



# Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Електронний журнал

№ 9

вересень 2016



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**Молодіжний економічний вісник  
ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

№ 9

вересень 2016

**Електронний журнал**

Виходить раз на місяць

**Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця**  
**Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.**

**Затверджено на засіданні  
вченої ради університету  
протокол №2 від 05.09.2016 р.**

Періодичність – щомісяця  
Мова видання – українська, російська, англійська, французька,  
німецька

**Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради**

**Редакційна колегія**

**Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ (головний редактор)**

**Афанасьєв М. В.** – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Внукова Н. М.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Гонтарева І. В.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
(науковий редактор)  
**Дікань Л. В.** – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Дороніна М. С.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Дорохов О. В.** – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Іванов Ю. Б.** – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного  
центру індустріальних проблем розвитку НАН України  
**Кизим М. О.** – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного  
центру індустріальних проблем розвитку НАН України

**Клебанова Т. С.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Малярець Л. М.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Назарова Г. В.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Орлов П. А.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Пилипенко А. А.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
(заступник головного редактора)  
**Попов О. Є.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Пушкар О. І.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця  
**Ястремська О. М.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

---

---

**Поштова адреса засновника:**

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, **Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця**

Головний редактор – **Пономаренко В. С.** Конт. телефон: (057)702-03-04

**Поштова адреса редакції:**

61166, Україна, м. Харків,  
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд  
**Тел.:** (057)702-07-38, 702-07-28  
**E-mail:** vydav@hneu.edu.ua

**Поштова адреса видавця:**

61001, Україна, м. Харків, а/с 870

---

---

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про розміщення статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

---

---

У разі копіювання чи передрукування матеріалів посилання на електронний журнал обов'язкове.

---

---

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 4853 від 20.02.2015 р.

© Харківський національний економічний  
університет імені Семена Кузнеця, 2016

## ЗМІСТ

|                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Авер'янова В. Ю. Технологія аудиту підбору персоналу .....                                                                    | 11 |
| Agarkova O. V. Employee motivation as the key to success<br>in business .....                                                 | 13 |
| Ахмедова Л. А. Проблема ефективного управління коштами<br>в системі фінансового забезпечення освіти в Україні .....           | 15 |
| Bayrachnaya A. V. The features of economic crimes .....                                                                       | 18 |
| Барабаш А. Ю. Особливості аналізу грошових потоків<br>промислового підприємства .....                                         | 20 |
| Барабаш А. Ю. Особливості аналізу виробництва<br>продукції сільськогосподарських підприємств .....                            | 23 |
| Беліченко Ю. О. Основи управління інтелектуальною<br>власністю на підприємстві .....                                          | 25 |
| Береговий В. О. Визначення сутності поняття<br>«депозитна політика банку» .....                                               | 29 |
| Берестова А. С. Особливості оцінювання виробничих запасів .....                                                               | 33 |
| Близнюк Г. М. Світовий досвід управління інноваційно-<br>інвестиційними процесами та проектами .....                          | 36 |
| Бобрицька М. О. Морфологічний аналіз поняття<br>«кредитна політика банку» .....                                               | 38 |
| Бойко І. О. Аналіз факторів впливу на трудовий менталітет .....                                                               | 44 |
| Бондаренко О. В. Оцінювання фінансової стійкості банку .....                                                                  | 46 |
| Borokh K. V. Business plan as the basis for the implementation<br>of entrepreneurial ideas .....                              | 49 |
| Bredchenko A. The Impact of Information Technology<br>on Business and Education .....                                         | 51 |
| Валуйская В. С. Анализ современного состояния<br>иностранных инвестиций в Украине .....                                       | 53 |
| Вежичанина М. А. Тенденции транснационализации<br>мировой экономики в условиях глобализации .....                             | 55 |
| Вернигор Є. В. Етапи проведення судово-економічної<br>експертизи операцій із нарахування та виплати<br>заробітної плати ..... | 58 |
| Вискребенцова В. Ю. Сучасний стан і перспективи розвитку<br>трудових ресурсів в Україні .....                                 | 60 |
| Воротинцева Р. В. Облік і аналіз дебіторської заборгованості<br>в Україні .....                                               | 63 |
| Висоцький М. С. Лізинг персоналу як сучасний метод<br>забезпечення підприємства трудовими ресурсами .....                     | 66 |

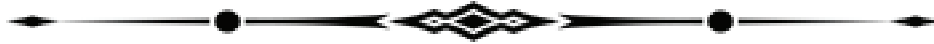
|                                                                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Гнедая Е. В. Эконометрический анализ факторов влияния на мировую цену на золото .....                             | 68  |
| Головка О. С. Зовнішні й внутрішні переваги використання HR-бренда .....                                          | 71  |
| Горшков Д. С. Світові тенденції розвитку брендингу .....                                                          | 73  |
| Gorjanik O. V. Different approaches to financial globalization level evaluating in Ukraine .....                  | 75  |
| Гречка В. М. Социальная политика и обеспечение социальных гарантий в Украине .....                                | 78  |
| Грошова Т. В. Аналіз сучасного стану й перспектив розвитку сільського господарства в Україні .....                | 80  |
| Грузіна І. В. Інформаційне забезпечення аналізу діяльності бюджетних установ .....                                | 83  |
| Грузіна І. В. Особливості аналізу діяльності бюджетних установ .....                                              | 85  |
| Гузеватая Е. А. Динамика роста и пути сокращения государственного долга Украины .....                             | 87  |
| Гулько А. В. Проблемы мировой безработицы .....                                                                   | 91  |
| Гусарев А. Р. Організація освоєння інноваційної продукції на підприємстві .....                                   | 94  |
| Гусленкова М. В. Аналіз ефективності використання основних засобів у сільськогосподарському виробництві .....     | 96  |
| Двойнікова О. С. Використання можливостей маржинального аналізу для обґрунтування витрат на маркетинг .....       | 99  |
| Дьоміна А. Ю. Сучасні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства .....                                 | 102 |
| Денисенко К. С. Особливості бухгалтерського оцінювання основних засобів підприємства .....                        | 104 |
| Діченко Т. В. Аналіз якості й ефективності управління кредитним портфелем банків України .....                    | 107 |
| Домогацька М. В. Аналіз комерційних ризиків торговельного підприємства .....                                      | 109 |
| Дугінова І. О. Особливості аналізу виробництва продукції сільськогосподарського підприємства .....                | 112 |
| Dukach A. Some Important Features of Business Etiquette in Japan and India .....                                  | 114 |
| Єнь Л. Ю. Аналіз фінансової стійкості акціонерного підприємства .....                                             | 116 |
| Єфремова О. О. Вплив заробітної плати на трудовий потенціал працівника .....                                      | 119 |
| Жердева К. С. Сутність інвестиційної привабливості підприємства .....                                             | 121 |
| Заїченко Є. С. Особливості аналізу складу й структури дебіторської заборгованості промислового підприємства ..... | 125 |



|                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Заїченко Є. С. Методи аналізу й управління банківськими ризиками .....                             | 127 |
| Звягінцев П. А. Проблеми плинності кадрів на підприємствах України .....                           | 129 |
| Звягінцев П. А. Роль аудиту персоналу в системі управління кадровим потенціалом підприємства ..... | 132 |
| Зілінська А. С. Формування фінансової безпеки на підставі судово-економічної експертизи .....      | 134 |
| Зіміна А. В. Особливості аналізу фінансових результатів підприємства .....                         | 137 |
| Зими́на А. В. Виды банковских рисков и методы их анализа .....                                     | 139 |
| Зубков С. В. Державна інвестиційна політика в Україні .....                                        | 142 |
| Іванова В. Є. Інформаційно-аналітичне забезпечення безпеки діяльності банку .....                  | 145 |
| Ільєнко В. С. Проблеми організації навчання персоналу підприємства .....                           | 147 |
| Ісаєва К. С. Планування виробництва нової продукції на підприємстві .....                          | 150 |
| Kalinina V. Y. The payment system of the united states of America .....                            | 153 |
| Карасьов Б. О. Документи бухгалтерського обліку як об'єкти судово-економічної експертизи .....     | 155 |
| Карбан О. В. Аналіз доходів і видатків бюджетної установи .....                                    | 157 |
| Kasyanenko D. B. Anti-crisis program improvement for advertising agency .....                      | 160 |
| Катіба В. В. Теоретичні аспекти управління ефективною діяльністю торговельних підприємств .....    | 163 |
| Катькало І. В. Мотиваційний аудит, його складові та значення .....                                 | 165 |
| Клокова О. В. Причини виникнення інфляції та її наслідки .....                                     | 168 |
| Kobzar T. O. Formation of the corporate image .....                                                | 171 |
| Ковальова М. О. Аналіз товарних запасів торговельного підприємства .....                           | 173 |
| Коваленко А. В. Аналіз розвитку франчайзингової форми ведення бізнесу в Україні .....              | 175 |
| Колосова С. Проблеми та перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні .....                  | 178 |
| Копендаха А. О. Проблема безробіття в Україні .....                                                | 180 |
| Костенецкая Т. Г. Информационное обеспечение экономического анализа деятельности предприятия ..... | 183 |
| Kofanova K. U. Impact of tactical planning on the activities of the enterprise .....               | 185 |

|                                                                                                              |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Кравчук І. О. Особливості аналізу фінансового стану малих підприємств .....                                  | 186 |
| Кравчук І. О. Особливості аналізу фінансового стану підприємства .....                                       | 189 |
| Кужель А. Є. Аналіз динаміки державного бюджету України за 1996–2015 рр. ....                                | 191 |
| Кузьмичова Ю. Е. Аналіз ефективності діяльності торговельних підприємств .....                               | 194 |
| Кулішенко А. О. Особливості формування сучасного ринку праці .....                                           | 196 |
| Куренкова А. А. Аналіз співпраці України з Міжнародним валютним фондом .....                                 | 199 |
| Куценко І. К. Взаємозв'язок між економічним аналізом і бухгалтерським обліком .....                          | 201 |
| Кучерявенко А. Ю. Впровадження інновацій на підприємстві .....                                               | 203 |
| Ле Тхи Ай Тхо. Особенности управления многоквартирным домом в Украине .....                                  | 206 |
| Леоненко А. О. Сутність, причини виникнення та шляхи мінімізації корпоративних конфліктів .....              | 208 |
| Лесик В. О. Застосування світового досвіду менеджменту в управлінні вищим навчальним закладом .....          | 211 |
| Лисенко Е. Ю. Напрями розвитку методики аналізу й системи управління матеріалоспоживанням .....              | 213 |
| Лихольот Т. О. Ефективність використання експрес-аналізу для аналізу банківської діяльності .....            | 217 |
| Ліщенко Ю. О. Професійні спілки України, їх роль у становленні та розвитку трудового потенціалу країни ..... | 219 |
| Лютий В. В. Ефективність використання робочого часу на підприємствах будівельної галузі .....                | 221 |
| Макарова А. М. Методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия .....                        | 224 |
| Макарова В. М. Сучасні методики розрахунку показників ефективності використання оборотних активів .....      | 227 |
| Малюшенко А. В. Напрями аналізу виробничих запасів підприємства .....                                        | 230 |
| Малюшенко А. В. Експрес-аналіз фінансової звітності банку .....                                              | 232 |
| Мамонтова В. В. Вплив системи мотивації на трудовий потенціал співробітників підприємства .....              | 234 |
| Медяник А. В. Проблемы молодежной безработицы и пути их решения в Украине .....                              | 236 |
| Мелех А. С. Оперативний аналіз роздрібного й оптового товарообігу .....                                      | 239 |

|                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Мілінтєєва Р. Є. Особливості аналізу оплати праці в бюджетних установах .....                                                 | 241 |
| Мілінтєєва Р. Є. Особливості аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств .....                                | 243 |
| Miroshnik O. V. Ways of management the competitiveness of the enterprise .....                                                | 246 |
| Мокрицький І. К. Вплив валютних інтервенцій НБУ на обмінний курс на міжбанківському валютному ринку України .....             | 247 |
| Мороз Т. В. Аналіз фінансового стану банків України .....                                                                     | 251 |
| Мороз Т. В. Особливості аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств .....                                | 254 |
| Назаренко О. О. Теоретичні засади управління талантами .....                                                                  | 257 |
| Науменко І. О. Волонтерство як основа соціальної роботи в Україні за сучасних умов .....                                      | 259 |
| Науменко І. О. Кадрові ризики в системі управління персоналом сучасного підприємства .....                                    | 262 |
| Немченко К. В. Вплив національного менталітету на діяльність сучасного лідера .....                                           | 266 |
| Новицька Ю. І. Аналіз перешкод на шляху успішної реалізації професійної кар'єри .....                                         | 269 |
| Новосельцева В. І. Економетричний аналіз факторів впливу на міграцію населення України .....                                  | 271 |
| Носаль Ю. И. Перспективы развития рынка труда в Украине .....                                                                 | 274 |
| Овсянникова И. И. Соотношение размеров минимальной заработной платы и прожиточного минимума в Украине .....                   | 277 |
| Охман А. Ф. Напрями аналізу виробничих запасів підприємства .....                                                             | 279 |
| Павлюк О. В. Державна підтримка малого бізнесу в Україні .....                                                                | 281 |
| Пальчик Ю. М. Дослідження фінансового стану банківської системи України .....                                                 | 283 |
| Панасенко О. М. Маркетинг персоналу як інструмент регулювання ринку праці .....                                               | 286 |
| Пивовар К. О. Управління економічними ризиками підприємства .....                                                             | 289 |
| Підан І. С. Підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств (на прикладі ДП «ДГ «ЕЛІТНЕ» ІР НААН») ..... | 292 |
| Підкопай М. О. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва в Україні .....                                          | 296 |
| Плюшкіна А. Л. Аналіз сутності кредитної діяльності банку .....                                                               | 298 |

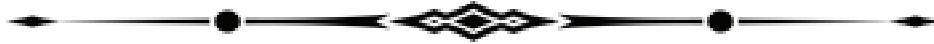


|                                                                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Помазан А. В. Шляхи підвищення ефективного використання виробничих запасів підприємства .....                                | 301 |
| Помазан А. В. Аналіз прибутковості банку .....                                                                               | 303 |
| Пономаренко Т. П. Спотворення бухгалтерської звітності як засіб ухилення від податкового навантаження .....                  | 306 |
| Порчинська Ю. О. Особливості управління розвитком персоналу на українських підприємствах .....                               | 308 |
| Просін О. В. Аналіз впливу клієнтського капіталу банку на формування його доходів .....                                      | 310 |
| Реуцька Ю. В. Аналіз трудових ресурсів підприємства .....                                                                    | 313 |
| Репіна М. О. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства .....                                          | 315 |
| Репіна Ю. О. Шляхи підвищення рентабельності підприємства .....                                                              | 317 |
| Рижа Д. О. Трудові конфлікти на підприємстві та шляхи їх вирішення.....                                                      | 319 |
| Рикуш О. О. Особливості функціонування ринку праці в Україні .....                                                           | 322 |
| Рой М. Ю. Державна політика України в сфері зайнятості населення .....                                                       | 324 |
| Рубан В. В. Напрями аналізу використання виробничих запасів підприємства .....                                               | 327 |
| Савісько Т. Е. Проблеми ринку праці в Україні .....                                                                          | 329 |
| Савостьянова А. А. Шляхи вдосконалення процесу прийняття рішень у сфері виробництва та продажу товарів на підприємстві ..... | 331 |
| Салій Н. В. Шляхи вдосконалення системи управління ліквідністю банку .....                                                   | 334 |
| Сапон І. О. Морфологічний аналіз сутності поняття кредитного ризику банку .....                                              | 338 |
| Свіщова Д. М. Дослідження наслідків запровадження конкурентної стратегії на підприємстві .....                               | 341 |
| Сименко Ю. О. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства .....                                      | 344 |
| Сименко Ю. О. Шляхи підвищення ефективності використання запасів підприємства .....                                          | 346 |
| Ситнік Д. С. Роль і значення розвитку персоналу в діяльності сучасного підприємства .....                                    | 349 |
| Скляр А. О. Особливості управління трудовим потенціалом підприємства .....                                                   | 351 |
| Скрипниченко Р. О. Кадрова безпека в системі державного управління України .....                                             | 353 |





|                                                                                                                       |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Слепченко А. В. Напрями підвищення ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств ..... | 355 |
| Слепченко А. В. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства .....                      | 358 |
| Соловьева А. А. Проблемы инфляции в Украине .....                                                                     | 361 |
| Солодка К. А. Корпоративна культура в системі управління персоналом підприємства.....                                 | 363 |
| Софеніна П. С. Аналіз депозитних операцій комерційного банку .....                                                    | 365 |
| Сохранич А. С. Особенности системы налогообложения предприятий малого бизнеса в Украине .....                         | 368 |
| Стешкіна Н. В. Удосконалення методики аналізу дебіторської заборгованості .....                                       | 370 |
| Сулейманова А. Г. Анализ динамики изменения курса украинской гривны к доллару .....                                   | 373 |
| Сирадоева А. О. Удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства .....                                  | 376 |
| Ситнікова Д. В. Антимонопольна політика й антимонопольне законодавство в Україні .....                                | 379 |
| Тимченко Л. М. Методичні підходи до аналізу виробництва продукції рослинництва .....                                  | 381 |
| Тимченко Л. М. Роль економічного аналізу в управлінні сучасним сільськогосподарським підприємством .....              | 384 |
| Тітаренко М. К. Декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу банку .....                                    | 386 |
| Токарева А. В. Проблема недопущення дискримінації в сфері праці .....                                                 | 389 |
| Топорова Л. Ю. Планування персоналу як основна функція забезпечення кадрової безпеки .....                            | 391 |
| Тиндик Д. М. Особливості стратегічного планування діяльності будівельного підприємства .....                          | 394 |
| Tyutina T. US and Ukraine banking systems, their common features and differences .....                                | 396 |
| Чабанова Л. О. Напрями вдосконалення роботи Національного банку України з проблемними банками .....                   | 398 |
| Chala Y. The Role of Advertising and Branding Strategies in Successful Companies .....                                | 400 |
| Чорна І. Ю. Фактори впливу на оцінку вартості транспортних засобів .....                                              | 403 |
| Шевченко Ю. І. Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств .....                                       | 406 |



|                                                                                                   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Шевченко Ю. Ю. Аналіз впливу депозитної ресурсної бази<br>на обсяг кредитних операцій банку ..... | 409 |
| Шеянова Ю. Д. Особливості нематеріальної мотивації<br>працівників ІТ-сфері .....                  | 411 |
| Шишко А. О. Альтруїзм-егоїзм як вихідні принципи<br>родового життя .....                          | 413 |
| Шпота Г. В. Шляхи підвищення конкурентноспроможності<br>підприємства .....                        | 416 |
| Щербина А. Ю. Оптимизация управления<br>затратами предприятия .....                               | 418 |
| Язева А. С. Мировая практика применения<br>антидемпинговых мер: перспективы для Украины.....      | 421 |

## ТЕХНОЛОГІЯ АУДИТУ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ

УДК 658.3.01.31.5

Авер'янова В. Ю.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто методи аудиту, що є спрямованими на відбір персоналу. Проаналізовано використовувані в процесі відбору й наймання персоналу процедури. Досліджено технології аудиту персоналу.

**Ключові слова:** персонал, аудит, управління персоналом, аудит персоналу, відбір персоналу, технології аудиту персоналу.

**Аннотация.** Рассмотрены методы аудита для отбора персонала. Проанализированы используемые в процессе отбора и найма персонала процедуры. Исследованы технологии аудита персонала.

**Ключевые слова:** персонал, аудит, управление персоналом, аудит персонала, отбор персонала, технологии аудита персонала.

**Annotation.** The methods of the audit, which is aimed at personnel selection. The analysis used in the selection and recruitment procedures. Studied technology audit staff.

**Keywords:** personnel, auditing, personnel management, audit staff, selection of personnel, technology audit staff.

Проблематика відбору й наймання персоналу в Україні є надзвичайно актуальною як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Нині недостатньо уваги приділяється процедурі відбору персоналу. Управління персоналом – це систематично-організаційний процес відтворювання й ефективного використання персоналу [1]. Аудит персоналу є системою консультативної підтримки, аналітичного оцінювання й незалежної експертизи кадрового потенціалу організації, що поряд із запровадженням інших видів аудиту дозволяє дати об'єктивну оцінку діяльності організації й зробити відповідний висновок [2]. Завданням аудиту персоналу є:

- визначення проблем у системі управління персоналом;
- забезпечення відповідності обсягу і напрямів здійснюваних зусиль у системі управління персоналом системі зовнішніх і внутрішніх ситуаційних умов;
- забезпечення відповідності стратегії та політики управління персоналом стратегічним цілям організації;
- забезпечення ефективного застосування методів управління персоналом;
- забезпечення відповідності зусиль на стратегічному, лінійному та функціональному рівнях;
- інтегрованість елементів системи управління персоналом до стратегії розвитку організації;
- здійснення перспективного планування системи управління персоналом;
- визначення відповідності кадрової політики вимогам законодавства;
- оптимізація витрат на управління персоналом шляхом запровадження ефективніших методів і процедур;
- створення кращого організаційного середовища для сприйняття змін у сфері управління персоналом;
- визначення обов'язків і відповідальності служби управління персоналом;
- створення професійного іміджу служби управління персоналом;
- підвищення ефективності інформаційної системи служби управління персоналом.

Відтак аудитом підбору персоналу є отримання й аналіз об'єктивних даних про ефективність та якість процесу підбору персоналу відповідно до цілей організації. Аудит підбору персоналу має ґрунтуватися на комплексному підході з урахуванням позицій основних суб'єктів контролінгу: держави, роботодавця, служби управління персоналом і самих працівників.

Відбір персоналу – це процес вивчення професійних і психологічних якостей працівника задля визначення його здатності виконувати посадові обов'язки на певному робочому місці або посаді, вибір із усіх претендентів найбільш придатного з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, здібностей та інтересів [3]. Аудит методів, які застосовуються у процесі підбору персоналу, полягає у загальному діагностуванні стану підбору персоналу в організації, а також у деталізованому оцінюванні інформації про рівень організації, відбору та наймання персоналу, оформлення трудових відносин тощо. Деталізований аудит підбору персоналу має ґрунтуватися на загальноприйнятій процедурі підбору, до якої належать такі основні етапи: аналіз роботи (визначення навичок, обов'язків

і знань, що є необхідними для виконання тих видів робіт, які здійснює організація), набір персоналу (його пошук, залучення), відбір персоналу (оцінювання навичок), наймання (оформлення трудових відносин).

Аудит якості вимог до набору персоналу передбачає:

- перевірку наявності документів із описом посадових обов'язків, за якими організований підбір персоналу;
- оцінювання вимог, що є критеріями відбору кандидатів для виконання завдань на конкретному робочому місці, тобто їх відповідності фактичній роботі, яку виконуватиме співробітник.

Метою аудиту роботи організації є оцінювання складу робіт у організації, що вимагають різного рівня знань, які є основою для формування посадових інструкцій і кваліфікаційних вимог. Аудитор має вміти встановлювати, які види робіт змінилися або зникли через запровадження нових технологій, методик, процесів або обладнання, що з'явилися; як ці зміни відображаються на вимогах до персоналу. Аудит організації має базуватися на вивченні посадових інструкцій, оскільки вони відображають етапи формування технологічного й функціонального поділу праці, а також на розгляді звітів і планів господарської діяльності.

До аудиту рівня ресурсного забезпечення належить оцінювання аудиту організаційного забезпечення, аудиту кадрового забезпечення й аудиту матеріально-технічного забезпечення. Аудит організаційного забезпечення є комплексом взаємопов'язаних і послідовних заходів, що дозволяють використовувати на практиці методи й засоби оцінювання професійної придатності. Важливо також установити наявність основоположних організаційних документів, затверджених керівництвом організації: положення, наказу за підприємством, яким визначено правові функції й конкретні організаційні рішення. Аудит кадрового забезпечення насамперед передбачає оцінювання рівня кваліфікації фахівців, які добирають персонал. До аудиту матеріально-технічного забезпечення належить оцінювання стану використовуваної матеріально-технічної бази. До основних процедур підбору персоналу належать методичні матеріали, тести, анкети й інша бланкова продукція, канцелярські товари, комп'ютерні програми.

Таким чином, технологія аудиту підбору персоналу є комплексом взаємозв'язаних дій щодо оцінювання окремих складових процесу підбору, визначення критеріїв аудиту, а також аналіз цілей підбору персоналу різних суб'єктів аудиту. У процесі відбору й наймання персоналу доцільно запровадити низку процедур: аналіз роботи (планування підбору персоналу й формування вимог до набору), набір (пошук, залучення) персоналу, відбір (оцінювання) персоналу, наймання (оформлення трудових відносин). Ефективність і надійність відбору є пов'язаними із послідовним проведенням перевірки ділових і особистісних якостей кандидата із застосуванням різноманітних методик їх виявлення і різних джерел інформації. В організації мають бути формально закріпленими методики відбору окремих категорій працівників у формі переліку інструментів відбору та послідовності їх застосування.

Науковий керівник – викладач Котляревська К. Ю.

---

**Література:** 1. Купер Д., Робертсон И., Тинлайн Г. Отбор и найм персонала: технологии тестирования и оценки. М.: Вершина, 2005. 332 с. 2. Одегов Ю. Г., Никонова Т. В. Аудит и контроллинг персонала: учебник. М.: Альфа-Пресс, 2006. 560 с. 3. Монди Уэйн Р., Роберт М. Ноу, Шейн Р. Премо. Управление персоналом/пер. с англ.; под ред. И. В. Андреевой, С. В. Кошелевой. СПб.: Нева, 2004. 640 с. 4. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: учебник. М.: Инфра-М, 2014. 576 с. 5. Тибсон Джеймс Л., Иванцевич Д., Донелли Д. Х.-мл. Организация: поведение, структура, процессы. М.: Инфра-М, 2000. 660 с.

## EMPLOYEE MOTIVATION AS THE KEY TO SUCCESS IN BUSINESS

UDC 005.32:331.101.3

Agarkova O. V.

The 2-nd year student  
of the Faculty of Economics and Law of S. Kuznets KhNU

**Annotation.** The basic motivational strategies. Need motivation to prove. To determine the most effective ways to motivate staff analyzed the activities of the two world-renowned companies.

**Keywords:** personnel, motivation, organization, human resources, motivation of staff, human resources management, motivational principles and strategies.

**Анотація.** Досліджено основні мотиваційні стратегії. Доведено необхідність мотивації персоналу. Для визначення найбільш ефективних способів мотивації персоналу проаналізовано діяльність двох всесвітньо відомих компаній.

**Ключові слова:** персонал, мотивація, організація, трудові ресурси, мотивація персоналу, управління трудовими ресурсами, мотиваційні принципи та стратегії.

**Аннотация.** Исследованы основные мотивационные стратегии. Доказана необходимость мотивации персонала. Для определения наиболее эффективных способов мотивации персонала проанализирована деятельность двух всемирно известных компаний.

**Ключевые слова:** персонал, мотивация, организация, трудовые ресурсы, мотивация персонала, управление трудовыми ресурсами, мотивационные принципы и стратегии.

The competitive and unpredictable nature of the business environment is one of the major problems that modern companies face. Regardless of these problems, companies must keep a competitive level to remain productive and profitable. Economic experts say that companies must take advantage of the human resource function to increase productivity and profitability. Companies will sustain a high level of productivity if they motivate their employees continuously. In contrast, employee motivation is not a simple task. Success is only achievable where companies understand human behavior and how this behavior influences productivity. A clear understanding of human behavior will enable companies to adopt individualized employee motivational strategies [1].

The aim of this article is the analysis of the importance of employee motivation and its impact on productivity. The tasks are to study the importance of motivation and the purpose of employee motivation, to consider motivational strategies used in Starbucks and Microsoft.

To begin with, it is necessary to point out that motivation is a crucial factor of success in business these days. Management, leadership, and organizational culture are key determinants among the factors affecting employee motivation. Motivating your employees is vital to any business. A motivated workforce means highly productive employees who will help you achieve your business goals. And this should be the main objective in your organizational and business plan. Before you build a motivational strategy, the first step you need to take is to understand what motivates your employees. What drives them to their peak performance will better help you develop programs that both motivate and retain the best employees for your business. While not every employee will be motivated by the same thing, focusing on a list of key motivating programs can help. Your plan can include everything from monetary incentives, rewards and recognitions, building programs that support work-life balance, to simply creating a fun, relaxed office environment [2].

The maximization of profits represents the principal feature of business operations. As such, companies create a myriad of strategies and policies to enhance productivity. Companies often struggle to deal with the challenge of attracting highly trained employees as well as retaining skilled employees. Employee motivation has emerged as a critical component of human resources management. Therefore, human resources managers should motivate their employees to achieve organizational goals successfully. Only a motivated workforce will be able to bring the organization to a successful position in the today's dynamic competitive market environment.

Thus, the most important task for every manager is creating the ways of motivation in which they promote productivity in their employees. Keeping employees motivated and engaged is the key to every organization's success. Unfortunately, there is no exact science to motivating employees since different people are motivated by different things at different times. One day you may leave a hard-working and motivated employee in the office only to return the following day to find someone who is despondent and less enthusiastic about their work. A number of factors influence employ-





ees' attitude to their work. For instance, personal issues, interactions with colleagues, personal or work-related worries or concerns or feeling undervalued. There are many factors affecting motivation that managers have little or no control over. However, good managers will do their best to keep their team motivated and engaged – it is better for morale and productivity.

The process of motivating employees can be complicated, since individuals respond to different conditions. For example, some people are naturally «self-motivated» and come to the workplace already equipped with good self-esteem. However, this can disintegrate if they are not treated as valuable additions to an organization. Others are motivated by the fear of loss, i.e., if they do not get to the job on time, they will be fired and will lose their means of support. Still others respond to satisfactory monetary compensation, and do best with a program of periodic salary increases based on job performance.

Employers can create an environment that motivates employees by providing the tools, resources, information, and emotional support that best fulfills each employee. Programs can include offering non-financial rewards such as employee appreciation banquets, holiday celebration events, «Employee of the Month» or «Employee of the Year» programs, and on-site motivational programs conducted by stimulating speakers [3].

Every company uses its own motivational principles and strategies. Let us consider the motivational strategies used in such worldwide successful companies as Starbucks and Microsoft.

The main characteristics of the motivational strategy in Starbucks are as follows: to provide growth needs to their employees that help to create proper motivation in order to work effectively; to give all employees specific training and education; to provide eighteen recognition programs. The managers in Starbucks treat each employee equally and all employees are called «partners», even the supervisors of each branch. To narrow the gap between managers and employees, they also co-work with the basic level staff in the front line. Due to this, they can maintain a well management system and create a much closer and more familiar atmosphere, which makes not only employees enjoy their job but also customers are affected by their enthusiasm [4].

The main characteristics of motivational strategy used in Microsoft are focus on morale and extensive use of non-monetary rewards. Each group at Microsoft has a morale budget that can be used for anything the group wants to use it for. Some groups go skiing or go bowling or have a cookout. Some groups make T-shirts. Some groups rent a whole movie theater for a private screening of their favorite movie [5].

In general, an individual's motivation is influenced by biological, intellectual, social and emotional factors. As such, motivation is a complex, not easily defined, intrinsic driving force that can also be influenced by external factors. Every employee has activities, events, people, and goals in his or her life that he or she finds motivating. So, motivation about some aspect of life exists in each person's consciousness and actions. The trick for employers is to figure out how to inspire employee motivation at work. To create a work environment in which an employee is motivated about work, involves both intrinsically satisfying and extrinsically encouraging factors. Employee motivation is the combination of fulfilling the employee's needs and expectations from work and the workplace factors that enable employee motivation – or not. These variables make motivating employees challenging. Employers understand that they need to provide a work environment that creates motivation in people. But, many employers fail to understand the significance of motivation in accomplishing their mission and vision. Even when they understand the importance of motivation, they lack the skill and knowledge to provide a work environment that fosters employee motivation [6].

To sum up, management and leadership actions that empower employees, treating employees with respect, providing regular employee recognition, feedback and coaching from managers and leaders, benefits and compensation, providing employee perks and company activities are some of the factors that are present in a work environment that many employees find motivating.

*Supervisor – senior teacher Ahadzhanova R. M.*

---

**Literature:** 1. Employee Motivation: Role in Modern Management // The Current Reader. URL: <http://thecurrentreader.com/custom-written-essay-sample-on-employee-motivation.asp>. 2. The Importance of Employee Motivation // America's job. URL: <http://www.americasjobexchange.com/employer/employer-articles/employee-motivation>. 3. Foster M. Employee Satisfaction: The success Factor // Work place issues. URL: <http://www.workplaceissues.com/aresatis.htm>. 4. Cada M. Starbucks Motivational Principles // Hub pages. URL: <http://neenasatine.hubpages.com/hub/Starbucks-Motivational-Principles>. 5. McConnel S. Microsoft: A Highly Motivated Environment // Steve McConnell. URL: <http://www.stevemcconnell.com/articles/art05.htm>. 6. What is employee motivation? // Department of human resources. URL: <http://humanresources.about.com/od/glossarye/g/employee-motivation.htm>.



## ПРОБЛЕМА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

УДК 336.1.477

Ахмедова Л. А.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сучасний стан і систему фінансового забезпечення освітньої галузі в Україні. Розроблено й запропоновано шляхи удосконалення системи управління коштами в галузі освіти в Україні.

**Ключові слова:** освіта, освітня галузь, кошти, фінанси, управління, фінансове забезпечення, бюджет.

**Аннотация.** Рассмотрены современное состояние и система финансового обеспечения образования в Украине. Разработаны и предложены пути совершенствования системы управления средствами в сфере образования в Украине.

**Ключевые слова:** образование, образовательная отрасль, средства, финансы, управление, финансовое обеспечение, бюджет.

**Annotation.** The current state of the financial system and the educational sector in Ukraine. Developed and the ways of improving the system of management of education in Ukraine.

**Keywords:** education, educational sector, funds, finance, management, financial software, budget.

У сучасному світі освіта є найважливішим фактором впливу на духовну, культурну, політичну й економічну атмосферу в суспільстві. Оскільки нині освітня галузь є основним джерелом інноваційних інвестицій, забезпечення гідного її розвитку є головним завданням будь-якої соціально орієнтованої національної економіки. Ефективне надання конкурентоспроможних освітніх послуг є можливим лише за наявності належної системи фінансування, основним елементом якої нині є надходження коштів з державного бюджету.

Питання бюджетного фінансування освітньої галузі розглядають у своїх роботах Альтбах Ф., Соболева І., Кириченко О., Леваєва Л., Бучковська Я., Бутай І., Поліщук О. та ін. Проте проблема створення ефективної моделі управління бюджетними коштами в освітній галузі є не вирішеною і потребує подальших деталізованих досліджень.

Метою написання статті є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення освіти в Україні та напрямів покращення системи управління фінансовими надходженнями, що забезпечують діяльність освітньої галузі.

Поступово в суспільстві стає пріоритетним чітке усвідомлення того, що освіта є сферою здійснення соціально-економічних інвестицій, які мають надзвичайно важливе значення для забезпечення сталого розвитку суспільства. Діяльність галузі вимагає стабільного фінансового забезпечення, чим і зумовлено необхідність розробки ефективної моделі управління бюджетними й позабюджетними коштами в освіті [2, с. 23].

Чинне законодавство є вагомим підґрунтям для того, щоб видатки на фінансування системи освіти з бюджетів усіх рівнів були значно вищими. Так, Конституцією України [7] проголошено обов'язковість загальної середньої освіти, гарантовано доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах. Відтак держава визнає, що забезпечення права на освіту є турботою саме держави, і освіта має бути доступною для кожного її громадянина. Закон України «Про освіту» [4], що посідає особливе місце в системі законодавства про освіту, є ланкою між Конституцією України та іншим масивом освітянського законодавства. Законодавством про освіту закріплено такі положення:

- держава визначає освіту пріоритетною сферою соціально-економічного, духовного і культурного розвитку суспільства;
- фінансування державних закладів освіти й установ, організацій, підприємств системи освіти є здійснюваним за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей народного господарства, державних підприємств і організацій, а також додаткових джерел фінансування. Держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше десяти відсотків національного доходу.

Тим не менш, останнім часом спостерігається стагнація освітньої галузі, недовиконання зобов'язань за цільовими державними програмами й зменшення видатків на освіту. Це можна побачити, проаналізувавши виконання основних державних цільових освітніх програм у 2015 р. (табл. 1) [5; 8].

Таблиця 1

## Аналіз виконання основних цільових освітніх програм у 2015 р.

| Назва програми                          | Затверджений фонд, тис. грн | Виконано, тис. грн | Відсоток виконання, % |
|-----------------------------------------|-----------------------------|--------------------|-----------------------|
| Наука в університетах                   | 7150                        | 7150               | 100                   |
| Сто відсотків                           | 105000                      | 29000              | 27,6                  |
| Державна цільова програма розвитку села | 75000                       | 74965,5            | 99,9                  |
| Молодь України                          | 2394,8                      | 2042,5             | 85,3                  |

Як бачимо, у повному обсязі було виконано лише програму «Наука в університетах», метою якої є заохочення наукових і науково-технічних розробок, а також розвитку студентської науки у вищих навчальних закладах України. Майже повний обсяг запланованих коштів отримали місцеві бюджети на забезпечення Державної цільової програми розвитку села, одним із положень якої було придбання шкільних автобусів для перевезення дітей із сільської місцевості до школи.

На розвиток освітньої галузі негативно впливає майже п'ятнадцятивідсоткове недофінансування програми «Молодь України», метою якої є всебічний гармонійний розвиток української молоді, у тому числі через запровадження безкоштовних і пільгових освітніх послуг. Найбільш вразливим для українського суспільства і вітчизняної економіки стало виконання Державної цільової програми «Сто відсотків» менш ніж на 30 %, що негативно вплинуло на якісний розвиток української освіти, оскільки програма передбачає повну інформатизацію й комп'ютеризацію загальноосвітніх навчальних закладів України.

Задля усвідомлення важливості бюджетних надходжень і формування стабільних державних джерел фінансування розглянемо сучасний стан фінансування навчання студентів вищих навчальних закладів за рівнями акредитації станом на 01.09. 2016 р. (рис. 1) [5].

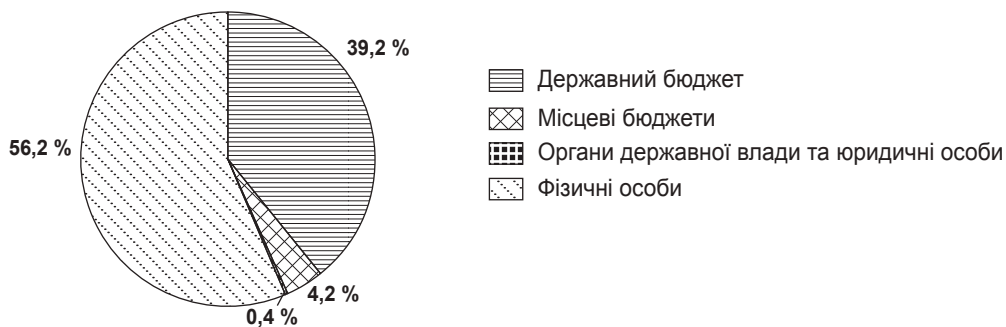


Рис. 1. Розподіл студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації за джерелами фінансування їх навчання станом на 01.09.2016 р.

За рахунок державного бюджету нині навчаються майже 40 % українського студентства (905 847 осіб), навчання понад 4 % (97 973 осіб) фінансується із місцевих бюджетів [5]. Вищенаведена статистика свідчить на користь необхідності посилення фінансування освітньої галузі за рахунок бюджетних коштів.

Прийнятим 2001 р. Бюджетним кодексом України здійснено розмежування видатків між бюджетами різних рівнів і встановлено правила розрахунку загального обсягу фінансових ресурсів, що є спрямованими на виконання бюджетних програм місцевими бюджетами, зокрема на освіту (табл. 2) [3].

З огляду на вищенаведений аналіз ситуації щодо фінансування вітчизняної освітньої галузі можна зробити висновок, що бюджетні й залучені кошти розподіляються вкрай неефективно. Відтак задля вдосконалення системи фінансування української освіти слід забезпечити:

- ефективний розподіл фінансових ресурсів на видатки освітніх послуг із Державного та місцевих бюджетів, що має здійснюватися за рахунок диверсифікації фінансування вищої освіти в Україні, запровадження дієвих механізмів громадського контролю за витрачанням коштів і здійснення систематичного аналізу цільового використання коштів;
- оптимізацію фінансування освіти з державного сектора шляхом забезпечення залучення коштів, що складають не менше 10 % національного доходу;
- перехід на багатоканальне фінансування шляхом комплексного використання усіх джерел та оптимізації їх структури.

Таблиця 2

## Розподіл видатків на освіту за видами бюджетів

| Вид бюджету                                                  | Видатки на:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Державний бюджет                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– загальну середню освіту: спеціалізовані школи, що є заснованими на державній формі власності; загальноосвітні школи соціальної реабілітації;</li> <li>– професійно-технічну освіту (навчальні та інші освітні заклади, що є заснованими на державній формі власності);</li> <li>– вищі навчальні заклади, що є заснованими на державній формі власності;</li> <li>– післядипломну освіту;</li> <li>– позашкільні навчальні заклади та заходи з позашкільної роботи з дітьми згідно із переліком, що є затвердженим Кабінетом Міністрів України;</li> <li>– інші заклади й заходи в галузі освіти, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій згідно із переліком, що є затвердженим Кабінетом Міністрів України</li> </ul> |
| Бюджети сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднання | <ul style="list-style-type: none"> <li>– дошкільну освіту;</li> <li>– загальну середню освіту</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

Нині освіта в Україні потребує значної уваги з боку держави, бізнесових структур і окремих громадян для забезпечення достатнього фінансового забезпечення галузі. Вітчизняна освіта отримує достатнє фінансування, а цільові програми розвитку виконуються переважно в повному обсязі, але подальший розвиток освітньої галузі потребує більшого фінансування. Зростання фінансування є можливим лише за умови створення ефективної, альтернативної нинішній, системи управління залученими до галузі коштами. Пріоритетні заходи вдосконалення системи управління коштами та їх ефективного запровадження дозволяють створити саме таку дієву систему фінансового забезпечення освітньої галузі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Бугай І. Нормативне фінансування освіти. *Економіка та підприємництво. Держава та регіони*. 2007. № 2. С. 48–52. 2. Бучковська Я. Г. Проблеми фінансування освіти в Україні. *Наука й економіка*. 2010. № 2 (18). С. 20–24. 3. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. 4. Про освіту: Закон України від 23.05.1991 № 1060-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>. 5. Інформація про виконання видатків на реалізацію державних цільових програм, які виконуються в межах бюджетних програм // Офіційний сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=d484ea62-1795-4c16-91b8-ffa3ad9afc3b&title=InformatsiiaProVikonanniaVidatkiv>. 6. Кириченко О., Паращенко Л. Економіка освіти України: проблеми та перспективи реформування. *Вища школа*. 2008. № 2. С. 46–51. 7. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. 8. Поліщук О. Стратегічне завдання системи управління вищою освітою України. *Персонал*. 2006. № 8. С. 67–71. 9. Соболева И., Ломоносова С. Рыночные и нерыночные механизмы регулирования образования. *Проблемы теории и практики управления*. 2005. № 6. С. 65–67. 10. Проблеми моніторингу якості освіти // Тестування і моніторинг в освіті. URL: <http://www.timo.com.ua/node/7213>.

## THE FEATURES OF ECONOMIC CRIMES

UDC 338.124.4

Bayrachnaya A. V.

The 3-rd year student  
of the Faculty of Consulting and International Business of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** The notion of «economic crime». Analyzed the different categories of economic crimes. Ways of effectively eradicate manifestations of economic crime.

**Keywords:** economy, crime, economic crime, corruption, fraud, misappropriation of assets, accounting fraud.

**Анотація.** Розглянуто поняття «економічна злочинність». Проаналізовано різні категорії економічних злочинів. Запропоновано шляхи ефективного викорінення проявів економічної злочинності.

**Ключові слова:** економіка, злочинність, економічна злочинність, хабарництво, шахрайство, незаконне привласнення активів, шахрайство в бухгалтерському обліку.

**Аннотация.** Рассмотрено понятие «экономическая преступность». Проанализированы различные категории экономических преступлений. Предложены пути эффективного искоренения проявлений экономической преступности.

**Ключевые слова:** экономика, преступность, экономическая преступность, взяточничество, мошенничество, незаконное присвоение активов, мошенничество в бухгалтерском учете.

Economy is one of the sphere of human activities. It can make the level of life better or worse. People themselves create economic environment around them. It depends on the priorities of the society, objectives and the means to reach them that are used by every person. This resulted in the economic crime which is one of the causes of economic crises. Criminality is a social and legal negative phenomenon that consists of a collection of crimes made in a particular period in the state. The economic crime is only one of the sphere of this huge phenomenon, but it occupies a significant place as money are the basis of all economic crimes [4].

Topicality of this subject is that the problem of economic crime is very serious nowadays. The amount of economic crimes is growing every day. In times of crisis everyone tries to earn a little more money, but usually people break the law, in this way.

The aim of this work is to define main economic frauds and identify possible solutions of this problem.

The most common types of economic crimes are as follows: asset misappropriation fraud, bribery and accounting fraud.

Asset misappropriation fraud happens when people who are entrusted to manage the assets of an organisation steal from it. Asset misappropriation fraud involves third parties or employees in an organisation who abuse their position to steal from it through fraudulent activity. It can also be known as insider fraud. This type of fraud can be committed by company directors, or its employees, or anyone else entrusted to hold and manage the assets and interests of an organisation [2].

Typically, the assets stolen are cash or cash equivalents, such as credit notes or vouchers. However, the fraud can extend to include company data or intellectual property. At one end of the scale, asset misappropriation fraud may be limited to isolated cases of expense fiddling or an employee lying about his or her qualifications to get a job.

At the other end, it might involve organised crime groups infiltrating organisations to take advantage of weak processes and inadequate internal systems and controls. The definition of asset misappropriation fraud doesn't include straight theft from an organisation by insiders, such as stealing stationery or other physical assets. Ultimately, it's the cash flow of the business that suffers [2].

If they're not tackled, opportunistic one-off frauds can become systemic and spread throughout an organisation, creating a culture of theft and fraud. When this happens, fraudsters think their actions are acceptable and fail to make the distinction between company funds and their own funds.

Apart from the direct impact of lost funds, asset misappropriation fraud can also impact on an organisation's staff morale and reputation.

Asset misappropriation fraud could include any of the following: embezzlement, where accounts have been manipulated or false invoices have been created; deception by employees; false expense claims; payroll fraud; data theft or intellectual property theft [2].





The organisation can take the following steps to help to protect itself from asset misappropriation fraud: to investigate employees thoroughly checking their CVs and references; to implement a whistleblowing policy; to control access to buildings and systems using unique identification and passwords; to restrict and closely monitor access to sensitive information; to impose clear segregation of duties; to consider job rotation; to use tiered authority and signature levels for payments; to regularly reconcile bank statements and other accounts; to audit processes and procedures periodically; to promote a culture of fraud awareness among staff; to adopt, and rigorously implement, a zero tolerance policy towards employee fraud; to have a clear response plan in place in case fraud is discovered [2].

The organisation also has a responsibility to protect other employers. Simply dismissing a fraudster enables him or her to move to another employer where he or she will most likely continue their fraudulent behaviour. Consider taking part in a fraud data sharing scheme, or decide to prosecute the fraudster when the fraud is discovered [2].

Bribery is a kind of corruption that exists in the society as a whole. Bribery involves exchanging favors for favors, money or anything that benefits the person who is in a position to extend that favor. These benefits that are being extended at the cost of bribery can be at the cost of others, and also the person who is in position to offer a bribe is actually depriving those who cannot for the same kind of work to be done. Bribery means offering, giving, receiving or soliciting any kind of item or value that can influence the action of a person who is control, like an official or someone in the legal system [3].

Bribery can take place in every kind of organization and sometimes when it can be dangerous for the society. Even criminals and people who are bad for the society can bribe their way out if it becomes the norm. For example, a person who is in politics can bribe their way to a position of power if they can bribe their way into the system. They may not have any credentials for being in a position of a politician, but they manage because of bribery. In the same way, bribery in the education system can cause harm to several deserving students. Children who have money can bribe their way into important courses when they do not have any aptitude but students who work much harder for it may be deprived of the same. That is why bribery is considered as unethical and illegal [3].

Corruption and bribery are some concepts which became more popular when the political system was established. It is ancient though. Kings and queens have used the tactics to exploit the poor.

Accounting fraud is intentional manipulation of financial statements to create a facade of a company's financial health. It involves an employee, account or the organization itself and is misleading to investors and shareholders. A company can falsify its financial statements by overstating its revenue or assets, not recording expenses and under-recording liabilities [1].

For example, a company commits accounting fraud if it overstates its revenue. Suppose company ABC is actually operating at a loss and is not generating any revenues. On its financial statements, the company's profits would be inflated and its net worth would be overstated. If the company overstates its revenues, it would drive its share price up and falsely depict the its true financial health.

Another example of a company committing accounting fraud is when it overstates its assets and under-records its liabilities. For example, suppose a company overstates its current assets and understates its current liabilities. This falsifies a company's short-term liquidity. Suppose a company has current assets of \$1 million, and its current liabilities are \$5 million.

If the company overstates its current assets and understates its current liabilities, this will falsify the liquidity of the company. If the company states it has \$5 million in current assets and \$500,000 in current liabilities, potential investors will believe that the company has enough liquid assets to cover all of its liabilities.

A third example is if a company does not record its expenses. As a result, the company's net income is overstated and expenses are understated on its income statement. This type of accounting fraud creates a facade of how much net income a company is receiving while, in reality, it may be losing money.

A particularly common form of accounting fraud involves sales reports. Frequently, the crime is committed by reporting completed sales when in fact the sales are still in progress or the deal is not complete yet. This is done in order to boost the sales figures for a particular report, such as an annual or quarterly statement [1].

Economic crime accounts for a loss of more than \$200 billion dollars annually, and as the complexity and costly nature of such activity becomes more sophisticated, this number is expected to increase. The methods of dealing with them are better now, but the offenders develop their skills too.

On the statistics of all respondents who experienced economic crime over the 2015 year the asset misappropriation remains the most commonly reported crime. Only the accounting fraud and the insider trading were decreased by 2 %. The others types of the economic crime were increased [4].

If asset misappropriation, for example, is akin to a pickpocketing or burglary (a specific episode of loss due to specific actions of a rogue employee), a serious violation of an anti-bribery statute such as the U.S. Foreign Corrupt Practices act (FCPA) or the UK Bribery Act or having the organization compromised by a money laundering scheme is a more systemic assault on the company [2].

While economic crimes related to a specific episode certainly cause losses, systemic economic crimes have the greater impact. Not only can enforcement of these crimes lead to substantial fines and a black mark on the reputation, they can cause lasting damage. They erode the integrity of employees and exploit weaknesses in internal control structures in a company's marketing, supply chain, accounting and financial reporting [4].

Nowadays, when the economic situation in the world is heavy, so the economic crime is thriving. There are a lot of kinds of it, for example: asset misappropriation fraud, accounting fraud etc. The methods of dealing with them are better now, but the offenders develop their skills too. People should know the ways of dealing with the crime and make efforts to the common struggle against the economic crime.

*Supervisor – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor Ermolenko O. A.*

---

**Literature:** 1. Ken LaMance. Accounting fraud // Lefal Match. 2015. URL: <http://www.legalmatch.com/law-library/article/accounting-fraud-lawyers.html>. 2. Asset misappropriation fraud // Action fraud. URL: <http://legalbeagles.info/asset-misappropriation-fraud>. 3. Economic crimes // The Encyclopedia. 2010. URL: <http://encyclopedia2.thefreedictionary.com/EconomicCrime>. 4. Global Economic Crime Survey 2016 // PwC Global Economic Crime Survey. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/forensics/economic-crime-survey.html>.



## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 33.021:336.74:334.716

**Барабаш А. Ю.**

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено різні аспекти поняття грошового потоку за умов нестабільної економічної ситуації в країні. Наведено класифікацію видів грошового потоку.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, кошти, грошові потоки, надходження, класифікація грошових потоків.

**Аннотация.** Исследованы различные аспекты понятия денежного потока в условиях нестабильной экономической ситуации в стране. Приведена классификация видов денежного потока.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, средства, денежные потоки, поступления, классификация денежных потоков.

**Annotation.** Different aspects of the concept of cash flow under conditions of unstable economic situation in the country. The classification of types of cash flow.

**Keywords:** economics, business, money, cash flow, revenue, cash flow classification.

За сучасних умов розвитку економіки країни управління грошовими потоками є однією з основних складових фінансового становища підприємства. Важливим є дослідження ефективності управління грошовими потоками підприємства, оскільки результати цих потоків характеризують стан підприємства, його платоспроможність і ліквідність. Грошові потоки підприємства безпосередньо впливають на фінансовий менеджмент, від якого залежить розвиток підприємства й результат його діяльності.

Питання формування грошових потоків, методи аналізу й обліку грошових коштів досліджують Бутинець Ф., Голов С., Єфіменко В., Кужельний М., Завгородній В., Грабова Н., Лахтіонова Л., Савицька Г., Стоянова Є. та ін.

Часто діяльність підприємства починається з наявності певної суми грошей, що перетворюються на ресурси для виробництва. Потім із виробничої форми оборотний капітал перетворюється на товарну, а на стадії реалізації – на грошову.

Усі ці операції є багаторазово повторюваними, постійно супроводжуваними грошовими надходженнями і грошовими виплатами. Однією з умов фінансового розвитку підприємства є надходження грошових коштів. Проте надмірна кількість грошей на підприємстві свідчить про те, що насправді підприємство ризикує зазнати збитків, пов'язаних із інфляцією та знеціненням грошей, а також із втраченою можливістю вигідного їх розміщення [1].

Якість управління фінансами можна оцінити шляхом аналізу співвідношення грошових потоків від різних видів діяльності. Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності здійснюють за даними форми 3 «Звіт про рух грошових коштів». У цьому звіті наявна інформація про грошові потоки підприємства за звітний період. Рух коштів відображають у звіті за трьома видами діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою [3].

Аналіз руху коштів у розрізі окремих видів діяльності підприємства дає можливість оцінити, з яких джерел надійшли ці кошти, які напрями їх використання, чи вистачає власних оборотних коштів підприємства для інвестиційної діяльності. Аналізуючи рух коштів за видами діяльності, можна додатково визначити, чи здатне підприємство розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями, чи вистачить одержаного прибутку для обслуговування поточної діяльності підприємства. Згідно із П(с)БО 4, інформацію про рух коштів у результаті операційної діяльності можна одержати із застосуванням прямого або непрямого методів [2].

Грошові кошти, одержувані підприємством у результаті діяльності, називають грошовим потоком [4]. Грошові надходження мають постійний динамічний характер. Це означає, що грошовий потік має бути безперервним. Поняття «грошовий потік» запозичене з іноземних джерел. Ознайомлення з науковими працями провідних учених-економістів свідчить, що існує безліч підходів до трактування грошового потоку як економічної категорії. Вітчизняні вчені-економісти Верба В. А. та Загородніх О. А. розширюють поняття грошового потоку, підкреслюючи, що це «різниця між кількістю отриманих і витрачених грошей». Москвін С. О. визначає грошовий потік як різницю між грошовими надходженнями й витратами. Різні підходи до класифікації грошових потоків подано в табл. 1 [1–6].

Таблиця 1

#### Класифікація грошових потоків підприємства

| Класифікаційна ознака                                         | Найменування грошових потоків                                                                             |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| За видами господарської діяльності                            | – операційний;<br>– інвестиційний;<br>– фінансовий                                                        |
| За масштабами обслуговування фінансово-господарських зв'язків | – підприємства в цілому;<br>– структурних підрозділів (філіалів);<br>– за господарськими операціями       |
| За напрямом руху грошових коштів                              | – вхідний (додатний);<br>– вихідний (від'ємний)                                                           |
| За формою обігу                                               | – безготівковий;<br>– готівковий                                                                          |
| За видами валюти                                              | – у національній валюті;<br>– в іноземній валюті                                                          |
| За значущістю в управлінні господарськими процесами           | – пріоритетні;<br>– обслуговуючі                                                                          |
| За оцінюванням у часі                                         | – поточні грошові потоки;<br>– очікувані грошові потоки                                                   |
| За методом визначення обсягу                                  | – валовий;<br>– чистий                                                                                    |
| За рівнем достатності обсягу                                  | – надлишковий;<br>– оптимальний;<br>– дефіцитний                                                          |
| За безперервністю формування й руху                           | – регулярний;<br>– дискретний                                                                             |
| За тривалістю                                                 | – короткостроковий;<br>– довгостроковий                                                                   |
| За стабільністю тимчасових інтервалів формування              | – регулярний із рівномірними часовими інтервалами;<br>– регулярний із нерівномірними часовими інтервалами |

Товариство з обмеженою відповідальністю «Зоря» в Миколаївській області займається будівельними, ремонтними, проектно-конструкторськими роботами, промисловим і приватним будівництвом. Для визначення руху грошових коштів на підприємстві «Зоря» слід оцінити синхронність надходжень і платежів, а також пов'язати величину отриманого фінансового результату із станом грошових коштів, оцінити загальний стан грошових коштів [7].

Таблиця 2

**Загальний рух грошових коштів на підприємстві «Зоря» за 2013–2015 рр. по кварталах, тис. грн**

| Показники                   | 4 кв.<br>2013 р. | 1 кв.<br>2014 р. | 2 кв.<br>2014 р. | 3 кв.<br>2014 р. | 4 кв.<br>2014 р. | 1 кв.<br>2015 р. | 2 кв.<br>2015 р. | 3 кв.<br>2015 р. | 4 кв.<br>2015 р. |
|-----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Грошові кошти, разом        | 42,89            | 51,70            | 43,83            | 50,66            | 59,21            | 21,58            | 34,60            | 16,77            | 14,45            |
| Каса                        | 5,50             | 6,88             | 4,34             | 7,87             | 6,59             | 3,50             | 6,21             | 5,31             | 4,46             |
| Розрахунковий рахунок       | 13,78            | 24,70            | 21,94            | 23,21            | 28,95            | 7,10             | 11,70            | 3,90             | 3,94             |
| Інше                        | 23,61            | 20,12            | 17,55            | 19,58            | 23,67            | 10,98            | 16,69            | 7,56             | 6,05             |
| Кредиторська заборгованість | 14,37            | 8,80             | 7,00             | 9,40             | 8,00             | 11,20            | 10,90            | 10,70            | 9,90             |
| Дебіторська заборгованість  | 1,63             | 2,50             | 3,70             | 4,70             | 3,60             | 4,80             | 4,1              |                  |                  |

Зменшення грошових коштів може бути пов'язаним із збільшенням обсягів виробничих запасів і дебіторської заборгованості. Це свідчить про неефективне використання підприємством своїх грошових коштів.

Таким чином, грошові потоки є безпосередньо пов'язаними із рухом коштів на підприємстві, що відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання коштів та їх еквівалентів, а також їх використання. Грошовий потік є одним із основних об'єктів управління, поданим у грошовій формі і безпосередньо пов'язаним із функціонуванням грошей і грошової системи. Виконуючи функцію інструмента розрахунків із суб'єктами економічних відносин усіх видів діяльності, грошовий потік є пов'язаним із факторами ліквідності й ризику, має відповідний вплив на рух активів і капіталу підприємства, а також характеризується певними розміром, напрямом і часом [1].

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадєєва Ю. В.

**Література:** 1. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2002. 736 с. 2. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2013. 208 с. 3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. Киев: Ника-Центр, 2014. 528 с. 4. Бриггем Е. Ф. Основы финансового менеджмента. М.: ВАЗаКО; Молодежь, 1997. 998 с. 5. Дюдюн Т. Ю. Оцінка рентабельності грошових потоків при управлінні фінансово-господарською діяльністю: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Кривий Ріг, 2015. 186 с. 6. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2005. 485 с. 7. ГП НПКГ«Зоря»-«Машпроект» // Официальный сайт ГП НПКГ«Зоря»-«Машпроект». URL: <http://www.zmturbines.com>.

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.43:005.936.43-027.3

Барабаш А. Ю.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено особливості сільськогосподарського виробництва. Розглянуто особливості аналізу виробництва сільськогосподарської продукції за сучасних умов господарювання. Обґрунтовано необхідність аналізу ефективності діяльності аграрних підприємств на сучасному етапі.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, аналіз, прибуток, бізнес, аграрний сектор, сільськогосподарське виробництво, аналіз ефективності діяльності.

**Аннотация.** Определены особенности сельскохозяйственного производства. Рассмотрены особенности анализа производства сельскохозяйственной продукции в современных условиях хозяйствования. Обоснована необходимость анализа эффективности деятельности аграрных предприятий на современном этапе.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, анализ, прибыль, бизнес, аграрный сектор, сельскохозяйственное производство, анализ эффективности деятельности.

**Annotation.** The features of agricultural production. Features of the analysis of agricultural production in the current economic conditions. The necessity of analyzing the efficiency of agricultural enterprises today.

**Keywords:** economics, business, analysis, profits, business, agriculture, agricultural production, analysis of performance.

Нині за ринкових умов розвитку економіки, розвитку підприємницької діяльності дедалі важливішим стає аналіз виробництва сільськогосподарських підприємств. Собівартість продукції є важливим показником, що істотно впливає на всі інші економічні категорії. Виробництво, управління витратами й собівартість продукції надає можливості сільськогосподарським підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо збільшення чи зменшення обсягів виробництва певних видів продукції, цін на продукцію, рентабельності, побудови внутрішньогосподарських відносин. Відтак за сучасних умов аналіз виробництва продукції, удосконалення обліку витрат і визначення собівартості продукції в аграрних підприємствах є надзвичайно важливими питаннями [2].

Питання аналізу ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств досліджують Нелеп В. М., Прокопенко К., Савицька Г. В., Сулима М. І., Юрчишин В. В. та ін.

Метою написання статті є дослідження особливостей аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств.

Досвід зарубіжних і вітчизняних аграрних підприємств свідчить, що аналіз діяльності є важливою умовою функціонування аграрних підприємств, їх економічного зростання й розвитку. Під час аналізу слід урахувати різномісну діяльність аграрних підприємств стосовно виробництва продукції, її переробки й здійснення інших видів підприємництва: торгівлі, надання послуг, виробництва товарів [1].

Статистика свідчить, що зі ста підприємств, що розпочали свою діяльність у один рік, першого року зазнають невдачі 20, другого – 17, а до кінця п'ятого – 67. Відтак на ринку утримуються тільки 33 % підприємств [4]. Це відбувається передусім через невдале планування й ігнорування аналізу діяльності більшістю підприємств. Якщо підприємствам вдається з нуля підняти і поставити свою справу, то це саме завдяки вдалому бізнес-плануванню, ефективному підходу до аналізу діяльності підприємства [5].

Ефективність виробництва визначається, якщо на кожну одиницю матеріальних, фінансових і трудових витрат вдається значно підвищити обсяг виробництва та дохід шляхом зменшення матеріаломісткості і показника трудових витрат, а також підвищення показника якості продукції. Важливо, щоб аналіз діяльності підприємства здійснювався в цілому по господарству й окремо по кожному підрозділу не тільки в кінці року, але й щокварталу чи щомісяця, що надає можливості контролювати поточний виробничий процес й оперативно виправляти помилки поточного періоду [3].

У процесі аналізу діяльності слід урахувати особливості сільськогосподарського виробництва: сезонність виробництва, сезонність потреб у коштах, залежність від природних умов, виконання робіт у певний період вегетативного розвитку культури, різну тривалість виробничого циклу, диференційовану організацію обліку витрат



(за культурами / продуктами, за групами культур / продуктів, за процесами, за видами робіт), самовідтворення частини засобів виробництва [4].

Проаналізуємо діяльність приватного сільськогосподарського підприємства «Надія». Розрахунки є здійснюваними на базі річних фінансових звітів і форми № 50-сг підприємства. Сільськогосподарське підприємство займається вирощуванням зернових і зернобобових культур, пшениці озимої, жита, кукурудзи на зерно, ячменю ярого, проса, соняшнику, сої. Також на підприємстві розводять велику рогату худобу, отримують молоко.

Прибуток є реалізованою частиною чистого доходу. Його розраховують вирахуванням із грошового виторгу від реалізації продукції комерційної (повної) собівартості чи витрат виробництва:

$$\Pi = B_2 - C_k (B_v), \quad (1)$$

де  $B_2$  – грошовий виторг;

$C_k$  – комерційна собівартість;

$B_v$  – витрати виробництва.

Рентабельність є найважливішою економічною категорією для всіх підприємств, що працюють на основі господарського розрахунку. Вона вказує на прибутковість підприємства і є визначуваною шляхом зіставлення одержуваних результатів (прибутку, валового доходу) із витратами або невикористаними ресурсами (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Розрахунок рентабельності основних видів продукції рослинництва й тваринництва ПСП «Надія»**

| Види продукції            | 2014                             |                              |                           |                                       | 2015                             |                              |                           |                          |
|---------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------------------|--------------------------|
|                           | Виручка від реалізації, тис. грн | Повна собівартість, тис. грн | Чистий прибуток, тис. грн | Рівень рентабельності підприємства, % | Виручка від реалізації, тис. грн | Повна собівартість, тис. грн | Чистий прибуток, тис. грн | Рівень рентабельності, % |
| Зернові та зернобобові    | 1487,8                           | 1766,0                       | -278,2                    | -15,6                                 | 935,6                            | 866,9                        | 68,7                      | 7,9                      |
| Пшениця озима             | 845,8                            | 844,9                        | 0,9                       | 0,11                                  | 148,7                            | 245                          | -96,3                     | -39,3                    |
| Жито                      | -                                | -                            | -                         | -                                     | 7,0                              | 19,4                         | -62,4                     | -63,9                    |
| Кукурудза на зерно        | 541,7                            | 785,1                        | -243,4                    | -31                                   | 586,7                            | 450,1                        | 136,6                     | 30,3                     |
| Просо                     | 23,0                             | 20,2                         | 2,8                       | 13,9                                  | -                                | -                            | -                         | -                        |
| Ячмінь ярий               | 23,5                             | 20,2                         | 3,3                       | 16,3                                  | 193,2                            | 152,4                        | 40,8                      | 26,7                     |
| Соняшник                  | 750,1                            | 567,8                        | 182,3                     | 32,1                                  | 1796,8                           | 976,2                        | 819,8                     | 83,9                     |
| Інша продукція            | 1,0                              | 6,3                          | -5,3                      | -84,13                                | -                                | -                            | -                         | -                        |
| Разом по рослинництву     | 2238,9                           | 2340,1                       | -101,2                    | -4,32                                 | 2732,4                           | 1843,1                       | 889,3                     | 48,2                     |
| Велика рогата худоба      | 406,7                            | 837,3                        | -430,6                    | -51,43                                | 319,2                            | 750,7                        | -431,5                    | -57,4                    |
| Молоко                    | 945,8                            | 939,2                        | 6,6                       | 0,71                                  | 1076,0                           | 1220                         | -144                      | -11,8                    |
| Мед                       | 0,1                              | 0,2                          | -0,1                      | -50                                   | 0,8                              | 0,5                          | 0,3                       | 60                       |
| Інша продукція            | 0,6                              | 0,7                          | -0,1                      | -14,29                                | 0,7                              | 0,8                          | -0,1                      | -12,5                    |
| Разом по тваринництву     | 1353,2                           | 1777,4                       | -424,2                    | -23,87                                | 1396,4                           | 1972,3                       | -575,5                    | -29,1                    |
| Продукція с / г і послуги | 3592,1                           | 4117,5                       | -525,4                    | 12,76                                 | 4128,8                           | 3815,4                       | 313,4                     | 8,2                      |

У 2014 р. прибутковим було вирощування озимої пшениці, проса, ярого ячменю, соняшнику, а також виробництво молока. У 2015 р. рентабельним було вирощування зернових і зернобобових, кукурудзи на зерно, ярого ячменю, соняшнику, а також розведення великої рогатої худоби та виробництво меду.

Об'єктами розрахунку собівартості в рослинництві є різні види продукції, які одержують від кожної сільськогосподарської культури. Крім того, визначають собівартість незавершеного виробництва, що складається із собівартості сільськогосподарських робіт і вартості спожитих ресурсів для виробництва продукції рослинництва, що є виконаними (понесеними) у поточному році під урожай майбутнього року. Об'єктами визначення собівартості в тваринництві є основні види продукції. Зокрема, у скотарстві визначають собівартість молока, приплоду, приросту живої маси молодяку всіх вікових груп і дорослої худоби на відгодівлі (табл. 2) [2].

У 2014 р. зросла собівартість пшениці озимої та молока, але зменшилася собівартість кукурудзи на зерно, ячменю ярого, соняшнику, великої рогатої худоби.

Таблиця 2

**Собівартість основних видів продукції в рослинництві та тваринництві ПСП «Надія»**

| Види продукції       | Собівартість 1ц / грн |         | 2014 у % до 2015 |
|----------------------|-----------------------|---------|------------------|
|                      | 2014                  | 2015    |                  |
| Пшениця озима        | 121,28                | 235,57  | 194,24           |
| Жито                 | -                     | 346,43  | -                |
| Кукурудза на зерно   | 100,26                | 81,67   | 81,46            |
| Ячмінь ярий          | 179,53                | 115,19  | 64,16            |
| Просо                | 249,38                | -       | -                |
| Соняшник             | 212,18                | 179,05  | 84,39            |
| Велика рогата худоба | 1573,87               | 1000,63 | 63,58            |
| Молоко               | 251,46                | 271,35  | 107,91           |
| Мед                  | 11,11                 | 11,76   | 105,85           |

Таким чином, основними показниками аналізу виробництва аграрного підприємства є собівартість продукції, рентабельність підприємства та чистий прибуток. Нині економічна ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств залишається невисокою передусім через недосконалість технологій, неефективне використання ресурсів, високу собівартість і низькі реалізаційні ціни на тваринницьку продукцію. Безумовно, сільське господарство потребує підтримки на державному рівні. Необхідно передусім удосконалити статистичну звітність задля точного аналізу результатів діяльності не тільки в цілому за підприємством за галузями виробництва, а й із урахуванням спеціалізації аграрних підприємств, як це заведено за кордоном.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві: підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 495 с. 2. Прокопенко К. О. Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств: сучасний стан і вплив державної підтримки. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. Вип. 2 (49). 2009. С.74–83. 3. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 668 с. 4. Сулима М. І. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 88–94. 5. Юрчишин В. В. Ефективність як вирішальний економічний критерій. *Економіка АПК*. 2008. № 12. С. 143–145.

## ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПІДПРИМСТВІ

УДК 005:339.166.5

**Беліченко Ю. О.**

Магістрант 2 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості управління інтелектуальною власністю на основі різних підходів. Проаналізовано основні складові, функції, а також найважливіші принципи управління інтелектуальною власністю.

**Ключові слова:** економіка, організація, інтелект, власність, інтелектуальна власність, об'єкти інтелектуальної власності, корпоративне управління, економічна категорія, управління інтелектуальною власністю.

**Аннотація.** Рассмотрены особенности управления интеллектуальной собственностью на основе различных подходов. Проанализированы основные составляющие, функции, а также важнейшие принципы управления интеллектуальной собственностью.

**Ключевые слова:** экономика, организация, интеллект, собственность, интеллектуальная собственность, объекты интеллектуальной собственности, корпоративное управление, экономическая категория, управление интеллектуальной собственностью.

**Annotation.** The features of intellectual property based on different approaches. The basic components, functions and major principles of intellectual property.

**Keywords:** economics, organization, intelligence, property, intellectual property, corporate governance, economic category, intellectual property management.

Інтелектуальна власність є сукупністю правових норм, що регулюють суспільні відносини в сфері інтелектуальної діяльності та інтелектуальної власності.

Метою написання статті є вивчення особливостей управління інтелектуальною власністю на підприємстві, оскільки поняття інтелектуальної власності є недостатньо визначеним.

Сутність управління інтелектуальною власністю досліджують багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Точки зору науковців стосовно цього питання подано в табл. 1 [1–5].

Таблиця 1

**Визначення поняття «управління інтелектуальною власністю» різними авторами**

| Автор                | Поняття «управління інтелектуальною власністю»                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Цибульов П. М. [1]   | Діяльність, що є спрямованою на отримання кінцевого результату – прибутку або іншої користі через створення й використання об'єкта (об'єктів) прав інтелектуальної власності в усіх галузях економіки                                                                                                            |
| Вачевський М. В. [2] | Сукупність соціальних, психологічних та ідеологічних заходів цілеспрямованого впливу на творчу діяльність новаторів виробництва й на виявлення резервів досягнення високих кінцевих результатів                                                                                                                  |
| Морозов О. Ф. [3]    | Система управління інтелектуальним капіталом, тобто сукупність стратегічно узгоджених і пов'язаних між собою методів і засобів управління інтелектуальним капіталом, що є спрямованою на збільшення вартості та результативності інтелектуального капіталу й бізнесу в цілому                                    |
| Павленко Т. В. [4]   | Діяльність, що є спрямованою на максимізацію прибутку за створення тимчасового монопольного становища на ринку або збільшення ринкової власності компанії за рахунок використання інтелектуальної власності в господарській діяльності для задоволення потреб споживачів і досягнення переваг перед конкурентами |
| Григор'єв Ю. В. [5]  | Один із найважливіших елементів управління в організаційних структурах різного масштабу, що відіграє ключову роль у ході реалізації будь-яких управлінських стратегій                                                                                                                                            |

Вважаємо за доцільне розглядати поняття управління інтелектуальною власністю як систему дій, що є пов'язаними із об'єктами інтелектуальної власності та спрямованими на ефективний інноваційний розвиток підприємства.

Процес управління інтелектуальною власністю складається з чотирьох основних складових:

- розвиток інтелектуальної власності, до якого належать планування та реалізація, сприятливе середовище й мотивація працівників;
- аналіз ринку, до якого належать аналіз можливостей, конкурентів і порушників;
- захист прав інтелектуальної власності, правовий захист, захист комерційної таємниці;
- обмін інтелектуальною власністю, до якого належать купівля, оцінювання, продаж, трансфер і спільні НДДКР [4].

Управління інтелектуальною власністю як система управління ґрунтується на певних наукових принципах, що є обов'язковими для подібних систем (рис. 1) [3].

Принцип цільової сумісності передбачає створення ефективної системи управління, усі елементи якої є єдиним механізмом, що є спрямованим на вирішення поставленої задачі.

Принцип безперервності й надійності передбачає створення організаційно-економічних умов, за яких досягаються стабільність і безперервність використання інтелектуальної власності. Вирішення цієї задачі є забезпечуваням надійності і погодженістю функціонування підсистеми управління, наявністю зворотного зв'язку між

усіма структурними елементами підсистеми управління й об'єктами управління, певними процедурами й конкретними заходами щодо усунення відхилень.



Рис. 1. Наукові принципи управління інтелектуальною власністю

Принцип планомірності передбачає націленість на вирішення не тільки поточних, але й довгострокових завдань розвитку інтелектуальної власності. Механізм управління інтелектуальною власністю пов'язує в часі функціонування низки інтелектуальних ресурсів. Інтеграція механізму управління інтелектуальною власністю із загальним господарським механізмом підприємства, стратегією його розвитку і поточними задачами є можливою лише за умов стратегічного, тактичного й оперативного планування.

Принцип динамізму передбачає, що механізм управління має високу адаптивність до вимог зовнішнього й внутрішнього середовища.

Принцип ефективності управління є пов'язаним із можливістю використання безлічі варіантів досягнення однієї й тієї ж цілі, а також вибором найкращого із них.

Принцип наукової обґрунтованості передбачає наукову обґрунтованість і перевірку на практиці застосовуваних методів, форм і засобів управління інтелектуальною власністю.

Для сучасного підприємства, що прагне динамічного розвитку, необхідним є створення системи управління інтелектуальною власністю як самостійної функціональної системи. Її завданням є уникнення дублювання функцій системи управління виробництвом, маркетингом, фінансами або персоналом у сфері створення і застосування інтелектуальних продуктів і ресурсів, що належать до компетенції цих елементів системи управління підприємством.

Складові управління інтелектуальною власністю подано на рис. 2 [7].

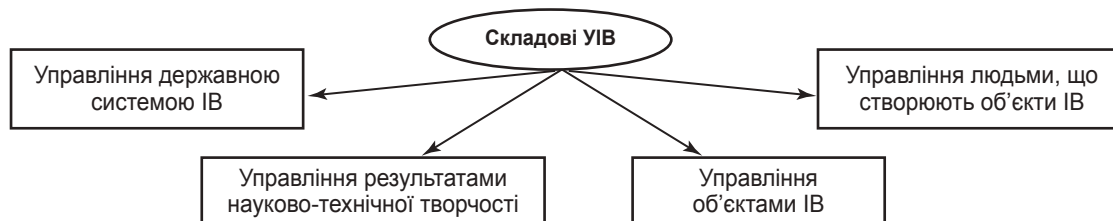


Рис. 2. Складові управління інтелектуальною власністю

Основними завданнями управління інтелектуальною власністю підприємства є систематизація й аналіз використання об'єктів інтелектуальної власності, виявлення необхідних і непотрібних об'єктів, вивчення форм і методів правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, здійснення правової охорони, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, запобігання порушенням виключних прав.

Основні функції управління інтелектуальною власністю подано на рис. 3 [4].

Функція планування є однією з основних функцій управління інтелектуальною власністю. Вона полягає в налагодженні розгалуженої системи відносин, що охоплює фактори розвитку інтелектуальної власності, правову охорону, контроль та облік кінцевих результатів і запровадження нових розробок.

Функція організації інтелектуальної власності полягає у визначенні послідовності й координації дій усіх структурних підрозділів та елементів підприємства на основі створення нових технологій і промислових зразків. Чим складнішою є система організації виробництва, тим важливішою є побудова чіткої організації, яка б задовольняла вимоги спеціалізації сучасної техніки й технології виробництва, пропорційного розвитку різних складових.

вих (технічної, виробничої, економічної, фінансової) підприємства за умови оптимальних трудових, фінансових і матеріальних витрат.

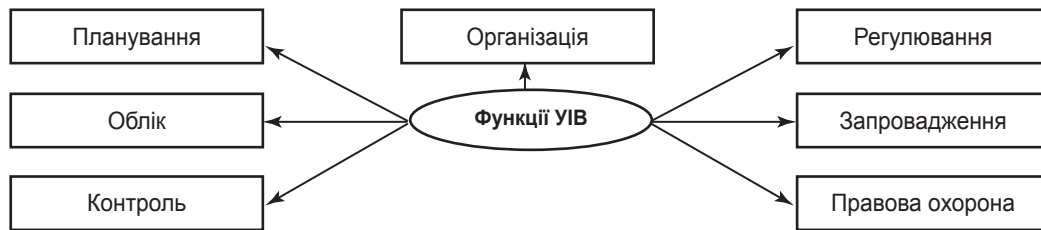


Рис. 3. Основні функції управління інтелектуальною власністю

Функція регулювання передбачає забезпечення розвитку інтелектуальної власності відповідно до розроблених планів і програм та усунення відхилень, що виникають у процесі їх створення, розробки, запровадження й використання у виробництві.

Функція запровадження передбачає планове переведення підприємства (системи управління, окремого процесу або його елемента) з поточного стану в новий, передбачений проектом.

Функція правової охорони передбачає охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій, винаходів, промислових зразків, товарних знаків і знаків обслуговування, а також відносини, що є пов'язаними із визнанням прав автора раціоналізаторської пропозиції.

Функція контролю полягає в спостереженні за процесом розвитку системи технічної творчості, виявленні відхилень і можливостей їх усунення в ході реалізації інноваційної діяльності, створення винаходів, нових технологій, промислових зразків і товарних знаків. Контроль сприяє розробці та застосуванню ефективних систем, методів і прийомів спостереження та перевірки оптимального функціонування керованої та керівної системи, визначенню необхідності в коригуванні розвитку процесу технічної творчості.

Функція обліку є спрямованою на забезпечення збирання й систематизації інформації про динаміку, стан і тенденції розвитку інтелектуальної власності на підприємстві.

Таким чином, система управління інтелектуальною власністю базується на складових, що є спрямованими на систематичне створення й ефективне застосування об'єктів інтелектуальної власності.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Васильєв О. В.

**Література:** 1. Цибульов П. М., Базилевич П. М., Чеботарьов В. П., Зінов В. Г. Управління інтелектуальною власністю: монографія. Київ: К.І.С., 2005. 448 с. 2. Вачевський М. В. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності: підручник/за ред. М. В. Вачевського. Київ: Професіонал, 2005. 448 с. 3. Морозов О. Ф. Система управління інтелектуальним капіталом підприємства як механізм захисту прав інтелектуальної власності. *Інтелектуальна власність*. 2008. № 1. С. 43–52. 4. Павленко Т. В. Процес управління інтелектуальною власністю підприємства. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2012. № 71. С. 24–25. URL: <http://economy.kpi.ua/uk/node/373>. 5. Григорьев Ю. В. Управление изобретательской деятельностью: патентная стратегия предприятия. *Качество, инновации, образование*. 2008. № 9. С. 36–42. 6. Іванісов О. С. Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних і глобальних викликів: монографія/за заг. ред. О. С. Іванісова. Харків: ФОП Панов А. М.; ВД «В справі», 2016. 429 с. 7. Васильєв О. В., Матющенко С. С. Використання економіко-математичних методів у визначенні рівня розвитку інтелектуального капіталу країни в умовах глобалізації. Харків: ФОП Панов А. М.; ВД «В справі», 2016. С. 256–267. 8. Грещак М. Г., Гребешков О. М., Коцюба О. С. Внутрішній економічний механізм підприємства. Київ: ХНЕУ, 2001. 228 с. 9. Павленко Т. В., Ключнікова М. В. Вплив інтелектуальної власності на конкурентоспроможність наукоємного підприємства. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2013. № 10. С. 523–529.



## ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ»

УДК 336.717.32

Береговий В. О.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано підходи різних авторів до трактування поняття «деPOSITна політика». Проведено морфологічний аналіз цього поняття. Визначено сутність поняття депозитної політики банку. Надано узагальнене визначення поняття депозитної політики банку.

**Ключові слова:** депозит, кошти, політика, депозитна політика, депозитні ресурси, морфологічний аналіз, залучені кошти.

**Аннотация.** Проанализированы подходы разных авторов к трактовке понятия «деPOSITная политика». Проведен морфологический анализ этого понятия. Определена сущность понятия депозитной политики банка. Представлено обобщенное определение понятия депозитной политики банка.

**Ключевые слова:** депозит, средства, политика, депозитная политика, депозитные ресурсы, морфологический анализ, привлеченные средства.

**Annotation.** The approaches of different authors to the interpretation of the term «deposit policy». A morphological analysis of the concept. The essence of the concept of bank deposit policy. Provided generalized definition of bank deposit policy.

**Keywords:** deposit, money, policy, deposit policy, deposit resources, morphological analysis, borrowed funds.

Переважна частина ресурсів банківської установи зазвичай формується за рахунок позикових коштів. При цьому важливу роль у структурі залучених коштів відіграють депозити, від ефективної організації яких залежить стійкість функціонування кожного банку.

Нині за умов сегментованого висококонкурентного ринку банки прагнуть найповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки. Але вони не можуть у достатньому обсязі кредитувати фізичних і юридичних осіб без належної ресурсної бази [1]. Відтак очевидно, що роль депозитної політики зростає, а питання забезпечення ефективного функціонування банківської установи набувають особливої актуальності [2].

Питання забезпечення ефективного функціонування банківської організації висвітлено в працях Дмитрієвої О., Кириленка В., Ковшар А., Вознюк М., Лаврушина О., Мельникової І., Риси́на В. та ін. Проте й нині залишаються дискусійними деякі теоретичні аспекти депозитної політики банків. Перш за все, серед вчених донині немає єдиної точки зору щодо визначення поняття депозитної політики.

Метою написання статті є дослідження сутності поняття депозитної політики шляхом аналізу підходів різних авторів і морфологічного аналізу цього поняття.

Визначення сутності поняття депозитної політики банку різними науковцями подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Визначення сутності поняття «деPOSITна політика банку»**

| Автор             | Поняття                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                 | 2                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Вознюк М. [3]     | Стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів для визначення найефективнішої комбінації джерел                                                                                                              |
| Шульков А. [7]    | Стратегія і тактика банку щодо залучення ресурсів на обіговій основі, а також під час організації й управління депозитним процесом                                                                                                                    |
| Лаврушин О. [5]   | Діяльність банку, що є пов'язаною із залученням коштів вкладників та інших кредиторів, а також визначенням (регулюванням) відповідної комбінації джерел                                                                                               |
| Панова Г. [9]     | Банківська політика щодо залучення коштів у депозити та ефективного управління ними                                                                                                                                                                   |
| Мельникова І. [6] | Комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів задля забезпечення стійкості та надійності депозитної бази для досягнення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку |

Закінчення табл. 1

| 1                   | 2                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лаврушин О. [5]     | Дії, що є спрямованими на задоволення потреби банку в ліквідності шляхом активного пошуку та залучення коштів, у тому числі запозичених                                                                                                                   |
| Шульков А. [4]      | Стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу                                                                                                                                                                                       |
| Бартош О. [8]       | Процес управління депозитними операціями, що передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, здійснюваних комерційними банками задля акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів    |
| Коцовська Р. [9]    | Стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів на депозитні рахунки, а також визначення найефективнішого їх використання                                                                                         |
| Бабицький А. [10]   | Система заходів із формування депозитного портфеля, а також різні форми й методи реалізації на ринку депозитних вкладів                                                                                                                                   |
| Мельникова І. [6]   | Стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу, діяльності банку, що є спрямованою на визначення мети, завдань, змісту банківської діяльності з формування залучених ресурсів, їх планування та регулювання                          |
| Еш С. [11]          | Система заходів щодо залучення вкладів і управління ними: формування резерву, використання певної частини депозитів для видачі кредитів і позик, інші операції з банківськими вкладами                                                                    |
| Белоглазова Г. [12] | Комплекс заходів із формування депозитного портфеля, а також різні форми та методи щодо реалізації на ринку депозитних вкладів                                                                                                                            |
| Кроливецька Л. [12] | Політика у сфері залучення банком тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб у вклади, або на певний термін, або до запитання                                                                                                            |
| Московець Е. [14]   | Банківська політика щодо залучення грошових коштів вкладників у депозити та ефективного управління процесом залучення цих коштів                                                                                                                          |
| Мочалова Л. [14]    | Механізм реалізації інтересів усіх суб'єктів депозитного ринку, що є спрямованим на оптимізацію витрат щодо залучення коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання                                                                    |
| Герасименко Р. [16] | Одна зі складових широкого спектра здійснюваної банком політики                                                                                                                                                                                           |
| Синяк А. [17]       | Стратегія і тактика банку щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів економічних суб'єктів, а також визначення й формування оптимальної структури депозитної бази банку для забезпечення його ефективного функціонування на ринку фінансових послуг |
| Павлишин П. [18]    | Система заходів, спрямованих банком на залучення вільних грошових ресурсів юридичних і фізичних осіб із подальшим їх розміщенням на взаємовигідній основі                                                                                                 |
| Горчакова І. [19]   | Сукупність послідовних дій щодо залучення коштів клієнтів у банки на умовах поверненості та платності                                                                                                                                                     |

Відтак у межах ключового слова визначається морфологічна класифікація сутності поняття «депозитна політика банку»: це стратегія і тактика, банківська політика, комплекс заходів, діяльність банку, процес управління, механізм (табл. 2).

Таблиця 2

#### Морфологічна класифікація сутності поняття «депозитна політика»

| Ключове слово       | Сутність поняття в межах ключового слова                                                                                                                                                                                   | Джерело             |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1                   | 2                                                                                                                                                                                                                          | 3                   |
| Стратегія і тактика | залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів для визначення найефективнішої комбінації їх джерел                                                                                                               | Вознюк М. [3]       |
|                     | залучення ресурсів на обіговій основі, а також у процесі організації й управління депозитним процесом                                                                                                                      | Шульков А. [4; 7]   |
|                     | залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів на депозитні рахунки, а також визначення шляхів найефективнішого їх використання                                                                                  | Коцовська Р. [9]    |
|                     | організації депозитного процесу, діяльності банку, що є спрямованою на визначення цілі, завдання, змісту банківської діяльності                                                                                            | Мельникова І. [6]   |
|                     | залучення тимчасово вільних грошових коштів економічних суб'єктів, а також визначення й формування оптимальної структури депозитної бази банку для забезпечення його ефективного функціонування на ринку фінансових послуг | Синяк А. [17]       |
| Банківська політика | залучення коштів у депозити й ефективного управління ними                                                                                                                                                                  | Панова Г. [9]       |
|                     | залучення банком тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб у вклади, або на певний термін, або до запитання                                                                                              | Кроливецька Л. [12] |
|                     | залучення грошових коштів вкладників у депозити й ефективного управління процесом залучення коштів                                                                                                                         | Московець Е. [14]   |
|                     | складова широкого спектра здійснюваної банком політики                                                                                                                                                                     | Герасименко Р. [16] |
|                     | сукупність послідовних дій щодо залучення коштів клієнтів у банки на умовах поверненості та платності                                                                                                                      | Горчакова І. [19]   |

Закінчення табл. 2

| 1                 | 2                                                                                                                                                                                                                                     | 3                    |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Комплекс заходів  | щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів задля забезпечення стійкості й надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку | Мельникова І. [6]    |
|                   | з формування депозитного портфеля, а також багатоманітні форми й методи реалізації на ринку депозитних вкладів                                                                                                                        | Бабицький А. [10]    |
|                   | щодо залучення вкладів і управління ними: формування резерву, використання певної частини депозитів для видачі кредитів і позик, інші операції з банківськими вкладами                                                                | Еш С. [11]           |
|                   | із формування депозитного портфеля, а також різні форми й методи реалізації на ринку депозитних вкладів                                                                                                                               | Белоглазова Г. [12]  |
|                   | для залучення вільних грошових ресурсів юридичних фізичних осіб із подальшим розміщенням їх на взаємовигідній основі                                                                                                                  | Павлишин П. [18]     |
| Діяльність банку  | щодо залучення коштів вкладників та інших кредиторів, а також визначення (регулювання) відповідної комбінації джерел залучених коштів                                                                                                 | Лаврушин О. [5]      |
|                   | спрямованих на задоволення потреби банку в ліквідності шляхом активного пошуку й залучення коштів, у тому числі запозичених                                                                                                           | Лаврушин О. [5]      |
| Процес управління | депозитними операціями, що передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, здійснюваних комерційними банками задля акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів  | Бартош О. [8]        |
| Механізм          | реалізації інтересів усіх суб'єктів депозитного ринку, що є спрямованим на оптимізацію витрат щодо залучення коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання                                                         | Мочалова Л. [14; 15] |

З наведеної морфологічної класифікації можна виокремити визначення в межах ключового слова: стратегія і тактика банку в ході здійснення діяльності, стратегія і тактика банку щодо залучення коштів, стратегія і тактика банку в частині, банківська політика щодо залучення, банківська політика як одна зі складових, банківська політика як сукупність, комплекс заходів щодо формування, комплекс заходів щодо залучення, діяльність банку щодо залучення коштів, процес управління депозитними операціями, механізм реалізації інтересів (табл. 3).

Таблиця 3

## Морфологічна класифікація сутності поняття «депозитна політика»

| Ключове слово       | Визначення в межах ключового слова | Конкретизація визначення                                                                                                                                                                                         | Джерело             |
|---------------------|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1                   | 2                                  | 3                                                                                                                                                                                                                | 4                   |
| Стратегія і тактика | банку в процесі здійснення         | ним діяльності щодо залучення ресурсів на обіговій основі, а також у процесі організації й управління депозитним процесом                                                                                        | Шульков А. [4]      |
|                     | банку щодо залучення               | грошових коштів вкладників та інших кредиторів для визначення найефективнішої комбінації джерел                                                                                                                  | Вознюк М. [3]       |
|                     |                                    | тимчасово вільних грошових коштів економічних суб'єктів, а також визначення й формування оптимальної структури депозитної бази банку для забезпечення його ефективного функціонування на ринку фінансових послуг | Синяк А. [17]       |
|                     |                                    | щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів на депозитні рахунки, а також визначення найефективнішого їх використання                                                                          | Коцовська Р. [9]    |
|                     |                                    | організації депозитного процесу                                                                                                                                                                                  | Шульков А. [4]      |
|                     | банку в частині                    | діяльності банку, що є спрямованою на визначення цілі, завдання, змісту банківської діяльності з формування залучених ресурсів, їх планування й регулювання                                                      | Мельникова І. [6]   |
| Банківська політика | щодо залучення                     | коштів у депозити й ефективного управління ними                                                                                                                                                                  | Панова Г. [6]       |
|                     |                                    | банком тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб у вклади, або на певний термін, або до запитання                                                                                              | Кроливецька Л. [12] |
|                     |                                    | грошових коштів вкладників у депозити й ефективного управління процесом залучення цих коштів                                                                                                                     | Московець Е. [14]   |
|                     | одна зі складових                  | широкого спектра здійснюваної банком політики                                                                                                                                                                    | Герасименко Р. [16] |
|                     | є сукупністю                       | дій щодо залучення коштів клієнтів у банки на умовах повернення і платності                                                                                                                                      | Горчакова І. [19]   |

Закінчення табл. 2

| 1                 | 2                                    | 3                                                                                                                                                                                                                     | 4                   |
|-------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Комплекс заходів  | щодо формування                      | асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів задля забезпечення стійкості й надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку | Мельникова І. [6]   |
|                   |                                      | депозитного портфеля, а також різні форми й методи реалізації на ринку депозитних вкладів                                                                                                                             | Бабицький А. [10]   |
|                   | щодо формування                      | депозитного портфеля, а також різні форми й методи щодо реалізації на ринку депозитних вкладів                                                                                                                        | Белоглазова Г. [12] |
|                   | щодо залучення                       | вкладів і управління ними: формування резерву, використання певної частини депозитів для видачі кредитів і позик, інші операції з банківськими вкладами                                                               | Еш С. [11]          |
|                   |                                      | вільних грошових ресурсів юридичних і фізичних осіб із подальшим їх розміщенням на взаємовигідній основі                                                                                                              | Павлишин П. [18]    |
| Діяльність банку  | що є пов'язаною із залученням коштів | вкладників та інших кредиторів, а також визначенням (регулюванням) відповідної комбінації джерел коштів                                                                                                               | Лаврушин О. [5]     |
|                   | що є спрямованою на задоволення      | потреби банку в ліквідності шляхом активного пошуку й залучення коштів, у тому числі запозичених                                                                                                                      | Лаврушин О. [5]     |
| Процес управління | депозитними операціями               | що передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, які здійснюють комерційні банки задля акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів            | Бартош О. [8]       |
| Механізм          | реалізації інтересів                 | усіх суб'єктів депозитного ринку, що є спрямованим на оптимізацію витрат щодо залучення коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання                                                              | Мочалова Л. [14]    |

Таким чином, найбільш поширеним є визначення депозитної політики як стратегії й тактики залучення ресурсів. Деякі науковці акцентують саме цілі, переслідвані банками в процесі формування депозитних ресурсів, інші трактують поняття депозитної політики як сукупність заходів, що є спрямованими на досягнення поставленої цілі. Аналіз спільного й відмінного у визначеннях науковців дозволяє схарактеризувати депозитну політику банківської організації як стратегію і тактику банку щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів економічних суб'єктів, а також визначення й формування оптимальної структури депозитної бази банку для забезпечення його ефективного функціонування на ринку фінансових послуг.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. Банківські операції: підручник/під ред. А. М. Мороза. Київ: ХНЕУ, 2002. 476 с. 2. Дмитрієва О. А. Депозитна політика комерційного банку в умовах стабілізації грошово-кредитного ринку України: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Київ, 2004. 189 с. 3. Вознюк М. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. № 19. С. 147–153. 4. Шульков А. С. Шляхи удосконалення депозитної політики банків на сучасному етапі. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Vsunud/2009-3E/09kainss.htm>. 5. Лаврушин О. І., Галько О. Р. Стратегія банківської установи на ринку депозитних послуг. *Регіональна економіка*. 2008. № 4. С. 125–132. 6. Мельникова І. М. Маркетингова політика комерційного банку на депозитному ринку: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Київ, 2004. 234 с. 7. Шульков С. Д. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10. Саратов, 2011. 20 с. 8. Бартош О. М. Депозитна політика банку та основні етапи її формування. *Вісник УБС НБУ*. 2008. № 3. С. 98–101. 9. Коцовська Р. Р., Павлишин О. П., Хміль Л. М. Банківські операції: навч. посіб. Київ: УБС НБУ; Знання, 2010. 390 с. 10. Бабицький А. Депозитная политика коммерческого банка: грамотная работа с деньгами. URL: <http://www.luxury.net.ru/finances-theory/8851.html>. 11. Еш С. М. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення в умовах економічної кризи. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua>. 12. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2003. 390 с. 13. Данилова Т. Н., Решетников В. А. Применение финансовых моделей для исследования кредитно-депозитных стратегий деятельности коммерческого банка. *Финансы и кредит*. 2008. № 32. С. 4–30. 14. Московец Е. А., Мочалова Л. А. Оценка эффективности депозитной политики коммерческого банка. *Ползуновский альманах*. Т. 2. 2009. № 3. С. 253–255. 15. Мочалова Л. К. Банківські операції: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 255 с. 16. Герасименко Р. А., Хорошева Е. И. Депозитная политика банков и факторы, влияющие на ее формирование. *Финансы, учет, банки*. 2011. № 1 (17). С. 141–150. 17. Синяк А. А. Можливі напрями удосконалення депозитної політики комерційних банків України на сучасному етапі. URL: <http://masters.donntu.org/2013/iem/sinyak/library/article2.htm>. 18. Павлишин П. О. Організація контролю в банку: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2009. 302 с. 19. Горчакова І. А. Управління депозитними ресурсами банку. *Управління розвитком*. 2013. № 4 (144). С. 80–83.

## ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

УДК 330.123.3

Берестова А. С.

Магістрант 2 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано порядок та особливості оцінювання виробничих запасів у процесі їх оприбуткування, витрачання та відображення у фінансовій звітності. На основі системного аналізу обґрунтовано переваги й недоліки методів оцінювання виробничих запасів у разі їх вибуття.

**Ключові слова:** виробництво, запаси, собівартість, виробничі запаси, методи оцінювання, фінансовий результат, собівартість виробничих запасів.

**Аннотация.** Проанализированы порядок и особенности оценки производственных запасов в процессе их оприходования, расходования и отражения в финансовой отчетности. На основе системного анализа обоснованы преимущества и недостатки методов оценки производственных запасов при их выбытии.

**Ключевые слова:** производство, запасы, себестоимость, производственные запасы, методы оценки, финансовый результат, себестоимость производственных запасов.

**Annotation.** The analysis procedure and characteristics evaluation of inventory during their posting, spending and reflected in the financial statements. Based on a systematic analysis proved the advantages and disadvantages of inventory valuation methods in case of retirement.

**Keywords:** production, reserves, costs, inventories, evaluation methods, financial result, the cost of inventory.

Запаси є особливою складовою оборотних активів підприємства. Відображений у обліку їх результат впливає на кінцевий фінансовий результат підприємства.

Проблеми оцінювання виробничих запасів досліджують Домбровська Н. Р., Бутинець Ф. Ф., Єрофеева В. А., Безруких П. С., Сопко В. В., Мельник Н. Б., Чабанюк О. А., Плахтій Т. Ф., Степаненко О. І., Голов С. Ф., Гуцайлюк З. В., Ткаченко Н. М. та ін.

Метою написання статті є аналіз методів оцінювання виробничих запасів у ході оприбуткування, вибуття й відображення у фінансовій звітності.

За сучасних умов розвитку економіки суб'єкти господарювання потребують стійкого забезпечення функціонування їх діяльності для досягнення фінансових результатів. Відтак важливим є питання вибору оптимального методу оцінювання виробничих запасів [1].

Оскільки оцінювання є одним із елементів бухгалтерського обліку, воно є основою відображення інформації про об'єкти обліку в фінансовій звітності. Як визначає Сопко В. В., «оцінювання є засобом вартісного визначення господарських фактів і процесів, за допомогою чого натуральні (речові й трудові) характеристики перетворюються на вартісні» [2]. Але це визначення потребує уточнення, оскільки не всі господарські факти можна оцінити у вартісному вираженні. Слід погодитися із визначенням Бутинця Ф. Ф., що «оцінювання є процесом визначення грошових сум, якими мають визнаватися й відображатися елементи фінансових звітів у балансі та звіті про фінансові результати» [3].

Нині в Україні порядок оцінювання виробничих запасів є регламентованим П(С)БО 9 «Запаси» [4] та Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку запасів. Відповідно до П(С)БО 9, оцінювання запасів є здійснюваним у трьох випадках: у разі надходження, списання, на дату складання звітності (на дату балансу) [4]. Виробничі запаси надходять на підприємство в результаті придбання в постачальників, внеску засновників, виготовлення власними силами, безкоштовного отримання, обміну на подібні та неподібні активи.

Порядок і особливості оцінювання запасів при надходженні залежать від джерел (рис. 1) [6].

До первісної вартості запасів, що є придбаними за плату, належать такі фактичні витрати:

- транспортно-заготівельні;
- суми непрямих податків у зв'язку із придбанням не відшкодовуваних підприємству запасів;
- суми ввізного мита під час імпортування запасів;



- суми, що є сплачуваними згідно із договорами постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків;
- інші пов'язані з придбанням запасів витрати [6].

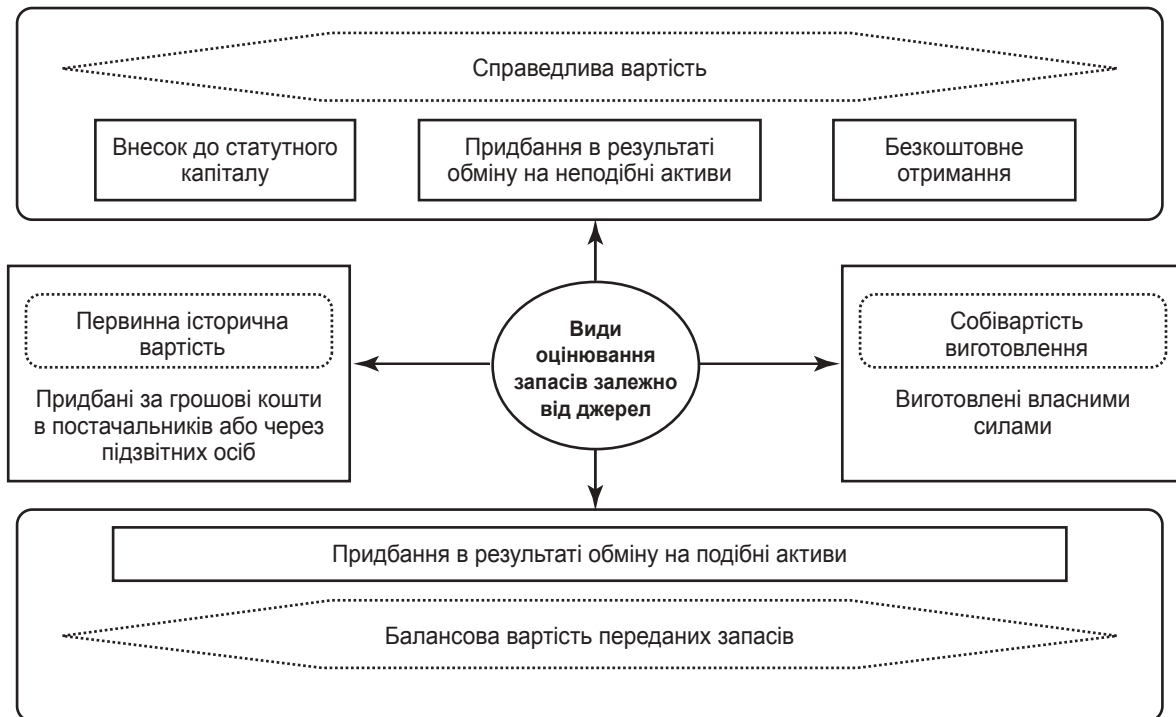


Рис. 1. Оцінювання виробничих запасів залежно від джерел надходження

Належать не до первісної вартості запасів, а до витрат того періоду, у якому були здійсненими (установленими):

- витрати на збут;
- проценти за користування позиками;
- понаднормові витрати й нестачі запасів;
- загальногосподарські й інші подібні витрати, що не є безпосередньо пов'язаними із придбанням і доставленням запасів [7].

Відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси», підприємство може вибрати один із нормативно визначених методів оцінювання запасів при їх вибутті або кілька одночасно. Але необхідно враховувати, що для виробничих запасів, що мають однакові умови використання та призначення, застосовують тільки один із методів [5].

Згідно із П(С)БО 9, оцінювання вибуття запасів у разі продажу, відпуску на виробництво та іншого вибуття здійснюють за допомогою одного з методів:

- середньозваженої собівартості;
- нормативних затрат;
- ідентифікованої собівартості одиниці запасів;
- ціни продажу;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) [4].

Кожний із цих методів оцінювання запасів має свої переваги й недоліки (табл. 1) [7; 8].

Таким чином, при виборі конкретного методу оцінювання запасів підприємству слід брати до уваги передусім те, які завдання вирішує суб'єкт господарювання в сфері фінансів, інвестицій та оподаткування. Для правильної організації обліку слід зважено підійти до вибору методу оцінювання запасів, оскільки від цього залежить кінцевий фінансовий результат підприємства. Вибір методу оцінювання запасів має бути продуманим, із урахуванням чинної системи обліку й специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

## Переваги й недоліки методів оцінювання запасів

| Методи                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Переваги                                                                                                                                                                                                                               | Недоліки                                                                                                                                                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Ідентифікованої собівартості: за кожною одиницею запасів підприємство визначає витрати.<br>Використовують у разі:<br>а) унікальної характеристики одиниці запасів;<br>б) невеликої номенклатури запасів;<br>в) виконання спецзамовлень і проектів                                    | 1. Підприємство використовує спеціальне маркування, що надає можливості визначити собівартість одиниці запасів.<br>2. Використовують у бухгалтерських програмах, дозволяють відслідкувати рух запасів                                  | 1. Складність контролю руху кожної одиниці запасів.<br>2. Незручно, що запаси обліковують за різною вартістю                                                                                                           |
| 2. ФІФО: запаси, які вибувають першими, оцінюють за собівартістю перших за часом надходження<br>Застосовують для:<br>а) підприємств, які мають пільги з податку на прибуток;<br>б) запасів у вигляді продуктів харчування                                                               | 1. Метод запобігає можливості маніпулювання прибутком, є простим у застосуванні.<br>2. Є дуже вигідним у разі падіння цін на продукцію й скорочення закупівель матеріалів.<br>3. Дає високий рівень доходу за постійного зростання цін | 1. Занижується величина витрат, що є описуваними на собівартість продукції.<br>2. Завищується фінансовий результат, що за умов інфляції призведе до зниження частки купівельної вартості                               |
| 3. Середньозваженої собівартості: визначається середня ціна на запаси діленням загальної вартості залишку запасів на початок звітної місяця і вартості отриманих у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітної місяця і отриманих у звітному місяці запасів | 1. Реальність відображення стану залишків запасів у балансі та рівномірне їх списання.<br>2. Не ведеться детальний облік кожної одиниці товарів                                                                                        | 1. В оцінюванні доходу не приділяється увага останнім за часом надходження цінам.<br>2. Якщо зростають ціни, підприємство оголошує більший прибуток, ніж справедливий, через що сплачує зайві гроші у вигляді податків |
| 4. За ціною продажу: собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на них. Застосовують на підприємствах, що мають мережу магазинів або значну номенклатуру із однаковим рівнем націнки            | 1. Цей метод використовують у роздрібній торгівлі.<br>2. Підприємство має можливість оперативно реагувати на зміну ціни придбання                                                                                                      | 1. Підприємство в балансі відображає продажну вартість товарів за вирахуванням нереалізованої торговельної націнки. Розрахована величина може відхилитися від реальної вартості товарів                                |
| 5. Нормативних витрат: підприємство встановлює нормативні облікові ціни, якими користується місяць для оцінювання списання запасів. Цей метод застосовують підприємства промисловості зі складною технологією                                                                           | 1. Контроль за здійсненням режиму економії.<br>2. Інвентаризацію незавершеного виробництва здійснюють рідше.<br>3. На витрати встановлюються нормативні калькуляції                                                                    | 1. Підприємство здійснює перегляд норм використання запасів, чинних цін, виробничих потужностей                                                                                                                        |

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Васильєв О. В.

**Література:** 1. Лопатовський В., Жовтівська О. Вибір методу оцінки запасів та його вплив та фінансові результати суб'єкта господарювання // Sophus. URL: [http://sophus.at.ua/publ/2014\\_05\\_22\\_23\\_kampodilsk/sekcija\\_6\\_2014\\_05\\_22\\_23/vibir\\_metodu\\_ocinki\\_zapasiv\\_ta\\_jogo\\_vpliv](http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_6_2014_05_22_23/vibir_metodu_ocinki_zapasiv_ta_jogo_vpliv). 2. Сопко В. В., Сопко О. В. Бухгалтерський облік: основи теорії та концептуальні засади побудови: навч.-метод. посіб. Київ: Знання, 2003. 231 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник/за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2001. 224 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Закон України від 20.10.1999 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 5. Довга Т. А. Проблеми оцінки виробничих запасів господарюючими суб'єктами в умовах інфляції // Інвестиції: практика та досвід. URL: <http://www.investplan.com.ua/?or=1&z=4393>. 6. Бегун С. Особливості визнання та оцінки виробничих запасів. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2015. № 3. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu\\_2015\\_3\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_3_15). 7. Дунаєва М. В. Особливості оцінювання виробничих запасів. Фінанси, облік і аудит. 2012. Вип. 19. С. 271–278. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa\\_2012\\_19\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2012_19_34). 8. Фесенко В. В. Вибір методу оцінки списання запасів як фактор впливу на формування фінансових результатів. Управління розвитком. 2012. № 4. С. 53–56.

## СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ ТА ПРОЕКТАМИ

УДК 3.330.477

Близнюк Г. М.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто світовий досвід управління інноваційно-інвестиційними проектами й процесами. Досліджено основні аспекти, від яких залежить успіх упровадження інноваційно-інвестиційних проектів.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, проект, інвестиції, інвестиційний процес, управління інноваційним проектом, світовий досвід, іноземні інвестиції, інвестори, податки.

**Аннотация.** Рассмотрен мировой опыт управления инновационно-инвестиционными проектами и процессами. Исследованы основные аспекты, от которых зависит успех внедрения инновационно-инвестиционных проектов.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, проект, инвестиции, инвестиционный процесс, управление инновационным проектом, мировой опыт, иностранные инвестиции, инвесторы, налоги.

**Annotation.** Considered the world experience of innovation and investment projects and processes. The basic aspects that affect the successful implementation of innovative investment projects.

**Keywords:** economics, enterprise, design, investment, investment process, management of innovation projects, international experience, foreign investment, investors, taxes.

На сучасному етапі особливістю економіки України є інноваційно-інвестиційна спрямованість її розвитку. Правильний вибір найбільш привабливого інвестиційного проекту є одним із визначальних факторів досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Управління інноваційним проектом – це процес прийняття та реалізації управлінських рішень, що є пов'язаними із визначенням цілей, організаційною структурою, плануванням заходів і контролем за ходом їх виконання [5].

Проблеми управління інвестиційними проектами досліджували Друкер П., Бафет У., Богд Д., Бланк І., Портер М., Амоша А., Клайкнехт А., Кондратьєв М. та ін. Хоч нині створено міцну теоретично обґрунтовану базу наукових досліджень інноваційно-інвестиційних процесів, недостатньо висвітленими є прикладні аспекти управління інноваційним розвитком, програмами і проектами.

Метою написання статті є дослідження й аналіз світового досвіду управління інноваційно-інвестиційними проектами та процесами. Завданням дослідження є визначення основних аспектів, від яких залежить успіх запровадження інноваційно-інвестиційних проектів.

У розвинених країнах до 90 % приросту обсягу валового внутрішнього продукту припадає на виробництво наукоємної продукції. В Україні ж сировинна складова в структурі виробництва й експорту перевищує 60 %. Частка України в світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3 трлн дол. США, становить приблизно 0,1 % [4]. Щоб посісти гідне місце серед технологічно розвинених країн світу, необхідно відновлювати й стимулювати розвиток науково-технічного потенціалу України.

Модернізація й інтенсивний розвиток пріоритетних галузей виробництва в США зумовили потребу активізації міжгалузевого переливання капіталу, відносне зростання промислового капіталу в грошовій формі. Але в середині 70-х і на початку 80-х років цього не відбулося передусім через відсутність необхідних обсягів капіталу. За таких умов залучення іноземного капіталу в США сприяло подоланню подальших негативних факторів розвитку економіки. Порівняно із законодавством інших розвинених країн законодавство США щодо іноземних інвестицій вважають м'яким. У 80-ті роки на приплив іноземного капіталу істотно вплинули результати перебудови системи загальнооекономічного регулювання: відсутність обмежень на розмір експорту-імпорту, запровадження нової податково-амортизаційної політики, зменшення прямого втручання держави в проблеми приватного бізнесу й створення сприятливих умов для функціонування останнього тільки методами економічного регулювання системи господарювання.

Процес лібералізації американської економіки привернув увагу іноземних інвесторів високою ефективністю вкладання капіталу. Виняткову роль у залученні іноземних інвестицій у США відіграло підвищення ставок за позикою. Причиною припливу капіталу може бути також девальвація валюти. Так, унаслідок девальвації американського долара, швейцарського франка й японської ієни іноземним компаніям стало вигідніше перенести виробництво у США [2; 3].

Скасування податків на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів, сприяло розповсюдженню акцій серед іноземців. Згідно із законом про оподаткування, у США гарантовано відсутність будь-якої дискримінації, що зумовило створення більшістю іноземних інвесторів філій у цій країні [3].

Великий інтерес становить англійська система залучення іноземних інвестицій. Велика Британія є лідером у Європі з імпорту капіталу. Нині в країні функціонують дочірні компанії майже всіх ста найбільших американських корпорацій, філій провідних європейських транснаціональних корпорацій, а також японські заводи з виробництва електронних товарів. У Великій Британії існує система державної конкурсної допомоги для найважливіших інвестиційних проектів, вартість яких щонайменше 0,5 млн фунтів стерлінгів. Максимальний розмір допомоги може становити половину вартості проекту.

Створення нових зон підприємництва, зон вільних портів, нових міст також сприяло залученню іноземного капіталу. Для подібних зон характерними є пільгові режими оподаткування й можливість безмитного експорту виробленої продукції [2].

Одним із факторів припливу іноземного капіталу до Франції була монетаристська політика уряду в 90-х роках, у якій важливу роль відіграло вигідне для країни регулювання процентної ставки. Одним із пріоритетних завдань уряду стало підтримання стабільного курсу франка щодо американського долара та німецької марки шляхом жорсткого контролю над інфляцією. Уряд Франції здійснює жорстку політику регулювання іноземних інвестицій у країні стосовно держав, які не є членами Європейського Союзу. Франція має розвинений фінансовий ринок, що за потужністю й активністю поступається тільки подібній інституції США та Великій Британії. У цій країні існує ефективна система заохочення власних та іноземних інвестицій, що є спрямованими на розвиток пріоритетних і провідних галузей промисловості. Щоб стимулювати будівництво промислових об'єктів, Колегія економічного та регіонального розвитку Франції надає інвесторам субсидії, обсяг яких досягає 25 % вартості всіх капіталовкладень у землю й обладнання, що скуповуються в перші три роки будівництва. Останнім часом є широко використовуваними довгострокові пільгові кредити під низькі проценти. У країні також існує преференційний податковий режим для підприємств, що працюють у так званих зонах підприємництва Франції [1].

Успіхи Китаю в останні роки реформування економіки є пов'язаними зі здійснюваною урядом цієї країни політикою залучення іноземних інвестицій. Завдяки економічним реформам у країні створено порівняно ефективну систему оподаткування іноземних фізичних і юридичних осіб, для якої характерними є гнучкість, надання істотних пільг і спрощена процедура сплати податків. Ключовим елементом сучасної зовнішньоекономічної стратегії Китайської Народної Республіки є створення спеціальних економічних зон і відкритих приморських міст для іноземних інвесторів.

Згідно із установленими державою правилами щодо зниження ставок податків на спільні й іноземні підприємства в спеціальних економічних зонах, крім пільг у оподаткуванні, для підприємств із іноземним капіталом існують додаткові пільги, а саме:

- зменшення вдвічі податку на прибуток;
- зменшення ставок податку на дивіденди;
- звільнення від податку в разі трансферту прибутку за межі Китаю;
- безмитний імпорт основних і допоміжних матеріалів і навіть значної частки товарів широкого вжитку.

З огляду на досвід залучення іноземного капіталу в інших країнах можна визначити такі перешкоди для здійснення цього процесу в Україні:

- відсутність відповідного інвестиційного клімату;
- недосконалість ринкового механізму;
- нестабільність політичної ситуації;
- низький рівень ділової та професійної кваліфікації підприємців;
- відсутність зацікавлених партнерів;
- нестача привабливих інвестиційних проектів;
- руйнівний характер податкової системи;
- відсутність дієвої системи страхування інвестицій;

- надмірний монополізм у економіці;
- надвисокий рівень інфляції;
- невирішеність питання щодо приватної власності на землю;
- неконвертованість валюти.

Основними перевагами зарубіжного досвіду бізнес-планування інвестиційної діяльності є:

- зацікавленість і контроль своєї частки ринку;
- підтримка з боку держави: інформаційне забезпечення, консультаційні послуги;
- ефективна інвестиційна політика інвестора;
- орієнтація на суперництво за ринки збуту продукції підприємства;
- ефективність ведення обліку;
- отримання задоволення від здійснення бізнесу;
- запровадження механізму страхування ризиків неповернення кредитів, що є позиченими на інвестиційну діяльність.

Таким чином, задля відновлення й стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності Україні потрібно застосовувати позитивний досвід високорозвинених країн і негайно запроваджувати необхідні реформи.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Ястремська О. М.

---

**Література:** 1. Бурдейний І. М. З досвіду державного регулювання сільськогосподарського виробництва зарубіжних країн. *Економіка АПК*. 2001. № 2. С. 124–127. 2. Белоусов Р., Сенчаров В. Зарубежный опыт. *Экономика*. 1995. № 3. С. 23–30. 3. Горланов С. А. Особенности оценки инвестиций в сельском хозяйстве. *Американский опыт развития сферы агробизнеса и экономического образования*. 2000. Ч. 5. С. 125–130. 4. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на [...]: Указ Президента України від 28.04.2004 № 493/2004 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>. 5. Управління інноваційними проектами // Studme. URL: [http://studme.com.ua/1052102013163/investirovanie/upravlenie\\_innovatsionnymi\\_proektami.htm](http://studme.com.ua/1052102013163/investirovanie/upravlenie_innovatsionnymi_proektami.htm).



## МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКУ»

УДК 336.717.061

Бобрицька М. О.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність поняття кредитної політики банку із використанням морфологічного аналізу. Проведено аналіз наявних підходів до визначення кредитної політики банку, виділено їх основні ознаки. Наведено узагальнене визначення кредитної політики банку.



**Ключові слова:** економіка, кредит, політика, банк, кредитна політика, кредитна діяльність, кредитний портфель, контент-аналіз, морфологічний аналіз.

**Аннотація.** Исследована сутність поняття кредитної політики банку з використанням морфологічного аналізу. Проведен аналіз существующих підходів к определению кредитної політики банку, виділені їх основні ознаки. Приведено обобщенное определение кредитної політики банку.

**Ключевые слова:** экономика, кредит, политика, банк, кредитная политика, кредитная деятельность, кредитный портфель, контент-анализ, морфологический анализ.

**Annotation.** The essence of the concept of loan policy using morphological analysis. The analysis of available approaches to determine the loan policy, highlighted their main features. Overview determine loan policy.

**Keywords:** economy, credit, bank, credit policy, credit activity, credit portfolio, content analysis, morphological analysis.

Результативність заходів зі стабілізації економіки країни за часів кризи, забезпечення повернення до сталого розвитку багато в чому є визначуваними надійністю банківської системи. Ефективність основного виду банківської діяльності – кредитування є визначуваною ступенем наукової обґрунтованості положень, на яких базуються кредитні відносини банків із позичальниками, методів формування й інструментів реалізації кредитної політики.

Дослідження стану банківської системи засвідчує, що стрімке погіршення фінансового стану багатьох банків останнім часом було спричинено проблемами кредитної діяльності. За 2015 р. кількість виданих кредитів зменшилася на 5 %. Значні збитки є зумовленими невчасною сплатою відсотків за надані кредити, неповерненням самих боргів, а часто й залученням занадто дорогих кредитних ресурсів, а також нерентабельним їх розміщенням. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів різко зросла, спочатку вдвічі протягом 2014 р., а потім ще вдвічі протягом 2015 р.

Причиною є зменшення кількості банків, зростання питомої ваги прострочених кредитів, багаторазова пролонгація й затримка повернення позик клієнтами банку. Недосконалий механізм формування та реалізації кредитної політики у вітчизняних банках створює суттєву перешкоду на шляху використання нагромадженого в світі досвіду досягнення економічного зростання за допомогою саме фінансово-кредитних важелів управління. Це особливо актуалізує необхідність теоретичного й практичного дослідження проблем формування й реалізації кредитної політики банків, а також особливостей їх кредитних відносин із позичальниками.

Питання економічної природи кредитної політики й окремі аспекти кредитних відносин банків досліджують Антипова Н. А., Васюренко О. В., Вовк В. Я., Гуцал І. С., Карбівничий І. В., Меркулова І. В., Панова Г. С. та ін.

Наразі існує велика кількість підходів до визначення поняття кредитної політики банку, проте немає єдиного трактування, що ускладнює подальший аналіз. Слід констатувати, що більшість наукових праць українських і зарубіжних дослідників присвячено аналізу окремих аспектів організації кредитної діяльності в банках. Визнаючи важливість і практичну значущість таких напрацювань, зазначимо, що в цілому відчувається дефіцит глибоких теоретичних досліджень і практичних рекомендацій стосовно вирішення проблем удосконалення кредитної політики з точки зору впливу на ефективність банківської діяльності, а отже, впливу на економічну систему в цілому.

Метою написання статті є дослідження сутності кредитної політики банку й уточнення її змісту на основі проведеного морфологічного та контент-аналізу.

Як зазначалося раніше, відсутність єдиного тлумачення поняття «кредитна політика банку» зумовлює необхідність дослідження наявних науково-методичних підходів до визначення сутності цього поняття (табл. 1) [1–19].

Таблиця 1

**Підходи науковців до визначення сутності поняття «кредитна політика банку»**

| Автори              | Трактування сутності поняття                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                   | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Антипова Н. А. [1]  | Діяльність банку, що є спрямованою на розробку й реалізацію такої оптимальної політики, яка б поєднувала економічні інтереси банку та клієнта і прийняття рішень щодо забезпечення найбільш ефективного руху фінансових коштів клієнта                                                                               |
| Васюренко О. В. [2] | Пріоритети й завдання кредитної діяльності, засоби й методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу                                                                                                                                                                                 |
| Владичин У. В. [3]  | Система засобів банку в сфері кредитування клієнтів і конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку                                                                                                                                                                   |
| Вовк В. Я. [4]      | Напрями кредитного процесу, пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку – стратегія кредитної діяльності банку, що передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, використовуваних у процесі реалізації кредитних угод; тактика банку щодо організації процесу кредитування |

Закінчення табл. 1

| 1                                    | 2                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Вовчак О. Д. [5]                     | Стратегія й тактика банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності                                          |
| Грищенко Т. В.,<br>Падалко О. А. [6] | Основа процесу управління кредитом, що визначає пріоритети в розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з іншого                                                                                                |
| Гудзь О. Є. [7]                      | «Живий» документ, у якому відбито як внутрішні зміни конкретного банку, так і зміни в банківській системі в цілому                                                                                                                                        |
| Гуцал І. С. [8]                      | Система організаційно-управлінських заходів забезпечення діяльності з видачі кредиту із визначенням функцій і конкретних дій працівників банку, відповідальних за проведення кредитних операцій                                                           |
| Д'яконова І. І. [9]                  | Спосіб виконання послідовно пов'язаних етапів процесу кредитування, де принципи є основою її визначення і способом здійснення                                                                                                                             |
| Дзюблюк О. В. [10]                   | Сукупність заходів і дій щодо формування складу кредитного портфеля, контролю над ним як єдиним цілим, а також визначення стандартів для прийняття конкретних рішень                                                                                      |
| Жуков Е. Ф. [11]                     | Сукупність факторів, документів і дій, що визначають розвиток комерційного банку в галузі кредитування своїх клієнтів                                                                                                                                     |
| Загородній А. Г. [12]                | Складова частина економічної політики, що є системою показників у галузі кредитування народного господарства і населення, здійснюваною державою для вирішення соціально-економічних задач і зміцнення грошового обігу                                     |
| Карбівничий І. В. [13]               | Один із основних елементів банківської політики, що є стратегією і тактикою банку щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів у економіці та спрямування їх на здійснення кредитних операцій                                                         |
| Коцовська Р. Р. [14]                 | Комплекс рішень, ухвалених правлінням банку, у яких зафіксовано умови, параметри надання кредитів, особливості організації кредитного процесу                                                                                                             |
| Майорова Т. В. [15]                  | Забезпечення безпеки, надійності й прибутковості кредитних операцій, уміння звести до мінімуму кредитний ризик                                                                                                                                            |
| Меркулова І. В. [16]                 | Система заходів, спрямованих на встановлення пріоритетів розвитку кредитних відносин, раціональну організацію й управління процесом кредитування різних категорій позичальників задля забезпечення високої рентабельності й мінімізації кредитного ризику |
| Новосельцева М. М. [17]              | Стратегія в галузі кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, пов'язані з місією банку                                                                                              |
| Панова Г. С. [18]                    | Політика, що є пов'язаною із рухом кредиту (залучення і розміщення)                                                                                                                                                                                       |
| Русіна Ю. О. [19]                    | Цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (цілей, завдань, принципів, технологій, організацій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на ринку кредитних послуг                                           |

Дослідження підходів до визначення поняття «кредитна політика банку» засвідчило, що в трактуваннях є спільні елементи й суттєві відмінності. Вважаємо за доцільне провести пошук універсального тлумачення поняття «кредитна політика банку». Для цього слід провести морфологічний і контент-аналіз.

Морфологічний аналіз полягає в розбитті досліджуваного об'єкта на характеристики й атрибути. Контент-аналіз вивчає текстову інформацію й інтерпретує її в кількісних показниках. Контент-аналіз є методом дослідження значеннєвого змісту тексту, морфологічний – його зовнішньої форми.

У межах ключового слова визначається морфологічна класифікація сутності поняття «кредитна політика банку», що надає можливості конкретизувати визначення (табл. 2).

Таблиця 2

## Результати морфологічного аналізу

| Ключове слово                                       | Сутність поняття в межах ключового слова                                                                                                                                                                                                                                                                     | Джерело |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| 1                                                   | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 3       |
| Політика банку                                      | що є націленою на розробку й реалізацію такої оптимальної політики, яка б поєднувала економічні інтереси банку й клієнта і прийняття рішень щодо забезпечення найбільш ефективного руху фінансових коштів клієнта                                                                                            | [1]     |
|                                                     | що є пов'язаною із рухом кредиту (залучення і розміщення)                                                                                                                                                                                                                                                    | [18]    |
| Напрями (пріоритети, завдання, спосіб забезпечення) | кредитного процесу, пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку – стратегія кредитної діяльності банку, що передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, використовуваних у процесі реалізації кредитних угод; тактика банку щодо організації процесу кредитування | [4]     |

Закінчення табл. 3

| 1                              | 2                                                                                                                                                                                                                                               | 3    |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
|                                | кредитної діяльності, способи й методи їх реалізації, а також принципи й порядок організації кредитного процесу                                                                                                                                 | [2]  |
|                                | безпеки, надійності та прибутковості кредитних операцій, уміння звести до мінімуму кредитний ризик                                                                                                                                              | [15] |
|                                | виконання послідовно пов'язаних етапів процесу кредитування, де принципи є основою її визначення, способом здійснення                                                                                                                           | [9]  |
| Сукупність (система, комплекс) | організаційно-управлінських заходів забезпечення діяльності з видачі кредиту із визначенням функцій і конкретних дій працівників банку, відповідальних за проведення кредитних операцій                                                         | [8]  |
|                                | заходів і дій щодо формування складу кредитного портфеля та контролю над ним як єдиним цілим, а також визначення стандартів для прийняття конкретних рішень                                                                                     | [10] |
|                                | факторів, документів і дій, що визначають розвиток комерційного банку в галузі кредитування своїх клієнтів                                                                                                                                      | [11] |
|                                | ухвалених правлінням банку документів, у яких зафіксовано умови, параметри надання кредитів, організація кредитного процесу                                                                                                                     | [14] |
|                                | заходів, спрямованих на визначення пріоритетів розвитку кредитних відносин, раціональну організацію й управління процесом кредитування різних категорій позичальників задля забезпечення високої рентабельності й мінімізації кредитного ризику | [17] |
|                                | взаємопов'язаних між собою елементів (цілей, завдань, принципів, технологій, організацій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на ринку кредитних послуг                                            | [19] |
|                                | засобів банку в сфері кредитування клієнтів і конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку                                                                                                      | [3]  |
| Складова (елемент, основа)     | економічної політики, що є системою показників у галузі кредитування народного господарства і населення, здійснюваної державою для вирішення соціально-економічних завдань, зміцнення грошового обігу                                           | [12] |
|                                | банківської політики, що є стратегією та тактикою банку щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів у економіці та спрямування їх на здійснення кредитних операцій                                                                         | [13] |
|                                | процесу управління кредитом, що визначає пріоритети в розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з іншого                                                                                             | [6]  |
| Стратегія (тактика)            | банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності                                                    | [5]  |
|                                | в галузі кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, пов'язані із місією банку                                                                                             | [17] |
| Документ                       | в якому відбито як внутрішні зміни конкретного банку, так і зміни в банківській системі в цілому                                                                                                                                                | [7]  |

У межах ключових слів конкретизовано поняття та визначено його мету (табл. 3).

Таблиця 3

**Результати морфологічного аналізу сутності поняття «кредитна політика банку»  
за виокремленими ознаками**

| Ключове слово                          | Визначення в межах ключового слова | Конкретизація визначення                                                                                                                                                                                                                                                              | Мета в межах поняття |
|----------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 1                                      | 2                                  | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 4                    |
| Політика банку                         | що є націленою                     | на розробку й реалізацію такої оптимальної політики, яка б поєднувала економічні інтереси банку й клієнта і прийняття рішень щодо забезпечення найбільш ефективного руху фінансових коштів клієнта                                                                                    |                      |
|                                        | що є пов'язаною                    | із рухом кредиту (залучення і розміщення)                                                                                                                                                                                                                                             |                      |
| Напрями (пріоритети, завдання, спосіб) | кредитного процесу                 | пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку – стратегія кредитної діяльності банку, передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, використовуваних у процесі реалізації кредитних угод; тактика банку щодо організації процесу кредитування |                      |
|                                        | кредитної діяльності               | засоби й методи їх реалізації, а також принципи й порядок організації кредитного процесу                                                                                                                                                                                              |                      |
|                                        | забезпечення безпеки               | надійності та прибутковості кредитних операцій, уміння звести до мінімуму кредитний ризик                                                                                                                                                                                             |                      |

Закінчення табл. 3

| 1                              | 2                                                           | 3                                                                                                                                                                        | 4                                                             |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
|                                | виконання послідовно пов'язаних етапів процесу кредитування | де принципи є основою її визначення і способом здійснення                                                                                                                |                                                               |
| Сукупність (система, комплекс) | організаційно-управлінських заходів                         | забезпечення діяльності щодо видачі кредиту із визначенням функцій і конкретних дій працівників банку, відповідальних за проведення кредитних операцій                   |                                                               |
|                                | заходів і дій                                               | щодо формування складу кредитного портфеля й контролю над ним як єдиним цілим, а також установлення стандартів для прийняття конкретних рішень                           |                                                               |
|                                | факторів, документів і дій                                  | що визначають розвиток комерційного банку в галузі кредитування своїх клієнтів                                                                                           |                                                               |
|                                | рішень                                                      | ухвалених правлінням банку, у яких зафіксовано умови, параметри надання кредитів, організація кредитного процесу                                                         |                                                               |
|                                | заходів                                                     | що є спрямованими на визначення пріоритетів розвитку кредитних відносин, раціональну організацію й управління процесом кредитування різних категорій позичальників задля | забезпечення високої рентабельності                           |
|                                | взаємопов'язаних між собою елементів                        | цілей, завдань, принципів, технологій, організацій, взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на ринку кредитних послуг            | мінімізації кредитного ризику                                 |
|                                | засобів банку                                               | в сфері кредитування клієнтів і конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку                                             |                                                               |
| Складова (елемент, основа)     | економічної політики                                        | що є системою показників у галузі кредитування народного господарства та населення, здійснюваною державою для                                                            | вирішення соціально-економічних задач                         |
|                                | банківської політики                                        | що є стратегією і тактикою банку щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів у економіці та спрямування їх на здійснення кредитних операцій                         | зміцнення грошового обігу                                     |
|                                | процесу                                                     | управління кредитом, визначає пріоритети в розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з іншого                                 |                                                               |
| Стратегія (тактика)            | банку                                                       | щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів                                                                | забезпеченості                                                |
|                                |                                                             | в галузі кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, що є                                           | поверненості                                                  |
|                                |                                                             |                                                                                                                                                                          | строковості                                                   |
|                                |                                                             |                                                                                                                                                                          | цільового використання                                        |
|                                |                                                             |                                                                                                                                                                          | платності                                                     |
|                                |                                                             |                                                                                                                                                                          | пов'язаними з місією банку                                    |
|                                |                                                             |                                                                                                                                                                          | спрямованими на досягнення стратегічних цілей його діяльності |
| Документ                       | у якому відбито                                             | як внутрішні зміни конкретного банку, так і зміни в банківській системі в цілому                                                                                         |                                                               |

За результатами морфологічного аналізу за виокремленими ознаками складено поняття з шести ключових слів. На основі морфологічного аналізу необхідно провести контент-аналіз для розкриття навантажень понять і визначення найголовнішого (рис. 1).

Таким чином, найбільше навантаження має поняття «сукупність» (0,35), рідше зустрічається визначення терміна з використанням поняття «напрями» і «складова». На основі результатів морфологічного аналізу і контент-аналізу узагальнено визначення кредитної політики банку як сукупності заходів банку й елементів кредитування, що є взаємопов'язаними між собою, ухваленими правлінням банку і спрямованими на забезпечення діяльності з видачі кредиту й визначення пріоритетів розвитку кредитних відносин задля забезпечення найбільш ефективної діяльності банку.

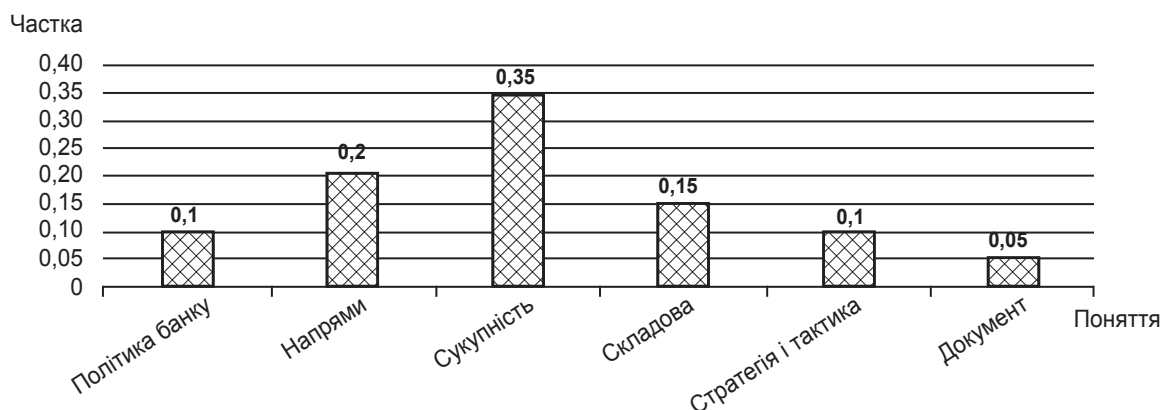


Рис. 1. Навантаження визначень поняття «кредитна політика банку»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Антіпова Н. А. Удосконалення ефективності кредитної політики банку як однієї з передумов конкурентоспроможності економіки // *Вісник НТУ ХПІ*. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/24231>. 2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посібник. Київ: Академія, 2001. 320 с. 3. Владичин У. В. Банківське кредитування. Київ: Атака, 2008. 648 с. 4. Вовк В. Я., Хмеленко О. В. Кредитування і контроль: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 463 с. 5. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: підручник. Київ: Знання, 2008. 564 с. 6. Грищенко Т. В., Падалко О. А. Проблеми формування та реалізації кредитної політики комерційних банків. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2005. № 79. С. 12–15. 7. Гудзь О. Є., Дем'яненко М. Я., Стецюк П. А. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика): монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2008. 302 с. 8. Гуцал І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.04.01. Київ, 2004. 31 с. 9. Д'яконова І. І. Удосконалення банківських операцій і попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України: монографія. Суми: Університетська книга, 2007. 88 с. 10. Дзюблик О. В. Банківські операції: підручник. Тернопіль: Екон. думка, 2009. 696 с. 11. Жуков Е. Ф., Зеленкова Н. М., Эриашвили Н. Д. Деньги. Кредит. Банки: учебник. М.: Юнити-Дана, 2011. 583 с. 12. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Київ: Знання, КОО, 2000. 587 с. 13. Карбівничий І. В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Суми, 2011. 20 с. 14. Коцовська Р. Р., Павлишин О. П., Хміль Л. М. Банківські операції: навч. посіб. Київ: УБС НБУ: Знання, 2010. 390 с. 15. Майорова Т. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Київ, 2003. 19 с. 16. Меркулова І. В., Лукьянова А. Ю. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. М.: Кнорус, 2010. 352 с. 17. Новосельцева М. М. Формирование кредитной политики коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10. М., 2010. 21 с. 18. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. М.: ДИС, 2004. 356 с. 19. Русіна Ю., Ковтун М. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1 (11). С. 46–59.



## АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВИЙ МЕНТАЛІТЕТ

УДК 005.32:331.101.3

Бойко І. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано питання підвищення мотивації персоналу та впливу на трудовий менталітет. Доведено тісний зв'язок трудового менталітету із матеріальним забезпеченням населення. Акцентовано увагу на створенні групових ціннісних орієнтацій як одному зі шляхів ефективного вирішення проблеми.

**Ключові слова:** організація, колектив, персонал, матеріальне забезпечення, мотивація, менталітет, трудовий менталітет.

**Аннотация.** Проанализированы вопросы повышения мотивации персонала и влияния на трудовой менталитет. Доказана тесная связь трудового менталитета с материальным обеспечением населения. Акцентируется внимание на создании групповых ценностных ориентаций как одним из путей эффективного решения проблемы.

**Ключевые слова:** организация, коллектив, персонал, материальное обеспечение, мотивация, менталитет, трудовой менталитет.

**Annotation.** Analyzed the issue of increasing motivation and impact on employment mentality. Proved a close relationship with labor mentality material welfare of the population. A draw attention to the creation of value orientations group as one of the effective ways to solve the problem.

**Keywords:** organization, staff, personnel, procurement, motivation, mentality, work mentality.

Із розвитком ринкової економіки в Україні відбуваються зміни відносин у політичній, економічній і соціальній сферах. Останнім часом трудова свідомість українського працівника зазнала істотних змін. За таких умов надзвичайно актуальним є формування системи мотивації праці. При цьому вирішення проблеми підвищення мотивації персоналу потребує урахування особливостей трудового менталітету, що стосується всіх рівнів виробничих відносин.

Проблеми формування трудового менталітету й оцінювання його впливу на трудову мотивацію працівників досліджують Богиня Д. П., Семикіна М. В., Сердюк О. Ю., Полянська Я. Л. та ін.

Метою написання статті є аналіз факторів, що впливають на формування трудового менталітету працівника, та шляхів підвищення мотивації.

Для досягнення поставленої цілі необхідно визначити сутність категорії «трудова ментальність». Семикіна М. В. зазначає, що трудова ментальність є соціально-економічною категорією, яка відображає рівень національної свідомості суспільства, соціальних груп і прошарків населення, окремих індивідів, їх ціннісні орієнтації, що обумовлюють, у свою чергу, спонукальні мотиви певної трудової поведінки [1]. Дороніна М. С., Сасіна Л. О., Голубева Т. В. визначають трудову ментальність як соціально-психологічну складову трудового потенціалу, що є необхідною для формування колективного трудового потенціалу управлінського персоналу [4]. Терещенко Н. В. визначає поняття «трудова ментальність» як соціально-економічну категорію, що виявляється в процесі праці й характеризує рівень трудової свідомості робочої сили [5]. Вважаємо, що найбільш повним є визначення трудового менталітету Семикіною М. В.

Аналізуючи формування високої мотивації до праці із урахуванням трудового менталітету, слід основну увагу приділити факторам, які визначають напрями трудової поведінки людини (рис. 1) [3].

Нині виникнення питань зміни трудового менталітету в економічній літературі є зумовленим кардинальними змінами в ринковій економіці України. Завдання стабілізації ринкової економіки потребують змін трудової свідомості працівника і формування трудового менталітету з орієнтацією на підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

У зв'язку з економічними перетвореннями, переходом на якісно новий рівень розвитку виробництва, зміною форм власності, заміною старих форм господарювання новими відбувається трансформація трудових цінностей працівників підприємства, а також зміна трудового менталітету, що, у свою чергу, спричиняє підвищення конкурентоспроможності робочої сили, продуктивності праці й ефективності виробництва [6]. Однак насправді не завжди спостерігається трансформація трудового менталітету в бік підвищення конкурентоспроможності ро-

бочої сили, що є пов'язаним із впливом на формування трудового менталітету не тільки виробничих факторів, а й певних соціально-демографічних факторів.

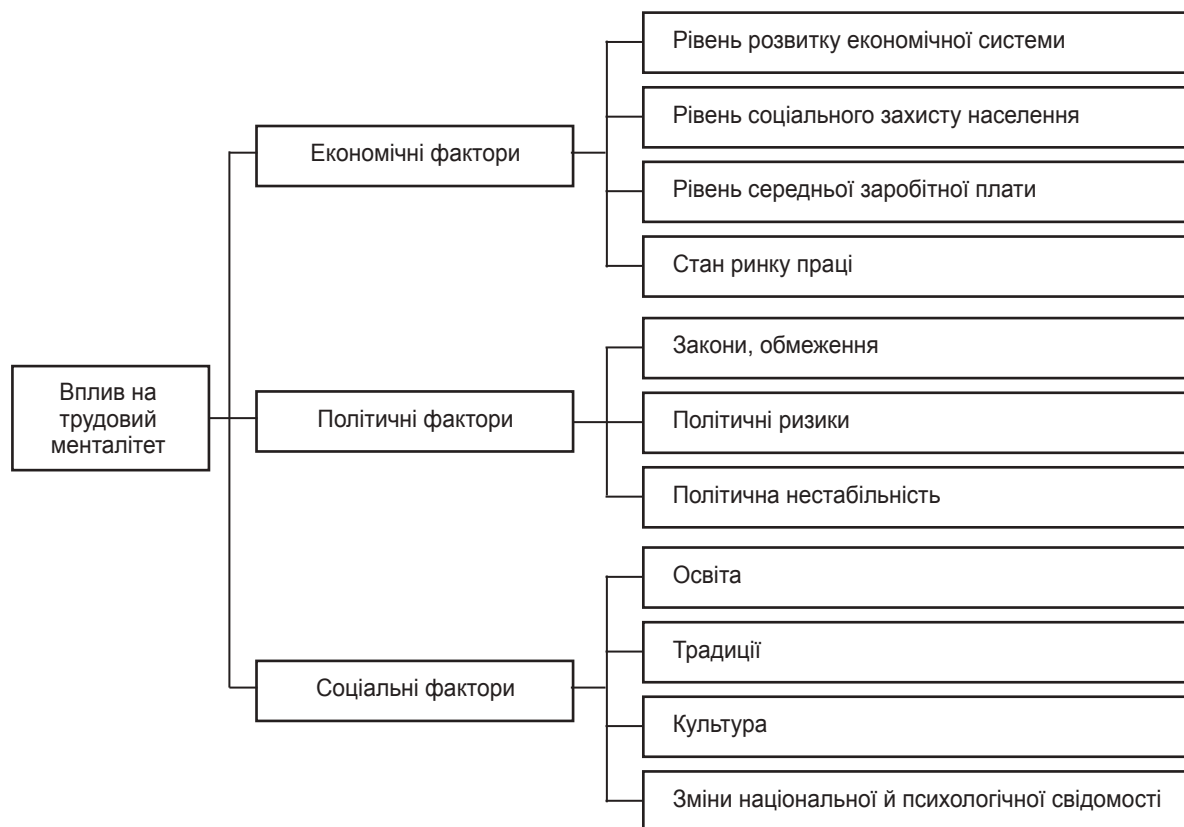


Рис. 1. Фактори впливу на трудовий менталітет

Структурну модель соціально-демографічних факторів, що впливають на трудовий менталітет, було розроблено Богинею Д. П. [2]. На думку автора, до основних соціально-демографічних факторів належать демографічні зміни в країні, стан ринку праці, у тому числі зростання рівня прихованого безробіття, позитивні й негативні тенденції в соціальній сфері, зміни національної й психологічної свідомості людей.

Реалії сьогодення вимагають поступової трансформації трудового менталітету працівника, тобто формування працівника ринкового типу, для якого характерними є творча ініціатива, здатність до інновацій, швидкої адаптації та перенавчання, зацікавленість в успішній діяльності підприємства. Такі зміни передбачають створення системи мотивації персоналу із урахуванням переважного вікового складу працівників і вже сформованого типу трудової поведінки.

На трудовий менталітет істотно впливає стан ринку праці. Одним із пріоритетних факторів формування трудового менталітету є соціальна захищеність працівників. Нині на більшості підприємств практично не приділяється увага вирішенню соціальних проблем працівників. Крім того, часто роботодавці, маючи певну перевагу на ринку праці, порушують чинне трудове законодавство, не виконують визначені соціальні гарантії. Виконання соціальних гарантій вимагає формування відповідних державних централізованих фондів і належить до компетенції відповідних державних або громадських органів і спеціальних служб [7].

Формування трудового менталітету є тісно пов'язаним із проблемою матеріального забезпечення населення. Нині для основної частини працівників трудова діяльність перестала бути ефективним засобом задоволення потреб. Це є пов'язаним передусім із тим, що державою не відрегульовано питання співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. Унаслідок недостатнього рівня заробітної плати відбуваються зміни в духовних та інтелектуальних цінностях молоді, потреба швидкого збагачення превалює над поступовим кар'єрним зростанням і підвищенням кваліфікації працівника. Потреби нижніх рівнів є прерогативою задоволення вищих, якщо такі взагалі є. Низький рівень духовного розвитку населення, моральна деградація, відсутність зацікавленості в чесній і сумлінній праці зумовлюють необхідність комплексного духовного впливу на розвиток особистості [7].

Нині в Україні спостерігається суперечливий характер ціннісних орієнтирів. Відчуття причетності до трудового колективу підприємства вступає в протиріччя із пріоритетами нових форм господарювання – орієнтацією передусім на індивідуалізм.

Відтак можна виділити два напрями формування трудового менталітету. Необхідно передусім зосередити увагу на створенні групових ціннісних орієнтацій, що суперечить традиційній практиці, і вже закріпилося в трудовому менталітеті працівників. Слід спрямувати мотивацію працівників на виробничу співучасть, зацікавленість у кінцевих результатах діяльності підприємства, зростання його конкурентоспроможності на ринку. Гармонійне поєднання інтересів працівника із інтересами й цілями підприємства, а також відповідність системи стимулів та очікувань винагороди з боку працівника сприятиме підвищенню мотивації трудової діяльності працівників. Важливим також є поліпшення соціально-економічного стану держави як основи для створення сприятливих умов впливу на морально-психологічні якості людського капіталу. Створення ефективного механізму трудової діяльності передбачає врахування особливостей формування трудового менталітету за сучасних умов розвитку країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

**Література:** 1. Семикіна М. Аспекти перебудови ментальності працівників у системі мотиваційного менеджменту. *Україна: аспекти праці*. 2001. № 4. С. 40–46. 2. Богиня Д. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах. *Україна: аспекти праці*. 2001. № 3. С. 3–10. 3. Сердюк О. Ю., Полянская Я. П. Трудовой менталитет в системе мотивационного управления. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2003. Т. 1. С. 170–173. 4. Дороніна М. С., Сасіна Л. О., Голубева Т. В. Ментальний чинник колективного трудового потенціалу: монографія. Харків: ХНАДУ, 2013. 243 с. 5. Терещенко Н. В. Особливості трудового менталітету української нації // Історико-політичні студії. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/13434>. 6. Хаєт Г. Л., Еськов А. Л. Управление мотивацией труда и оптимизация его среды. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. 554 с. 7. Швеє І. Б., Чумаченко Е. В. Экономические основы формирования средств на оплату, стимулирование труда и социальную компенсацию. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. 240 с.

## ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

УДК 336.01

**Бондаренко О. В.**

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено питання вибору оптимальної методики оцінювання фінансової стійкості банку. Розкрито сутність і значення поняття фінансової стійкості банку. Проаналізовано наявні методи аналізу фінансової стійкості, окреслено проблеми їх використання. Запропоновано шляхи їх ефективного вирішення за сучасних умов функціонування банківської системи.

**Ключові слова:** економіка, фінанси, ліквідність, капітал, платоспроможність, рентабельність, фінансові ризики, фінансова стійкість, методи аналізу.

**Аннотация.** Исследован вопрос выбора оптимальной методики оценки финансовой устойчивости банка. Раскрыты сущность и значение понятия финансовой устойчивости банка. Проанализированы существующие методы анализа финансовой устойчивости, обозначены проблемы их использования. Предложены пути их эффективного решения в современных условиях функционирования банковской системы.

**Ключевые слова:** экономика, финансы, ликвидность, капитал, платежеспособность, рентабельность, финансовые риски, финансовая устойчивость, методы анализа.

**Annotation.** The question of choosing the optimal methods of evaluating financial stability of the bank. The essence and meaning of the financial stability of the bank. Analyzed the available methods of analysis of financial stability issues outlined their use. The ways of effective solution in the current situation of the banking system.

**Keywords:** business, financial, liquidity, capital, solvency, profitability, financial risks, financial stability, methods of analysis.

Складність і динамізм сучасного економічного розвитку потребують від банків запровадження ефективних систем управління, які б забезпечували можливість оперативного реагування на зміни в економічному середовищі та враховували наявні структурні особливості. Для забезпечення фінансової стійкості банку за сучасних умов, для ефективного управління банком необхідно оцінювати його реальний фінансовий стан.

Наявні підходи до оцінювання фінансової стійкості банків відрізняються за складом критеріїв, системою показників, що характеризують складові фінансової стійкості, орієнтовними значеннями показників тощо. Здебільшого ці методики є подібними, оскільки стосуються узагальнених характеристик діяльності банку, що зумовлює спрямованість аналізу, перелік і зміст аналітичних процедур, склад використовуваних у процесі аналізу інформаційних даних.

Дослідження показали, що особливо актуальними нині є питання оцінювання фінансової стійкості банків з позицій відкритого інформаційного простору. Крім того, для банку важливим є не тільки внутрішній аналіз його діяльності, а й порівняння результатів його роботи із результатами інших банків. Таке завдання можна вирішити за допомогою інтегрального оцінювання фінансової стійкості банку. Тому вивчення методик оцінювання фінансової стійкості банку є надзвичайно важливим.

Проблемні питання оцінювання фінансової стійкості банків досліджують Белова І. В., Васькович І. М., Герасимович А. М., Вольська С. П. та ін. Віддаючи належне їх науковим розробкам, слід зауважити, що проблеми оцінювання та забезпечення фінансової стійкості українських банків потребують подальших деталізованих досліджень.

Метою написання статті є аналіз здійснення комплексного оцінювання фінансової стійкості банку.

У вітчизняній банківській практиці єдиного підходу до визначення рівня фінансової стійкості банків не вироблено. Основними індикаторами її визначення є економічні нормативи, що є встановленими органами банківського нагляду, а також система CAMELS [5]. Для досягнення об'єктивної оцінки фінансової стійкості банків у вітчизняній банківській практиці слід поєднувати два напрями оцінювання:

- на макроекономічному рівні – зовнішнє оцінювання фінансової стійкості банківського сектора Національним банком України на основі розробленої цілісної системи оцінювання й контролю за дотриманням установлених економічних нормативів;
- на рівні окремого банку – оцінювання на основі застосування внутрішньої системи оцінювання фінансової стійкості, що містило б комплекс таких показників, які сповна відображали б усі аспекти та специфіку діяльності банку.

Визначення фінансової стійкості за фактами виконання чи невиконання банком нормативних показників не дає об'єктивної оцінки. Відтак нині все вагомішими стають загальновизнані в світі індикатори, які комплексно характеризують динаміку розвитку фінансової установи з позицій стійкості. Найчастіше застосовують групи індексів і коефіцієнтів, які, на думку науковців, найбільш повно відображають ризики, що є притаманними окремим банкам і банківській системі в цілому [6].

Для узагальнюючого комплексного оцінювання фінансової стійкості банку доцільно використовувати метод середньої геометричної та динамічних середніх значень вибраних для розрахунку коефіцієнтів [7]. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли одиницею вважають найвище значення цього індикатора. Для розрахунку показника фінансової стійкості банку використано формулу:

$$I_{fs} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{X_i}},$$

де  $I_{fs}$  – інтегральний показник фінансової стійкості банку;

$K_i$  – значення  $i$ -го коефіцієнта для розрахунку;

$X_i$  – динамічне середнє значення  $i$ -го коефіцієнта для розрахунку;

$n$  – кількість коефіцієнтів для розрахунку.

Для розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості банку використано 15 коефіцієнтів, серед них норматив адекватності регулятивного капіталу, відношення регулятивного капіталу до сукупних активів, коефіцієнт залежності ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів, прибутковість активів і прибутковість капіталу. Ці коефіцієнти є найбільш показовими і найчастіше використовуваними для визначення ключових скла-

дових фінансової стійкості [4]. Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості здійснено на прикладі АТ «ОТП Банк». Для розрахунків використано дані з річних звітів банку за 2012–2015 рр. (табл. 1) [8].

Таблиця 1

## Розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості АТ «ОТП Банк» за 2012–2015 рр.

| Показник                                                                      | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | Середнє значення показника |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|----------------------------|
| 1. Адекватність регулятивного капіталу                                        | 0,112 | 0,117 | 0,109 | 0,122 | 0,115                      |
| 2. Відношення регулятивного капіталу до сукупних активів                      | 0,090 | 0,102 | 0,092 | 0,093 | 0,094                      |
| 3. Питома вага строкових депозитів у зобов'язаннях                            | 0,566 | 0,596 | 0,622 | 0,582 | 0,591                      |
| 4. Коефіцієнт залежності ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів | 0,010 | 0,002 | 0,071 | 0,042 | 0,031                      |
| 5. Прибутковість активів                                                      | 0,014 | 0,011 | 0,010 | 0,010 | 0,011                      |
| 6. Прибутковість капіталу                                                     | 0,115 | 0,085 | 0,084 | 0,092 | 0,094                      |
| 7. Рентабельність витрат                                                      | 0,079 | 0,067 | 0,072 | 0,076 | 0,074                      |
| 8. Коефіцієнт ризику кредитного портфеля                                      | 0,192 | 0,219 | 0,222 | 0,166 | 0,200                      |
| 9. Індекс процентного ризику                                                  | 0,108 | 0,133 | 0,102 | 0,089 | 0,108                      |
| 10. Коефіцієнт валютної позиції                                               | 0,236 | 0,427 | 0,588 | 0,057 | 0,327                      |
| 11. Миттєва ліквідність                                                       | 0,999 | 0,821 | 1,084 | 0,998 | 0,975                      |
| 12. Мультиплікатор капіталу                                                   | 9,296 | 7,590 | 8,133 | 9,252 | 8,568                      |
| 13. Коефіцієнт фінансового важеля                                             | 8,296 | 6,590 | 7,133 | 8,252 | 7,568                      |
| 14. Питома вага кредитного портфеля в загальних активах                       | 0,775 | 0,795 | 0,764 | 0,759 | 0,773                      |
| 15. Питома вага високоліквідних активів у загальних активах                   | 0,185 | 0,172 | 0,200 | 0,198 | 0,189                      |
| Інтегральний показник фінансової стійкості                                    | 0,941 | 0,837 | 1,000 | 0,894 | 0,938                      |

Дані табл. 1 свідчать, що значення рівня фінансової стійкості банку мали тенденцію до зменшення в 2012–2013 рр., у 2014 р. показники набагато покращилися. Підвищенню фінансової стійкості в 2014 р. сприяли покращення якості пасивів через зменшення проблемних кредитів, підвищення рентабельності банку, зважена політика щодо управління ліквідними коштами, мінімізація фінансових ризиків. Відтак зазначені індикатори можуть бути сигналом як можливої появи негативних явищ у банку, так і сигналом до виявлення невикористаних прихованих резервів покращення показників фінансової стійкості банківської установи.

Таким чином, за умов динамічного розвитку вітчизняної економіки дослідженню поняття стійкості банку має приділятися чи не найбільша увага, оскільки саме стійкість є запорукою розвитку банківських установ. У зв'язку із розвитком ринкових відносин в Україні, необхідністю підвищення конкурентоспроможності банківської системи та її ролі в економіці країни питання оцінювання фінансової стійкості банків набуває особливо важливого значення. Під фінансовою стійкістю банку слід розуміти якісну інтегральну характеристику спроможності установи ефективно виконувати свої функції й забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів і мінімізації ризиків через вплив факторів зовнішнього й внутрішнього середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Белова І. В., Греченок М. В. Оцінка фінансової стійкості банків України за допомогою методики Z-score. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць*. 2013. Вип. 37. С. 45–54. 2. Васильович І. М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 2. С. 40–43. 3. Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: підручник/за ред. А. М. Герасимовича. Київ: ХНЕУ, 2004. 599 с. 4. Вольська С. П. Комплексна оцінка фінансової стійкості банку // *Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка підприємництва: теорія і практика»* (Київ, 21 жовтня 2010 р.). Київ: ХНЕУ, 2010. С. 54–56. 5. Головка О. Г. Окремі підходи до розкриття сутності фінансової стабільності банків. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 1 (10). С. 214–218. 6. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості як динамічної характеристики банку. *Вісник Української академії банківської справи*. 2007. № 1 (22). С. 75–78. 7. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика:



монографія. Суми: УАБС НБУ, 2013. 228 с. **8**. Річні звіти АТ «ОТП Банк» // Офіційний сайт АТ «ОТП Банк». URL: [www.otpbank.com.ua](http://www.otpbank.com.ua).

## BUSINESS PLAN AS THE BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF ENTREPRENEURIAL IDEAS

UDC 656.7

**Borokh K. V.**

The 4-th year student  
of the Faculty of Management and Marketing of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** *The influence of the business plan for the implementation of business ideas. Consider the experience of business plans in countries with developed market economies. It is proved that the development and application of business plans in this country is appropriate as facilitate formulation and implementation of business ideas, real evaluation of the organization and increase its viability.*

**Keywords:** *organization, enterprise, plan, market economy, business plan, business planning stages, structure of the business plan.*

**Анотація.** *Досліджено вплив бізнес-плану на реалізацію підприємницької ідеї. Розглянуто досвід застосування бізнес-планів у країнах із розвинутою ринковою економікою. Доведено, що розробка й застосування бізнес-планів у нашій країні є доцільними, оскільки сприятимуть формулюванню й втіленню бізнес-ідей, реальному оцінюванню діяльності організації й підвищенню її життєздатності.*

**Ключові слова:** *організація, підприємство, план, ринкова економіка, бізнес-план, етапи бізнес-планування, структура бізнес-плану.*

**Аннотация.** *Исследовано влияние бизнес-плана на реализацию предпринимательской идеи. Рассмотрен опыт применения бизнес-планов в странах с развитой рыночной экономикой. Доказано, что разработка и применение бизнес-планов в нашей стране целесообразны, поскольку будут способствовать формулировке и воплощению бизнес-идей, реальной оценке деятельности организации и повышению ее жизнеспособности.*

**Ключевые слова:** *организация, предприятие, план, рыночная экономика, бизнес-план, этапы бизнес-планирования, структура бизнес-плана.*

Entrepreneurial idea is reflected in the minds of entrepreneurs the inherent consumer desire to have a particular commodity that will be produced by the entrepreneur. Thus, the idea is a clear idea of how and through what specific actions of the entrepreneur need a potential buyer can be satisfied.

Business idea has two characteristics:

- without its entrepreneurial activity in General is not possible;
- any functioning business in its operations cannot avoid the process of accumulation, selection and comparative analysis of entrepreneurial ideas.

So, the business idea is the entrepreneur identified a new form of economic activity, in which are combined a potential or actual market demand for specific services (or goods) with the capabilities of the entrepreneur to produce these services (products) and receive additional income from innovations (innovations) [1].



The activities of the entrepreneur involve the creation of a database of ideas, which could be primary or secondary production of services or mediation. The accumulation of ideas may be current and prospective in nature. For each idea, the entrepreneur decides whether to proceed or not to proceed with its implementation. The decision-making process each entrepreneur is its own individual technology, providing a choice of one option from immediately, but the General stages and sequence of their execution follows:

- 1) the first expert evaluation of the idea by the entrepreneur to the reality of a practical embodiment;
- 2) collecting information about market situation to evaluate ideas from a practical position;
- 3) conduct of business calculations to identify: objects of supply and demand in the tourist market of services (goods) intended for production; the realizable value of similar services; production costs; profit margins and production efficiency services etc.;
- 4) the second expert evaluation is carried out by outside specialists and aims to establish compatibility of the idea with the capabilities of the entrepreneur;
- 5) decision the entrepreneur to continue working on the idea or to drop it and move on to understanding other entrepreneurial ideas.

In «Modern economic dictionary» business plan is understood as a plan, program, implement the business transactions, actions of the company, containing information about the company, the product, its production, markets, marketing, organization, operations and their effectiveness [5].

Borisov A. B. gives the following definition: a business plan is concise, accurate, accessible and understandable description of the proposed business. Is the most important tool when examining a large number of different situations, contributes to the selection of the most promising solutions and means to achieve them [4].

Thus, a business plan is a document that allows you to manage the business. Therefore, it is submitted as an integral part of strategic planning and as a guide to execution and control. It is worth noting that the business plan is considered directly as a planning and management tool within the firm.

The main purpose of developing the business plan – planning of the main activity of the company in certain periods (early and late), according to the market needs and according to possibility of obtaining the necessary resources [2].

Modern business plan consists of the following main sections and elements:

1. Title page – contains basic data about the company and the developer, the name of the business.
2. Summary – this section contains a brief description of the business plan, its basic parameters.
3. Overview of the company – basic financial and legal data.
4. Characteristics of the new product (if applicable) – description of new product features, the technology of its production.
5. Marketing and sales policy – information about how to market a new product/service, the audience of potential clients.
6. Production plan – the description of technology of production of a new product, calculate its cost.
7. Financial plan – description of the investment project costs, income and expenditure of the project, tax payments.
8. Project risks – this section of the business plan describes all of the possible risks that may face the project; risk management methods.
9. Social and economic impacts of the project – description of the impact on the economy and social sphere of the implemented project [3].

Thus, at present, in practice the business plan serves five functions:

1. Is a possibility of its use to create a business strategy. This function is urgently needed at the stage of enterprise establishment and during the elaboration of new activities.
2. Planning – evaluating the growth prospects of new directions and to control internal processes of the firm.
3. Helps to attract cash – loan loans.
4. The involvement of potential partners to implement plans for the organization. It is expected that they will wish to invest in producing our own capital or the technology available to them. The decision to provide capital, resources or technology will be possible only if there is a business plan that reflects the directions of the company development in a certain period of time.
5. Helps to improve awareness of upcoming actions, to coordinate efforts, to create motivation of achievement of goals for all employees by involving them in the process of preparing a business plan.

**Literature:** 1. Абрамов В. Н. Бизнес-планирование: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. 384 с. 2. Колесникова Н. А., Миронов А. Д. Бизнес-план. М.: Финансы и статистика, 2004. 256 с. 3. Орлова Е. Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании. М.: Омега-Л, 2005. 152 с. 4. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с. 5. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

---

## THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON BUSINESS AND EDUCATION

UDC 004:378

**Bredchenko A. S.**

The 2-nd year student  
of the Faculty of Economics and law of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** *The influence of information technology on business and education. The prospects of the use of new technologies. Investigated value applications to optimize learning and improving the management staff.*

**Keywords:** *software, technology, IT-technology, organization, business, education, applications, applications for training, applications for personnel management.*

**Анотація.** *Проаналізовано вплив інформаційних технологій на бізнес і освіту. Розглянуто перспективи застосування нових технологій. Досліджено значення прикладних програм для оптимізації навчання й підвищення ефективності управління персоналом.*

**Ключові слова:** *програми, технології, IT-технології, організація, бізнес, освіта, прикладні програми, прикладні програми для навчання, прикладні програми для управління персоналом.*

**Аннотация.** *Проанализировано влияние информационных технологий на бизнес и образование. Рассмотрены перспективы применения новых технологий. Исследовано значение прикладных программ для оптимизации обучения и повышения эффективности управления персоналом.*

**Ключевые слова:** *программы, технологии, IT-технологии, организация, бизнес, образование, приложения, приложения для обучения, приложения для управления персоналом.*

Technology has always played an important role in our life, in such spheres as business and education in particular. Computers and information systems are essential parts of every business today. Technology is both a cost of doing business, and an opportunity to do more business. Technology has changed education and now educators leverage new educational tools to personalize learning, encourage collaboration, and prepare students for the future. The information age is in full force and nearly every business, organization, school or university has a digital component.

Considering the above-mentioned facts, it is reasonable to study the role of IT in such spheres as business and education to specify some key factors of their development.

Thus, the aim of this article is the analysis of the effects of technology on business and education. The tasks are to describe the ways of doing business with IT; to inform about new opportunities with new technologies in education.

Firstly, let us emphasize that technology changes business in many ways and makes business communications faster and easier. Now most business is conducted over personal computers or communication devices [1].



But many argue that technology has blurred the line between professional and private lives. Wireless Internet, cell phones and BlackBerries have made it easy to work from home. On the other hand, people also feel compelled to use Internet access at work for personal reasons. In this way, technology allows workaholics to work and slackers to slack.

Obviously, computers offer companies a way to organize dense databases, personal schedules and other forms of essential information. For example, in business trips travelers can rely more on mobile devices to plan, book, and guide their voyages. As a result, they are more organized.

On the other hand, with so many apps on the market, it can be hard to decide which apps will make your business trip go more smoothly and which ones will just clutter up your phone. Some apps, which help to save time, money and energy, have been described by Wilson B. As the apps have a lot of different features, it is necessary to read reviews and download, test, compare, delete and try again. It is recommended that businesses use the apps that make life easier, not harder [2].

It should be noted that some apps can help employers to manage employees. Moreover, the apps allow employees to quickly collaborate and suggest ideas and discuss them with co-workers while working on projects independently [3].

And now let us consider how new technologies have revolutionized the field of education. It is generally acknowledged that a well-equipped classroom needs to include technology tools for teaching and learning in the 21st century. Questions about technology integration persist, even after more than half a century of research documenting the use of technologies such as television and the benefits of using computers for learning. But for students who have grown up in a digital world, there is no debate. They are already active users of technology. The challenge is leveraging the opportunities technology creates to prepare students for a globally connected, information-saturated world.

The tools available for learning have become increasingly powerful and widespread. At the same time, barriers to using technology have steadily diminished. Today's learning landscape includes an almost dizzying array of tools, from inexpensive personal computers and handheld devices to interactive whiteboards, digital video cameras, and a constantly expanding suite of Web 2.0 tools [3].

In many situations around the world students have access to smart phones which offer a wide variety of apps through the app stores. In fact there are arguably too many; search «Learn English» in the Apple App Store or Google Play and you will be confronted with so many options it is difficult to know where to start. One good place is the apps developed by the British Council with their world-renowned content written by teachers and mobile learning experts. The British Council offers a number of apps that together provide a holistic range of tools that can really help improve students' English. There are apps which provide listening practice, learning tools which can be used to study vocabulary and grammar and also some games for an entertaining approach to learning.

Oak M., considering the role of IT in education, emphasizes that there are the following key factors that make education easier: greater interest in learning; increased retention of information; easy access to information; robust information storage; better presentation of information; interactive teaching; easy knowledge-sharing [5].

In general, students can use much more than just pen and paper to express themselves or present what they have learned. They can use software to make presentations and projects. This makes them more interested in the subject. Also, online education and distance learning have given a new dimension to education and learning. Even if students are geographically far away from each other, they can be part of one classroom.

The importance of technology in education cannot be stressed enough. The introduction of technology in the educational field has made the process of learning and knowledge-sharing a more interactive and pleasurable experience. Perhaps, the greatest impact of technology on education is the change in perspective. The paradigm shift in thinking from local to global can be attributed to technology [4].

Taking all these facts into consideration, it is possible to sum up that IT has had a huge impact on the business and education worlds. There are computers, apps, the Internet and other innovations that make life in these worlds easier. Thanks to the Internet and apps, virtually anything you desire can be delivered to your door in a matter of days. Personal information is more accessible over the Internet as well. IT helps to keep up with modern trends in the classroom as well as in business and adapt to changing times by making the lessons and business activities more up-to-date, fun and visual.

*Supervisor – senior teacher Ahadzhanova R. M.*

---

**Literature:** 1. McGrath J. How has technology changed the way we conduct business? // How Stuff Works. URL: <http://money.howstuffworks.com/technology-changed-business1.html>. 2. Wilson B. 10 Apps to Save You Time, Money and Energy on Your Next Business Trip // Entrepreneur. URL: <http://www.entrepreneur.com/article/237514>. 3. Heather R. Huhman. 4. Tech Solutions That Are Also Problems When Managing Employees // Entrepreneur. URL: <http://www.entrepreneur.com/article/245159>. 4. Lee M. Top 20 Free Apps for High School and College Students // Magoosh.

URL: <https://magoosh.com/hs/college-admissions/college-life/2014/top-20-free-apps-for-high-school-and-college-students>.  
5. Oak M. Impact of Technology on Education // Buzzle. URL: <http://www.buzzle.com/articles/impact-of-technology-on-education.html>.

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ

УДК 32.146:330.322(477)

Валуйская В. С.

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Исследовано понятие прямых иностранных инвестиций. Рассмотрена динамика поступления прямых иностранных инвестиций в Украину в 2008–2015 гг. Определены проблемные вопросы инвестиционной привлекательности Украины, предложены пути эффективного решения проблем.

**Ключевые слова:** экономика, промышленность, инвестиции, инвестор, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции.

**Анотація.** Досліджено поняття прямих іноземних інвестицій. Розглянуто динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в Україну в 2008–2015 рр. Визначено проблемні питання інвестиційної привабливості України, запропоновано шляхи ефективного вирішення проблем.

**Ключові слова:** економіка, промисловість, інвестиції, інвестор, іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, прями іноземні інвестиції.

**Annotation.** Studied the concept of foreign direct investment. The dynamics of foreign direct investment income in Ukraine in 2008–2015. Identify problematic issues of investment attractiveness of Ukraine, the ways of effective problem solving.

**Keywords:** economics, industry, investment, investor, foreign investment, investment climate, foreign direct investment.

На современном этапе развития мирового хозяйства одной из актуальных проблем для стран с переходной экономикой и развивающихся стран является привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций. От эффективности и масштабов иностранных инвестиций зависит уровень технологического развития страны, состояние национального производства и структурная перестройка народного хозяйства. Успешное решение этих задач зависит, прежде всего, от продуманной государственной политики в сфере регулирования иностранного инвестирования.

Проблемные вопросы иностранного инвестирования изучают Васильева О. В., Кропельницкая С. О., Погрищук Г. Б., Руденко В. В. и др.

Целью написания статьи является изучение инвестиционного климата в стране, а также особенностей привлечения и эффективного использования прямых иностранных инвестиций.

Согласно Закону Украины «Об инвестиционной деятельности», иностранные инвестиции представляют собой все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли [5]. Значительную часть иностранных инвестиций составляют прямые инвестиции – разновидность иностранных инвестиций, предназначенных для производства и обеспечения контроля над деятельностью предприятий посредством владения



контрольным пакетом акций. По определению Международного валютного фонда (МВФ) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), инвестиции считают прямыми, если они осуществляются за пределами национальных границ для расширения производства товаров и услуг, закупки товаров для импорта в страну базирования или экспорта в третьи страны [6]. Инвесторами являются субъекты инвестиционной деятельности, принимающие решение о вложении собственных, заемных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты инвестирования. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого участника инвестиционной деятельности [5].

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины, темпы роста прямых иностранных инвестиций в экономику страны за 2008–2015 гг. колебались от 112,04 % в 2009 г. до 94,45 % – в 2015 г. Максимальный рост прямых иностранных инвестиций (в % к предыдущему году) зафиксирован в 2009 г. – 112,04 % (рис. 1) [4].

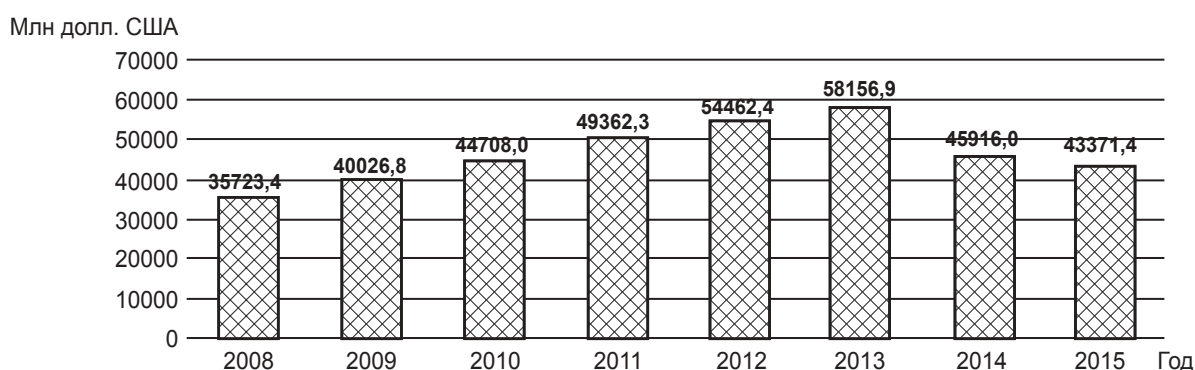


Рис. 1. Размер прямых иностранных инвестиций в Украину, 2008–2015 гг.

Наиболее значительные объемы прямых иностранных инвестиций в 2015 г. были направлены с Кипра (\$11,04 млрд), Нидерландов (\$5,769 млрд), Германии (\$5,447 млрд), Российской Федерации (\$4,740 млрд), Австрии (\$2,6 млрд), Великобритании (\$1,969), Виргинских островов (\$1,7), Франции (\$1,5), Швейцарии (\$1,47) и Италии (\$964 млн).

Анализируя структуру иностранных инвестиций в Украину по отраслям, можно сделать вывод, что в 2015 г. основную долю (32,3 %) в структуре представляет промышленность. Далее следует финансовая и страховая деятельность (25,1 %), оптовая и розничная торговля (13,1 %), другие виды экономической деятельности (11 %), операции с недвижимостью (9 %), профессиональная, научная и техническая деятельность (6,0 %) и информация и телекоммуникации (4,0 %) (рис. 2).



Рис. 2. Распределение прямых иностранных инвестиций по отраслям

В 2008–2013 гг. наблюдается положительная динамика поступлений прямых иностранных инвестиций. Однако, существенные проблемы в политической и экономической жизни страны ухудшили инвестиционную привлекательность для иностранных акционеров. Такими проблемами являются прежде всего политическая ситуация (общая нестабильность, конфликты во власти); значительные инвестиционные риски, вызванные социально-экономической и политической нестабильностью; чрезмерная налоговая нагрузка, изменчивость и непредсказуемость законодательной базы; коррупция; дезинтеграция реального и финансового секторов экономики; тенезация экономики, доминирование краткосрочных торговых операций спекулятивного характера;



жесткое формальное планирование объемов денежной массы, недостаток оборотных средств и кредитных ресурсов у предприятий; превращение Украины в донора более развитых экономик; общее сокращение государственных расходов, их ограничение социальными выплатами; проблемы при получении банковских кредитов и займов [6].

Таким образом, только прогресс в институциональной сфере страны повлечет за собой рост прямых иностранных инвестиций, что прежде всего подразумевает закрепление верховенства закона и жесткую борьбу с коррупцией. Определенные шаги на государственном уровне сегодня уже осуществляются, но говорить о решении проблемы пока рано. Важно понимать, что эффективная государственная политика – это не только последовательность законопроектов, а и наличие прозрачной и предсказуемой среды, правовой защиты и эффективной системы партнерства государства и бизнеса.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Литература:** 1. Васильев О. В., Богдан Н. М. Конспект лекцій з дисципліни «Інвестування». Харків: ХНАМГ, 2010. 96 с. 2. Прокопеч О. В. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств промисловості. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 1. С. 292–296. 3. Погришук Г. Б., Руденко В. В. Інвестування: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2014. 277 с. 4. Державна служба статистики України // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. 6. Боронос Д. В., Червяцова А. В. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України // Вісник Сумського державного університету. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27972/1/Boronos.%20Cherviachova.pdf>.



## ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

УДК 339.9:339.92

Вежичанина М. А.

Студент 1 курса  
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрена транснационализация бизнеса и активный выход компаний за пределы национальных границ как важнейшая характеристика глобализации мировой экономики. Исследованы тенденции транснационализации мировой экономики на современной этапе.

**Ключевые слова:** экономика, бизнес, промышленность, корпорация, транснационализация, мировая экономика, глобализация, транснациональные корпорации (ТНК), интернационализация, прямые иностранные инвестиции, концентрация капитала.

**Анотация.** Розглянуто транснаціоналізацію бізнесу й активний вихід компаній за межі національних кордонів як найважливішу характеристику глобалізації світової економіки. Досліджено тенденції транснаціоналізації світової економіки на сучасній етапі.

**Ключові слова:** економіка, бізнес, промисловість, корпорація, транснаціоналізація, світова економіка, глобалізація, транснаціональні корпорації (ТНК), інтернаціоналізація, прямі іноземні інвестиції, концентрація капіталу.

**Annotation.** *Considered transnationalization businesses and companies active out across national borders as the most important characteristic of globalization of the world economy. The tendencies transnationalization of the world economy today.*

**Keywords:** *economy, business, industry, corporation, transnationalization, world economy, globalization, transnational corporations (TNCs), internationalization, foreign direct investment, capital concentration.*

Актуальность темы обусловлена постоянно возрастающей ролью транснациональных корпораций в процессе мирового воспроизводства. Крупнейшие транснациональные корпорации («General Motors», «Ford», «IBM», «Royal Dutch Shell», «Макдональдс») распоряжаются средствами, превышающими размер национального дохода многих суверенных национальных государств, а международный характер операций определяет их практически вне контроля любых национальных органов власти.

Крупнейшие в мире транснациональные корпорации все больше проникают на украинский рынок. В нашей стране уже начинают возникать и развиваться филиалы крупных транснациональных корпораций. Среди самых известных ТНК, создавших дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в Украине, «Tetra Pak», «Procter & Gambel», «Dow Chemical Company», «Лукойл», «Damen Shipyards», «Reynolds», «Philip Morris Inc.», «British American Tobacco», «Balticbeverage Holding», «Interbrue», «Kraft Jacobs Sushard», «Nestle», «Coca-Cola», «Cargill». При этом крупнейшими инвесторами в Украине являются транснациональные корпорации США и России.

Изучением проблемы занимаются ученые-экономисты и политики всего мира, среди них Робинсон У., Робертсон Р., Левитт Т., Стиглиц Д., Омэ К., Новицкий В., Рогач А., Швиданенко А., Шевченко В. и др.

Целью написания статьи является изучение роли и функций транснациональных компаний в условиях глобализации. Современный этап эволюции мировой цивилизации характеризуется снижением роли материальных факторов производства и повышением значимости информации и знаний как основных производственных ресурсов. Характерные черты постиндустриальной экономики – это интеллектуализация используемых технологий, обеспечивающая повышение производительности труда, рост наукоемкости товаров, повышение значения деятельности, связанной с производством, хранением и передачей знаний, глобализация мировой экономики и жесткая конкуренция, приводящая к сокращению жизненного цикла продукции и к необходимости постоянного внедрения инноваций [1].

Глобализация экономики – это наиболее высокая ступень развития интернационализации хозяйственной деятельности, сочетающая, во-первых, создание и развитие транснациональных корпораций, деятельность которых позволяет обойти многочисленные барьеры; во-вторых, согласованные межгосударственные меры по формированию единого мирового рыночного пространства [2].

Глобализация сказывается на экономике всех стран. Она затрагивает производство товаров и услуг, использование рабочей силы, инвестиции, технологии и их распространение из одних стран в другие. Все это в итоге отражается на эффективности производства, производительности труда и конкурентоспособности. Именно глобализация вызывает обострение международной конкуренции. В свою очередь, транснационализация ускоряет продвижение мировой экономики к глобализации, что определяет существенные изменения ее характера в современных условиях.

Основными признаками транснациональных компаний являются: – производство товаров или услуг осуществляется не менее чем в шести странах;

- доля иностранных работников составляет не менее 25 %;
- структура активов составляет не менее 25 % капиталовложений за рубежом;
- годовой объем не менее 1 млрд долл.;
- объем реализации товаров за пределами материнской компании не менее 20 %;
- единая стратегия управления развитием национальных предприятий, входящих в организационную структуру транснациональной компании [3].

В последние десятилетия транснациональным корпорациям уделяется много внимания. Сегодня нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия транснациональных корпораций. В начале XXI в. в мире насчитывается более 85 тысяч транснациональных компаний и 850 тысяч их филиалов. Материнские компании расположены главным образом в развитых странах (50,2 тыс.). Значительное количество филиалов приходится на развивающиеся страны (495 тыс.). Около половины мирового промышленного производства и внешней торговли сосредоточено в транснациональных корпорациях. Они контролируют примерно 80 % патентов и лицензий на изобретения, новые технологии и ноу-хау. Под контролем транснациональных корпораций находятся отдельные товарные рынки: 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85 % рынка меди и бокситов, 80 % рынка чая и олова, 75 % рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов. До половины экспортных операций США осуществляются аме-

риканскими и зарубежными транснациональными корпорациями, в Великобритании аналогичные операции осуществляют до 80 % ТНК, в Сингапуре – до 90 %. На предприятиях транснациональных корпораций работают более 70 млн чел., ежегодно они производят более чем на 1 трлн. долл. продукции. С учетом различной инфраструктуры и смежных отраслей транснациональные корпорации обеспечили работой 150 млн чел.

Крупнейшие транснациональные корпорации расположены, как правило, в развитых странах. Так, в двадцатку крупнейших корпораций входят транснациональные корпорации США, Японии, Нидерландов, Франции и Великобритании [4]. Специфическая особенность транснационального бизнеса состоит в том, что транснациональные корпорации имеют возможность учитывать потребности мирового рынка и в значительной степени формировать спрос на свою продукцию до начала ее производства. Формируя межнациональные производственные комплексы, транснациональные корпорации получают возможность шире использовать преимущества международного разделения труда и международной кооперации производства и влиять на весь характер международных экономических отношений.

Для отнесения корпораций к транснациональным обычно применяют следующие критерии:

- количество стран, где действует корпорация (от двух до шести);
- определенный размер корпорации;
- минимум доли иностранных операций в доходах или продажах корпорации (25 %);
- владение не менее 25 % голосующих акций в трех или более странах;
- интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации.

Для оценки уровня транснационализации корпорации используют соответствующий индекс, представляющий собой среднее значение следующих трех показателей: отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых в компании [5].

Транснациональные корпорации осуществляют инвестиции, приносят новые технологии производства и управления, увеличивают ВВП, положительно влияют на платежный баланс, способствуя увеличению экспортной выручки или снижая импорт. Такие изменения укрепляют экономику страны, повышают уровень жизни ее граждан.

Основными угрозами глобализации и роста количества транснациональных корпораций являются:

- монополизация рынка;
- угроза суверенитету малых государств;
- угроза экологии.

В 2014 г. в Украине действовало более тридцати мировых транснациональных корпораций. Среди них заслуживают внимания транснациональные корпорации, занимающиеся производством продукции на территории Украины и, как следствие, развивающие промышленный потенциал страны и создающие новые рабочие места. Компания «ТНК-ВР Украина» начала свою работу 11 июня 2004 г. в связи с решением создать предприятие, которое бы являлось центром корпоративного управления «ТНК-ВР Украина» и осуществляло координацию бизнес-деятельности на ее территории. McDonald's, сеть ресторанов быстрого питания, существует в Украине 13 лет. В 2004 г. центральный офис компании General Electric закончил комплексную оценку деловой репутации фирмы СИНАПС и предоставил ей права официального дистрибьютора на территории Украины [3].

К сожалению, кризис 2008–2009 гг. отбросил украинскую экономику на несколько лет назад, а кризисные процессы 2014–2016 гг. все больше ухудшают позиции Украины в мировой экономике в среднесрочной перспективе. Современная украинская экономика все больше отстает от мировых тенденций и того ускорения, которое демонстрируют успешные мировые экономики.

Формирование украинских международных корпораций может стать одним из стратегических приоритетов украинской государственной политики. Поэтапный анализ развития ТНК позволяет выявить такие тенденции транснационализации мировой экономики:

- бурное развитие сверхкрупных корпораций, которые становятся основными игроками в мировой экономике, в том числе за счет роста филиальной сети ТНК;
- снижение степени привязки ТНК и производимой ими продукции к материнским странам за счет развития мирового фондового рынка и использования механизма стратегического альянса;
- концентрация капитала, поскольку в условиях рыночной экономики она является фактором выживания в конкурентной борьбе, обеспечивая снижение издержек производства, возможность наилучшего осуществления НИ ОКР, эффективную рекламу, минимизацию накладных расходов и других затрат;
- образование и рост транснациональных корпораций как результат интернационализации экономики и развития мирового рынка;

– транснаціоналізація капітала стає характерною рисою інституціонального розвитку всієї сучасної економіки.

Таким чином, транснаціональні корпорації представляють собою достатньо складне і постійно розвивається явище в системі світових господарських зв'язків, що потребує особливого уваги з боку держави і міжнародного контролю, особливо в умовах світового фінансового кризису.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зайцева И. С.

**Литература:** 1. Филиппов В. А., Богатырева Л. В. Аналитические центры и транснациональные корпорации. М.: ЛЕНАНД, 2008. 152 с. 2. Владимирова И. Г. Исследование уровня транснациональности компаний. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2010. № 6. С. 114–116. 3. Куликов Р. А. К вопросу определения критериев понятия ТНК. *Международное публичное и частное право*. 2004. № 2 (17). С. 3–11. 4. Черников Г. П., Черникова Д. А. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир. М.: Экономика, 2008. 399 с.

## ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ОПЕРАЦІЙ ІЗ НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

УДК 657.92:331.21

Вернигор Є. В.

Магістрант 1 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто поняття судово-економічної експертизи, визначено його завдання в дослідженні операцій із нарахування та виплати заробітної плати. Проаналізовано зміст та особливості етапів проведення експертних досліджень операцій, що є пов'язаними із розрахунками з оплати праці.

**Ключові слова:** суд, експерт, експертиза, заробітна плата, порушення, судово-економічна експертиза.

**Аннотация.** Рассмотрены понятия судебно-экономической экспертизы, определены ее задачи в исследовании операций по начислению и выплате заработной платы. Проанализированы содержание и особенности этапов проведения экспертных исследований операций, связанных с расчетами по оплате труда.

**Ключевые слова:** суд, эксперт, экспертиза, заработная плата, нарушения, судебно-экономическая экспертиза.

**Annotation.** The notions of judicial and economic expertise, defined its objectives in the study assessed the operations and the payment of wages. Analyzed the content and features of the stages of expert research operations are related to the calculation of wages.

**Keywords:** court, expert, examination, wage, violations, judicial and economic expertise.

Ефективний розвиток нашої держави є неможливим без системи економічних заходів дотримання законодавства підприємствами України. На жаль, сучасні радикальні реформи, що є здійснюваними в нашій країні, супроводжуються криміналізацією суспільства й зростанням злочинності, особливо в економічній і фінансовій



сферах, а це створює реальну загрозу національній економіці країни. Нині економічна злочинність є дуже поширеною, її масштаби значно зросли в галузях фінансового господарства, грошово-кредитних відносин, зовнішньоекономічної діяльності, приватизації державного майна тощо.

Ці фактори зумовлюють необхідність ефективної боротьби правоохоронних органів із правопорушеннями в сфері бухгалтерського та податкового обліку, фінансів, ціноутворення, що, у свою чергу, обумовлює необхідність залучення до боротьби саме експертів-економістів для безпосереднього проведення судово-економічної експертизи, у тому числі в питаннях розрахунків з оплати праці.

Особливості методики проведення судово-економічної експертизи операцій із нарахування та виплати заробітної плати досліджують Базась М. Ф., Базилевич В. Д., Бандурка О. М., Білуха М. Т., Понікаров В. Д. та ін.

Метою написання статті є вивчення й узагальнення етапів експертних досліджень операцій, що є пов'язаними із розрахунками з оплати праці. Об'єктом дослідження є розрахунки з заробітної плати працівників підприємств. Предметом дослідження є судово-економічна експертиза нарахування та виплати заробітної плати.

Судово-економічна експертиза являє собою особливий клас експертних досліджень, об'єднаних спільністю знань різних наук економічного профілю, трансформованих для потреб правосуддя [1]. Специфічні особливості судово-економічної експертизи є визначуваними тим, що об'єктами експертного дослідження є документальні дані – носії економічної інформації [2].

Судово-економічна експертиза є одним із найпоширеніших видів судових експертиз. Необхідність у судово-економічній експертизі виникає під час розслідування й судового розгляду цивільних справ про привласнення, посадові (службові) злочини, а також у цивільних справах, коли необхідно проаналізувати дані про фінансово-господарські операції, що є відображуваними у бухгалтерському обліку [3].

Облік заробітної плати є однією з найгрозомізкіших і найважливіших ділянок у бухгалтерському обліку підприємства і відповідно в судово-економічній експертизі. Як засвідчує практика, велика кількість порушень і корисливих зловживань допускається під час здійснення операцій, що є пов'язаними із розрахунками щодо оплати праці [4].

Завданням судово-економічної експертизи в дослідженні операцій щодо нарахування та виплати заробітної плати є активізація господарського механізму на раціональне використання трудових ресурсів, стимулювання працівників за результатами їх праці, тобто правильне здійснення розподільних функцій за розміром трудових затрат у знову створений продукт [5].

Як правило, експертне дослідження операцій, що є пов'язаними із розрахунками з оплати праці, проводять за етапами (табл. 1) [4; 5].

Таблиця 1

**Етапи експертних досліджень операцій, що є пов'язаними із розрахунками з оплати праці**

| Етапи                                                                                                             | Зміст та особливості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1. Аналіз штатної дисципліни                                                                                      | Порівнюють фактичний штат працівників зі штатним розписом, тобто перевіряють, чи не допускається утримання посад, не передбачених штатним розписом                                                                                                                                                                                                         |
| 2. Перевірка законності оплати праці тих, хто працює за сумісництвом                                              | Працівники отримують заробітну плату за фактично виконані роботи, здійснювані на підставі трудових договорів або договорів цивільно-правового характеру; правовідносини регулюються Кодексом законів про працю України або Цивільним кодексом України                                                                                                      |
| 3. Перевірка правильності встановлення тарифних ставок та окладів працівникам підприємств, організацій та установ | Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є базою для формування й диференціації розмірів заробітної плати                                                                                                             |
| 4. Перевірка стану розрахунків з оплати праці                                                                     | Зіставлення показників поточної й річної звітності з даними аналітичного й синтетичного обліку заробітної плати. Для контролю за правильністю визначення заробітку працівників, що перебувають на погодинній оплаті праці, використовують показники табельного обліку                                                                                      |
| 5. Перевірка правильності нарахування виплат                                                                      | Для перевірки правильності нарахування виплат експерт перевіряє відповідність розрахунків порядку обчислення середньої заробітної плати (у випадках законодавчого підвищення тарифних ставок і посадових окладів заробітна плата й інші виплати, що беруться до уваги для розрахунку середнього заробітку, мають коригуватися на коефіцієнт їх підвищення) |
| 6. Порядок надання відпусток (є регульованим Законом України «Про відпустки»)                                     | Експерт-бухгалтер перевіряє порядок оплати відпусток у межах їх тривалості, а також законність і правильність створення резерву на оплату відпусток робітників                                                                                                                                                                                             |
| 7. Законність і правильність утримань із заробітної плати                                                         | Експерт-бухгалтер перевіряє правильність утримань із заробітної плати                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 8. Перевірка достовірності розрахункових і платіжних відомостей із заробітної плати                               | Порівнюють підписи працівників у відомості на одержання заробітної плати за будь-який місяць і підписи на заявах про прийняття на роботу або у відомостях. Це дозволяє розкривати випадки видачі заробітної плати підставним і вигаданим особам                                                                                                            |

Закінчення табл. 1

| 1                                                                                       | 2                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9. Перевірка підстав для виплат заробітної плати                                        | Виявлення необґрунтованих виплат заробітної плати на підставі помилкових даних, що надаються робітниками, які ведуть облік виробітку та відпрацьованого часу                          |
| 10. Перевірка правильності оформлення відповідних документів на виплату депонованих сум | Визначається, чи правильно зроблено перенесення депонованих сум із розрахунково-платіжної відомості до депонентської відомості, журналу обліку депонованих сум і депонентської картки |

Таким чином, ефективність боротьби з корисливими правопорушеннями, у тому числі із правопорушеннями, що є пов'язаними з виплатою заробітної плати, залежить від професіоналізму кадрів правоохоронних органів, а також експертів-бухгалтерів, від опанування ними бухгалтерського обліку, контролю, економічного аналізу, фінансового й господарського права, зокрема тактичних і методичних аспектів використання документів під час виявлення й розслідування таких злочинів. За умов реформування економіки України частіше змінюється нормативна база з питань оплати праці, тому експерт-бухгалтер має постійно стежити за цими змінами та враховувати їх у практичній діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кожушко О. В.

**Література:** 1. Дикань Н. В., Борисенко І. І. Менеджмент: навч. посіб. Київ: Знання, 2008. 389 с. 2. Білуха М. Т. Судово-бухгалтерська експертиза: підручник. Київ: Воля, 2004. 656 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. Житомир: Рута, 2004. 460 с. 4. Понікаров В. Д., Попова С. М., Попова Л. М. Судово-економічна експертиза: навч. посіб. Харків: Еспада, 2008. 272 с. 5. Мумінова-Савіна Г. Г. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 268 с.

## СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

УДК 331

Вискребенцова В. Ю.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проведено аналіз основних тенденцій розвитку трудових ресурсів в Україні із урахуванням базових показників: демографічного, професійного й освітнього потенціалу, а також матеріального стану населення. Запропоновано заходи задля мінімізації негативних тенденцій у цій сфері.

**Ключові слова:** праця, ресурси, потенціал, матеріальний стан, трудові ресурси, демографічний потенціал, освітній потенціал, професійний і кваліфікаційний потенціали.

**Аннотация.** Проведен анализ основных тенденций развития трудовых ресурсов в Украине с учетом базовых показателей: демографического, профессионального и образовательного потенциала, а также материального положения населения. Предложены меры для минимизации негативных тенденций в этой сфере.

**Ключевые слова:** труд, ресурсы, потенциал, материальное положение, трудовые ресурсы, демографический потенциал, образовательный потенциал, профессиональный и квалификационный потенциалы.

**Annotation.** The analysis of the main trends of the labor force in Ukraine, taking into account basic indicators: demographic, professional and educational potential and financial status of the population. The measures to minimize the negative trends in this area.

**Keywords:** labor, resources, potential, financial status, human resources, demographic potential, educational potential, professional and qualifying potentials.

Актуальність дослідження полягає в новітньому підході до питань формування трудових ресурсів та особливостей їх розвитку на сучасному етапі становлення суспільних відносин. Дослідженням охоплено частину населення, яка є або може бути суб'єктом трудових відносин. В економічній літературі цю категорію визначають як трудові ресурси. Основну частину трудових ресурсів країни становить її населення працездатного віку, а також підлітки й особи пенсійного віку, які є ще спроможними працювати.

Проблеми трудових ресурсів досліджують Венедіктов В. С., Прибиткова І. М., Римаренко Ю. І. та ін.

Метою написання статті є аналіз стану, перспектив розвитку й формування трудових ресурсів у нашій країні.

Відомо, що стан і розвиток економіки будь-якої держави є визначуваним кількістю та складом його населення, його трудовими і творчими можливостями. Зміни в складі та чисельності населення спричиняють трансформацію в кількісному й якісному складі трудових ресурсів. Кількісні показники містять дані про чисельність і склад трудових ресурсів відповідно до статі, віку, місця проживання. Якісні показники охоплюють освітній рівень, професійно-кваліфікаційну структуру й інші характеристики трудових ресурсів.

Згідно із визначенням американського економіста Самуельсона П. А., населення є основним фактором будь-якого господарства. Під населенням у науковій літературі розуміють сукупність людей, які живуть на певній території – у районі, місті, регіоні, країні. Ця сукупність постійно відновлюється в процесі відтворення життя, а також перебуває в стані саморозвитку, створюючи головний матеріальний компонент людського суспільства – суб'єкт соціальних відносин [1].

Проблема розвитку трудових ресурсів в Україні є надзвичайно актуальною. Нині значні недоліки в цій сфері негативно позначаються на макроекономічних показниках зокрема і на соціально-економічній ситуації в цілому. Без підвищення кількісних і якісних показників трудових ресурсів Україна не зможе успішно конкурувати з іншими країнами, економічні системи яких мають переваги за рахунок високої якості трудових ресурсів (країни Західної Європи, США, Японія) або за рахунок їх високої кількості та низької вартості (Китай, країни Південно-Східної Азії).

Демографічні показники є визначальним фактором кількісного складу трудових ресурсів. Нині в Україні спостерігається скорочення чисельності населення. За даними Держкомстату, за п'ять років воно скоротилося на 3033,6 млн осіб (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Чисельність населення України, 2010–2015 рр., млн

| Рік  | Чисельність населення |         |          |
|------|-----------------------|---------|----------|
|      | Разом                 | Міське  | Сільське |
| 2010 | 45962,9               | 31524,8 | 14438,1  |
| 2011 | 45778,5               | 31441,6 | 14336,9  |
| 2012 | 45633,6               | 31380,9 | 14252,7  |
| 2013 | 45553,0               | 31378,6 | 14174,4  |
| 2014 | 45426,2               | 31336,6 | 14089,6  |
| 2015 | 42929,3               | 29673,1 | 13256,2  |

Значна інертність відтворення трудових ресурсів не дозволяє сподіватися на швидке подолання негативних тенденцій у цій сфері й потребує комплексних підходів на загальнодержавному рівні. Зазначені тенденції на сучасному етапі проявляються у вигляді звуження демографічної бази відтворення трудового потенціалу через зниження народжуваності, зростання смертності, скорочення середньої очікуваної тривалості життя, погіршення статеві-вікової структури, загальне старіння населення, розширення масштабів депопуляції (табл. 2) [5].

За період 2008–2015 рр. середній вік населення зріс із 38,5 до 39,7 років. Постійно зростає кількість осіб пенсійного віку (16 % від кількості населення країни в 2015 р.). За міжнародними стандартами, населення країни вважають старим, якщо частка осіб пенсійного віку перевищує 12 %. Відтак за умов локалізації працездатного віку в межах 16–59 років на 1000 осіб працездатного населення припадатиме 63 особи непрацездатного віку [5].

Додатковим демографічним фактором, що обмежує розвиток трудових ресурсів, є міграція населення. За даними Держкомстату України, протягом 2010–2015 рр. з нашої держави виїхало 6,27 млн осіб. Особливо непо-

коїть, що майже 30 % мігрантів є висококваліфікованими фахівцями, які користуються великим попитом у розвинених країнах [4].

Таблиця 2

**Розподіл постійного населення України за окремими віковими групами, 2010–2015 рр.**

| Рік  | Розподіл постійного населення за окремими віковими групами, млн |            |            |             |            |               |               |               |
|------|-----------------------------------------------------------------|------------|------------|-------------|------------|---------------|---------------|---------------|
|      | 0–14 років                                                      | 0–15 років | 0–17 років | 16–59 років | 15–64 роки | 18 і понад 18 | 60 і понад 60 | 65 і понад 65 |
| 2010 | 6982,6                                                          | 6982,6     | 8081,1     | 29328,6     | 32130,2    | 37701,5       | 9471,4        | 7168,8        |
| 2011 | 6975,7                                                          | 6975,7     | 8003,3     | 29090,1     | 32137,0    | 37594,9       | 9532,4        | 6965,2        |
| 2012 | 6531,5                                                          | 6993,1     | 7971,6     | 28842,2     | 31993,3    | 37481,7       | 9618,0        | 6928,5        |
| 2013 | 6620,6                                                          | 7047,7     | 7990,4     | 28622,9     | 31846,8    | 37382,3       | 9702,1        | 6905,3        |
| 2014 | 6710,7                                                          | 7120,1     | 8009,9     | 28372,5     | 31606,4    | 37236,0       | 9753,3        | 6928,8        |
| 2015 | 6449,2                                                          | 6816,0     | 7614,7     | 26613,3     | 29634,7    | 35145,0       | 9330,4        | 6675,8        |

Загальна потреба в працівниках у країні з роками зменшується. Трудові ресурси України завжди відзначалися досить високим кваліфікаційним рівнем (питома вага фахівців із вищою та середньою спеціальною освітою становить приблизно 29 %), але останнім часом професійність робочої сили почала зменшуватися. На жаль, цей процес із часом може набути незворотного характеру, що значною мірою посилюватиме вже наявну невідповідність підготовлених кадрів потребам ринку праці (табл. 3) [6].

Таблиця 3

**Потреба роботодавців України у працівниках, 2013–2015 рр.**

| Показник                                                                | 2013  | 2014  | 2015 |
|-------------------------------------------------------------------------|-------|-------|------|
| Потреба в працівниках загалом                                           | 282,7 | 199,1 | 167  |
| Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) | 22,4  | 13,8  | 11,6 |
| Професіонали                                                            | 39,7  | 26,2  | 20,8 |
| Фахівці                                                                 | 29,3  | 19,4  | 17   |
| Технічні службовці                                                      | 7,7   | 7,1   | 6,5  |
| Кваліфіковані робітники з інструментом                                  | 54    | 37,3  | 29,9 |

Аналізуючи фактори впливу на стан трудових ресурсів в Україні, слід зазначити, що деформація структури трудових ресурсів поглиблюється внаслідок тривалого спаду в економіці та загострення кризових явищ у соціально-економічній і політичній сферах. Задля поліпшення ситуації із трудовими ресурсами необхідно негайно вживати заходів у демографічній, професійно-кваліфікаційній та освітній сферах.

1. У демографічній сфері:

– провести експертизу орієнтованих на забезпечення повного відтворення населення, поліпшення стану здоров'я та зростання тривалості життя проєктів соціально-демографічного розвитку держави, із подальшою їх інвентаризацією й оптимізацією задля узгодження й забезпечення належного фінансування;

– збільшити кредитування на демографічні цілі, зокрема надання пільгових кредитів молодим сім'ям із дітьми, кредитування пільгового молодіжного житлового будівництва, прискорення реалізації пенсійної реформи та підвищення її ефективності, посилення державних гарантій щодо забезпечення медичних заходів охорони здоров'я населення;

– розширити діапазон працездатного віку шляхом створення умов для добровільного збільшення пенсійного віку;

– розробити пропозиції щодо приєднання України до багатосторонніх та укладання двосторонніх міжнародних договорів щодо трудової міграції;

– активізувати політику щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці.

2. У професійно-кваліфікаційній та освітній сферах:

– підвищити конкурентоспроможність навчальних закладів шляхом постійного моніторингу заявлених і працевлаштованих спеціалістів задля збереження рівноваги між попитом і пропозицією;

– забезпечити гарантії працевлаштування молоді за фахом після одержання освіти шляхом укладання договорів між випускниками та підприємствами;

– розробити механізм прогнозування створення нових високотехнологічних робочих місць;

– створити систему постійного інформування населення стосовно наявних вакансій за регіонами, видами економічної діяльності й професійними групами [2].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

**Література:** 1. Стешенко В. Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові, напрями протидії. Київ, 2001. 560 с. 2. Іванісов О. В. Удосконалення регулювання зайнятості трудових ресурсів в Україні. *Коммунальное хозяйство городов*. 2008. № 80. С. 248–253. 3. Іванісов О. В., Ермоленко О. А., Доровський О. Ф. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 388 с. 4. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html). 5. Державна служба статистики України. Населення України. URL: [http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile\\_c.asp](http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp). 6. Державна служба зайнятості України // Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. URL: <http://www.dcz.gov.ua>.

## ОБЛІК І АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В УКРАЇНІ

УДК 338.26 (657.1)

Воротинцева Р. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості організації обліку дебіторської заборгованості, проаналізовано фактори, що зумовлюють її зростання. Наведено основні методи й етапи проведення аналізу дебіторської заборгованості, що є придатними для застосування на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** постачальники, покупці, аналіз, заборгованість, дебіторська заборгованість, динаміка заборгованості, облік дебіторської заборгованості.

**Аннотация.** Рассмотрены особенности организации учета дебиторской задолженности, проанализированы факторы, определяющие ее рост. Приведены основные методы и этапы проведения анализа дебиторской задолженности, применяемые на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** поставщики, покупатели, анализ, задолженность, дебиторская задолженность, динамика задолженности, учет дебиторской задолженности.

**Annotation.** The features of the account receivables, analyzed the factors that contribute to its growth. The basic methods and stages of analysis of receivables that are suitable for use in domestic enterprises.

**Keywords:** suppliers, customers, analysis, debt, receivables, debt dynamics, account receivables.

Нині дебіторська та кредиторська заборгованість є невід'ємною частиною системи розрахунків між підприємствами України, проте цьому питанню не приділяється належна увага. Багато підприємств мають прострочену й безнадійну дебіторську заборгованість, скорочуються обсяги продажів, виникають проблеми із платоспроможністю і ліквідністю. Основною проблемою більшості підприємств є дефіцит оборотних коштів. Це є пов'язаним із кризою неплатежів, неефективним управлінням оборотними активами, недоліками системи управління підприємства. Основними причинами є збої в русі фінансових і матеріальних потоків, зокрема, поява надлишків запасів



незавершеного виробництва та готової продукції, збільшення термінів погашення дебіторської заборгованості, вплив інфляції на оборотні кошти. Дефіцит оборотних коштів призводить до скорочення грошового потоку, зниження рівня платоспроможності підприємства і, як наслідок, зниження маржинального прибутку [1].

Основною ціллю всіх комерційних організацій є отримання прибутку. У зв'язку із цим фінансові служби і керівництво компанії в своїй діяльності зобов'язані приділяти увагу зниженню дебіторської та кредиторської заборгованості, високий ступінь якої може негативно позначитися на фінансовій стійкості підприємства.

Дебіторська заборгованість є сумою боргів, утвореною юридичними або фізичними особами в результаті господарських відносин між ними, або, інакше, це відволікання коштів з обігу організації та використання їх іншими організаціями або фізичними особами [2].

Питання обліку й аналізу дебіторської заборгованості досліджують Уолш К., Брейлі Р., Куденко Г., Новікова Н., Білик М., Момот Т., Смачило В., Шулешко А. та ін.

Метою написання статті є дослідження особливостей обліку дебіторської заборгованості, основних методів та етапів проведення її аналізу.

Звягін С. А. під дебіторською заборгованістю розуміє майнові вимоги організації до юридичних і фізичних осіб, які входять до складу активу, а також до її працівників, які по відношенню до підприємства є боржниками [11]. Дебіторська заборгованість є показником, рівень значення якого визначається різними зовнішніми й внутрішніми факторами. Одним із таких факторів, що суттєво впливає на ефективність результатів роботи щодо зниження величини дебіторської заборгованості та зміцнення дисципліни розрахунків із різними контрагентами, є якість надаваної бухгалтерським обліком інформації про стан розрахунків.

Аналіз літературних джерел дозволяє [1–12] визначити фактори, що впливають на величину дебіторської заборгованості:

- загальний обсяг продажів організації;
- умови розрахунків з дебіторами;
- політика стягнення дебіторської заборгованості: чим більшу активність щодо стягнення дебіторської заборгованості проявляє організація, тим меншими є її залишки і вищою якість;
- платіжна дисципліна покупців;
- стан бухгалтерського обліку, обґрунтованість проведення інвентаризації, наявність ефективної системи внутрішнього контролю;
- якість аналізу дебіторської заборгованості й послідовність у використанні його результатів.

У загальному вигляді зміни обсягу дебіторської заборгованості за рік можуть бути схарактеризованими даними балансу. Для цілей внутрішнього аналізу слід залучати відомості аналітичного обліку: дані журналів-ордерів або відомостей обліку розрахунків із покупцями, замовниками, постачальниками, підзвітними особами, іншими дебіторами. Дебіторська заборгованість виникає в результаті розбіжності дати появи зобов'язань із датою платежів за ними. Тому основними завданнями обліку дебіторської заборгованості є:

- розподіл дебіторської заборгованості за видами заборгованостей, боржниками і термінами погашення заборгованостей, визначення законності проведення розрахункових операцій;
- визначення обсягів непогашеної дебіторської заборгованості та своєчасне виявлення розрахункових документів, не оплачених контрагентами організації;
- визначення складу й обсягів непогашеної дебіторської заборгованості, що є пов'язаними з розрахунками за авансами, претензіями й іншими розрахунками, визначення причин їх виникнення, а також виявлення можливостей їх погашення;
- визначення складу й обсягів непогашеної дебіторської заборгованості за розрахунками з працівниками організації – матеріально-відповідальними й підзвітними особами, визначення причин їх виникнення, а також виявлення можливостей їх погашення;
- своєчасне виявлення простроченої дебіторської заборгованості, визначення її обсягів і частки в загальній заборгованості, постійний контроль за фінансовим станом боржників, які мають прострочену заборгованість, пошук можливостей для її погашення [11].

У рамках вирішення цих завдань важливе значення має своєчасне й повне виявлення боржників організації, достовірне й обґрунтоване відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку, контроль її погашення [12].

Дебіторська заборгованість тимчасово відволікає кошти з обігу організації та дозволяє використовувати їх в обігу інших організацій. Це на деякий час знижує платоспроможність організації, тобто призводить до ускладнення у виконанні зобов'язань.

Аналіз дебіторської заборгованості є частиною загальної політики управління оборотними активами, спрямованою на розширення обсягу реалізації товарів. Він полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості й забезпеченні своєчасного її погашення. До аналізу дебіторської заборгованості належить комплекс взаємопов'язаних питань стосовно оцінювання фінансового становища підприємства.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу дебіторської заборгованості є дані бухгалтерського балансу та пояснення до нього, а також дані аналітичного обліку. На деяких стадіях аналізу можуть бути додатково використані первинні документи та реєстри, у яких здійснюється облік окремих статей дебіторської заборгованості.

Аналіз стану дебіторської заборгованості слід здійснювати поетапно:

- загальне оцінювання динаміки обсягу дебіторської заборгованості в цілому і в розрізі статей. Аналіз рівня дебіторської заборгованості можна проводити за допомогою абсолютних і відносних показників, які потрібно розглядати в динаміці. Кількісний аналіз дебіторської заборгованості дозволяє перейти до аналізу якісного стану дебіторської заборгованості;

- аналіз динаміки, складу, причин і давності утворення дебіторської заборгованості, визначення наявності в її складі сум, нереальних для стягнення, або таких, за якими закінчуються терміни позовної давності. Якщо такі є, то необхідно терміново вжити заходів щодо їх стягнення. Особливу увагу слід звернути на давні борги і найбільші суми заборгованості.

Різке зростання дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про зростання обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Зменшення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо воно відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість скорочується через зменшення відвантаження продукції, це свідчить про зниження ділової активності організації. Якісний стан дебіторської заборгованості характеризує ймовірність її отримання в повній сумі. Показником цієї ймовірності є термін утворення заборгованості, а також питома вага простроченої заборгованості.

Особливу увагу слід звернути на сумнівну дебіторську заборгованість, тобто борги, які можуть бути не отримані організацією. Наявність сумнівної (невиправданної) заборгованості свідчить, що в організації є проблеми в системі розрахунків із покупцями і замовниками. Для аналізу співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості використовують також коефіцієнт співвідношення кредиторської й дебіторської заборгованості. Результати аналізу дебіторської заборгованості за термінами настання платежу дозволяють скласти картину стану розрахунків компанії та звернути увагу на заборгованість із тривалим терміном погашення. Крім того, такий аналіз може бути корисним для складання прогнозу надходження грошових коштів.

Таким чином, практичний досвід переконливо доводить неможливість успішного функціонування підприємства без правильної організації обліку й управління дебіторською заборгованістю. Методика аналізу дебіторської заборгованості передбачає оцінювання складу та руху дебіторської заборгованості на основі складання аналітичних таблиць і розрахунку показників оборотності дебіторської заборгованості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2006. 560 с. 2. Ивашкевич В. Б., Семенова И. М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 189 с. 3. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Киев: Companion Group, 2010. 399 с. 4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 1008 с. 5. Куденко Г. О. Удосконалення механізму зниження заборгованості за електроенергію електропостачальних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Дніпропетровськ, 2004. 18 с. 6. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1 (43). С. 75–82. 7. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24–37. 8. Момот Т. В., Бреславська Г. М. Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Коммунальное хозяйство городов*. 2008. № 85. С. 201–211. 9. Смачило В., Дубровская Е. Управление дебиторской задолженностью. *Финансовый директор*. 2007. № 5 (57). С. 47–53. 10. Шулешко А. В., Наєзжая М. А. Удосконалення методики аналізу дебіторської заборгованості. *Науковий вісник державної академії статистики, обліку та аудиту*. 2008. № 3. С. 61–67. 11. Звягін С. А. Аналіз дебіторської заборгованості для цілей бухгалтерської експертизи. *Бухгалтерський облік*. 2007. № 9. С. 76–79. 12. Мездриков Ю. В. Аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Економічний аналіз: теорія і практика*. 2008. № 9. С. 39–41.

## ЛІЗИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

УДК 331.5.07

Висоцький М. С.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано точки зору науковців стосовно визначення етапів процесу відбору персоналу. Визначено основні джерела підбору персоналу. Досліджено види лізингу персоналу, їх сутність, особливості, переваги та недоліки.

**Ключові слова:** організація, персонал, відбір персоналу, рекрутинг, кадрове агентство, лізинг персоналу, аутсорсинг, аутстафінг.

**Аннотация.** Проанализированы точки зрения ученых относительно определения этапов процесса отбора персонала. Определены основные источники подбора персонала. Исследованы виды лизинга персонала, их сущность, особенности, преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** организация, персонал, отбор персонала, рекрутинг, кадровое агентство, лизинг персонала, аутсорсинг, аутстаффинг.

**Annotation.** Researchers analyzed perspective on the definition stages of personnel selection. The main source of recruitment. Investigated leases personnel, their nature, characteristics, advantages and disadvantages.

**Keywords:** organization, staff, selection of personnel, recruitment, recruitment agency, staff leasing, outsourcing, outstaffing.

За сучасних умов істотно зростає значущість і рівень вимог до рекрутингу. Відбір персоналу традиційно розглядають як процес вивчення професійних і психологічних якостей працівника задля визначення його здатності виконувати посадові обов'язки на певному робочому місці або посаді та вибір з сукупності претендентів найбільш придатного з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, здібностей та інтересів, що задовольняють цілям організації.

Якісне проведення підбору персоналу забезпечує ефективне функціонування підприємства й є основою майбутнього розвитку. Здійснення рекрутингу із використанням послуг спеціальних агентств називають лізингом персоналу. Він полягає в тому, що підприємство використовує сторонні організації для забезпечення своєї діяльності необхідними трудовими ресурсами. Забезпечення необхідного рівня якості рекрутингу є пріоритетним завданням HR-відділу підприємства або рекрутингового агентства.

На рівні фірм, організацій і підприємств проблеми пошуку персоналу ще не є цілком усвідомленими, а в процесі їх вирішення не є використовуваними досягнення світової й вітчизняної науки та практики. Вивченням різних аспектів проблеми займаються Анікіна Б. А., Белікова В. М., Волобуєва М. К., Воронкова В. Г., Комарова В. В., Кузнецова Н. В. та ін. Але далеко не всі проблеми, що є пов'язаними з рекрутингом персоналу, є нині вирішеними. Важливим є визначення етапів відбору персоналу, джерел підбору та їх особливостей.

Метою написання статті є аналіз видів лізингу персоналу задля його ефективного використання.

Значення терміна «рекрутинг» походить від французького «recruit», «рекрутувати», тобто набирати когонебудь, вербувати, наймати на службу.

Проведений аналіз підходів науковців до виділення окремих етапів процесу відбору персоналу дозволяє виділити серед них аналіз і формування вимог до складу, структури й якісних характеристик персоналу; визначення методів пошуку кандидатів та їх залучення; комплексне оцінювання кандидата (аналіз резюме й анкетних даних, підготовка й проведення відбіркової співбесіди, інтерв'ю, тестування) і перевірку інформації про кандидата; вибір кращого кандидата; пропозицію роботи; затвердження на посаді.

На першому етапі, коли виникає або усвідомлюється потреба у працівниках певної професії та кваліфікації, здійснюється робота з планування потреби в персоналі. Приймання на роботу починається з детального визначення потреб організації й формування основних вимог до кандидата. Далі менеджеру необхідно визначити методи пошуку кандидатів. У сучасній теорії та практиці управління персоналом виділяють активні й пасивні методи набору персоналу. Вибір тих чи інших методів є зумовленим співвідношенням попиту на робочу силу та

пропозиції на ринку праці: активні методи застосовують у разі перевищення попиту на робочу силу над її пропозицією; пасивні – перевищення пропозиції на ринку праці над попитом на робочу силу. Відтак рішення щодо застосування активних чи пасивних методів приймають за результатами аналізу кон'юнктури на ринку праці.

Залежно від чисельності персоналу проблему його підбору вирішують індивідуально. Існує два основні види джерел підбору персоналу: внутрішні та зовнішні. Кожне із зазначених джерел забезпечення трудовими ресурсами має свої переваги й недоліки. Їх спільною рисою є те, що обидва найкраще проявляють свої можливості лише за умов розвинутого ринку праці. Вибір джерел підбору персоналу є визначуваним економічною доцільністю.

До джерел зовнішнього набору належать державні центри зайнятості, регіональні біржі праці; комерційні, у тому числі міжнародні, підприємства й організації із працевлаштування; система контрактів підприємства із навчальними закладами; публікація оголошень у пресі, через радіо, телебачення; ярмарки вакансій, які організують підприємства для випускників навчальних закладів усіх рівнів. Серед внутрішніх джерел підбору персоналу доцільно виділити ті, що є пов'язаними із заміщенням вакансій, а саме: підготовка своїх працівників на підприємстві; просування по службі своїх працівників; пряме звернення до своїх працівників щодо рекомендацій на роботу друзів, знайомих; регулярне інформування всього колективу про наявні вакансії [2; 3].

Поряд із розглянутими основними напрямками комплектування підприємства кадрами існує лізинг, сутність якого полягає в залученні працівників на тимчасові роботи на договірній основі з іншими організаціями.

Для невеликих підприємств ця послуга відіграватиме важливу роль, адже саме невелика за розмірами організація може не мати вакансій для окремих спеціалістів. Ефективність діяльності всієї організації залежатиме від правильно вибраного різновиду лізингу. Види лізингу персоналу, їх сутність і переваги подано в табл. 1 [4–6].

Таблиця 1

## Характеристика видів лізингу персоналу

| Вид                                               | Сутність                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Особливості й переваги                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Підбір тимчасового персоналу (temporary staffing) | Надання лізинговими компаніями тимчасового та сезонного персоналу на короткий термін (на певний проект чи сезонну роботу). За допомогою цього виду лізингу персоналу задовольняють потребу у працівниках під час сезонного навантаження (підвищення обсягів продаж), маркетингових досліджень тощо                                                           | Переваги: можливість швидкого залучення потрібного працівника на певний термін, відсутність витрат на пошук тимчасових працівників, відсутність витрат на кадрове діловодство й адміністрування всіх видів операційних витрат, можливість припинення співробітництва в короткий термін                                                                                                                                                        |
| Лізинг працівників (staff leasing)                | Надання компанії-замовнику на відносно тривалий термін (від трьох місяців до кількох років) працівників, які перебувають у штаті агенства. До цієї послуги лізингових агенцій організаціям-замовникам краще звертатися, якщо виникає потреба у найманні тимчасових працівників певних категорій                                                              | Переваги є подібними до попередніх, до того ж існує можливість комплектації певних відділів чи підрозділів у короткий проміжок часу                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Аутсорсинг (outsourcing)                          | За аутсорсингу організація віддає частину своїх функцій, які не є профільними, зовнішньому провайдеру. У такому разі організація-користувач купує послугу, а не працю конкретних працівників. Але послуга купується регулярно, і працівники провайдера працюють на території організації-замовника, використовуючи його виробничі фонди, та в його інтересах | Особливістю аутсорсингу є те, що в договорі між компанією, яка надає послуги аутсорсингу, та компанією-замовником чітко прописано неможливість переходу працівника до штату компанії-замовника                                                                                                                                                                                                                                                |
| Аутстафінг (outstaffing)                          | Виведення персоналу за штат організації-замовника й оформлення його в штаті компанії-провайдера. Цей інструмент в управлінні персоналом дозволяє компаніям регулювати кількість працівників, не змінюючи при цьому офіційну чисельність персоналу. Працівники укладають трудові договори не із замовником, а з провайдером                                   | Провайдер бере на себе повну юридичну відповідальність за персонал, у тому числі ведення кадрового діловодства й бухгалтерії, виплату заробітної плати з відрахуванням зарплатних зборів до соціальних фондів, виконання норм трудового законодавства України (приймання на роботу, звільнення, вирішення трудових спорів тощо), оформлення щорічних відпусток, лікарняних листів, відряджень, здійснення соціального й медичного страхування |

Розглянуті види лізингу персоналу є ефективними методами забезпечення підприємств трудовими ресурсами, якщо в них виникає тимчасова потреба, а підприємству не вигідно витрачати власні сили на пошук тимчасових кадрів. Тому доцільно проводити рекрутинг за допомогою лізингу персоналу, оскільки це заощаджує час на пошук спеціалістів.

Вітчизняний і світовий синергетичний досвід акумулював велику кількість методів рекрутингу. Проте динамізм змін оточуючого середовища вимагає використання інноваційних підходів, базуючись на реальних потребах і можливостях сучасних підприємств.



Таким чином, ефективність набору працівників залежить від володіння сучасними методиками, тому за їх розвитком необхідно слідкувати. Переваги лізингу персоналу як відносно нового методу задоволення потреб у тимчасових працівниках є очевидними та такими, що довели своє практичне значення. Найближчим часом ця послуга поширюватиметься серед кадрових (рекрутингових) агенцій і вітчизняних підприємств. Перспективами подальших досліджень вважаємо вивчення можливості та доцільності застосування лізингу персоналу на малих і великих підприємствах, а також визначення його особливостей для кожного з цих видів підприємств.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Ястремська О. М.

---

**Література:** 1. Кузнецова Н. В. Подбор и расстановка кадров. Владивосток: Изд-во Дальневосточ. ун-та, 2005. 267 с. 2. Воронков В. Г. Філософія управління персоналом: монографія. Запоріжжя: ЗДІА, 2005. 472 с. 3. Волобуев М. К. Методы поиска персонала. Менеджер по персоналу. 2008. № 4. С. 40–45. 4. Анікін Б. А., Рудая І. Л. Аутсорсинг і аутстафінг. Високі технології менеджменту. 2009. № 2. С. 71–76. 5. Белікова В. М. Аутстафінг: проблеми застосування та шляхи їх подолання. Менеджмент і менеджер. 2007. № 6. С. 4–9. 6. Комарова В. В. Сучасні тенденції впровадження лізингу персоналу в менеджменті готельно-туристичної індустрії. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Edu/2011\\_26/fail/komarova.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Edu/2011_26/fail/komarova.pdf).

---

## ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА МИРОВУЮ ЦЕНУ НА ЗОЛОТО

УДК 336.711.61:303.725.33

Гнедая Е. В.

Студент 3 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Исследованы факторы, влияющие на мировые цены на золото, установлен характер их взаимосвязи. Разработана многофакторная регрессионная модель мировой цены на золото. Определены наиболее значимые факторы влияния на мировые цены на золото. Полученная эконометрическая модель проверена на статистическую значимость.

**Ключевые слова:** золото, мировые цены, курс цены на золото, инвестиционный климат, золотовалютные резервы, многофакторная модель, эконометрический анализ, статистическая значимость.

**Анотація.** Досліджено фактори, що впливають на світові ціни на золото, встановлено характер їх взаємозв'язку. Розроблено багатофакторну регресійну модель світової ціни на золото. Визначено найбільш значущі фактори впливу на світові ціни на золото. Отриману економіетричну модель перевірено на статистичну значущість.

**Ключові слова:** золото, світові ціни, курс ціни на золото, інвестиційний клімат, золотовалютні резерви, багатофакторна модель, економіетричний аналіз, статистична значущість.

**Annotation.** The factors that influence the international price of gold, set the nature of their relationship. A multivariate regression model of the world price of gold. Identify the most important factors of influence on the world price of gold. The resulting econometric model is tested for statistical significance.

**Keywords:** gold, world prices, rate of the price of gold, investment climate, foreign exchange reserves, multifactor model, econometric analysis, statistical significance.



Золото является главным драгоценным металлом, признанным таким во всем мире. История золота тесно связана с историей развития человечества. Тысячелетиями золото являлось мировыми деньгами, основой валютно-финансовых отношений между государствами.

В настоящее время, когда доллар, евро и иена являются основными валютами в мире, было бы ошибкой игнорировать роль золота. Золото на сегодняшний день является вторым по важности резервным средством. В последние годы вопросы, связанные с рынком золота, все чаще обсуждают отечественные экономисты [1].

Целью написания статьи является изучение современного состояния мирового рынка золота и его перспектив. Объектом исследования является мировой рынок золота, предметом исследования – экономические отношения, возникающие в связи с функционированием мирового рынка золота.

Среди основных экономических факторов влияния на цену на золото можно выделить цену нефти, за баррель, уровень инфляции в США и добычу золота по годам. Эти факторы используем при анализе.

Золото является одним из старейших механизмов влияния на стабильность мировой экономики. Популярность этого инструмента с каждым годом растет, поскольку золото может быть эквивалентом любого сырья, товара, валюты. Увеличение или уменьшение объема добычи золота по годам может иметь большое влияние на его стоимость, поскольку золотые запасы стран являются мерилами их стабильности и экономической устойчивости.

Америка занимает ведущее место по добыче золота в мире. Именно поэтому увеличение или уменьшение уровня инфляции в США оказывает влияние на цену на золото. В периоды экономических потрясений и нестабильной ситуации валюты обесцениваются, поэтому инвесторы скупают золото для сохранения своего капитала.

Нефть является сырьевым ресурсом, обеспечивающим стабильность и рост экономики во многих нефтедобывающих странах. Переизбыток нефти на рынке сначала положительно влияет на цену на золото, поскольку при переизбытке цены падают. Это положительно сказывается на платежном балансе, а значит, становится хорошим стимулом для экономики.

Определим в качестве результативной переменной  $Y$  – цену золота, в долл. за унцию; в качестве факторов  $X_1$  – цену нефти, долл. за баррель;  $X_2$  – уровень инфляции, %;  $X_3$  – добычу золота по годам, в тоннах. Исходные данные представлены в табл. 1 [2].

Таблица 1

Исходные данные для построения эконометрической модели

| Год  | Цена золота, долл. за унцию | Цена нефти, долл. за баррель | Уровень инфляции, % | Добыча золота по годам, т |
|------|-----------------------------|------------------------------|---------------------|---------------------------|
| 2015 | 1158,66                     | 52,4                         | 0,73                | 3000                      |
| 2014 | 1266,40                     | 98,9                         | 0,76                | 2990                      |
| 2013 | 1409,24                     | 108,8                        | 1,5                 | 2770                      |
| 2012 | 1668,98                     | 121,4                        | 1,74                | 2700                      |
| 2011 | 1571,52                     | 110,0                        | 2,96                | 2812                      |
| 2010 | 1224,53                     | 79,6                         | 1,5                 | 2709                      |
| 2009 | 972,35                      | 61,9                         | 2,74                | 2584                      |
| 2008 | 871,96                      | 97,7                         | 0,09                | 2409                      |
| 2007 | 695,39                      | 72,7                         | 4,08                | 2444                      |
| 2006 | 603,46                      | 65,4                         | 2,54                | 2479                      |
| 2005 | 444,74                      | 54,4                         | 3,42                | 2522                      |
| 2004 | 409,72                      | 38,3                         | 3,26                | 2440                      |
| 2003 | 363,38                      | 28,9                         | 1,88                | 2590                      |
| 2002 | 309,73                      | 25,0                         | 2,38                | 2564                      |
| 2001 | 271,04                      | 24,4                         | 1,55                | 2560                      |
| 2000 | 279,11                      | 28,3                         | 3,39                | 2591                      |
| 1999 | 278,64                      | 17,7                         | 2,68                | 2540                      |
| 1998 | 294,16                      | 12,7                         | 1,61                | 2536                      |
| 1997 | 331,10                      | 19,1                         | 1,70                | 2464                      |
| 1996 | 387,69                      | 20,5                         | 3,21                | 2357                      |
| 1995 | 384,16                      | 17,1                         | 2,54                | 2273                      |

Полученная модель имеет вид:

$$y = -1726,27 + 10,1967 \cdot x_1 + 0,730085 \cdot x_2.$$

Економетрический анализ целесообразно проводить с использованием пакета статистического анализа Statgraphics. В результате обратного отбора были определены значимые факторы, которыми являются  $X_1$  и  $X_3$ . Фактор  $X_2$  не имеет значительного влияния на изменение результивного признака  $Y$ . После исключения переменной  $X_2$ ,  $P$ -значение которой равно 0,3596, все оставшиеся переменные имеют  $P$ -значения, меньше 0,05. Все расчетные значения больше табличных, поэтому можно говорить о статистической значимости модели.

Далее следует проверить гипотезы относительно значимости параметров уравнения множественной регрессии.

Сравнение расчетных значений критерия Стьюдента с табличным  $t(0,05;19) = 2,09$  позволяет говорить о значимости параметров модели.

Анализ коэффициентов регрессии позволяет говорить, что при увеличении цены на нефть на 1 долл. за баррель цена на золото увеличится на 10,1967 % при других равных условиях. При увеличении объема добычи золота на 1 тонну цена золота увеличится на 0,73 %.

Полученная модель имеет коэффициент детерминации 84,5 %, что означает, что факторы  $X_1$  и  $X_3$  на 84,5 % описывают изменчивость результивного признака  $Y$ . Отсюда следует, что включенные в модель факторы являются статистически значимыми, как и сама модель.

Далее необходимо проверить данные на наличие мультиколлинеарности, определив для этого коэффициенты парной корреляции (табл. 2).

Таблица 2

Матрица парных коэффициентов корреляции

|       | $Y$     | $X_1$   | $X_2$   | $X_3$   |
|-------|---------|---------|---------|---------|
| $Y$   | 1       | 0,3413  | -0,4992 | -0,983  |
| $X_1$ | 0,3413  | 1       | 0,0605  | -0,4605 |
| $X_2$ | -0,4992 | 0,0605  | 1       | 0,3638  |
| $X_3$ | -0,983  | -0,4605 | 0,3638  | 1       |

Все парные коэффициенты, кроме  $y_{x_2}$  ( $|r| = 0,983$ ), имеют парные коэффициенты корреляции  $|r| < 0,7$ , что свидетельствует об отсутствии мультиколлинеарности между ними. Наибольшее влияние на результивный признак имеет переменная  $X_1$ , которая при построении модели первой войдет в уравнение регрессии.

Анализ значений  $\beta$ -коэффициентов позволяет утверждать, что наибольшее влияние на цену на золото имеет изменение цены нефти, причем с его увеличением происходит уменьшение цены золота. Несколько меньшее влияние имеет объем добычи золота, при этом увеличение этого факторного признака ведет к увеличению цены золота.

Для исследования наличия гетероскедастичности был использован тест ранговой корреляции Спирмена. Поскольку расчетное значение коэффициента ранговой корреляции (0,34) меньше табличного значения (2,09), можно говорить об отсутствии гетероскедастичности.

Для выявления факта наличия автокорреляции используют критерий Дарбина-Уотсона, который в полученной модели равен 0,92. Поскольку  $0,92 < 1,15$ , в модели существует положительная автокорреляция.

Проверим общее качество уравнения множественной регрессии. Поскольку расчетное значение  $F$ -критерия (79,82) больше табличного ( $(0,05;2;18) = 3,49$ ), нулевая гипотеза отклоняется. Построенная модель является статистически значимой, то есть ее можно использовать для объяснения зависимости результивного признака от факторных.

Таким образом, представлена модель, учитывающая основные факторы, влияющие на цену на золото. Ее можно использовать только для описания зависимости результивного признака от факторных. Поскольку в модели присутствует положительная автокорреляция, ее не рекомендуется использовать для прогнозирования. Чтобы модель была пригодна для прогнозирования, необходимо изменить факторы влияния и эконометрическую модель.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Литература:** 1. Миронов Д. И. Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2011. № 2. С. 248–251. 2. Курс золота по годам // Goldomania. URL: [http://www.goldomania.ru/menu\\_003\\_003.html](http://www.goldomania.ru/menu_003_003.html).

## ЗОВНІШНІ Й ВНУТРІШНІ ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ HR-БРЕНДА

УДК 331.108

Головко О. С.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Доведено, що для досягнення успіху в HR-брендингу необхідним є паралельне формування внутрішнього й зовнішнього HR-бренда. Проаналізовано внутрішні й зовнішні переваги створення HR-бренда роботодавця для організації.

**Ключові слова:** бренд, HR-брендинг, зовнішній HR-бренд, внутрішній HR-бренд, переваги HR-бренда.

**Аннотация.** Доказано, что для достижения успеха в HR-брендинге необходимо параллельное формирование внутреннего и внешнего HR-бренда. Проанализированы внутренние и внешние преимущества бренда работодателя для организации.

**Ключевые слова:** бренд, HR-брендинг, внешний HR-бренд, внутренний HR-бренд, преимущества HR-бренда.

**Annotation.** Proved that to be successful in HR-branding is necessary to parallel the internal and external HR-brand. Analyzes internal and external employer brand advantage for the organization.

**Keywords:** brand, HR-branding, internal HR-brand, external HR-brand, benefits of HR-brand.

Основним завданням брендингу є не тільки передача навколишньому світу інформації про те, що продукт має високу якість і споживчі властивості. Важливим є створення певного іміджу, ідеї продукту. Складно уявити, що споживач повірить будь-яким привабливим обіцянкам бренда, якщо цим обіцянкам не вірить сама компанія, що його створила. Відтак можна вважати, що головним завданням брендингу є реалізація цілі компанії – не просто створення й підтримка бренда, але і його просування серед власних співробітників.

Проблемам HR-брендингу присвятили свої праці такі відомі зарубіжні вчені: Розторн Н., Берроу С., Емб-лер Т., Мічінгтон Б., Котлер Ф. та ін. Багато публікацій присвячено доцільності й місцю брендингу в Україні, а також його сутності й досвіду застосування. Серед авторів, які найбільш активно працюють у сфері HR-брендингу, слід назвати Арькову Т., Степанову Е., Маркову Н., Осовицьку Н., Мансурова Р., Іванову С. та ін.

Метою написання статті є дослідження внутрішніх і зовнішніх переваг HR-брендингу для організації.

HR-брендингом є комплекс взаємопов'язаних дій щодо формування позитивного іміджу роботодавця задля постійного залучення кращих із кращих спеціалістів у своїй галузі [1]. Слід зазначити, що під HR-брендом слід розуміти позитивний і стратегічно орієнтований імідж компанії (підприємства, організації, установи) на ринку праці, що формує її цілісний образ як роботодавця. У роботі Мансурова Р. Е. в структурі HR-брендингу виділено дві складові: внутрішній і зовнішній HR-брендинг, які мають окремі фронти робіт. Для досягнення успіху необхідним є паралельне формування внутрішнього та зовнішнього HR-бренда. Зокрема, формування HR-бренда підприємства як привабливого роботодавця для власних працівників має супроводжуватися формуванням зовнішніх атрибутів його привабливості і запуском рекламних акцій [5].

Формування HR-бренда є дуже трудомістким процесом, воно потребує ретельно вивірених дій, і передусім детального вивчення цільової аудиторії. Цільову аудиторію внутрішнього HR-брендингу складають співробітники компанії, тому сучасні компанії вивчають потреби своїх співробітників, керуючись тими самими принципами, що й при вивченні потреб своїх клієнтів, тобто співробітники стають внутрішніми клієнтами компанії, а її керівництво розробляє політику в галузі управління персоналом на основі отриманої й обробленої інформації. На думку Осовицької Н., до інструментів реалізації програми внутрішнього брендингу належать забезпечення персоналу необхідною інформацією, інструментами, методами й ідеями; формулювання цінностей бренда; вироблення стандартів і зразків поведінки в різних ситуаціях; залучення співробітників до корпоративної культури шляхом тренінгів, семінарів, стимулювання правильної поведінки, створення в компанії певної бренд-атмосфери, забезпечення співробітників необхідними повноваженнями для оперативного вирішення поточних проблем у інтересах клієнтів [4].

Виділимо внутрішні переваги HR-бренда для організації (рис. 1) [4].

Внутрішній HR-бренд багато в чому визначає зовнішній. Офіційній інформації про компанію ринок праці довіряє не завжди, а відгукам нинішніх і колишніх співробітників – набагато більше. Як кандидати сприйма-

ють компанію, багато в чому залежить від того, як її сприймають співробітники. Залучаючи знайомих на роботу в компанію, співробітники компанії зміцнюють її імідж як роботодавця. Не можна недооцінювати і роль роботи із вивільненими співробітниками, адже саме їх відгуки часто створюють негативну думку про компанію. Правильно проведене заключне інтерв'ю, допомога в подальшому працевлаштуванні перетворюють колишніх співробітників на лояльних провідників HR-бренда компанії.

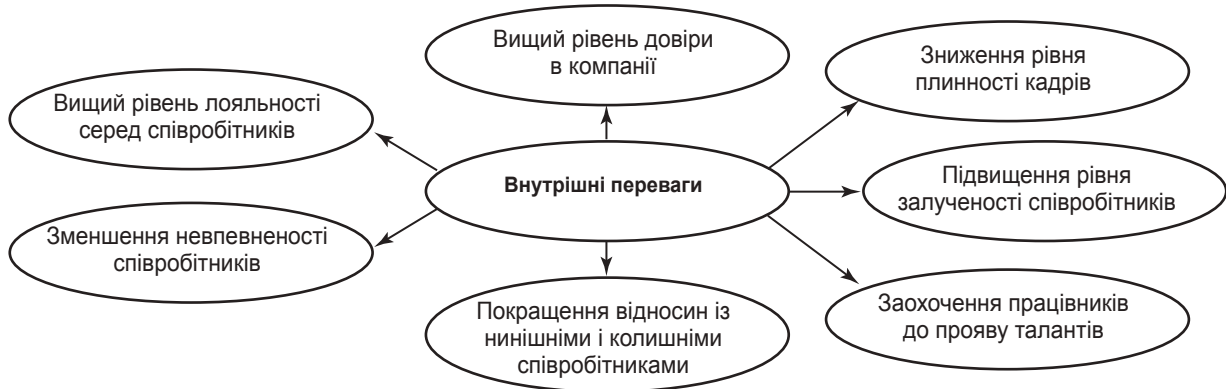


Рис. 1. Внутрішні переваги HR-бренду для організації

Зовнішній HR-брендинг є орієнтованим на потенційних претендентів, тобто в цьому випадку цільовою аудиторією є кандидати. Кожній компанії доводиться позиціонувати себе роботодавцем: на робочих сайтах, дошках оголошень, у друкованих виданнях, кадрових агентствах тощо. Однак, не всі роблять це продумано, відповідно до запланованої концепції формування бренда роботодавця. Часто компанії просто публікують вакансії на job-сайтах або оновлюють корпоративний сайт, щоб привернути увагу кандидатів, можуть надрукувати буклети, щоб презентувати себе на ярмарку вакансій.

Важливо, щоб очікування від HR-бренда відповідали потребам кандидатів. Компанії при цьому здійснюють якісніший підбір, потік невідповідних резюме знижується, а кількість відгуків від людей, які дійсно мотивовані на роботу саме тут, зростає [6].

Зовнішні переваги бренда роботодавця подано на рис. 2 [4; 5].



Рис. 2. Зовнішні переваги HR-брендингу для організації

Такі міркування доводять, що HR-брендинг має вирішальне значення для успіху організації, а також є корисним як для співробітників компанії, так і для претендентів на вакантну посаду. Крім того, цей перелік можна розглядати як стратегічний інструмент для підвищення конкурентних позицій компанії на ринку.

Таким чином, HR-брендинг нині є однією із найважливіших складових діяльності будь-якого підприємства. Щоб залучити дійсно талановитих творчих працівників, недостатньо створити в компанії приємну атмосферу або забезпечити привабливі бонуси. HR-брендинг є комплексом заходів, що потребують уваги й участі як керівників, так і співробітників організації.

Науковий керівник – викладач Степанова Е. Р.

**Література:** 1. Арькова Т. Ю. Управление человеческими ресурсами организации на основе системы HR-брендинга. *Вестник Астраханского государственного технического университета*. 2011. № 1. С. 62–66. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-personalom-v-organizatsii-na-osnove-sistemy-hr-breninga#ixzz4W1BbBaA9>. 2. Сидоркина С. Опыт построения бренда компании как работодателя. *Управление персоналом*. 2007. № 18. С. 33–36. 3. Маркова Н. С., Ярмак О. В. Реалізація антикризової HR-політики в межах існуючої системи HR-менеджменту підприємства. *Економіка та держава*. 2013. № 5. С. 41–43. 4. Осовицкая Н. Актуальный HR-брендинг. СПб.: Питер, 2013. 240 с. 5. Мансуров Р. Е. HR-брендинг: создание благоприятного имиджа работодателя. URL: <http://www.http://psyfactor.org/lib/hr-branding.htm>. 6. Грязнова А. Г., Федотова М. А., Эскиндаров М. А., Тазикина Т. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Интерреклама, 2003. 544 с.

---

## СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БРЕНДИНГУ

УДК 658.81

Горшков Д. С.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено основні принципи й аспекти розвитку управління торговельною маркою. Проаналізовано основні особливості цих аспектів, що відтворюють домінуючі уявлення про призначення торговельних марок.

**Ключові слова:** ринок, ринкова економіка, споживчий ринок, бренд, управління торговельною маркою, брендинг.

**Аннотация.** Исследованы основные принципы и аспекты развития управления торговой маркой. Проанализированы основные особенности этих аспектов, воспроизводящие доминирующие представления о назначении торговых марок.

**Ключевые слова:** рынок, рыночная экономика, потребительский рынок, бренд, управление торговой маркой, брендинг.

**Annotation.** The basic principles and aspects of brand management. The basic features of these aspects that reflect the dominant idea of the purpose of trade marks.

**Keywords:** market, market economy, consumer market, brand management, branding.

Постійний розвиток сфери реклами й зв'язків із громадськістю зумовлює стрімке зростання інтересу до брендингу як до маркетингової технології та до його основного інструменту – реклами.

Аналіз проблем бренд-менеджменту є надзвичайно актуальним, оскільки брендинг є потужним інструментом успішного бізнесу, важливим фактором швидкого й ефективного просування товарів на споживчому ринку.

Теоретичні та методологічні аспекти проблеми висвітлено в працях Батра Р., Еллвуда Я., Престона В., Мельник І., Поліщук Т., Савчук М. та ін.

Метою написання статті є аналіз й узагальнення сучасних світових тенденцій розвитку та формування бренда.

Позитивний вплив на зовнішнє оточення є необхідною умовою досягнення стійкого й тривалого ділового успіху. Торговельна марка є важливим фактором конкуренції, оскільки забезпечує захищеність товару від атак



конкурентів і зміцнює позиції щодо товарів-замінників. Окрім того, популярність торговельної марки і, як наслідок, самої фірми зміцнює довіру партнерів, полегшує доступ фірми до фінансових, інформаційних і людських ресурсів. За допомогою реклами створюється місток безпосередньо до споживача, що позитивно впливає на попит, а це торгівля змушена враховувати в процесі формування замовлень (для українських фірм цей фактор поки що не є домінуючим). До того ж формується прихильність покупців до марочних товарів, що може знижувати їх чутливість до ціни, ускладнювати проникнення на ринок конкуруючих товарів, тим самим надавати фірмі додаткової ринкової сили. Крім того, торговельні марки полегшують покупцям вибір серед величезного розмаїття товарів, переконують їх у тому, що при купівлі товару вони отримують таку ж саму якість, що й колись. Унаслідок цього покупці марочних товарів менш схильні до коливань ринку [1].

Західна практика свідчить, що зазвичай марочний лідер має вдвічі більшу ринкову частку порівняно з товаром, чия торговельна марка за престижністю посідає друге місце. Практика бізнесу свідчить, що торговельна марка має ціну на ринку, тобто є важливим активом компанії, отже, потребує управління. Таке управління торговельною маркою формувалося як академічна концепція в США у 30-і роки XX ст. Пройшовши в своєму розвитку кілька етапів, організаційно-функціональне втілення цієї концепції – марочний принцип управління (brand management) став визнаним принципом західного менеджменту.

Можна виділити кілька основних аспектів розвитку управління торговельною маркою, що відтворюють домінуючі уявлення про призначення торговельних марок:

- образ у свідомості споживачів (1956 р.);
- механізм диференціації товарів (1960 р.);
- індивідуальність товару або послуги (1985 р.);
- додаткова вартість, за яку сплачує споживач (1986 р.);
- правовий інструмент захисту інтелектуальної власності (1987 р.);
- взаємодія товару та споживача (1991р.);
- механізм ідентифікації компанії-виробника (1992 р.);
- система підтримки, комунікації корпоративної ідентичності (1992 р.);
- сутність, що розвивається в часі: від марки як концепції виробника до сприйняття споживачем сукупності функціональних і емоційних елементів, єдиних із самим товаром, і засобом подання його споживачу (1996 р.) [7].

Відтак у процесі роботи з торговельними марками в менеджерів розширилося розуміння їх функціонального призначення від образу в свідомості споживачів до розвитку сутності в часі. Нині цей напрям бізнесу часто називають управлінням корпоративною ідентичністю (corporate identity).

Відома торговельна марка не з'являється і не існує сама по собі. Вона потребує цілеспрямованої систематичної роботи зі створення й розвитку іміджу марки, що накопичуватиме марочний капітал. Марочний капітал, або цінність торговельної марки, на думку відомого американського дослідника торговельних марок Аакера Д., є визначуваним ступенем обізнаності й прихильності споживачів марочного товару, для яких торговельна марка асоціюється з якістю, марочними критеріями та іншими активами, такими, як патенти й торговельні знаки, а також впливом марки на маркетингові канали просування товару.

Цінність марки є важливим економічним результатом ефективної роботи компанії в галузі управління маркою (бренд-менеджменту). Практика західного менеджменту і поки відносно рідкісні приклади українського бізнесу свідчать, що відома марка є цінним активом фірми, який часто коштує набагато більше, ніж її матеріальні активи, і який можна купити чи продати за ринковою ціною. Це визначає важливість управління торговельними марками фірми.

Здійснюючи процес управління торговельною маркою, необхідно мати чітке уявлення про структуру й функціональну сутність торговельної марки, особливості психологічних процесів формування образу марки в свідомості індивідів, а також про вплив на розвиток марки факторів зовнішнього середовища. При розробці методичних аспектів управління торговельними марками за умов формування ринкових відносин слід спиратися на багатий західний досвід бренд-менеджменту.

Система brand management зародилася в фірмах «Procter & Gamble» і «General Food». Після Другої світової війни branding (brandbuilding) як наука і мистецтво створення та просування марки з метою формування її довгострокових переваг стає однією з найважливіших частин маркетингу. Особливо це є характерним для північно-американської школи маркетингу й американських фірм, які практикують запровадження посади менеджера з управління капіталом марки найчастіше у разі, якщо марка поширюється на товарну категорію. Обов'язками менеджера є робота щодо зміцнення іміджу марки, пов'язаних із нею асоціацій і якості самої торговельної марки, а також робота щодо запобігання тактичним акціям, які можуть зашкодити довгостроковим інтересам марки.

Заходи з управління торговельною маркою є спрямованими на підвищення якості й функціональності продукту, рівня обслуговування покупців, зміцнення їх позитивних асоціацій і сприйняття марочних продуктів фірми.

Сучасні тенденції розвитку споживчого ринку є такими, що укорінена в американських фірмах практика переміщення менеджерів кожні два роки з однієї марки на іншу не зумовлює тривалий успіх. У зв'язку із цим журнал «The Economist» відзначає, що деякі фірми, такі як «Coca-Cola», «AT&T», нині наймають спеціальних менеджерів, щоб стежити за довготривалим благополуччям усіх своїх марок.

У західній літературі зазначається, що багато компаній погано керують своїми торговельними марками. Так, за даними проведеного в 1995 р. загальноамериканського дослідження компаній різних галузей промисловості, тільки 43 % компаній будь-коли оцінювали свій марочний капітал. 72 % керівників заявили, що не планують найближчим часом виділяти кошти на розвиток марочного капіталу. Більш ніж дві третини респондентів не мали довгострокової стратегії щодо своїх торговельних марок.

У нечисленних публікаціях вітчизняних авторів, присвячених проблемам торговельних марок, обговорюється питання про те, чи є процес створення торговельної марки технологією менеджменту або це багато в чому ноу-хау фірми, що не може бути повтореним. Так, Дьячков Н. вважає, що створити бренд за чужою технологією неможливо, оскільки це процес творчий, незворотний і неповторний. Крім того, бренд є створюваним за певної ринкової ситуації, повторення якої не станеться.

Таким чином, фірма має розробити товарно-марочну політику, положеннями якої керуватиметься щодо товарних одиниць, що входять до складу її товарного асортименту. Потрібно вирішити, чи слід удаватися до використання товарних марок, чи слід користуватися марками виробника або приватними марками, яку якість потрібно закладати в марочний товар; мати колективні марочні назви для товарних сімейств або індивідуальні марочні назви, чи варто розширювати межі марочної назви, поширюючи її на нові товари, чи доцільно пропонувати кілька марочних товарів, що становлять конкуренцію один одному.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Ястремська О. М.

**Література:** 1. Вирин Ф. Ю. Сучасні засоби глибокого аналізу рекламної кампанії в Інтернеті. *Маркетинг в Україні та за кордоном*. 2007. № 6. С. 86–92. 2. Головлева Е. Л. Основы рекламы. Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. 320 с. 3. Еременко А. Сильные бренды строят обычные потребители. URL: [http://www.prostobankir.com.ua/marketing\\_reklama-rg](http://www.prostobankir.com.ua/marketing_reklama-rg). 4. Гребенников В. Ф. Локальные бренды: жизнь и судьба. *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. 2000. № 3. С. 15–19. 5. Катлип С. М., Сентер Аллен Х., Брум Г. М. Паблик рилейшнз. Теория и практика. М.: Вильямс, 2005. 624 с. 6. Петренко Р. О. Бренд как основа маркетинга. *Практический маркетинг*. 2000. № 6. 7. Панкратов Ф. Г., Баженов Ю. К., Серегина Т. К., Шахурин В. Г. Рекламная деятельность: учебник. М.: Дашков и К°, 2002. 364 с. 8. Шуванов В. И. Психология рекламы. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. 323 с.

## DIFFERENT APPROACHES TO FINANCIAL GLOBALIZATION LEVEL EVALUATING IN UKRAINE

UDC 005.44:336(477)

Gorjanik O. V.

The 2nd year student  
of the Faculty of Finance KhNUE of S. Kuznets

**Annotation.** Systematized modern features of globalization in finance, as well as indicators of globalization at all levels of the financial system. The system for the evaluation of the financial globalization in our country. Analyzed sta-

tistics on key processes of financial globalization for Ukraine. The modern features of the financial sector in the context of globalization.

**Keywords:** economics, finance, globalization, financial evaluation, financial globalization, level of globalization.

**Анотація.** Систематизовано сучасні особливості глобалізації в сфері фінансів, а також показники глобалізації на всіх рівнях фінансової системи. Запропоновано систему для оцінювання стану фінансової глобалізації в нашій країні. Проаналізовано статистичні дані щодо ключових процесів фінансової глобалізації для України. Досліджено сучасні особливості фінансового сектора в контексті глобалізації.

**Ключові слова:** економіка, фінанси, глобалізація, фінансове оцінювання, фінансова глобалізація, рівень глобалізації.

**Аннотация.** Систематизированы современные особенности глобализации в сфере финансов, а также показатели глобализации на всех уровнях финансовой системы. Предложена система для оценки состояния финансовой глобализации в нашей стране. Проанализированы статистические данные по ключевым процессам финансовой глобализации для Украины. Исследованы современные особенности финансового сектора в контексте глобализации.

**Ключевые слова:** экономика, финансы, глобализация, финансовая оценка, финансовая глобализация, уровень глобализации.

Globalization is one of the main distinctive characteristics of today's world. It has penetrated almost in all areas of human life and its impact is now as powerful as never. Today it is especially important to study the problems and specific aspects of economic and financial globalization, which is also growing in view of Ukraine's anticipated membership in the World Trade Organization. A system of evaluating the processes of financial globalization is needed to ensure its efficient management, to forecast its implication, and to provide a comparative analysis.

The aim of this article is to get acquainted with the level of financial globalization in Ukraine and to outline the future trends in this country.

The process of globalization and the problem of its rate measuring have been studied by many domestic and foreign scientists. Among them are Herst P. and Thompson G., Kolodko G., Grew A., Soros G., Manilovska H., Yaremko L., Lukyanenko D., Filipenko A., Plotnikov O. and others.

We often hear by television that the modern world is the globalized world, but most people don't know what globalization is? There is no single approach to the interpretation of globalization. The distinguished researcher, Levitt T., who introduced this term to the academic usage, defined globalization as a merger of markets of certain products manufactured by multinational companies. Today, the majority of experts agree that globalization is an objective social process, marked by growing interrelationships and interdependence among national economies, national political and social systems, national cultures, and interaction between people and the environment [1].

Financial globalization is the only globalization process and is described as a free and effective movement of capital between countries and regions, the operation of a global market, the formation of a system for supranational regulation of international finances, and the implementation of global financial strategies by multinational corporations and transnational banks. Globalization manifests itself at the regional level through financial integration which can be represented as the approximation and gradual integration of national economic and financial systems within a certain region and which is one of the most advanced forms of economic internationalization. Effective integrated associations lay a solid foundation for their further expansion and enlargement; in other words, they prepare the ground for globalization [2].

Financial globalization also helps to develop a financial sector of every country, it can help improve the regulatory and supervisory frameworks of the domestic banking industry and the quality of loans as the influence of the government on the financial sector should decline in more open economies. Financial globalization can increase competition and improve the quality of financial services [3].

Therefore, there is no financial globalization measuring system today. After conducting a series of research and taking into account the multidimensional nature of economic concepts «financial system» and «finances», we can conclude that, in order to build a specific multifactor model, the elements of the financial system should be analyzed separately, i.e. a range of globalization indicators should be identified for each element of the country's financial system [4].

The level of globalization of financial institutions depends on such factors as the number of banks with foreign capital in the country, including banks with 100 % foreign capital, the volume of their registered capital, the number of foreign branches of national banks, the number of international financial stock exchanges in the country, and the number of international financial organizations operating in the country. Because certain indicators have been taken into account at a previous stage of the analysis, and in order to maintain the parallel alignment and relationship of indicators, we believe that, from this list of indicators, the volume of registered capital of banks with foreign capital, including those with 100 % of foreign capital, is the one that should be incorporated in the model.

Because Ukraine is on the verge of accession to the World Trade Organization, which will have a significant impact on the liberalization of their financial markets and result in a wider impact of the financial globalization on their national financial systems, this next section analyzes those indicators that will provide an understanding of the participation of these countries in the financial globalization process [5].

The volume of deposits in foreign currency has also noticeably grown. The following should be noted comparing financial globalization indicators for Ukraine the last few years [6].

First, both Ukrainian financial systems are increasingly exposed to financial globalization, and this is demonstrated by the accelerated growth in all key indicators of financial globalization in recent years. Second, both governments try to manage more effectively their external debts by pursuing the policy of zero government debt growth or the policy of prescheduled repayment of debts to international financial organizations. Third, today both Ukraine demonstrate a trend towards increasing the share of foreign capital in the total registered capital of their banking systems on the background of insignificantly changing the level of penetration of their domestic banks into the external markets.

Globalization has a number of distinctive features today. Globalization is a continuous, irreversible and eternal process. International economic relations today display a tendency to accelerate and deepened globalization.

There is a globalization Index that is used for financial globalization measuring. This index is calculated based on 14 groups of indicators. The level of globalization of the world economy is also measured by others indicators. Financial globalization indicators are based on five levels of financial system (household, company, state, international and global).

In this paper for evaluating the level of financial globalization we have taken into account the volume of export and import of financial services, the volume of currency deposits in banking institutions, of foreign currency credits, of gross external debts, foreign direct, portfolio and other investment. We compared the level of financial globalization in Ukraine according these indicators.

We can draw a conclusion that Ukrainian financial systems are increasingly exposed to financial globalization, and this is demonstrated by the accelerated growth in all key indicators of financial globalization in recent years. The country also demonstrates a trend towards increasing the share of foreign capital in the total registered capital of their banking systems on the background of insignificantly changing the level of penetration of domestic banks into the external markets.

*Supervisor – Associate Professor Ponomaryova O. I.*

---

**Literature:** 1. Колодко В. Глобалізація і перспективи постсоціалістичних країн. Київ: Основні цінності, 2002. 248 с. 2. Лук'яненко Д. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. Київ, ХНЕУ: 2001. 538 с. 3. Kose M., Eswar P., Rogoff K. Financial Globalization: A Reappraisal. IMF Working Paper, 2006. 4. Schmukler S. Financial Globalization and Debt Maturity in Emerging Economies. World Bank. 2003. 102 p. 5. Schmukler S. Financial Globalization: Gain and Pain for Developing Countries, World Bank. 2003. 150 p. 6. Torben M., Herbertsson T. Measuring Globalization. Bonn: IZA DP817, 2003. 355 p.



## СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ В УКРАИНЕ

УДК 330.564

Гречка В. М.

Студент 1 курса  
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Исследованы проблемы социальной политики, их виды и влияние на экономику государства в целом. Раскрыта особая роль социальных гарантий как экономического института. Предложены пути решения проблемных вопросов социальной политики в Украине.

**Ключевые слова:** экономика, политика, государство, социальная политика, социальные проблемы, социальные гарантии.

**Анотація.** Досліджено проблеми соціальної політики, їх види та вплив на економіку держави в цілому. Розкрито особливу роль соціальних гарантій як економічного інституту. Запропоновано шляхи вирішення проблемних питань соціальної політики в Україні.

**Ключові слова:** економіка, політика, держава, соціальна політика, соціальні проблеми, соціальні гарантії.

**Annotation.** The problems of social policy, their types and the impact on the state economy as a whole. Disclosed special role of social safety nets as an economic institution. The ways of solving problematic issues of social policy in Ukraine.

**Keywords:** economics, politics, government, social policy, social issues, social guarantees.

Социальные проблемы любого государства всегда очень остро стоят перед руководством страны и волнуют население. Тяжелое, зачастую кризисное состояние социально-экономических условий жизнедеятельности некоторых категорий населения, нарастающее чувство незащищенности у граждан в вопросах трудоустройства и материального обеспечения, непредсказуемость последствий глобализации экономики как никогда ранее требуют совершенствования сферы социальной защиты.

Целью написания статьи является исследование проблемных вопросов социальной защиты в нашей стране.

Вопросы социальных гарантий как экономического института в условиях политической нестабильности освещены в исследованиях отечественных ученых Варгаса В. М., Гейца В. М., Круша П. В., Попова А. Е., Саленкова А. В. и др.

Социальная политика является составной частью общей стратегии государства, относящейся к социальной сфере. Это целенаправленная деятельность по выработке и реализации решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе, предоставления ему социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны. Социальная политика должна содержать стратегические установки, направленные на достижение крупномасштабных целей.

В настоящее время в стране обострились ранее существовавшие социальные проблемы и возникли новые, не менее острые: неплатежи заработанного вознаграждения, фактическая платность медицинских услуг, утрата социальных гарантий, включая стипендиальное обеспечение. Радикальным изменениям подвергся потребительский рынок: с одной стороны, благодаря внедрению рыночных отношений (свободе торговли и цен) предложение товаров и услуг стало более широким, с другой – возможности купить, если говорить об основной части населения, значительно уменьшились [1].

Различия в уровне доходов на душу населения называют дифференциацией доходов. Она была и остается характерной чертой рыночного хозяйства. На смягчение неравенства в распределении доходов направлена социальная политика государства, основной задачей которой является адресная социальная поддержка со стороны государства. Решение этой задачи предполагает поддержание оптимальных соотношений между доходами активной части населения и нетрудоспособных граждан через механизм налогов и социальных трансфертов для жизнедеятельности человека или достижения определенного уровня жизни. Основными направлениями социальной политики государства в плане уменьшения дифференциации доходов являются перераспределение, регулирование и индексация доходов, поддержка беднейших слоев населения [3].

Перераспределение доходов осуществляется через государственный бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получения дохода. Оно предполагает изъятие в форме налогов части доходов



у средне- и высокодоходных слоев населения, а также выплаты пособий наиболее нуждающимся, пособий по безработице. Регулирование доходов заключается в том, что государство непосредственно вмешивается в первичное распределение денежных доходов, устанавливая либо гарантированный минимум заработной платы, либо верхний предел увеличения номинальной заработной платы.

Особое значение имеет проблема защиты доходов от инфляции. С этой целью применяется индексация, т. е. увеличение номинальных доходов в зависимости от роста цен. Применяется как в общегосударственном масштабе, так и на уровне отдельных мероприятий. Важным направлением в социальной политике является поддержка беднейших слоев населения через систему денежных и натуральных пособий. В условиях усиливающейся глобальной неопределенности институт социальных гарантий в национальной экономике играет роль границы допустимых и приемлемых изменений. Понимание этой границы дает возможность более четко планировать национальную стратегию инновационного развития и институциональных реформ в условиях рыночной трансформации и глобализации.

Немаловажно и то обстоятельство, что социальные гарантии являются одним из инструментов экономической власти государства. В интересах и гражданского общества, и государства эта власть должна быть ограничена законом, стандартом, нормой, традицией, то есть она должна быть институционализирована. Характерной особенностью глобального развития в посткризисные годы является обострение проблем бедности и безработицы. В условиях растущей бедности населения Украины сокращение социальных гарантий порождает риск сваливания национальной экономики в порочный круг «отсталость – бедность – отсталость». Система социальных гарантий должна удовлетворять следующим требованиям: необходимый и достаточный объем; обеспеченность финансовыми и материальными ресурсами; адресность; учет территориальных особенностей; механизм доведения до получателя. На данном этапе в Украине происходит систематическое снижение социальных гарантий, что, в свою очередь, приводит к нарастанию напряженности в стране.

Законом Украины № 911 от 24.12.2015 снижены социальные гарантии по обеспечению материальной поддержки детей, лишенных родительской опеки, отменена норма Семейного кодекса (табл. 1, 2) [6]. Сокращены социальные льготы, связанные с обеспечением бесплатного или льготного питания детей в садах, школьников, а также учащихся ПТУ. Отменены льготы, касающиеся внеконкурсного или льготного поступления в высшие и профессионально-технические учебные заведения детей из семей социально уязвимых категорий. Передано из государственного на уровень местных бюджетов обеспечение финансирования ПТУ и коммунальных вузов. Повышен инфляционный порог для проведения индексации денежных доходов населения со 101 % до 103 %. Сокращена социальная защита пенсионеров, отменены льготные условия выхода на пенсию для работников социального и бюджетного сектора. Получается, что правительство в текущем году продолжает демонтаж системы социальной защиты граждан Украины, начатый в 2014 г. Это является одним из ключевых факторов снижения уровня и качества жизни людей, а также стремительного сокращения человеческого и социального капитала страны. Для исправления ситуации необходимо кардинально изменить социальную политику и перейти к социально-ориентированным и социально-ответственным мерам государственного регулирования.

Таблица 1

**Размер минимальной зарплаты, грн, 2013–2015**

| Год  | Размер минимальной зарплаты                                                             |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 2013 | Месячный размер с января по декабрь – 1147 грн, декабрь 2013 – 1218 грн                 |
| 2014 | Месячный размер с января по 31 декабря 2014 – 1218 грн                                  |
| 2015 | Месячный размер с января по август – 1218 грн, с сентября по 31 декабря 2015 – 1378 грн |

Размер прожиточного минимума на сегодняшний день приведен в табл. 2 [6].

Таблица 2

**Прожиточный минимум в 2015 г., грн**

| Январь – апрель                          | Январь – апрель | Май – ноябрь | Декабрь |
|------------------------------------------|-----------------|--------------|---------|
| – общий показатель                       | 1330            | 13990        | 1496    |
| – для трудоспособного лица               | 1378            | 1450         | 1550    |
| – для лица, утратившего трудоспособность | 1074            | 1130         | 1208    |
| – для ребенка от 6 до 18 лет             | 1455            | 1531         | 1637    |
| – для ребенка до 6 лет                   | 1167            | 1228         | 1313    |

Таким образом, органы государственной власти должны принимать непосредственное участие в реализации социальной политики и обеспечении необходимого уровня социальной защиты населения. Задачи социальной



политики включают стимулирование экономического роста и подчинение производства интересам потребления, усиление трудовой мотивации и деловой предприимчивости, обеспечение определенного уровня жизни и социальной защиты населения, сохранение культурного и природного наследия, национального своеобразия и самобытности. Следует также отметить, что рыночные отношения предполагают, что люди должны зарабатывать деньги, а те, кто по каким-то причинам не может этого делать, должны быть под защитой государства. Социалистическая система всем гарантировала приблизительно одинаковую зарплату, а льготы обеспечивали социальную дифференциацию. Обычно льготы получали лица, имеющие заслуги перед государством. Для государства наличие социальной защищенности является критерием эффективного функционирования. От степени такой защищенности зависят благосостояние государства, уровень его конфликтности и уязвимости. Кризис в социальной сфере существенно затрудняет разработку стратегий формирования современной рыночной экономики. Без привлечения социального потенциала, придания реформам позитивного характера, создания условий, способствующих реализации интересов и возможностей активных слоев и групп населения, формирования мотивированной субъективной базы рыночного механизма окажутся неэффективными экономические преобразования.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Пономаренко А. А.

---

**Литература:** 1. Саленков А. В. Социальные гарантии как стабилизирующий институт в условиях глобальной неопределенности. *Бізнес Інформ*. 2013. № 12. С. 241–248. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2013\\_12\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_12_44). 2. Алле М. Условия эффективности в экономике/пер. с франц. Л. Б. Азимова, А. В. Белянина, И. А. Егорова, Н. М. Калмыковой. М.: Наука для общества, 1998. 304 с. 3. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: ЭКОНОМ, Ключ, 1993. 486 С. 38–39. 4. Сухарев М. В. Социальные антиинституты. *Экономическая социология*. 2004. № 5. С. 63–73. 5. Немат Ш. Переосмысление устойчивого развития. *Финансы и развитие*. 2012. № 12. 6. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html). 7. Богиня Д. П. Науково-практичні засади конкурентоспроможності людського потенціалу України: стан та шляхи формування в контексті інтеграційних процесів. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2007. № 5. С. 7–13. 8. Пономаренко О. О., Лосева О. Г. Кластерний підхід до дослідження інфляційних процесів на регіональному рівні. *Бізнес Інформ*. 2014. № 12. С. 103–108. 9. Попов А. Е. Генезис и эволюция концепций прав собственности в контексте развития современной институциональной экономической теории. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 6–11.



## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ Й ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

УДК 338.43

Грошова Т. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено динаміку показників стану й розвитку сільського господарства в Україні. Виявлено причини, що перешкоджають розвитку цієї галузі. Запропоновано шляхи вирішення проблем у сільському господарстві України.

**Ключові слова:** економіка, господарство, галузь, сільське господарство, аграрний комплекс, рослинництво, тваринництво.

**Аннотація.** Исследована динамика показателей состояния и развития сельского хозяйства в Украине. Выявлены причины, препятствующие развитию этой отрасли. Предложены пути решения проблем в сельском хозяйстве Украины.

**Ключевые слова:** економіка, господарство, отрасль, сельское хозяйство, аграрный комплекс, растениеводство, животноводство.

**Annotation.** The dynamics of the indicators and the development of agriculture in Ukraine. The reasons that hinder the development of the industry. The ways of solving the problems of agriculture in Ukraine.

**Keywords:** economy, agriculture, industry, agriculture, agricultural complex, crops, livestock.

Україна завжди славилася сприятливими кліматичними умовами й якісними земельними ресурсами. Тому сільське господарство є однією з найважливіших галузей економіки нашої країни. Сільське господарство є галуззю народного господарства, спрямованою на забезпечення населення продовольством та отримання сировини для низки галузей промисловості [1].

Сучасний стан розвитку сільського господарства є набагато гіршим від того, який Україна могла би мати, використовуючи всі наявні ресурси й удосконаливши систему управління галуззю.

Метою написання статті є аналіз сучасного стану сільського господарства й розробка пропозицій щодо розвитку аграрного комплексу України.

Дослідженню проблемних питань сільського господарства як однієї з провідних галузей української промисловості приділяють увагу Зоря А. П., Павленко О. Д., Залуцький І. Р., Збарський В. К., Лузан Ю. Я., Пасхавер Б. Й., Пікус А. Ю. та ін.

Проаналізуємо внесок галузі сільського господарства за 2014–2015 рр. у ВВП порівняно з іншими секторами економіки (табл. 1) [2].

Таблиця 1

## Внесок провідних галузей економіки у ВВП України, млн грн

| Назва галузі                    | 2014     | 2015      | 2015<br>Питома вага, % | 2016<br>Питома вага, % | Відхилення у складі<br>ВВП, % |
|---------------------------------|----------|-----------|------------------------|------------------------|-------------------------------|
| Сільське господарство           | 161 145  | 236 003   | 10,15                  | 11,92                  | 1,77                          |
| Переробна промисловість         | 194050   | 239 066   | 12,23                  | 12,08                  | -0,15                         |
| Оптова й роздрібна торгівля     | 233702   | 288 096   | 14,73                  | 14,55                  | -0,17                         |
| Освіта                          | 76068    | 83 285    | 4,79                   | 4,21                   | -0,59                         |
| Фінансова і страхова діяльність | 70601    | 61 334    | 4,45                   | 3,10                   | -1,35                         |
| ВВП                             | 1 586915 | 1 979 458 | -                      | -                      | -                             |

З табл. 1 видно, що внесок галузі сільського господарства в 2015 р. зріс на 1,77 % порівняно з 2014 р., у той час як інші провідні галузі економіки зменшили свою питому вагу у складі ВВП. Це свідчить про позитивну динаміку розвитку сільського господарства.

Щодо урожайності, то в 2015 р. урожайність таких культур, як зернові та зернобобові, цукрові буряки, картопля й овочі знизилася. Результати аналізу урожайності культур наведено в табл. 2 [2].

Таблиця 2

## Урожайність з 1 га площі збирання

| Рік               | Зернові та зернобобові<br>культури | Цукрові буряки | Насіння<br>соняшнику | Картопля | Овочі | Плоди й ягоди |
|-------------------|------------------------------------|----------------|----------------------|----------|-------|---------------|
| 2014              | 43,7                               | 477            | 19,4                 | 176      | 208   | 95,2          |
| 2015              | 41,1                               | 436            | 21,6                 | 161      | 206   | 104,5         |
| Темп зростання, % | 5,9                                | -8,6           | 11,3                 | -8,5     | -0,9  | 9,8           |

Індекс обсягу виробництва рослинництва в 2015 р. становив 94,8 %, тобто фізичний обсяг рослинництва зменшився на 5,2 % порівняно з 2014 р.

Розглянемо зміни поголів'я худоби у 2015 р. (табл. 3) [2].

Таблиця 3

## Динаміка зміни поголів'я худоби в Україні

| Рік               | Велика рогата худоба, тис. голів | Свині, тис. голів | Вівці й кози, тис. голів | Птиця, млн голів |
|-------------------|----------------------------------|-------------------|--------------------------|------------------|
| 2014              | 4534                             | 7922,2            | 1735,2                   | 230,3            |
| 2015              | 3884                             | 7350,7            | 1371,1                   | 213,3            |
| Темп зростання, % | -14,3                            | -7,2              | -20,9                    | -7,4             |

З табл. 3 видно, що поголів'я худоби в 2015 р. зменшилося за всіма категоріями. Поголів'я овець і кіз зменшилося порівняно з 2014 р. аж на 20,9 %.

Аналізуючи виробництво основних видів продукції тваринництва, зазначимо, що зменшилися показники всіх категорій: виробництво м'яса зменшилося на 1,6 %, молока – на 4,6 %, яєць – на 14,3 %, а вовни – на 12,8 %. Відомості подано в табл. 4 [2].

Таблиця 4

## Виробництво основних видів продукції тваринництва

| Рік               | М'ясо у забійній вазі, тис. т | Молоко, тис. т | Яйця від птиці, млн шт. | Вовна, т |
|-------------------|-------------------------------|----------------|-------------------------|----------|
| 2014              | 2359,6                        | 11132,8        | 19587,3                 | 2602     |
| 2015              | 2322,6                        | 10615,4        | 16782,9                 | 2270     |
| Темп зростання, % | 1,6                           | -4,6           | -14,3                   | -12,8    |

Отже, індекс виробництва продукції тваринництва в 2015 р. становить 96,3. Це означає, що фізичний обсяг тваринництва зменшився на 3,7 %. Відтак обсяг виробництва продукції рослинництва й обсяг тваринництва мають тенденцію до зменшення.

Істотними бар'єрами для успішного розвитку й функціонування аграрного сектора в Україні є:

- недостатність фінансових ресурсів у країні;
- високі ціни на пальне та посівний матеріал;
- зношеність матеріально-технічної бази, що зумовлює зростання собівартості продукції;
- невідповідність продукції міжнародним стандартам якості, низька її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках;
- експорт сировини і напівфабрикатів, що є зумовленим відсутністю або недостатністю потужностей для їх ефективної переробки й реалізації;
- нестабільна політична ситуація, воєнні дії.

Багато потенційних іноземних інвесторів утримуються від інвестування в аграрний сектор, мотивуючи це насамперед нестабільністю законодавства, надмірним податковим тиском, нестабільністю на валютному ринку, неготовністю більшості українських партнерів дотримуватися договірних зобов'язань, нечіткою роботою судової системи й іншими факторами.

Незважаючи на те, що в Україні існує цілий комплекс проблем діяльності сільського господарства, є реальні можливості для їх вирішення шляхом:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку аграрного сектора економіки через розробку й затвердження стратегічних програмних документів за пріоритетними напрямками розвитку;
- забезпечення розвитку об'єктів інфраструктури зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції;
- стимулювання розвитку обслуговуючих кооперативів із зберігання, транспортування та первинної обробки сільськогосподарської продукції;
- забезпечення розвитку соціальної інфраструктури та логістичної системи, а також біопаливної промисловості, що дозволить створювати продукцію з доданою вартістю, забезпечить додаткові робочі місця і надходження до бюджету [4].

Важливим завданням розвитку сільського господарства є приведення українського законодавства у відповідність із європейськими вимогами, проведення сертифікації підприємств галузі, застосування стандартів якості й безпечності продукції згідно із міжнародними вимогами, що дозволить підвищити імідж і конкурентоспроможність української аграрної продукції на зовнішніх ринках.

Таким чином, нині існує багато проблем, що є пов'язаними із діяльністю сільського господарства, але в Україні є всі необхідні умови для розвитку галузі. Потрібно вдосконалювати систему управління галуззю та законодавчу базу, що і стане предметом подальших наукових досліджень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Сільське господарство // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Сільське\\_господарство](https://uk.wikipedia.org/wiki/Сільське_господарство). 2. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html). 3. Зоря А., Звягіна К. Щоб інвестиції принесли урожай. Агробізнес. 2015. № 6 (301). С. 18–20. 4. Павленко О. Розвиток агропромислового комплексу – ключ до соціально-економічної і фінансової стабільності нашої країни // Аграрний сектор України. URL: <http://www.agroua.net/news/index.php?nid=20&monthsel=04&yearsel=2015>.

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

УДК 657.3

Грузіна І. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено інформаційний підхід до аналізу бюджетних установ та організацій, а також класифікацію фінансової звітності бюджетних установ. Визначено види аналізу діяльності бюджетних установ, що є використовуваними в процесі оцінювання результативності й ефективності функціонування бюджетних установ.

**Ключові слова:** економіка, бюджет, організація, діяльність, звітність, аналіз, документація, класифікація, бюджетна установа, фінансовий стан, фінансова звітність.

**Аннотация.** Исследованы информационный подход к анализу бюджетных учреждений и организаций, а также классификация финансовой отчетности бюджетных учреждений. Определены виды анализа деятельности бюджетных учреждений, используемые в процессе оценки результативности и эффективности функционирования бюджетных учреждений.

**Ключевые слова:** экономика, бюджет, организация, деятельность, отчетность, анализ, документация, классификация, бюджетное учреждение, финансовое состояние, финансовая отчетность.

**Annotation.** Researched information approach to the analysis of budgetary institutions and organizations as well as classification of the financial statements of budgetary institutions. The types of analysis of budgetary institutions, which is used in assessing the effectiveness and efficiency of budget institutions.

**Keywords:** economy, budget, organization, activity reporting, analysis, documentation, classification, budgetary institutions, financial condition, financial statements.

Нині проблема формування фінансової звітності бюджетних установ є надзвичайно актуальною. Станом на вересень 2016 р. в Україні налічується 79249 організацій, які є розпорядниками й одержувачами грошових коштів із місцевого та державного бюджетів [1]. Відтак існує необхідність детально розглянути аналіз інформаційного забезпечення діяльності бюджетних установ.



Питання аналізу діяльності бюджетних установ розглянуто в працях Атамаса П. Й., Гервіца Л. Я., Мاستилиної Н. А., Самборського В. І., Соловйова Г. А. та ін.

Метою написання статті є визначення інформаційного забезпечення аналізу бюджетних установ та організації.

Бюджетна установа – це органи місцевого самоврядування або державної влади, а також організації, що є створеними ними в установленому законом порядку й утримуваними повністю за рахунок коштів місцевого або державного бюджету [6]. Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про результати діяльності, рух грошових коштів і фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Аналіз діяльності бюджетних установ відрізняється від аналізу комерційних установ, у процесі його здійснення необхідно враховувати специфічні відмінності бюджетних організацій [2]. Здійснювати аналіз діяльності бюджетних установ необхідно для отримання інформації щодо ефективності цільового використання бюджетних коштів. Головною метою аналізу господарської діяльності бюджетних установ є пошук нових резервів для покращення їх ефективної діяльності. Для того щоб досягти поставленої цілі, необхідно чітко визначити коло завдань, які формуються з позицій держави та бюджетних установ [4].

Бюджетні організації за функціональною сферою діяльності розподіляють на такі групи: соціальні фонди, служби; установи, що виконують законодавчі, управлінські й контролюючі функції, і установи соціально-культурної сфери.

Завданнями аналізу діяльності бюджетних установ з боку держави є контроль за дотриманням ефективного використання коштів, оцінювання достатньої кількості асигнувань і доцільності використання коштів бюджетними установами, а також оцінювання якості функціональної діяльності [3].

Аналіз забезпечення діяльності бюджетних установ ґрунтується на даних бухгалтерської звітності, що накопичуються на облікових регістрах та є корисними для користувачів інформації. Фінансовий стан бюджетної установи характеризує її здатність фінансувати свою діяльність, ефективно використовувати кошти, нарощувати свій економічний потенціал. Аналіз фінансового стану бюджетних установ є здійснюваним для отримання невеликої кількості ключових показників – характеристик фінансового стану – та виявлення резервів їх покращення [5].

Основним джерелом аналізу є бухгалтерська і статистична звітність, яка містить дані, що характеризують діяльність організації за окремими напрямками. У ній відображено результати виконання кошторису витрат, відомості про стан мережі й матеріально-технічної бази установи. Порівняння їх із даними планово-нормативної документації надає можливості для визначення рівня ефективності роботи організації, повноти виконання покладених на неї функцій.

Для здійснення оцінювання ефективності використання певних видів ресурсів залучають дані статистичного та бухгалтерського обліку, довідки проведених обстежень і перевірок, протоколи нарад, акти ревізій, пояснювальні записки. Ознайомлення з джерелами інформації дозволяє отримати необхідний матеріал для повної характеристики господарської діяльності організації. У процесі аналізу використовують інформацію про діяльність установ, що надає можливості зробити висновки про темпи зростання показників і місце організації в галузі.

Оцінювання використання приладів, устаткування, матеріалів та інших матеріально-технічних ресурсів відбувається за паспортами й іншою документацією, що характеризує техніко-економічні показники. Інформаційна база для здійснення аналізу діяльності бюджетних установ є неоднорідною за своєю сутністю. Ця база є необхідною для ведення бухгалтерської та статистичної звітності.

Джерела інформації для здійснення аналізу діяльності бюджетних установ подано в табл. 1 [4].

Таблиця 1

**Джерела інформації для здійснення аналізу діяльності бюджетних установ**

| Облікова інформація                                                                                                                                 | Позаоблікова інформація                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                                                                   | 2                                                                                |
| Баланс (форма № 1)                                                                                                                                  | Накази                                                                           |
| Звіт про виконання загального фонду кошторису установи (ф. № 2д, № 2м).<br>Звіт про виконання загального фонду кошторису установи (ф. № 2 – валюта) | Доповідні та пояснювальні записки; протоколи виробничих нарад і зборів колективу |
| Звіт про надходження та використання коштів, отриманих як плата за послуги, що надаються бюджетними установами (ф. № 4-1д, № 4-1м)                  | Акти ревізій і перевірок                                                         |
| Звіт про надходження та використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ (ф. № 4-2д, № 4-2м)                 |                                                                                  |
| Звіт про надходження та використання інших надходжень спеціального фонду (ф. № 4-3д, № 4-3м)                                                        |                                                                                  |

Закінчення табл. 1

| 1                                                                                                                                             | 2 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Звіт про надходження та використання інших надходжень спеціального фонду (позики міжнародних фінансових організацій) (ф. № 4 -Зд.1, № 4-Зм.1) |   |
| Звіт про заборгованість бюджетних установ (№ 7д, № 7м)                                                                                        |   |
| Звіт про заборгованість бюджетних установ за окремими програмами (№ 7д.1, № 7м. 1)                                                            |   |
| Звіт про виконання плану за штатами та контингентами (ф. № 3 - 4 гр.),<br>пояснювальна записка                                                |   |

Таким чином, аналіз діяльності бюджетних установ надає можливості оцінити результативність, економічність й ефективність функціонування бюджетних установ. Подальші наукові дослідження мають базуватися на створенні й ефективному функціонуванні інформаційно-аналітичної системи моніторингу для здійснення контролю виконання бюджетів у реальному часі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Петряєва З. Ф.

**Література:** 1. Державна казначейська служба України // Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>. 2. Атамас П. Й. Облік у бюджетних установах: підручник. Київ: Центр навч. літ., 2009. 285 с. 3. Гервиц Л. Я., Масталыгина Н. А. Финансовое планирование и анализ в бюджетных учреждениях. М.: Финансы, 1974. 159 с. 4. Самборский В. И., Прищенко А. А. Анализ хозяйственной деятельности в бюджетных и научных учреждениях. М.: Финансы и статистика, 2002. 436 с. 5. Соловьев Г. А. Ревизия и контроль хозяйственной деятельности бюджетных учреждений. М.: Финансы, 1983. 6. Бюджетный кодекс Украины: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

УДК 657.3:657.62

Грузіна І. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості аналізу показників господарської діяльності бюджетних установ: дитячих дошкільних закладів, загальноосвітніх шкіл, середніх спеціальних і вищих навчальних закладів, поліклінік і лікарень, науково-дослідних інститутів. Визначено основні показники господарської діяльності бюджетних установ.

**Ключові слова:** економіка, бюджет, організація, фонд, аналіз, бюджетна установа, бюджетна організація, державний бюджет, місцевий бюджет, спеціальний фонд.

**Аннотация.** Рассмотрены особенности анализа показателей хозяйственной деятельности бюджетных учреждений: детских дошкольных учреждений, общеобразовательных школ, средних специальных и высших

учебных заведений, поликлиник и больниц, научно-исследовательских институтов. Определены основные показатели хозяйственной деятельности бюджетных учреждений.

**Ключевые слова:** экономика, бюджет, организация, фонд, анализ, бюджетное учреждение, бюджетная организация, государственный бюджет, местный бюджет, специальный фонд.

**Annotation.** Features of the analysis of indicators of economic activity of budgetary institutions, kindergartens, schools, colleges and universities, clinics and hospitals and research institutes. The main indicators of economic activity of budgetary institutions.

**Keywords:** economy, budget, organization, fund, analysis, budgetary institutions, budgetary organizations, state budget, local budget, special fund.

Нині проблема аналізу діяльності бюджетних установ є надзвичайно актуальною. Станом на вересень 2016 р. в Україні налічується 79249 організацій, що є розпорядниками й одержувачами грошових коштів із місцевого та державного бюджетів. Тому і виникає необхідність проведення аналізу щодо доцільного використання державного фінансування.

Питання аналізу діяльності бюджетних установ розглянуто в працях Атамаса П. Й., Гервіца Л. Я., Мاستилигіної Н. А., Самборського В. І., Соловйова Г. А. та ін.

Метою написання статті є дослідження шляхів удосконалення методичного забезпечення аналізу господарської діяльності бюджетних установ і організацій. Об'єктом дослідження є процес аналізу діяльності бюджетних установ, предметом дослідження – методи й засоби аналізу господарської діяльності бюджетних установ.

Під час реформування ринкових відносин важливе місце в економіці посідають бюджетні установи. Метою їх функціонування є задоволення певних соціально важливих потреб людини, таких як медицина, освіта, культура, соціальний захист і наукові дослідження.

Бюджетна установа – це органи місцевого самоврядування або державної влади, а також організації, що є створеними ними в установленому законом порядку й утримуваними повністю за рахунок коштів місцевого або державного бюджету [6].

Із функціонуванням бюджетних установ виникла необхідність здійснювати контроль за доцільним використанням грошових коштів бюджету й майна, що є переданим на баланс установи. Нині не існує єдиної методології щодо проведення економічного аналізу господарської діяльності бюджетної організації. Оскільки діяльність бюджетних установ має об'єктивний характер і розвивається за специфічними законами, для ефективного їх функціонування необхідним є державне управління [2].

Невід'ємною складовою процесу прийняття рішень у системі управління є аналіз, що складається із таких етапів: кількісний вимір факторних впливів на динаміку економічних показників, якісне оцінювання тенденцій розвитку фінансованих з бюджету організацій і розкриття механізму дії ключових елементів впливу на показники господарської діяльності. У процесі аналізу вивчають структурно-логічні, математичні моделі, причинно-наслідкові зв'язки явищ економіки й факторних систем параметрів господарської діяльності організації [2].

Зважаючи на різноманітність виконуваних бюджетними установами функції, особливості складу надаваних послуг, виникає гостра необхідність проведення аналізу господарської діяльності організацій в галузях невиробничої сфери: дитячих дошкільних закладів, загальноосвітніх шкіл, середніх спеціальних і вищих навчальних закладів, поліклінік і лікарень, а також науково-дослідних інститутів. Основним об'єктом аналізу цих установ є господарська діяльність.

Економічна й організаційно-технічна особливість діяльності бюджетних організацій є відображеною в специфічних об'єктах управління й аналізу і відповідних системах показників (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Показники аналізу діяльності бюджетних установ**

| Вид бюджетної установи                         | Показники діяльності установи                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                              | 2                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Дитячий дошкільний заклад                      | Кількість дитячих груп, забезпеченість дитячими місцями, чисельність дітей, кількість днів відвідування дітьми дошкільного закладу (дитино-дні), наповнюваність дитячих груп                                                                                         |
| Загальноосвітня школа                          | Кількість класів і їх наповнюваність, кількість учнів, кількість годин навчального навантаження вчителів                                                                                                                                                             |
| Науково-дослідний інститут                     | Кількість тем досліджень та їх вартість згідно із кошторисом, загальний обсяг наукових робіт, що є виконаними у звітному періоді, обсяг реалізованої науково-технічної діяльності, робіт і послуг, структурних підрозділів, середньооблікова чисельність працівників |
| Середній спеціальний і вищий навчальний заклад | Випуск фахівців, зарахування й відрахування студентів, кількість студентів на початок і кінець навчального року, середньорічна чисельність, навчальне навантаження професорсько-викладацького                                                                        |

Закінчення табл. 1

| 1           | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|             | складу за видами робіт (консультації, лекції, практичні та лабораторні заняття, керівництво дипломними й курсовими роботами, виробничою та навчальною практикою), кількість студентів у розрахунку на одного викладача, розмір навчальної площі в розрахунку на одного студента, витрати на підготовку фахівця |
| Лікарня     | Середня тривалість перебування хворого в стаціонарі, середньорічна кількість днів функціонування ліжка, кількість ліжок і ліжко-днів, рівень забезпеченості населення ліжковим фондом, кількість хворих, яким було надано лікування                                                                            |
| Поліклініка | Кількість лікарських посад, кількість лікарських відвідувань на зміну, середньорічне навантаження на одну лікарську посаду                                                                                                                                                                                     |

Нормальне існування будь-якої бюджетної установи залежить від системи фінансування (кошти місцевого й державного бюджету, спеціальні фонди).

Для ефективного проведення аналізу бюджетних установ необхідно пройти кілька етапів. Першим етапом є ознайомлення з організацією та визначення особливостей її діяльності. Другим етапом є визначення фінансових надходжень і виявлення факторів, що сприяли появі профіциту або дефіциту. Третім етапом є систематизація та характеристика валюти балансу, визначення змін, що відбулися в його структурі. Останнім етапом є аналіз цільового використання коштів, які було перераховано на рахунок установи [5].

Таким чином, досліджено питання вдосконалення системи основних показників господарської діяльності бюджетних установ шляхом їх систематизації. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є розробка методики експрес-аналізу діяльності бюджетних установ.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Державна казначейська служба України // Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/248077>. 2. Атамас П. Й. Облік у бюджетних установах: підручник. Київ: КНЕУ, 2006. 793 с. 3. Гервиц Л. Я., Масталыгина Н. А. Финансовое планирование и анализ в бюджетных учреждениях. М.: Финансы, 1974. 159 с. 4. Самборский В. И., Грищенко А. А. Анализ хозяйственной деятельности в бюджетных и научных учреждениях: учебник. М.: 1989. 5. Соловьев Г. А. Ревизия и контроль хозяйственной деятельности бюджетных учреждений. М., 1983. 6. Бюджетный кодекс Украины: Закон Украины від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

## ДИНАМИКА РОСТА И ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА УКРАИНЫ

УДК 336.27(477)

Гузеватая Е. А.

Студент 1 курса  
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Проанализировано состояние государственного долга в Украине в 2010–2016 гг. Определены факторы, влияющие на его возникновение и рост. Рассмотрены пути сокращения государственного долга в современных условиях экономического развития Украины.

© Гузеватая Е. А., 2016

**Ключевые слова:** экономика, государство, долг, бюджет, дефицит, государственный долг, внешний долг, внутренний долг.

**Анотація.** Проаналізовано стан державного боргу в Україні в 2010–2016 рр. Визначено фактори, що впливають на його виникнення та зростання. Розглянуто шляхи скорочення державного боргу за сучасних умов економічного розвитку України.

**Ключові слова:** економіка, держава, борг, бюджет, дефіцит, державний борг, зовнішній борг, внутрішній борг.

**Annotation.** The state of public debt in Ukraine in the years 2010-2016. The factors that influence its emergence and growth. Ways of reducing public debt in modern conditions of economic development of Ukraine.

**Keywords:** economy, government, debt, budget deficit, public debt, external debt, domestic debt.

В современных условиях хозяйствования активное наращивание Украиной долгов является причиной возникновения проблем финансовой стабильности государства. Поэтому поиск оптимальных путей управления займами и сбалансирования расходов государственного бюджета на обслуживание долгов государства для поддержания финансового и макроэкономического равновесия являются вопросами чрезвычайной важности.

Проблемные вопросы регулирования государственного долга Украины и обеспечения финансовой стабильности государства исследуют Страшек С., Вахненко Т., Гауценко В., Калач Г., Козюк Г., Корнеев Г., Лютый И., Макаренко М. и др.

Целью написания статьи является научное обоснование экономической природы государственного долга, исследование динамики его роста, основных тенденций и специфических особенностей формирования государственного долга в Украине; рассмотрение методов управления государственным долгом и его обслуживания в условиях экономики Украины.

Прежде чем рассматривать непосредственно государственный долг и причины его возникновения, необходимо дать определение понятия «бюджет». Бюджет – это сводный план сбора доходов и использования полученных средств на покрытие расходов федеральных или местных органов государственной власти. Бюджет определяет и содержимое государственной казны, наличие в ней денежных средств или их отсутствие, и динамику ее наполнения и расходования, а также соотношение между доходами и расходами. Главное назначение государственного бюджета – с помощью финансовых средств создавать условия для эффективного развития экономики, решения общегосударственных задач, укрепления обороноспособности государства. В тех случаях, когда бюджетные доходы недостаточны для осуществления расходов, говорят о возникновении бюджетного дефицита. Бюджетный дефицит – это превышение расходов бюджета над его доходами. С таким финансовым явлением в те или иные периоды своей истории неизбежно сталкивались все государства мира. Причинами бюджетного дефицита в Украине являются:

- военные действия на востоке Украины;
- неэффективность финансовой системы;
- политический популизм (предоставление льгот, дотаций, увеличение социальных выплат при отсутствии реальных возможностей и финансового резерва для таких действий);
- коррупция;
- неэффективная налоговая политика, которая заставляет бизнес скрывать доходы от государства.

Бюджетный дефицит и государственный долг тесно связаны, так как, во-первых, государственный займ – это важнейший источник покрытия бюджетного дефицита; во-вторых, определить, насколько опасен тот или иной размер дефицита бюджета, невозможно без анализа величины государственного долга. При этом для оценки величины государственного долга необходимо исследование роста бюджетного дефицита. Государство для сокращения бюджетного дефицита может брать в долг как у иностранных государств, так и у своего собственного населения; различают внешний и внутренний государственный долг [5].

Внешний государственный долг – это долг иностранным государствам, организациям и отдельным лицам. Этот долг наиболее затратный, поскольку, кроме всех прочих необходимых выплат, государство должно выполнить определенные условия, которые ставят кредиторы для предоставления кредита. Внешний долг страны имеет такие составляющие:

- долг органов государственной власти и управления, возникший в результате привлечения кредитов иностранных государств и выпуска государственных ценных бумаг, которые размещаются на международных рынках капиталов;
- долг субъектов хозяйствования, гарантированный правительством [1].

Внешний долг Украины имеет тенденцию к постепенному сокращению после резкого роста с конца 2015 г. К



началу 2016 г., по данным Министерства финансов Украины, внешний долг составил 1042305,1 млн грн (табл. 1) [7]. В этот период сокращение долга происходило за счет сокращений в частном секторе, тогда как государственный внешний долг достиг максимальной отметки. Исследователи отмечают, что рост государственного долга происходил за счет займов Международного валютного фонда и других официальных кредиторов. В частности, от Международного валютного фонда поступило 5,1 млрд долл. (с учетом выплат), около 3 млрд долл. предоставили Всемирный банк, США и Европейский Союз, и 1,3 млрд долл. являются результатом своп-операций Центробанка. При этом снижение долга частного сектора проходило по всем составляющим [6].

Внутренний долг – это долг государства своему населению. Долговые обязательства могут иметь форму:

- государственных займов, осуществляемых посредством выпуска ценных бумаг от имени правительства;
- других долговых обязательств.

Увеличение внутреннего долга менее опасно для экономики Украины по сравнению с ростом ее внешнего долга, однако при этом возникают определенные изменения в экономике, последствия которых могут быть весьма значительны. Это связано с тем, что погашение государственного внутреннего долга приводит к перераспределению доходов внутри страны (табл. 1) [7].

Таблица 1

## Государственный долг Украины

| Периоды    | Общий долг, млн грн (ряд 1) | Внешний долг, млн грн (ряд 4) | Внутренний долг, млн грн (ряд 6) |
|------------|-----------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| 01.01.2010 | 316884,6                    | 211751,7                      | 105132,9                         |
| 01.01.2011 | 432235,4                    | 276745,6                      | 155489,8                         |
| 01.01.2012 | 473121,6                    | 299413,9                      | 173707,7                         |
| 01.01.2013 | 515510,6                    | 308999,8                      | 206510,7                         |
| 01.01.2014 | 584114,1                    | 300025,4                      | 284088,7                         |
| 01.01.2015 | 1100564                     | 611697,1                      | 488866,9                         |
| 01.01.2016 | 1571766                     | 1042305                       | 529460,6                         |
| 01.05.2016 | 1689782                     | 1121904                       | 567878,2                         |

Внутренний долг Украины имеет схожую динамику роста с внешним долгом. Он также постепенно сокращается после резкого взлета в период с 2015 г. до начала 2016 г. Максимальный прирост был отмечен в начале 2015 г. и составлял 70 %. Сейчас происходит постепенный спад в динамике роста внутреннего долга (рис. 1).

Надо отметить, что в Украине, по данным Министерства финансов, объем государственного долга относительно ВВП в 2015 г. достиг максимума и составил 79,4 % ВВП (рис. 1; 2) [7].

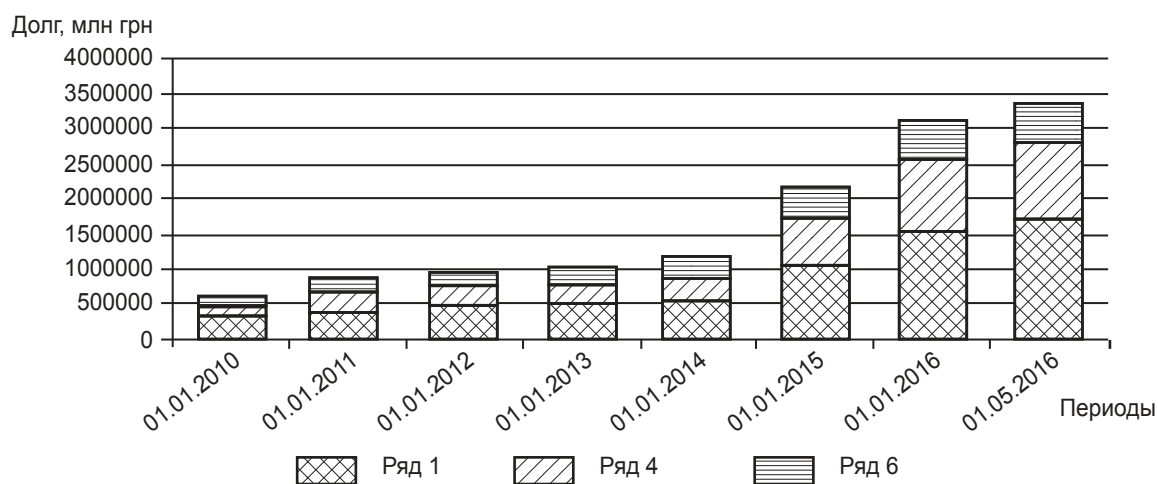


Рис. 1. Государственный долг Украины

В международной практике считается, что показатели государственного долга и его обслуживания достигают опасного уровня, когда государство вынуждено прекратить обслуживание долга и поставить вопрос о его реструктуризации перед кредиторами. По выводам Международного валютного фонда, страны с формирующимися рынками, такие как Украина, не могут обеспечивать долговую устойчивость, если долг превышает 50 % ВВП, а в целом уровень государственного долга для таких стран должен составлять 25 % от ВВП. Практический опыт

Украины показал, что долг на уровне 40–50% от ВВП является слабоуправляемым. Но существует определенная «свобода» в плане достижения государственным долгом Украины лимита, определенного постановлением Верховной Рады «Об основных направлениях бюджетной политики» от 04.06.2010 №2318-VI (60 % от ВВП). Такое значение – колоссальный удар по экономике Украины [4].

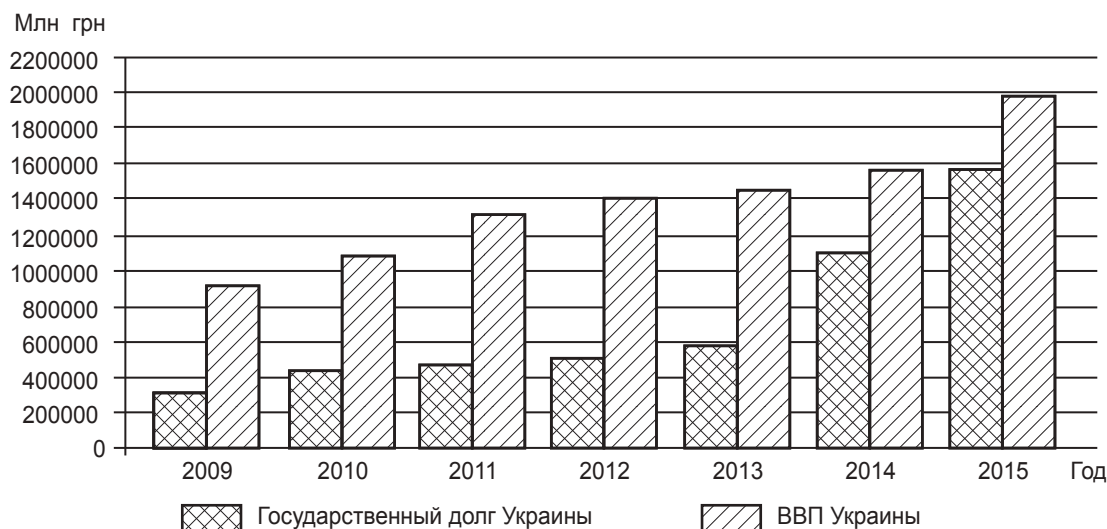


Рис. 2. Соотношение между государственным долгом и ВВП Украины

Для ослабления долгового давления на бюджет и платежный баланс, а также создания условий для экономического роста, исполнительным органам власти необходимо найти новые рычаги управления долгом Украины, а также определить направления реформирования национальной финансовой системы в рамках антикризисного регулирования.

Основным направлением реформирования финансовой системы является развитие эффективной системы контроля деятельности финансовых институтов и переориентация работы финансовой системы на реальный сектор с использованием европейского опыта. Существуют нормативно-правовые документы, определяющие стратегию развития государства, на основании которых необходимо систематизировать перечень законопроектов, которые должны быть приняты для выполнения этих стратегических планов. Среди таких проектов Комплексная программа развития финансового сектора Украины до 2020 г., Государственная программа реформирования системы защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг, Закон «О государственном банке развития Украины» и др.

Перспективными методами управления государственным долгом являются консолидация государственного долга – объединение нескольких займов в один, более долгосрочный, с изменением процентной ставки; конверсия государственного займа – изменение первоначальных условий займа, касающихся доходности; замена первоначального обязательства между сторонами, которое предусматривает иной способ исполнения [5].

В современных условиях экономики Украины важными заданиями макрофинансовой и долговой политики государства являются:

- удержание государственного долга на уровне 40 % от ВВП для обеспечения платежеспособности государства и минимизации рисков финансовой дестабилизации;
- недопущение разбалансирования государственных финансов в период замедления экономической динамики и усиления внешних рисков;
- продолжение сотрудничества с Международным валютным фондом, ресурсы которого могут частично покрыть финансовые разрывы бюджета и платежного баланса Украины, и привлечение ресурсов международных финансовых организаций (МФО) для покрытия бюджетного дефицита и финансирования перспективных инвестиционных проектов;
- активизация спроса на займы правительства в гривнах и уменьшение валютных займов на внутреннем рынке путем введения облигаций с плавающей процентной ставкой, индексируемой на уровень инфляции, и ограничения выпуска валютных облигаций только долгосрочными инструментами – сроком на 5–7 лет;
- установление предельного объема предоставления государственных гарантий на уровне 1–2 % от ВВП в год и обеспечение целевого направления кредитов под государственные гарантии на финансирование потенциально самоокупающихся инвестиционных проектов общегосударственного назначения [2].



Последнее время в Украине наблюдается динамика активного наращивания государством внутреннего и внешнего долга. Увеличились и расходы на его обслуживание и погашение, что свидетельствует о системных проблемах финансовой политики правительства. Стремление сократить расходы на погашение государственного долга в краткосрочной перспективе привели к росту рисков долгового портфеля Украины и невозможности рефинансировать долговые выплаты после потери доступа к международному рынку капиталов. Анализ объемов платежей по обслуживанию государственного долга показал, что пик выплат приходится на 2015–2016 гг.

Таким образом, для снижения негативного воздействия растущих расходов по обслуживанию государственного долга на экономическое развитие страны целесообразно обеспечение таких условий: поддержание устойчивого курса национальной валюты; проведение взвешенной бюджетной политики с целью минимизации дефицита бюджета государства; уменьшение государственных долгов путем поиска наиболее привлекательных долговых условий; установление и закрепление на законодательном уровне предельных и оптимальных параметров долговой нагрузки для государства; направление долговых ресурсов исключительно на инвестиционные проекты, которые позволят получить доход для покрытия стоимости долга; законодательное закрепление направления части сверхплановых доходов соответствующего бюджетного периода на погашение долговых обязательств правительства; выделение из финансирования государственного бюджета фонда привлеченных долговых ресурсов на финансирование потенциально прибыльных инвестиционных проектов [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зайцева И. С.

---

**Литература:** 1. Агапова Т. А., Серегина С. Ф. Макроэкономика: учебник/под ред. А. В. Сидоровича. М.: Дело и Сервис, 2004. 448 с. 2. Богдан Т. П. Банківські кризи та їх вплив на державні фінанси. *Фінанси України*. 2010. № 8. С. 3–14. 3. Клименко К. Направления реформирования финансовой системы в Украине в условиях антикризисного управления. *Фінанси України*. 2015. № 7. С. 75–84. 4. Лондар С. Л., Кузнецов К. В. Сотрудничество Украины и МВФ как фактор макрофинансовой стабилизации. *Фінанси України*. 2015. № 4. С. 48–65. 5. Сова А. Ю. Сутність та види дефіциту державного бюджету. *Фінанси України*. 2014. № 3. С. 54–63. 6. Страшек С., Ягрич Т., Шпес Н. Фінансові кризи: як упоратись із ними? *Журнал європейської економіки*. 2007. № 6 (1). С. 78–92. 7. Государственный долг Украины. 2016. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov>.



## ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

УДК 338.242.4.025.2: 331 56/.57-053.7(477)

Гулько А. В.

Студент 1 курса  
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Проанализировано состояние современного молодежного рынка труда в Украине. Исследованы причины не востребоваемости молодых людей на рынке труда в Украине и других странах мира.

**Ключевые слова:** экономика, рынок труда, занятость, безработица, молодежный рынок труда, уровень безработицы.

**Анотація.** Проаналізовано стан сучасного молодіжного ринку праці в Україні. Досліджено причини незадоволеності молодих людей на ринку праці в Україні та інших країнах світу.

**Ключові слова:** економіка, ринок праці, зайнятість, безробіття, молодіжний ринок праці, рівень безробіття.

**Annotation.** *The state of modern youth labor market in Ukraine. The reasons for lack of demand for young people in the labor market.*

**Keywords:** *economy, labor market, employment, unemployment, youth labor market, unemployment rate.*

В настоящее время проблемы занятости и безработицы являются одними из самых актуальных проблем в мире. Сегодня полноценный украинский рынок труда только формируется, и потому важна незамедлительная разработка и реализация политики занятости, причем сокращение безработицы среди молодежи является одной из приоритетных задач развития общества. Разработка эффективных стратегий преодоления безработицы молодежи находится в центре внимания не только государства, но и международных организаций, а также научной общественности.

Проблемы занятости и безработицы населения стали одними из острейших экономических и социальных проблем, с которыми столкнулось человечество в XXI в. Безработица является причиной не только бедности, но и духовной, моральной и нравственной деградации людей. Поэтому решение проблем занятости населения – в числе наиважнейших, первоочередных задач в любой цивилизованной стране. Особо остро эта проблема отражается на крайне социально незащищенном слое населения – молодежи.

Рынок рабочей силы молодежи – одна из составляющих национального рынка рабочей силы в целом. Это значит, что, с одной стороны, он подчиняется действию общих объективных экономических законов рынка, законов, регулирующих отношения работодателей и собственников рабочей силы. Поэтому проблемы, возникающие на этом рынке, связаны с нарушением действия этих законов, в первую очередь, нарушением соотношения спроса и предложения рабочей силы. С другой стороны, этот рынок имеет свою специфику, которая заключается в следующем:

- субъектами рынка является часть экономически активного населения в возрасте до 28 лет;
- большая часть незанятых из этой категории населения представлена выпускниками различных типов учебных заведений;
- особую группу незанятой молодежи представляют выпускники средних общеобразовательных школ, закончившие обучение или прервавшие его, как, например дети-сироты, оставшиеся без опеки родителей, которым исполнилось 15 лет и которые могут быть трудоустроены на специализированные места, с работой в неполный рабочий день;
- незащищенной является и та часть молодежи, которая закончила обучение в общеобразовательной школе, но не продолжила обучение ни в профтехучилищах, ни в высших учебных заведениях и должна быть трудоустроена, то есть незанятая молодежь в возрасте до 18 лет [1].

Усилению напряженности на украинском рынке труда молодежи способствовали, в первую очередь, кризис в экономике, переход предприятий в руки частных собственников, демографический фактор, ликвидация рабочих мест с менее жесткими требованиями и создание новых, с более жесткими условиями найма и др.

В современном мире, в эпоху глобального экономического кризиса, особенно остро стоит проблема занятости населения. Не случайно безработица и неполная занятость занимают вторую строчку в ТОП-10 глобальных рисков. По данным доклада Международной организации труда от 21 января 2015 г. «Глобальные тенденции занятости в 2014–2015 гг.», темпы роста занятости остаются низкими, безработица продолжает расти, особенно среди молодых людей, а множество разочаровавшихся потенциальных работников остаются вне рынка труда. В 2014 г. число безработных в мире выросло на 5 миллионов человек и превысило 202 миллионов. Уровень безработицы составил 6 %. К 2018 г. число людей, ищущих работу, может вырасти на 13 миллионов человек. В 2014 г. в странах Центральной и Юго-Восточной Европы, не входящих в Европейский Союз, и странах СНГ тенденция снижения безработицы, отмеченная с пика кризиса 2009 г., изменилась на противоположную, сказано в докладе Международной организации труда [2].

В странах Европейского Союза безработица выросла за прошлый год почти на полмиллиона человек, а общее количество человек, остающихся без работы, составляет 19 миллионов 200 тысяч. Об этом говорится в официальном отчете, обнародованном Европейской комиссией. Согласно статистическим данным, безработица в 17 странах еврозоны за период с ноября 2014 г. по ноябрь 2015 г. выросла на 452 тыс. чел., а в целом в 28 странах Европейского Союза количество безработных за тот же период выросло на 278 тыс. чел. Безработными в целом в странах Европейского Союза являются 26,5 млн чел., а в странах еврозоны – 19,2 миллиона работоспособного населения. Сохраняются традиционные отличия между отдельными странами еврозоны. Самая плохая ситуация с занятостью в Греции, где без работы остаются 27,4 % работоспособного населения, далее идет Испания с показателем 26,7 % безработных. В то же время в Австрии официальный показатель безработицы составляет 4,8 %, а в Германии – 5,2 % [2].

В России также растет уровень безработицы. Согласно итогам обследований населения по проблемам занятости, проводимым в январе 2015 г., 4 млн чел. – безработные в соответствии с критериями Международной



организации труда (не имеют работы или занятия, приносящего доход, ищут работу и готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Всего уровень безработицы в России в сентябре 2015 г. составил 5,3 %. Средний возраст безработных – 35,3 года [6].

Проблемы безработицы коснулись стран всего мира. В связи с тем, что прогнозы о состоянии рынка труда в мире неутешительны, многие страны вынуждены принимать специальные программы, направленные на улучшение ситуации в этом секторе. Так, например, при согласовании Европарламентом, Европейским советом и Еврокомиссией был согласован бюджет Евросоюза на 2015 г. в объеме 135,5 млрд евро. Приоритетными сферами финансирования, наряду с развитием, инновациями и гуманитарной помощью, является и безработица [2].

К сожалению, проблема роста безработицы не обошла и Украину. Одной из важнейших социально-экономических проблем современного этапа развития отечественной экономики и характеристикой конкурентоспособности на рынке труда является безработица, ведущая к усилению бедности и социальной нестабильности в обществе, росту преступности, нарушению равновесия со стороны спроса и предложения, недоиспользованию общественных ресурсов.

Для преодоления безработицы необходимо ее государственное регулирование, начиная от профессиональной ориентации молодежи и заканчивая принципами регулирования оплаты труда.

Рост возможностей экономики по обеспечению рабочими местами ощущен особенно в сфере предпринимательства. Что касается увеличения занятости на селе, то оно связано с поддержкой и поощрением развития видов деятельности на сельских территориях. Не менее существенными являются создание благоприятной социальной среды для повышения престижа и мотивации труда, прежде всего, у молодежи, привлекательных условий для проживания в сельской местности. Необходимо создавать социально-экономические и правовые условия для содействия занятости на селе, увеличению престижных рабочих мест в отраслях сельского хозяйства и социальной инфраструктуры в соответствии с потребностями села. Учитывая сезонный характер сельскохозяйственного труда, следует обеспечить условия для равномерной занятости в течение года. Важным моментом является трудоустройство молодежи. Однако, можно утверждать, что в законодательных и нормативных актах, регулирующих занятость молодых граждан, недостаточно учтены социально-экономические возможности Украины. Для решения этих проблем можно предложить следующие мероприятия:

- создание предприятий для трудоустройства молодежи в свободное от учебы время;
- содействие созданию малых молодежных предприятий;
- проведение работы в области профессиональной ориентации молодежи;
- разработка различных программ социальной адаптации;
- информирование молодежи о положении на рынке труда;
- создание при вузах или при службах занятости отделов содействия трудоустройству молодежи (так, в Одесском государственном экономическом университете действует агентство по трудоустройству студентов «Успех») [4].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

---

**Литература:** 1. Безработица среди молодежи зашкаливает // RG. RU. URL: <https://rg.ru/2013/07/17/bezrobotizatsiya.html>. 2. Борьба с безработицей стала приоритетом в бюджете Европейского Союза на 2014 г. URL: <http://news-w.com/63139-15441/n/63138-57673>. 3. Безработица в Украине становится проблемой № 1. URL: <http://obozrevatel.com/blogs/29371-bezrobotitsa-v-ukraine-stanovitsya-problemoj-1.html>. 4. Котова О. В. Государственная молодежная политика: проблемы трудоустройства молодежи. *Научные труды молодежи – решению проблем европейской интеграции*. 2008. Т. 1. С. 22–26. 5. Ляшенко А. А. Профессиональное обучение и профессиональная подготовка как инструмент преодоления безработицы. *Экономика и государство*. 2015. № 5. С. 94–95. 6. Безработица в России. URL: <https://person-agency.ru/statistic.html>.





## ОРГАНІЗАЦІЯ ОСВОЄННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.2

Гусарев А. Р.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто форми переходу на випуск інноваційної продукції. Проаналізовано види й етапи освоєння інноваційної продукції, а також їх тривалість.

**Ключові слова:** продукція, інновація, етапи освоєння, форми переходу, нова продукція, виробництво, тривалість.

**Аннотация.** Рассмотрены формы перехода на выпуск инновационной продукции. Проанализированы виды и этапы освоения инновационной продукции, а также их продолжительность.

**Ключевые слова:** продукция, инновация, этапы освоения, формы перехода, новая продукция, производство, длительность.

**Annotation.** Considered forms of transition to the introduction of innovative products. Analyzed the types and stages of development of innovative products as well as and their duration.

**Keywords:** production, innovation, development stages, forms the transition, new products, production duration.

Пов'язана з інноваціями діяльність є багатоетапною й не має чітких меж щодо її виокремлення. На початкових стадіях вона взаємодіє з фінансовою (на етапі залучення власного та позикового капіталу до процесу здійснення інновацій) та інвестиційною діяльністю (етап здійснення й реалізації інвестиційних проектів і програм), у процесі запровадження – з іншою операційною (у ході прикладних досліджень і технічних розробок) та основною операційною діяльністю (у процесі серійного виробництва інноваційної продукції). Інколи ці етапи можуть скорочуватися або розширюватися, змінювати свою послідовність, об'єкти і джерела фінансування, а отже, може зазнавати змін структура інноваційного процесу.

Науковці у своїх роботах, займаючись дослідженнями проблем управління розробкою інноваційної продукції, прямо або побічно зачіпають питання етапів освоєння інноваційної продукції. Серед них особливої уваги заслуговують роботи Березіна О. В., Грещака М. Г., Гринчуцького В. І., Орлова П. А., Гриньової В. М., Покропивного С. Ф., Ястремської О. М. та ін.

Метою написання статті є аналіз видів і визначення етапів освоєння інноваційної продукції.

Необхідним етапом підготовки виробництва є освоєння інноваційної продукції, що є сукупністю різноманітних процесів і робіт, у процесі яких здійснюється перевірка й відпрацювання конструкцій і технології до встановлених технічних вимог, освоєння нових форм організації виробництва. Під час освоєння інноваційної продукції досягаються планові обсяги виробництва, намічені економічні показники і техніко-економічні параметри продукції, що випускається. Період освоєння інноваційної продукції починається з виготовлення дослідного зразка і завершується серійним виробництвом продукції.

Промислове виробництво характеризується великою різноманітністю застосовуваних методів та етапів освоєння нових видів продукції.

Кожному етапу освоєння відповідає певний зміст робіт, що є залежним від різних виробничих і організаційно-економічних умов на підприємстві.

Етапами промислового освоєння інноваційної продукції є:

- перевірка інноваційної конструкції, що є сукупністю робіт щодо перевірки, налагодження та доведення конструкції виробу і технології її виготовлення із внесенням необхідних уточнень і змін задля досягнення вимог, що є зафіксованими в технічній документації на виріб;
- налагодження виробництва, що передбачає перехід від дослідного виробництва до серійного (масового); запровадження розроблених технологічних процесів, форм організації виробництва і праці;
- діяльність щодо стабілізації якості виготовлення деталей і складальних одиниць;
- у період досягнення проектних економічних показників – виконання робіт, що є пов'язаними із доведенням норм витрат матеріальних ресурсів, трудомісткості, собівартості й інших економічних показників до про-

ектного рівня за рахунок зростання кваліфікації робітників, підвищення рівня оснащення, зниження втрат від браку [1].

У процесі освоєння випуску нових видів продукції виділяють технічне, виробниче й економічне освоєння [2].

Початком технічного освоєння вважають отримання виробничим підрозділом технічної документації та дослідного зразка виробу одночасно із завданням приступити до його промислового виготовлення, а закінченням – досягнення технічних параметрів конструкції, що є визначеними стандартом або технічними умовами.

Виробниче освоєння здійснюється в процесі наладки виробництва і завершується за умов, коли всі виробничі ланки підприємства забезпечують виконання встановлених обсягів випуску продукції за заданою якістю й необхідної стійкості виробництва. У період виробничого освоєння усуваються «вузькі» місця, робочі повною мірою освоюють трудові операції, стабілізується завантаження устаткування та робочої сили.

Економічне освоєння виробництва інноваційної продукції передбачає досягнення основних проектних економічних показників випуску виробів. Як правило, витрати на виробництво перших виробів у кілька разів перевищують витрати на ті, що випускаються серійно. Надалі відбувається різке зниження цих витрат. Проте із плином часу темпи зниження уповільнюються і потім стають незначними.

Витрати на конструкторську підготовку виробництва зростають поступово, потім відбувається їх більш енергійне нарощування, що є пов'язаним із великими обсягами робіт на стадії технологічної підготовки. Організаційна підготовка вимагає зростання витрат на матеріальне забезпечення нового виробництва, що є пов'язаним із закупівлею спеціального обладнання, переплануванням цехів, створенням транспортних систем тощо. У разі повного і високоякісного проведення технічної підготовки виробництва освоєння починається з відносно невисокої початкової собівартості освоюваної продукції, планова собівартість досягається відносно швидко.

За неправильно організованої та спланованої підготовки виробництва має місце передчасний початок освоєння, коли підготовка ще не є повністю завершеною, оснащення й обладнання не готові, а конструкторська підготовка є виконаною на недостатньо високому рівні. У результаті початкова собівартість виявляється високою. Крім того, спостерігаються різкі коливання собівартості, що відповідають внесенню конструкторських змін. Період освоєння затягується. Тенденція зниження собівартості при освоєнні виробництва інноваційної продукції носить, як правило, стійкий характер, причому обсяг випуску є найважливішим фактором її зниження.

Існують дві основні форми переходу на випуск нових виробів: із зупинкою і без зупинки виробництва.

На вибір методу переходу впливають такі фактори:

- технічний рівень освоюваної продукції, її відмінність від тієї, що знімається з виробництва;
- організаційно-технічні умови виробництва: наявність резервних виробничих потужностей і площ, використання стандартних рішень у проектних роботах;
- організація і планування технічної підготовки виробництва.

Оцінюючи організаційно-технічні умови, необхідно враховувати:

- наявність резерву виробничих потужностей;
- наявність вільних виробничих площ;
- внутрішньозаводську спеціалізацію і розподіл праці в цехах і на дільницях;
- рівень галузевої та міжгалузевої кооперації;
- наявність кваліфікованих кадрів [2].

У процесі випуску інновацій виділено п'ять етапів:

- 1) проектно-конструкторські роботи;
- 2) підготовчі роботи із запуску нового виробництва;
- 3) виготовлення експериментального зразка;
- 4) випуск інновацій;
- 5) серійне виробництво.

При запровадженні інновацій до виробництва залучають різні категорії працівників, які мають певні обов'язки та завдання: від працівників дослідно-конструкторського відділу до робітників, зайнятих основним виробництвом. Власне етапи інноваційного процесу є центрами відповідальності, які формують певні витрати, що мають особливості в перенесенні їх на результат звітного періоду або на собівартість випущеної продукції [4].

Розглянемо етапи розробки й освоєння інноваційної продукції за новою технологією:

- 1 етап. 3–5 тижнів – розробка й узгодження технологічного проекту.
- 2 етап. 2–4 тижні – замовлення деталей, матеріалів і обладнання.

3 етап. До 5 днів – випробовування технології, виготовлення зразка за новою технологією.

4 етап. До 6 тижнів – відпрацювання технології, коректування, випробування, розробка специфікацій.

5 етап. 4–8 тижнів – закупівля решти комплектуючих і матеріалів, обладнання; виробництво.

Таким чином, технологія може перебувати в розробці до двох місяців. Ідея інноваційної технології може надійти від розробників, відділів маркетингу або у вигляді готових документів замовника. Після цього складається й затверджується план дослідно-конструкторської розробки, під який здійснюється фінансування. Розробники розробляють конструкторську документацію, відділ головного технолога – технологію для виробництва і розрахунок споживання матеріалів. Відділ закупівель закуповує необхідне обладнання та комплектуючі. На виробництві випробовують технологію та виготовляють дослідний зразок, який проходить тестування. Після цього продукт запускається в серійне виробництво. На думку фахівців, після виробництва нова технологія окупається протягом п'яти місяців [5]. Метою подальших досліджень має стати аналіз витрат на запровадження інноваційної продукції до виробництва.

Науковий керівник – викладач Захаров В. А.

---

**Література:** 1. Березін О. В., Березіна Л. М., Бутенко Н. В. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2009. 390 с. 2. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2006. 304 с. 3. Орлов П. А. Экономика предприятия. Харьков: ХГЭУ, 2000. 480 с. 4. Гриньова В. М., Салун М. М. Організація виробництва: підручник. Харків: ІНЖЕК, 2007. 575 с. 5. Ястремська О. М. Створення інноваційної продукції: організаційно-економічний та маркетинговий аспекти. Харків: ХНЕУ, 2007. 230 с.

---

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

УДК 005.336.1:005.52:338.43

Гусленкова М. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено сутність та обґрунтовано роль аналізу основних засобів в управлінні сільськогосподарським підприємством. Проаналізовано структуру, динаміку й ефективність використання основних засобів фермерського господарства.

**Ключові слова:** економіка, ефективність, основні засоби, сільськогосподарське підприємство, аналіз ефективності, аналіз порівняння наявності основних засобів.

**Аннотация.** Определена сущность и обоснована роль анализа основных средств в управлении сельскохозяйственным предприятием. Проанализированы структура, динамика и эффективность использования основных средств фермерского хозяйства.

**Ключевые слова:** экономика, эффективность, основные средства, сельскохозяйственное предприятие, анализ эффективности, анализ сравнения наличия основных средств.

**Annotation.** The essence and grounded analysis of the role of assets in farm management. The structure, dynamics and efficiency of fixed assets farm.

**Keywords:** economy, efficiency, fixed assets, agricultural enterprise, efficiency analysis, an analysis comparing the availability of assets.

Метою написання статті є вдосконалення методичного забезпечення аналізу ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Значний внесок до розробки теоретичних основ обліку основних засобів зробили Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Герасимович А. М., Голов С. Ф., Завгородній В. П., Лінник В. Г., Осадчий Ю. І., Пархоменко В. М., Пушкар М. С., Сопко В. В., Ткаченко Н. М. та інші вчені-економісти. Результати теоретичних і практичних розробок із проблем удосконалення обліку основних засобів, які були отримані ними протягом багатьох років, мають величезне значення для розвитку вітчизняної теорії обліку.

Для того щоб фермерському господарству здійснювати ефективну діяльність, необхідними є засоби виробництва, такі як будівлі, обладнання, машини, матеріали, сировина, паливо тощо. У сукупності всі ці засоби можна назвати виробничими, які залежно від характеру поділяють на основні й оборотні [2].

Основні засоби є невід'ємною частиною підприємства. Від підвищення ефективності їх використання залежать важливі показники діяльності підприємства: фінансове становище, конкурентоспроможність на ринку тощо. Основні засоби є матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення й розвитку. Ефективність використання основних засобів є визначуваною не лише економічними, а й соціальними, екологічними й іншими факторами, оскільки вони обслуговують не тільки виробничу сферу діяльності підприємства, а й соціально-побутову, культурну та природно-екологічну [3].

Метою економічного аналізу ефективності використання основних засобів є визначення забезпеченості основними засобами за умови найбільш інтенсивного їх використання, а також пошуку резервів підвищення фондовіддачі [4].

Проаналізуємо ефективність використання основних виробничих фондів на прикладі ФГ «Агроперспектива».

Завданнями аналізу на ФГ «Агроперспектива» є:

- визначення рівня використання основних засобів за узагальнюючими й окремими показниками, а також забезпечення ними на підприємстві та його структурних підрозділах;
- розрахунок впливу використання основних засобів на обсяг виробництва продукції й інші показники;
- вивчення міри використання виробничої потужності підприємства й обладнання;
- виявлення резервів підвищення інтенсивності й ефективності використання основних засобів.

Аналіз зазвичай починається з вивчення наявності основних засобів, їх динаміки та структури.

Дані для оцінювання складу, руху та динаміки основних засобів на ФГ «Агроперспектива» подано в табл. 1 [6].

Таблиця 1

**Наявність, рух і динаміка основних засобів на ФГ «Агроперспектива», 2015 р.**

| Групи основних засобів                  | На початок року |       | Надходження за рік |      | Вибуття за рік |      | На кінець року |       | Відхилення |  |
|-----------------------------------------|-----------------|-------|--------------------|------|----------------|------|----------------|-------|------------|--|
|                                         | тис. грн        | %     | тис. грн           | %    | тис. грн       | %    | тис. грн       | %     | тис. грн   |  |
| Будинки та споруди                      | 16582           | 28,97 | 685                | 5,28 | 321            | 5,23 | 16946          | 26,44 | 364        |  |
| Машини й обладнання                     | 12936           | 22,62 | 5682               | 43,6 | 2103           | 34,2 | 16515          | 25,77 | 3579       |  |
| Транспортні засоби                      | 24036           | 41,99 | 5852               | 44,9 | 3205           | 52,2 | 26683          | 41,63 | 2647       |  |
| Інструменти, прилади, інвентар          | 2430            | 4,24  | 652                | 5,00 | 423            | 6,87 | 2650           | 4,16  | 220        |  |
| Інші основні засоби                     | 993             | 1,73  | 25                 | 0,19 | 12             | 0,19 | 1006           | 1,59  | 13         |  |
| Бібліотечні фонди                       | 12              | 0,02  | –                  | –    | –              | –    | 12             | 0,02  | 0          |  |
| Малоцінні необоротні матеріальні активи | 215             | 0,37  | 98                 | 0,75 | 65             | 1,06 | 248            | 0,39  | 35         |  |
| Інші необоротні матеріальні активи      | 36              | 0,06  | 8                  | 0,06 | –              | –    | 44             | 0,07  | 8          |  |
| Разом                                   | 57240           | 100   | 13029              | 100  | 6138           | 100  | 64092          | 100   | 6866       |  |

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що на кінець 2015 р. вартість основних засобів зросла на 11,99 %, що становило 6 866 тис. грн. Найбільше зростання відбулося в складі машин і обладнання – на 52,13 %, що становив-

ло 3579 тис. грн. Структура основних засобів ФГ «Агроперспектива» на кінець року порівняно із початком майже не змінилася. Найбільшу питому вагу основних засобів посідають транспортні засоби, відповідно 41,99 % і 52,22 %.

Для порівняння наявності, руху та динаміки зміни основних засобів використаємо дані табл. 2 [6].

Таблиця 2

**Порівняння наявності, руху та динаміки основних засобів на ФГ «Агроперспектива», 2013–2015 рр.**

| Групи основних засобів                  | Роки  |       |       | Відхилення      |           |             |           |
|-----------------------------------------|-------|-------|-------|-----------------|-----------|-------------|-----------|
|                                         |       |       |       | Абсолютне, +, – |           | Відносне, % |           |
|                                         | 2013  | 2014  | 2015  | 2013–2014       | 2014–2015 | 2013–2014   | 2014–2015 |
| Будинки й споруди                       | 14236 | 16582 | 16946 | 2346            | 364       | 116,48      | 102,19    |
| Машини й обладнання                     | 8358  | 12936 | 16515 | 4578            | 3579      | 154,77      | 127,67    |
| Транспортні засоби                      | 16582 | 24036 | 26683 | 7454            | 2647      | 144,95      | 111,01    |
| Інструменти, прилади, інвентар          | 1755  | 2430  | 2650  | 675             | 220       | 138,46      | 109,05    |
| Інші основні засоби                     | 786   | 993   | 1006  | 207             | 13        | 126,34      | 107,7     |
| Бібліотечні фонди                       | 9     | 12    | 12    | 3               | 0         | 133,33      | 100       |
| Малоцінні необоротні матеріальні активи | 198   | 215   | 248   | 17              | 35        | 108,59      | 115,35    |
| Інші необоротні матеріальні активи      | 29    | 36    | 44    | 7               | 8         | 124,14      | 122,22    |

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що будинки та споруди в 2014 р. на ФГ «Агроперспектива» зросли порівняно з 2013 р. на 2346 тис. грн, що становить 16,48 %, а вже в 2015 р. зростання було незначним, лише на 2,19 %. Машини й обладнання у 2014 р. збільшилися на 54,77 %, а в 2015 р. – на 27,67 % порівняно із попереднім роком. Транспортні засоби в 2014 р. зросли на 44,95 % порівняно із 2013 р., а в 2015 р. зростання відбулося лише на 11,01 %. У 2014 р. порівняно із 2013 р. інструменти, прилади й інвентар збільшилися на 38,46 %, а вже у 2015 р. порівняно із 2014 р. відбулося зростання на 9,05 %. Що стосується інших показників, то там також відбувалися лише позитивні зміни.

Для узагальнюючого оцінювання динаміки основних засобів і характеру їх змін на ФГ «Агроперспектива» розраховують такі коефіцієнти: оновлення, вибуття, приросту, зношеності, придатності (табл. 3) [6].

Таким чином, аналіз показників використання основних засобів засвідчив, що в цілому основні засоби в 2015 р. відповідають технічному стану. Тільки коефіцієнт зношення зріс порівняно з 2014 р. на 0,03 пунктів і становить 0,31. Коефіцієнт оновлення також зріс порівняно із 2014 р. і становив 0,05, тобто підприємство у 2015 р. поновлювало склад основних фондів не набагато краще, ніж у 2014 р. Коефіцієнт вибуття в 2015 р. зменшився порівняно з 2014 р. на 0,0002. Порівняно з 2014 р. у 2015 р. знизився коефіцієнт придатності основних фондів на 1,29, що характеризує зменшення ступеня придатності основних засобів до виробництва [5]. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є застосування економіко-математичних методів у процесі аналізу використання основних засобів.

Таблиця 3

**Аналіз основних засобів на ФГ «Агроперспектива»**

| Показники                                     | Роки   |        |        | Відхилення      |           |             |           |
|-----------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------------|-----------|-------------|-----------|
|                                               |        |        |        | Абсолютне, +, – |           | Відносне, % |           |
|                                               | 2013   | 2014   | 2015   | 2013–2014       | 2014–2015 | 2013–2014   | 2014–2015 |
| Коефіцієнт оновлення                          | 0,09   | 0,04   | 0,05   | –0,05           | 0,01      | 44,44       | 100       |
| Коефіцієнт зношеності                         | 0,35   | 0,28   | 0,31   | –0,07           | 0,02      | 80,0        | 108       |
| Коефіцієнт вибуття                            | 0,0015 | 0,0023 | 0,0021 | –0,0008         | –0,0002   | 153,33      | 91,3      |
| Коефіцієнт приросту                           | 0,019  | 0,034  | 0,035  | –0,019          | –0,001    | 178,95      | 102,94    |
| Коефіцієнт придатності                        | 1,31   | 1,38   | 1,29   | 0,007           | –0,09     | 105,34      | 93,48     |
| Коефіцієнт реальної вартості основних засобів | 0,61   | 0,81   | 0,83   | 0,3             | –0,02     | 132,77      | 102,47    |

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Отенко І. П., Колодізева Т. О., Іванієнко В. В. Особливості економічного аналізу в галузях народного господарства. Харків: ХДЕУ, 2002. 196 с. 2. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний ана-



ліз: теорія і практика: підручник/за ред. А. Г. Загороднього. Львів: Магнолія Плюс, 2006. 428 с. **3.** Мішина С. В., Мішин О. Ю. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 240 с. **4.** Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз: навч. посіб./за ред. М. Г. Чумаченка. Київ: ХНЕУ, 2001. 540 с. **5.** Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. Київ: ХНЕУ, 2005. 292 с. **6.** ФГ «Агроперспектива» // Офіційний сайт ФГ «Агроперспектива». URL: <http://agroperspektiva-fg.biz-gid.ru>.

## ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГ

УДК 339.152:005.52:005.52:330.133.1

Двойнікова О. С.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано сутність та основні можливості маржинального аналізу. Описано послідовність проведення маржинального аналізу для обґрунтування витрат на маркетингові заходи. Наведено приклад розрахунку й обґрунтування витрат на маркетинг.

**Ключові слова:** аналіз, обґрунтування, маркетинг, витрати, маржинальний аналіз, витрати на маркетинг, маркетингові заходи, оптимальні витрати, обґрунтування витрат на маркетинг.

**Аннотация.** Проанализированы сущность и основные возможности маржинального анализа. Описана последовательность проведения маржинального анализа для обоснования расходов на маркетинговые мероприятия. Приведен пример расчета и обоснования расходов на маркетинг.

**Ключевые слова:** анализ, обоснование, маркетинг, расходы, маржинальный анализ, расходы на маркетинг, маркетинговые мероприятия, оптимальные затраты, обоснование расходов на маркетинг.

**Annotation.** The essence and main features of marginal analysis. We describe the sequence of marginal analysis to justify spending on marketing activities. An example of the calculation and substantiation of marketing costs.

**Keywords:** analysis, reasoning, marketing, cost, margin analysis, marketing costs, marketing activities, optimal cost, justify spending on marketing

Із зростанням кількості підприємств, які вже визнали необхідність планування маркетингової діяльності, постає проблема із визначенням оптимальної суми витрат на маркетингові заходи. Необхідно встановити таку суму витрат, що надасть можливості ефективно здійснювати всі заплановані маркетингові заходи, але при цьому не знизить суму прибутку через витрату зайвої суми коштів, яка вже не призведе до зростання прибутковості й ефективності маркетингових заходів. Відтак плануючи витрати на маркетинг, доцільно використовувати можливості маржинального аналізу, що надає можливості визначити оптимальну суму коштів.

Метою написання статті є розгляд сутності та основних можливостей маржинального аналізу й визначення послідовності проведення маржинального аналізу для обґрунтування витрат на маркетинг.

Обґрунтування витрат на маркетинг за допомогою методики маржинального аналізу було досліджено Стародубцевою Ю. В. [8]. Дослідженням напряму маржинального аналізу «витрати – обсяг – прибуток» займаються

такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ткаченко Н. М., Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Пушкар М. С., Осадча Г. Г., Чернелевський Л. М., Фостер Д., Кларк Д., Раутенштраух С. та ін.

Маржинальний аналіз – це метод оцінювання й обґрунтування ефективності управлінських рішень у бізнесі на основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку обсягу продажів, собівартості, прибутку й розподілу витрат на постійні і змінні [7].

Існують різні етапи (напрями) маржинального аналізу:

- аналіз беззбитковості продажів;
- аналіз співвідношення «витрати – обсяг продажів (виручка) – прибуток»;
- аналіз на основі поділу витрат на релевантні та нерелевантні [3].

Здійснення маржинального аналізу є заснованим на проведенні аналізу співвідношення «витрати – обсяг продажів (виручка) – прибуток».

На цьому етапі аналізу розглядають будь-яке можливе співвідношення між витратами, продажами (виручкою) та прибутком. Цей аналіз є ситуаційним моделюванням, за якого досліджують вплив зміни тих чи інших факторів на значення точки беззбитковості й (або) величину прибутку з урахуванням того, що можливим є як вплив кожного фактора, так і одночасна зміна двох і більш факторів [3].

Для того щоб обґрунтувати витрати на маркетинг, необхідно дотримуватися певної послідовності дій.

1. Скласти стислий план маркетингових заходів. Для проведення маржинального аналізу необхідно забезпечити менеджерів з маркетингу даними про маркетингові заходи в стислій формі, що дозволить заощадити час, оскільки не виникне необхідність шукати необхідні дані в маркетинговому плані. Даними, які необхідно показати в стислому плані маркетингових заходів, є назви маркетингових заходів, очікувані результати, заплановані витрати за кожним із видів маркетингових заходів і сума загальних витрат, дати початку й завершення реалізації маркетингових заходів.

2. Збір вихідних даних. Необхідно зібрати дані про виручку, змінні й постійні витрати, витрати на маркетинг та одержаний прибуток.

3. Визначення поточного значення категорій маржинального аналізу. Для цього необхідно заповнити такі показники: виручку від реалізації, повну собівартість, постійні витрати (з них виділити витрати на маркетинг), змінні витрати, маржинальний дохід і прибуток від реалізації.

4. Прогнозування гранично доцільних витрат на здійснення маркетингових заходів. Для виконання цієї роботи необхідно скористуватися прикладом застосування методики маржинального аналізу для обґрунтування витрат на маркетингові заходи.

5. Формулювання висновків щодо доцільності витрат на маркетингові заходи. Виконання цієї роботи є необхідним для того, щоб керівник відділу маркетингу, спираючись на отримані висновки, міг прийняти зважене рішення про доцільність витрат на маркетингові заходи.

6. Винесення рішення про доцільність витрат на маркетингові заходи. Після перегляду отриманих висновків щодо витрат на маркетингові заходи керівник відділу маркетингу приймає рішення про затвердження необхідної суми коштів.

Методика маржинального аналізу є базованою на вивченні співвідношення між трьома групами найважливіших економічних показників: витрати, обсяг виробництва (реалізації) продукції і прибуток, а також на прогнозуванні критичної й оптимальної величини кожного із цих показників за заданого значення решти [2].

Розрахувати оптимальну суму витрат на маркетинг можна за допомогою табл. 1 [5; 8].

Таблиця 1

**Розрахунок оптимальної суми витрат на маркетинг за запланованого зростання суми виручки**

| Показники                                           | Розрахунок                                                                |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Виручка від реалізації, тис. грн                    | Вихідні дані, помножені на відсоток зростання виручки                     |
| Повна собівартість, тис. грн                        | Сума постійних і змінних витрат                                           |
| у тому числі                                        |                                                                           |
| – постійні витрати на весь випуск, тис. грн, з них: | Маржинальний дохід – прибуток від реалізації                              |
| ▪ витрати на маркетинг                              | Прогнозоване значення постійних витрат – звітне значення постійних витрат |
| ▪ змінні витрати на весь випуск, тис. грн           | Вихідні дані, помножені на відсоток зростання виручки                     |
| Маржинальний дохід, тис. грн                        | Виручка від реалізації – змінні витрати на весь випуск                    |
| Прибуток від реалізації, тис. грн                   | Виручка від реалізації – повна собівартість                               |

Маржинальний дохід – це частина виручки, що залишається на покриття постійних витрат і формування прибутку. Чим вищим є рівень маржинального доходу, тим швидше відшкодовуються постійні витрати, і підприємство має можливість отримувати прибуток [5].

Приклад розрахунку витрат на маркетинг за зростання виручки на 16 % наведено у табл. 2 [5; 8].

Таблиця 2

**Приклад розрахунку оптимальної суми витрат на маркетинг**

| Показники                                           | Звітний рік,<br>тис. грн | Прогноз                            |                                                     |
|-----------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|                                                     |                          | Прогнозоване<br>значення, тис. грн | Абсолютне відхилення від<br>звітного року, тис. грн |
| Виручка від реалізації, тис. грн                    | 89                       | 103                                | 14                                                  |
| Повна собівартість, тис. грн                        | 76                       | 88                                 | 12                                                  |
| у тому числі:                                       |                          |                                    |                                                     |
| – постійні витрати на весь випуск, тис. грн, з них: | 24                       | 28                                 | 4                                                   |
| ▪ витрати на маркетинг;                             | 3                        | 4                                  | 1                                                   |
| ▪ змінні витрати на весь випуск, тис. грн           | 52                       | 60                                 | 8                                                   |
| Маржинальний дохід, тис. грн                        | 37                       | 43                                 | 6                                                   |
| Прибуток від реалізації, тис. грн                   | 13                       | 15                                 | 2                                                   |

Оптимальна сума витрат на маркетингові заходи за зростання виручки на 16 % становить 4 тис. грн. Сума прибутку зростає з 13 до 15 тис. грн. Приріст маржинального доходу є вищим, ніж приріст постійних витрат, на 2 тис. грн., тому витрати у розмірі 4 тис. грн. необхідно прийняти.

Таким чином, дотримання послідовності проведення методики маржинального аналізу дозволяє зробити процес визначення й обґрунтування витрат на маркетингові заходи простішим і зрозумілішим.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Грузіна І. А.

**Література:** 1. Аливанова С. В., Куренная В. В. Маржинальный анализ как эффективный метод выбора управленческих решений. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/marzhinalnyy-analiz-kak-effektivnyy-metod-vybora-upravlencheskih-resheniy>. 2. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2011. 400 с. 3. Войтоловский Н. В., Калинина А. П. Комплексный экономический анализ предприятия. СПб.: Питер, 2010. 256 с. 4. Левицька М. Модель «витрати – обсяг – прибуток» та аналіз їх взаємозв'язку. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17823/1/97-Levytska.pdf>. 5. Горелик О. М. Маржинальный анализ в управлении затратами и себестоимостью продукции. URL: <http://www.elitarium.ru/marzhinalnyj-dohod-izderzhki-zatraty-pribyl-proizvodstvo-tochka-bezubytochnosti>. 6. Осадча Г. Г. Аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток». URL: [http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1154/1/7\\_Osadc.pdf](http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1154/1/7_Osadc.pdf). 7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Инфра-М, 2009. 536 с. 8. Стародубцева Ю. В. Обоснование затрат на маркетинг при помощи методики маржинального анализа // Наука. Электронный журнал. URL: <http://nauka-rastudent.ru/12/2198>.

## СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.012.32

Дьоміна А. Ю.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Обґрунтовано доцільність застосування сучасних методів оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Доведено важливість формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Досліджено резерви конкурентоспроможності й посилення конкурентних позицій підприємства на конкретному ринку.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, конкуренція, методи оцінювання, конкурентоспроможність, бенчмаркінг, конкурентні переваги.

**Аннотация.** Обоснована целесообразность применения современных методов оценки конкурентоспособности отечественных предприятий. Доказана важность формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Исследованы резервы конкурентоспособности и усиления конкурентных позиций предприятия на конкретном рынке.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, конкуренция, методы оценки, конкурентоспособность, бенчмаркинг, конкурентные преимущества.

**Annotation.** Expediency the use of modern methods of evaluating the competitiveness of domestic enterprises. Determined the importance of the formation mechanism of competitiveness management company. Investigated reserves competitiveness and enhance the competitive position on a particular market.

**Keywords:** economics, enterprise, competition, methods of assessment, competitiveness, benchmarking, competitive advantage.

Успішний розвиток підприємства за умов ринкової економіки вимагає особливого підходу до формування його конкурентоспроможності, що відображає ефективність використання економічного потенціалу підприємства, а також завоювання міцних позицій на ринку. Тому розробка ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності й реалізація відповідних конкурентних переваг сприятимуть подальшій перспективній діяльності підприємства.

Метою написання статті є аналіз сучасних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства, а також ефективне їх застосування для підвищення рівня функціонування підприємства на конкурентному ринку.

Сучасні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства висвітлено в працях відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, серед них Портер М., Кларк Д., Фасх'єв Х., Попова О., Павлова В. та ін.

У роботі Портера М. розглянуто так звану модель п'яти сил Портера – методику оцінювання конкурентоспроможності й стійкості бізнесу з точки зору факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що потребує дотримання таких умов: покупці, конкуренти і постачальники не пов'язані, не взаємодіють і не домовляються; ціна є визначуваною структурними перевагами; нестабільність на ринку є досить низькою і дозволяє учасникам ринку планувати й реагувати на дії конкурентів (рис. 1) [1].



Рис. 1. Модель п'яти сил Портера

Ключовими методами оцінювання конкурентоспроможності підприємства є методи, у основі яких життєвий цикл товару (послуги); оцінювання конкурентоспроможності одиниці продукції, частки ринку, теорія ефективної конкуренції, конкурентні переваги, метод бенчмаркінгу; споживча вартість тощо (рис. 2) [5].

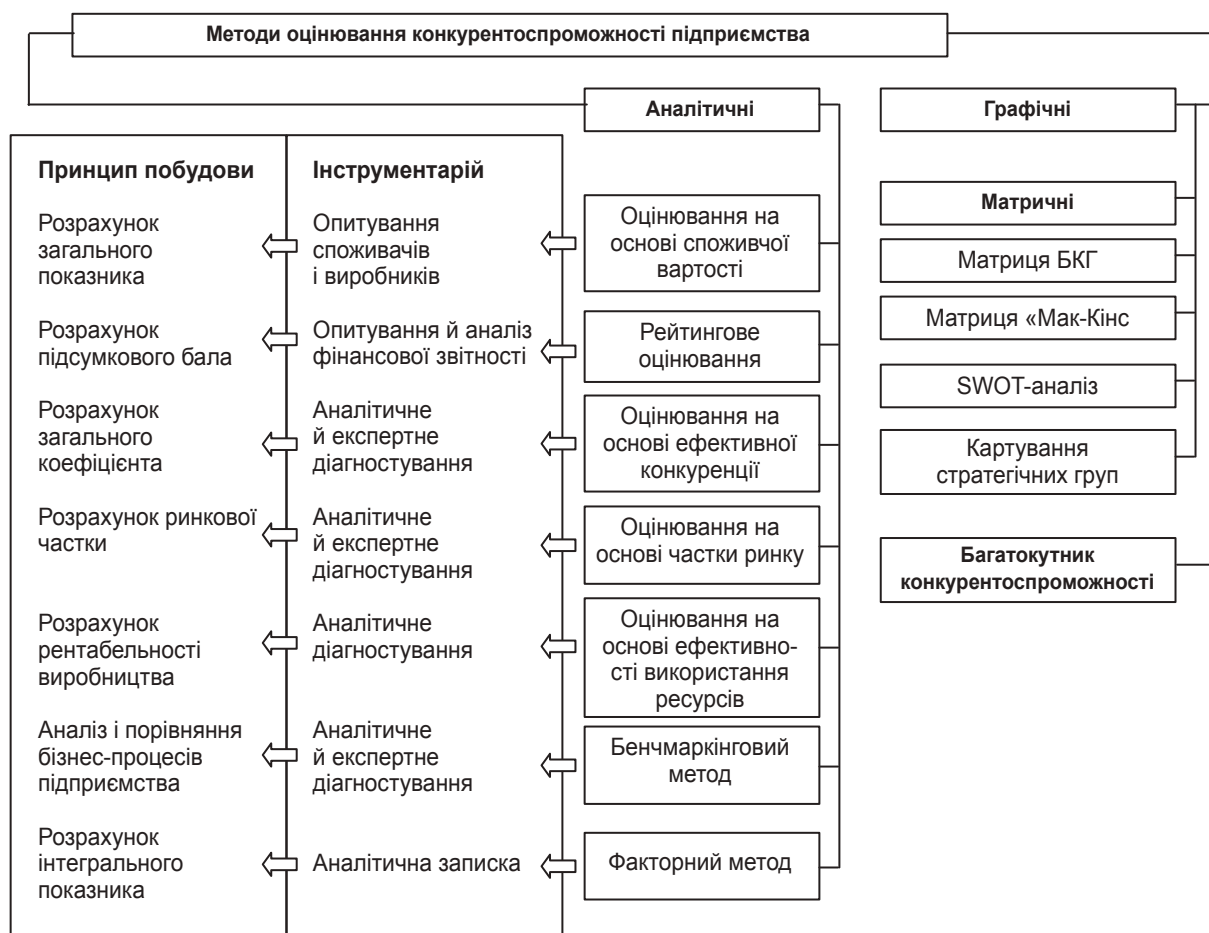


Рис. 2. Класифікація основних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємств

Окрему групу становлять методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що є заснованими на теорії ефективної конкуренції Кларка Д. Ця теорія акцентує увагу лише на розробці критерію для наявного рівня конкурентоспроможності підприємства, достатнього для підтримки ефективної господарської діяльності, оскільки саме результат діяльності підприємства формує стан галузі [2]. Фасх'єв Х. та Попова О. наголошують на тому, що більшість методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства будуються на застосуванні коефіцієнтів аналізу виробничої діяльності, фінансового стану, ефективності інвестицій тощо [3].

Аналітичні методи застосовують для оцінювання групових критеріїв, а також для оцінювання діяльності конкурентів. Цей метод є використовуваним, якщо при характеристиці якості товару застосовують сукупні параметри, що описують певну властивість товару. Перевагами цього методу є:

- простота в застосуванні;
- доступність необхідної для оцінювання інформації;
- надає можливості оцінити окремі властивості товару.

Однак недоліки також існують: оцінювання впливу параметрів не є абсолютно точним; цей метод є статичним.

До графічних методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства належить метод, що є базованим на побудові багатокутних профілів. Ця методика не містить простих і однозначних критеріїв оцінювання конкурентоспроможності, а є базованою на застосуванні непрямих узагальнених показників. У цілому перевагою застосування графічних методів у ході є оцінювання конкурентоспроможності підприємств є їх відносна простота та наочність. Проте графічні методи оцінювання конкурентоспроможності не надають можливості встановити загальне значення показника конкурентоспроможності підприємства. Крім того, вадою графічних методів є відсутність можливості прогнозування майбутніх змін конкурентоспроможності.



Також одним із найсучасніших підходів до визначення оцінки конкурентоспроможності підприємства є метод бенчмаркінгу. Його сутність полягає в тому, щоб на основі дослідження встановити ймовірність успіху підприємства. Одне з визначень бенчмаркінгу характеризує його як метод удосконалення і застосування методів роботи інших організацій. Бенчмаркінг є надзвичайно корисним інструментом, особливо в ситуації, коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності підприємства та визначити нові пріоритети. Зіставлення показників ефективності надає можливості зрозуміти уразливі й раціональні сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами, це дозволяє знайти незаповнені ринкові ніші, вийти на ймовірних партнерів з виробничо-технічної кооперації тощо [4].

Відтак перевагою бенчмаркінгу є те, що виробничі та маркетингові функції стають максимально керованими, коли досліджуються і запроваджуються на своєму підприємстві кращі методи й технології провідних підприємств галузі.

Аналізуючи конкурентоспроможність підприємства, слід зазначити, що існують різні методи її оцінювання, які мають свої недоліки та переваги, тому їх вибір залежить від ситуації та результату, що визначається як основний і найбільш вагомий. Поряд із цим варто особливу увагу приділяти насамперед аналітичним і графічним методам.

У різних методах оцінювання конкурентоспроможності підприємства використовують різні групи факторів, в основному виявлені за допомогою експертних оцінок. Використання тільки одного методу не дає повного уявлення про рівень конкурентоспроможності підприємства. Тому в ході оцінювання конкурентоспроможності товару й підприємства необхідно використовувати комплексний підхід.

Таким чином, було визначено, систематизовано і проаналізовано основні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Доведено, що кожний із методів має свої як переваги, так і недоліки, тому їх вибір залежить від ситуації та результату, який визначається як основний і найбільш вагомий для підприємства, ураховуючи сферу його діяльності і тієї галузі, де він функціонує. У подальших дослідженнях розглядатимемо конкурентні стратегії підприємств задля обґрунтування їх вибору.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Матвієнко-Біляєва Г. Л.

---

**Література:** 1. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 352 с. 2. Кларк Д. Б. Распределение богатства/пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского; под ред. Л. П. Куракова. М.: Гелиос, 2000. 368 с. 3. Фасхиев Х. А., Попова Е. В. Как измерить конкурентоспособность предприятия. *Маркетинг за рубежом*. 2003. № 4. С. 53–68. 4. Капітанець Ю. О. Визначення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Тернопіль, 2009. 20 с. 5. Павлова В. А. Способи систематизації визначення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та підприємництво*. 2008. № 1. С. 41–45.



## ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОЦІНЮВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.936:657-047.44

Денисенко К. С.

Магістрант 1 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Висвітлено найважливіші аспекти визнання основних засобів. Визначено важливість оцінювання основних засобів підприємства як методу бухгалтерського обліку. Досліджено основні вимоги стосовно визначення методів оцінювання згідно із чинним законодавством.

**Ключові слова:** облік, оцінювання, підприємство, основні засоби, первісна вартість, переоцінена вартість, ліквідаційна вартість, залишкова вартість, справедлива вартість.

**Аннотация.** Освещены важнейшие аспекты определения основных средств. Доказана важность оценки основных средств предприятия как метода бухгалтерского учета. Исследованы основные требования к определению методов оценки в соответствии с действующим законодательством.

**Ключевые слова:** учет, оценка, предприятие, основные средства, первоначальная стоимость, переоцененная стоимость, ликвидационная стоимость, остаточная стоимость, справедливая стоимость.

**Annotation.** Deals with the most important aspects of the recognition of assets. Determined importance of evaluation of fixed assets of the enterprise as a method of accounting. The basic requirements stossvono definition of assessment methods in accordance with applicable law.

**Keywords:** accounting, valuation, enterprise, fixed assets, at cost, revalued value, liquidation value, residual value, fair value.

Одним із основних принципів бухгалтерського обліку й формування фінансової звітності є забезпечення об'єктивності наданої інформації. У процесі розгляду питання обліку наявності та руху основних засобів важливу роль відіграє методика їх оцінювання.

Від правильного оцінювання основних засобів залежать ціла низка показників: наявність, структура основних засобів, а також динаміка. Неправильно оцінені основні засоби можуть призвести до викривленого обчислення суми зношення, що, у свою чергу, призведе до неправильного визначення собівартості продукції, визначення прибутку й ефективності виробництва. Усе це свідчить про актуальність дослідження питань оцінювання основних засобів.

Дослідженням питань оцінювання основних засобів займаються українські та зарубіжні вчені, серед них Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Сопко В. В., Супрунова І. В., Ткаченко Н. М., Туякова З. С. та ін.

Метою написання статті є аналіз методів оцінювання основних засобів, розгляд критеріїв їх визнання, дослідження методики оцінювання вартості основних засобів залежно від способу їх надходження. Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку основних засобів підприємства. Предметом дослідження є особливості різних видів вартості основних засобів, що є використовуваними в бухгалтерському обліку.

Без основних засобів неможливо уявити діяльність жодної організації. Вони є основною частиною майна підприємства й є використовуваними і як засоби праці, і як засоби управлінських потреб.

Згідно з П(с)БО №7, основними засобами є матеріальні активи, які підприємство утримує задля використання їх у процесі виробництва або для постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких перевищує один рік (або операційний цикл, якщо він є довшим за рік) [7].

Дослідивши законодавче регулювання бухгалтерського обліку основних засобів, визначимо аспекти визнання засобу праці необоротним матеріальним активом:

- термін використання перевищує один рік;
- матеріально-речова форма;
- вартість може бути достовірно визначеною;
- перепродаж не передбачається.

Оцінювання основних засобів є вираженням вартості основних засобів у грошовій формі, за якою вони відображаються в обліку.

Згідно із П(С)БО № 7, основні засоби можуть бути оціненими за такими видами вартості: первісною, переоціненою, ліквідаційною, залишковою та справедливою.

Основні засоби відображаються в балансі за первісною вартістю, яка залежить від способу надходження основних засобів. Первісна вартість – це історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливий вартості інших активів, сплачених (переданих) або витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Витрати, що належать до первісної вартості придбаного (створеного) основного засобу, відображають за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції». При введенні об'єкта до експлуатації їх списують у дебет відповідного субрахунка, на якому ведеться облік таких основних засобів.

Відповідно до п. 8 П(С)БО № 7 витратами, які складають первісну вартість основних засобів, є суми, що є сплачуваними постачальникам активів і підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що є здійснюваними у зв'язку із придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку із при-

дбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству); витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів; інші витрати, що є безпосередньо пов'язаними із доведенням основних засобів до стану, у якому вони є придатними до використання із запланованою метою.

Відповідно до бухгалтерського законодавства можливими є такі способи надходження основних засобів (табл. 1) [4].

Таблиця 1

## Вартість основних засобів на момент надходження

| Шляхи надходження                         | Вартість, за якою зараховуються на баланс                                                                |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Придбання за кошти                     | Первісна вартість                                                                                        |
| 2. Самостійне виготовлення (створення)    | Первісна вартість (фактична собівартість)                                                                |
| 3. Внесок до статутного капіталу          | Справедлива вартість, що є узгодженою із засновниками (учасниками)                                       |
| 4. Безоплатне отримання                   | Справедлива вартість                                                                                     |
| 5. Отримання в обмін на подібний об'єкт   | Залишкова вартість переданого об'єкта або справедлива вартість                                           |
| 6. Отримання в обмін на неподібний об'єкт | Справедлива вартість переданого об'єкта, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів |

Переоцінена вартість – це вартість основного засобу після його переоцінювання. МСБО №16 надає можливості підприємству вибирати одну з моделей оцінювання основних засобів після визнання – собівартості або переоцінювання. Але в П(С)БО № 7 йдеться про можливість застосування лише однієї моделі при переоцінюванні основних засобів [8].

Ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, що є пов'язаними із продажем (ліквідацією). Згідно із МСБО № 16, ліквідаційну вартість основного засобу необхідно переглядати хоча б на кінець кожного фінансового року. Але в П(с)БО № 7 інформації про це немає.

Справедливою вартістю є сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами.

Оцінювання за справедливою вартістю може відбуватися двома способами. Перший спосіб – це визначення ринкової вартості певного засобу на основі офіційно встановленої його вартості на певному ринку, що відображають у прайс-листах, друкованих товарними біржами, що є джерелами цінової інформації. Другим способом визначення ринкової вартості активу є проведення оцінювання компетентними особами.

Залишкова вартість основних засобів є вартістю, за якою їх відображають у валюті балансу підприємства. Її розраховують відніманням від первісної вартості об'єкта основних засобів суми нарахованого зношення.

Таким чином, у процесі обліку основних засобів важливу роль відіграє їх оцінювання. Оцінювання основних засобів є специфічною формою ціни, що є використовуваною для правильного визначення їх загальної вартості, складу та структури, величини амортизаційних відрахувань, собівартості продукції, а також прибутку й рентабельності роботи підприємства. У бухгалтерському обліку застосовують такі види оцінювання основних засобів: первісна вартість, переоцінена вартість, залишкова вартість, ліквідаційна вартість, справедлива вартість. Вибір виду оцінювання залежить від способу отримання основного засобу.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Піддубна Л. І.

**Література:** 1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. Житомир, ЖІТІ, 2000. 512 с. 2. Голлов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку. Київ: Центр навч. літ., 2007. 522 с. 3. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. Київ: КНЕУ, 2000. 258 с. 4. Супрунова І. В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Житомир, 2010. 195 с. 5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: підручник. Київ: Алерта, 2013. 982 с. 6. Туякова З. С. Трансформація поняття «оценка» в современном бухгалтерском учете. *Бухгалтерский учет*. 2006. № 21. С. 62–71. 7. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби»: Закон України від 27.04.2000 № 92 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 16 (МСБО 16) «Основні засоби»: Закон України від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929\\_014](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_014).

## АНАЛІЗ ЯКОСТІ Й ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.77

Діченко Т. В.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто структуру й якість кредитного портфеля банків України. Досліджено основні аналітичні показники управління кредитним портфелем окремої банківської установи та в цілому стосовно банківської системи України. Проведено факторний аналіз доходності й ефективності управління кредитним портфелем банку.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, кредит, кредитний портфель, доходність, кредитна політика, аналітичні показники, коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем.

**Аннотация.** Рассмотрены структура и качество кредитного портфеля банков Украины. Исследованы основные аналитические показатели управления кредитным портфелем отдельного банковского учреждения и в целом по банковской системе Украины. Проведен факторный анализ доходности и эффективности управления кредитным портфелем банка.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, кредит, кредитный портфель, доходность, кредитная политика, аналитические показатели, коэффициент эффективности управления кредитным портфелем.

**Annotation.** The structure and quality of the loan portfolio of banks in Ukraine. The basic analytical indicators of credit portfolio of individual banking institutions and generally in relation to the banking system of Ukraine. A factor analysis of the profitability and efficiency of credit portfolio of the bank.

**Keywords:** bank, banks, credit, loan portfolio, profitability, credit policy, analytical performance, efficiency ratio of credit portfolio management.

Ситуація на кредитному ринку України залишається нестабільною, а для структури кредитного портфеля банків України характерними є скорочення кредитного портфеля фізичних осіб, завищення відсоткових ставок і значний ступінь доларизації кредитних портфелів. У зв'язку із цим аналіз питань оптимізації якості й ефективності управління кредитним портфелем банків України набуває важливого значення, що й зумовлює вибір саме цієї теми.

Кредитні операції будь-якого банку є основним джерелом його доходів і водночас найбільшою статтею активів. Від успішного проведення кредитних операцій залежить прибутковість як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому. До того ж кредитний портфель є головним джерелом ризиків, що впливають на надійність і безпеку банківських установ.

Проблемні питання ефективного управління кредитним портфелем банку досліджують Васюренко О. В., Рогожнікова Н. В., Сидоренко В. А. та ін. Однак, незважаючи на значний доробок учених, зміни, що відбуваються в банківській системі, зумовлюють необхідність поглибленого аналізу кредитної діяльності банків, якості й рівня ризиковості сформованого ними кредитного портфеля.

Метою написання статті є дослідження структури й якості кредитного портфеля банків України і виявлення факторів підвищення доходності й ефективності управління кредитним портфелем банку.

Кредитний портфель банківських установ здебільшого становить більше половини всіх їх активів. У 2016 р. частка довгострокових кредитів зменшувалася, що є негативним явищем, оскільки свідчить про погіршення довіри до позичальників із боку банківських установ. Проте саме довгострокове кредитування є головним прискорювачем розвитку економіки й одним із індикаторів, що відображає ставлення населення до банківської системи. Неабиякий вплив на діяльність банків мали кризові явища, що позначилося, у першу чергу, на підвищенні обсягів простроченої заборгованості за кредитами. Наразі частка простроченої заборгованості зменшується, але залишається значною, що підтверджує низьку якість кредитного портфеля банків України.

Дані щодо обсягу кредитного портфеля банків України наведено в табл. 1 [4].

Як видно з табл. 1, частка кредитів у активах банків значно зменшилася в 2012 р. порівняно з 2011 р. Наступні три роки відбувалося зростання частки кредитів пропорційно зростанню активів банків [4].

Таблиця 1

## Кредитний портфель банків України

| Показник                     | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | 01.01.2016 |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Активи банків, тис. грн      | 1054272287 | 1127179379 | 1277508651 | 1316717870 | 1440409481 |
| Надані кредити, тис. грн     | 813863749  | 694381045  | 799227946  | 873610836  | 939713381  |
| Частка кредитів у активах, % | 77,2       | 61,6       | 62,6       | 66,3       | 65,2       |

Динаміку частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків України в 2011–2015 рр. наведено на рис. 1 [4].

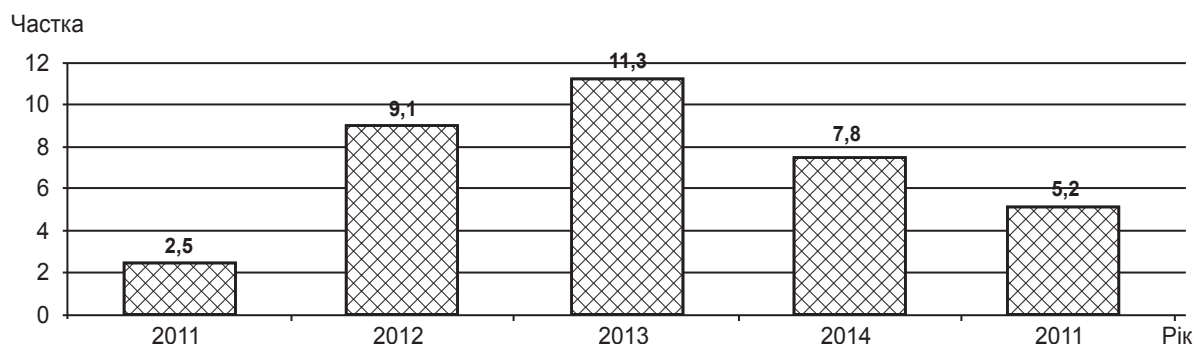


Рис. 1. Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків України, 2011–2015 рр., %

Як видно з рис. 1, за період з 2011 р. по 2013 р. частка простроченої заборгованості зростає у 4 рази – з 2,5 % до 11,3 %. Ці показники, безумовно, є високими, особливо порівняно із розвиненими країнами. Частка проблемних кредитів у структурі кредитного портфеля банків протягом останніх двох років знижується, у тому числі за рахунок продажу та списання простроченої заборгованості [4].

На стадії виконання кредитної угоди виділяють фінансові та нефінансові групи факторів, що свідчать про можливість появи проблемних кредитів (табл. 2) [4].

Як видно з табл. 2, співробітники банку обов'язково мають відстежувати зміни в діяльності позичальника, які можуть негативно вплинути на його фінансовий стан. Якщо до надання кредиту виявлено велику кількість попереджувальних сигналів і виникає потенційний ризик, що кредит не буде повернено своєчасно й у повному обсязі, його не слід надавати. Якщо ж кредит уже виданий і ризик реалізовується, то потрібно якомога швидше вживати заходів задля регулювання проблемної заборгованості.

Таблиця 2

## Фактори, що свідчать про можливість появи проблемних кредитів на стадії виконання кредитної угоди

| Нефінансові фактори                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Фінансові фактори                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– затримка надання позичальникам звітності;</li> <li>– небажання клієнта надавати детальні пояснення з приводу тих чи інших статей фінансової звітності;</li> <li>– уникнення контактів із банком;</li> <li>– переговори про зміни в деяких пунктах кредитної угоди;</li> <li>– погіршення якості забезпечення;</li> <li>– зниження кредитного рейтингу клієнта;</li> <li>– хвороба або смерть позичальника</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– нерегулярні й прострочені платежі за кредитом, порушення терміну повернення основного боргу і процентів;</li> <li>– раптові й незрозумілі зміни в розмірах залишків на рахунках;</li> <li>– використання разових джерел погашення кредиту;</li> <li>– зменшення обсягів реалізації;</li> <li>– збільшення складських запасів;</li> <li>– зростання кредиторської заборгованості;</li> <li>– зменшення доходів;</li> <li>– збитки за операціями протягом одного чи кількох кварталів або періодів;</li> <li>– зменшення рівня грошових статей балансу;</li> <li>– різке зростання дебіторської заборгованості;</li> <li>– уповільнення оборотності запасів;</li> <li>– зниження частки короткострокових активів;</li> <li>– погіршення коефіцієнта ліквідності;</li> <li>– зростання прострочених боргів;</li> <li>– зростання частки основного капіталу в сумі активів</li> </ul> |

Одним із найважливіших інструментів мінімізації кредитного ризику є моніторинг фінансового стану клієнта. Банки стежать за позичальниками для того, щоб переконатися у виконанні ними умов кредитного договору, а також для пошуку нових можливостей ділового співробітництва. Метою моніторингу є виявлення можливих





труднощів із погашенням кредиту. Це необхідно зробити на ранній стадії, щоб максимально збільшити ефект від коригуючих дій банку і уникнути збитків. Спостереження за кредитами є особливо важливим на етапі їх погашення або коли вони стають простроченими, або ж у разі порушення встановлених кредитним договором умов мінімальної суми застави або величини фінансових коефіцієнтів [5; 6].

Якість кредитного портфелю досить важко оцінити точно, оскільки на неї впливають багато факторів, що не піддаються кількісному оцінюванню. Основними цілями управління якістю кредитного портфелю є досягнення високого рівня його доходності як у поточному періоді, так і в довгостроковій перспективі, мінімізація ризиків кредитного портфелю, дотримання необхідної ліквідності. Це дозволяє оцінити можливі прибутковості і ризики для всіх імовірних сценаріїв зміни системи факторів формування кредитних ризиків у межах коротко-, середньо- й довгострокового обріїв прогнозування. Отримані результати управління кредитним портфелем і подальше спостереження за тенденціями зміни зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування банку є основою для вдосконалення відповідного методичного забезпечення й інструментарію управління якістю кредитного портфелю [3].

Таким чином, здійснення аналізу й оцінювання якості кредитного портфелю дозволяють менеджерам банку управляти його позичковими операціями. Збалансоване управління кредитним портфелем надає можливості оптимізувати його структуру, що забезпечує максимальний рівень прибутковості за заданого рівня ризику.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

---

**Література:** 1. Васюренко О. В., Подчесова В. Ю. Інструментарій аналізу в системі кредитного ризик-менеджменту: монографія. Київ: УБС НБУ, 2010. 191 с. 2. Рогожнікова Н. В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України. *Фінансовий простір*. 2012. № 1 (5). С. 30–34. 3. Сидоренко В. А. Кредитна діяльність вітчизняних банків у сучасних умовах. *Науковий вісник НЛТУ*. 2012. № 22. С. 246–251. 4. Основні показники діяльності банків України. URL: <http://old.niss.gov.ua/monitor/May2010/13.htm>. 5. Дьомін О. О. Політика регіонального розвитку в умовах поглиблення ринкових реформ в Україні. *Економіка України*. 2003. № 6. С. 4–16. 6. Бюлетень Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16006315>.



## АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 659.126.2

Домогацька М. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто систему аналізу комерційних ризиків торговельних підприємств. Проаналізовано переваги й недоліки методів аналізу комерційних ризиків підприємств торгівлі. Досліджено сутність етапів аналізу управління ризиками на сучасному торговельному підприємстві.

**Ключові слова:** аналіз, підприємство, торговельне підприємство, ризики підприємства, комерційні ризики, методи аналізу

**Аннотация.** Рассмотрена система анализа коммерческих рисков торговых предприятий. Проанализированы преимущества и недостатки методов анализа коммерческих рисков предприятий торговли. Исследована сущность этапов анализа управления рисками на современном торговом предприятии.

**Ключевые слова:** анализ, предприятие, торговое предприятие, риски предприятия, коммерческие риски, методы анализа.

**Annotation.** *The system of risk analysis of commercial trade enterprises. Advantages and disadvantages of risk analysis methods of commercial trade. The essence of the analysis stage of risk management in the modern commercial enterprise.*

**Keywords:** *analysis, enterprise, commercial enterprise, enterprise risks, business risks, methods of analysis.*

Будь-яке підприємство незалежно від виду його діяльності має на меті підвищення прибутковості свого функціонування. На підприємствах торгівлі прибуток можна збільшити за рахунок зростання числа потенційних покупців, тобто збільшення обсягів продажів, а також за рахунок зниження цін на продукцію, що реалізується [1].

Для того щоб мати зростання числа потенційних покупців або збільшення числа покупок постійними клієнтами, має бути проведена певна робота щодо завоювання ринку збуту. Зростання товарообігу залежить безпосередньо від роботи маркетингової служби на підприємстві, рівня організації торгівлі, а найголовніше – від прийняття вірних управлінських рішень. Тому актуальними є питання аналізу ризиків, що є зумовленими цими факторами.

Проблемні питання аналізу ризиків досліджують Тарасюк Г. М., Цигилик І. І., Варналій З. С., Бланк І. О. та ін.

Аналіз опублікованих робіт і практика господарської діяльності виявили неоднозначність підходів до системи аналізу торговельних ризиків і групи методів, що є використовуваними в процесі аналізу. Це і зумовило мету написання статті – дослідження й удосконалення методики аналізу ризиків торговельного підприємства.

Для залучення покупців важливе значення має і викладка товарів на вітринах магазинів, і ефективно організована реклама певного виду продукції. Особливе значення для покупців має репутація самої торговельної компанії, її марка. Залучити споживачів більше, ніж у конкурентів, підприємство зможе, якщо запровадить додаткові види послуг або встановить нижчі, ніж у конкурентів, ціни за збереження високої якості своєї продукції. Пропонуючи покупцям товари, ураховуючи їх споживчі звички, торговельна компанія сприяє залученню більшої кількості клієнтів [2].

Зусилля торговельного підприємства мають бути спрямовані на збільшення прибутковості не тільки своєї діяльності, а й діяльності постачальників продукції [3].

Система аналізу торговельних ризиків містить чотири основні блоки:

- аналітичний;
- прийняття рішень і координації;
- виконавчий;
- контролю.

Етапи аналізу й управління ризиками на сучасному торговельному підприємстві незначно відрізняються від етапів управління ризиками на підприємствах, що займаються будь-яким іншим видом діяльності. Ці етапи часто не залежать ні від розмірів торговельного підприємства, ні від його формату. До основних етапів системи аналізу й управління ризиками торговельного підприємства мають належати:

- визначення торговельної стратегії підприємства;
- визначення меж, технологій, форм і сфер, у яких відбувається реалізація вибраної торговельної стратегії;
- аналіз та оцінювання ризиків, що потенційно загрожують торговельному підприємству;
- вибір способів і методів управління прогнозованими ризиками;
- визначення режимів функціонування торговельного підприємства за умов ризикової невизначеності та в кризових ситуаціях;
- вибір організаційної системи управління торговельними ризиками шляхом збирання різної інформації про зовнішнє й внутрішнє середовища торговельного підприємства;
- аудит вибраної системи управління торговельними ризиками.

Дуже важливо для керівника торговельної організації розуміти, що всі зусилля мають бути спрямовані на досягнення взаємозв'язку мети всієї діяльності, тобто отримання доходу, із вибраною системою організації досягнення цієї мети за умов потенційного ризику [4].

На підприємствах торгівлі найактуальнішим методом аналізу й управління торговельними ризиками вважають метод стратегічного планування. Цей метод є найбільш ефективним, оскільки допомагає зняти велику частку невизначеності, попередити появу вузьких місць, визначити ослаблення позицій торговельного підприємства в сегменті ринку. Сутність цього методу полягає в тому, щоб періодично розробляти певні сценарії подальшого розвитку стану господарського підприємства за умов ризику, сценарії можливої поведінки партнерів, конкурентів і постачальників за тих самих умов. Необхідно також проводити постійний моніторинг соціально-економічного та нормативно-правового середовища, у якому діє торговельне підприємство. Підсумком моніторингових

операцій є аналіз нових взаємодій торговельного підприємства з конкурентами й споживачами, а також із владою і законодавством. Результатами аналізу має бути можливість заздалегідь підготуватися до змін із боку влади (наприклад, бути готовим до нововведень у нормативному законодавстві або до нових правил ведення господарської діяльності). Актуальним тут є метод запобігання втратам, адже чим більшою інформацією володіє підприємець, тим більше в нього можливості уникнути значних втрат за зміни зовнішніх факторів. Метод мінімізації збитків надає можливості знизити втрати різними попереджувальними методами. За допомогою такого методу аналізу торговельних ризиків, як метод активного й цілеспрямованого маркетингу, можна домогтися дотримання всіх пунктів законодавства, умов договорів і контрактів, трудової та виробничої дисципліни.

Іноді для підприємств торгівлі характерними є використання агресивних методів формування попиту на свою продукцію. Передусім це маркетингові методи, такі як сегментація ринку, оцінювання ємності ринку, забезпечення ефективної рекламної кампанії, аналіз діяльності конкурентів, вироблення стратегії конкурентної боротьби тощо.

У діяльності торговельного підприємства часто користуються методами ухилення від ризику. Передусім ухилення від ризику торговельні керівники домагаються шляхом відмови від співпраці із підозрілими або небажаними партнерами (споживачами і постачальниками). Для них легше відмовитися від недобросовісних партнерів, ніж ризикувати вступити з ними в угоду, але на умовах, відмінних від попередніх. Керівники деяких торговельних підприємств взагалі не прагнуть розширювати коло партнерів, а працюють із малим, але надійним числом постачальників. Сумніви в таких підприємств викликає вже просто відсутність гарантій з їх боку.

Торговельні підприємці також часто використовують інші методи, наприклад метод локалізації ризику. Але використання цього методу є можливим тільки в тому разі, якщо точно відоме джерело виникнення ризику; методи дисипації або розподілу загального ризику шляхом об'єднання з іншими учасниками, зацікавленими в спільних сприятливих результатах (для застосування цього методу торговельне підприємство має привернути до розподілу ризику інші підприємства).

Ще однією групою методів, що є використовуваними при аналізі й управлінні ризиками підприємств торгівлі, є методи відшкодування втрат. Ця група методів є спрямованою на те, щоб за відсутності можливості уникнути втрат можна було їх частково або повністю відшкодувати і не дозволити бізнесу вийти за межі критичного рівня збитків. Це, наприклад, метод створення системи резервів, що полягає в створенні резервів сировини, матеріалів, грошових коштів тощо. Формуючи резерви, заздалегідь визначають можливості їх використання у разі настання кризових ситуацій.

Кожний із методів аналізу ризиків торговельних підприємств має свої переваги та недоліки (табл. 1) [4].

Таблиця 1

**Переваги й недоліки застосування основних методів аналізу ризиків**

| Метод аналізу            | Переваги                                                                                                                     | Недоліки                                                                                    |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Стратегічного планування | Надає можливості зняти значну частку невизначеності, попередити появу вузьких місць                                          | Проведення постійних моніторингів соціально-економічного та нормативно-правового середовища |
| Запобігання втратам      | Надає можливості уникнути значних втрат на підприємстві за зміни зовнішніх факторів                                          | Брак відповідної інформації на підприємстві                                                 |
| Мінімізації збитків      | Надає можливості знизити втрати різними попереджувальними методами                                                           | Є неефективним у прийнятті рішень на підприємстві                                           |
| Ухилення від ризику      | Використання є надійним і не викликає сумніву щодо точності ухилення від ризику                                              | Необхідність відмовитися від співпраці із партнерами                                        |
| Відшкодування втрат      | Надає можливості частково або повністю відшкодувати втрати і не дозволити бізнесу вийти за межі критичного рівня збитковості | Не може бути використаним без створення системи резервів                                    |

Таким чином, нині існує велика кількість методів аналізу й управління торговельними ризиками, кожний із яких має свої переваги та недоліки. Правильний вибір конкретної методики залежить від внутрішнього й зовнішнього середовища торговельного підприємства. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є вдосконалення методичного забезпечення аналізу факторів впливу на аналіз ризиків торговельних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: навч. посіб. Київ: Каравела, 2005. 400 с.  
2. Цигилик І. І., Паневик Т. М., Криховецька З. М. Основи підприємництва: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ.,

2005. 240 с. **3.** Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2002. 239 с **4.** Бланк И. А. Управление торговым предприятием. М.: Тандем, 2008. 416 с.

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.432

Дугінова І. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено особливості аналізу виробництва продукції сільськогосподарського підприємства. Проаналізовано показники обсягу виробництва продукції рослинництва й тваринництва, що є доцільними для застосування на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах.

**Ключові слова:** економіка, виробництво, підприємство, аналіз, особливості аналізу, сільськогосподарське підприємство, рослинництво, тваринництво, валова продукція, товарна продукція.

**Аннотация.** Исследованы особенности анализа производства продукции сельскохозяйственного предприятия. Проанализированы показатели объема производства продукции растениеводства и животноводства, которые целесообразно применять на отечественных сельскохозяйственных предприятиях.

**Ключевые слова:** экономика, производство, предприятие, анализ, особенности анализа, сельскохозяйственное предприятие, растениеводство, животноводство, валовая продукция, товарная продукция.

**Annotation.** The features analysis of production agricultural enterprise. Analyzed indicators of crop production and livestock that are appropriate for use on local farms.

**Keywords:** economy, production, enterprise, analysis, especially analysis, agricultural enterprise, crops, livestock, gross output, commodity products.

Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції є одними з основних показників, що характеризують діяльність підприємства. Вони визначають обсяги реалізації продукції, її собівартість, суму прибутку, рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та інші економічні показники. Саме через це аналіз діяльності сільськогосподарського підприємства починається із вивчення обсягів виробництва, що й визначає вибір саме цієї теми дослідження.

Проблемні питання аналізу виробництва продукції сільського господарства досліджують Андрійчук В. Г., Макаренко П. М., Єрмаков О. Ю., Онищенко О. М., Юрчишин В. В. та інші науковці.

Одним із найголовніших завдань сільського господарства є забезпечення потреб населення в продуктах споживання, що постійно зростають, і промисловості – у сировині. Для того щоб виконати поставлене завдання, необхідно зміцнювати матеріально-технічну базу, послідовно інтенсифікувати виробництво, покращувати його розміщення та спеціалізацію, удосконалювати орендні стосунки, підвищувати рівень використання сільськогосподарських угідь та інших виробничих ресурсів [6].

Обсяги валової продукції сільськогосподарських підприємств є використовуваними в розрахунках інших економічних показників, що характеризують рівень використання ресурсів, собівартість і рентабельність продукції окремих галузей, прибуток і загальну рентабельність підприємства чи його підрозділу.

Метою написання статті є вивчення особливостей аналізу виробництва сільськогосподарського підприємства.

Валова сільськогосподарська продукція – це вся вироблена в господарстві за рік основна і побічна продукція рослинництва і тваринництва. Вона характеризується вартісними й натуральними показниками. Вартість валової продукції подається в порівняльних цінах у формі № 6-АПК річного звіту підприємства. Загальний обсяг валової продукції може також бути відображеним у цінах реалізації, що склалися в процесі її продажу. Усі дані стосовно цього показника містяться у формі № 6-АПК, а також у довідці «Валовий дохід сільськогосподарського підприємства».

Для аналізу валової сільськогосподарської продукції є використовуваними показники, що відображають розміри галузей (у рослинництві – посівні площі культур у гектарах, у тваринництві – поголів'я тварин). Дані для порівняння показників у процесі аналізу отримують із плану господарства. У процесі внутрішньогосподарського аналізу є використовуваними також дані планових завдань виробничих підрозділів, поточного бухгалтерського й інших видів обліку і звітності.

Завдання аналізу полягає насамперед у вивченні виконання планів і договірних завдань із виробництва сільськогосподарської продукції, продажу її державі, інших видах реалізації, товарності продукції, динаміки зміни цих показників за кілька років, з'ясуванні основних факторів впливу на обсяг виробництва продукції, виявленні результатів зростання продукції.

Ще однією особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що значна частина виробленої валової продукції не реалізується за межі господарства, а є використовуваною для внутрішньогосподарських виробничих потреб (посівний і садівний матеріали, корми, молодняк тварин тощо). Тому, як правило, у сільськогосподарських підприємствах обсяг товарної продукції є значно меншим за валовий [7].

Показники виробництва продукції господарства визначають самостійно. За цих умов зростає значення всебічного аналізу обсягу виробництва та реалізації, рівня товарності, якості й раціонального використання продукції.

Аналіз виконання плану виробництва та реалізації продукції доцільно розпочинати з проведення загального оцінювання обсягу виробництва валової й товарної продукції та виявлення впливу на ці показники основних факторів.

Виходячи із цих показників, у ході аналізу визначають загальний рівень товарності за відношенням вартості товарної продукції до вартості валової продукції в цінах реалізації, що склалися для господарства.

Важливою умовою зростання обсягу реалізації продукції є підвищення товарності виробництва. Рівень товарності – це відношення реалізованої продукції до валової. Товарність виробництва значною мірою залежить не лише від раціонального використання продукції, а й від зростання її виробництва. Це зумовлено тим, що частина продукції, що не реалізується, а є використовуваною для внутрішньогосподарських виробничих потреб, є порівняно постійною величиною. Тому зі зростанням обсягу валової продукції товарна її частина зростає більше, що й зумовлює підвищення товарності виробництва [6].

На рівень товарності впливають напрям, спеціалізація й концентрація виробництва, ступінь його інтенсифікації, рівень виробництва продукції на 100 га сільськогосподарських угідь. Зростання товарності виробництва позитивно впливає не лише на обсяг товарної продукції, а й на прибуток і рентабельність, на зміцнення всієї економіки господарства.

Вартість продукції значною мірою залежить від її якості. Якість сільськогосподарської продукції характеризується багатьма показниками і в концентрованому вигляді є відображеною в цінах реалізації.

Крім вивчення спеціальних показників якості кожного окремого виду сільськогосподарської продукції, у ході аналізу важливо дати загальну оцінку якості продукції господарства. Для цього доцільно визначити і проаналізувати загальний коефіцієнт якості продукції як відношення фактичної виручки від реалізації до максимальної виручки за умови реалізації продукції з найвищою якістю. Чим ближчим є коефіцієнт якості до одиниці, тим вищою є загальна оцінка якості продукції господарства, більшим обсяг реалізованої продукції в грошовому виразі, вищою рентабельність виробництва.

Відтак основними особливостями аналізу виробництва продукції сільськогосподарської галузі є:

- використання в ході аналізу показників валової, а не товарної продукції;
- обов'язкове оцінювання рівня товарності валової продукції;
- розрахунок специфічних, притаманних лише сільському господарству, показників виробітку продукції;
- урахування в ході аналізу виробництва продукції якості земельних угідь і поголів'я.

Таким чином, основну увагу в ході аналізу виробництва слід звертати на вивчення виконання планів і досягнутого рівня виробництва сільськогосподарської продукції кожного виду, впливу окремих факторів на ви-



робництво, з'ясування причин, що стримують виробництво, і пошук шляхів зростання валової продукції рослинництва й товарної продукції тваринництва. Перспективою подальших наукових досліджень є дослідження особливостей застосування економічно-математичних методів у ході аналізу виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с. 2. Макаренко Ю. П. Критерії класифікації аграрних господарств. *Вісник ХНАУ*. 2011. № 5. С.141–149. 3. Єрмаков О. Ю., Жибак М. М. Організація виробництва в сільськогосподарських підприємствах: навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2009. 288 с. 4. Онищенко А. М. Специализация сельскохозяйственного производства. Методологические проблемы оптимизации. Киев: Наукова думка, 1973. 292 с. 5. Онищенко О., Юрчишин В. Про підприємницькі форми господарювання в аграрній сфері. *Економіка України*. 1997. № 4. С. 50–61. 6. Білоножко В. В., Лищенко М. О. Проблеми обліку та аналізу витрат і виходу продукції рослинництва. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2011. № 2. С. 127–131. 7. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві: навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 282 с. 8. Тютюнник В. Аналіз готової продукції та управління нею. *Справочник економіста*. 2011. № 9. С. 28–34.

---

---

## SOME IMPORTANT FEATURES OF BUSINESS ETIQUETTE IN JAPAN AND INDIA

UDC 177(520)(540)

**Dukach A. V.**

The 2-nd year student  
of the Faculty of Economics and Law of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** Analyzed some features of business etiquette, which is routine in business circles of Japan and India. The basic aspects of business etiquette and rules of those countries clearly proved the importance of following business etiquette.

**Keywords:** economy, business, etiquette, business circles, communication skills, business clothing, business card.

**Анотація.** Проаналізовано окремі особливості ділового етикету, що є заведеним у бізнес-колах Японії та Індії. Досліджено основні аспекти й правила ділового етикету цих країн, переконливо доведено важливість дотримання бізнес-етикету.

**Ключові слова:** економіка, бізнес, етикет, бізнес-кола, бізнес-етикет, комунікативні навички, діловий одяг, візитівка.

**Аннотация.** Проанализированы отдельные особенности делового этикета, принятого в бизнес-кругах Японии и Индии. Исследованы основные аспекты и правила делового этикета этих стран, убедительно доказана важность соблюдения бизнес-этикета.

**Ключевые слова:** экономика, бизнес, этикет, бизнес-круги, бизнес-этикет, коммуникативные навыки, деловая одежда, визитная карточка.



The relationships you build in business are critical. Establishing good rapport is significant if you want to progress your professional future, take on new clients, impress your boss or close the final sale. The way to build positive relationships in the business world is by exercising good etiquette, specifically by exhibiting top-notch communication skills. Business etiquette defines most organizations, resulting in effective marketing campaigns, productive interpersonal relationships among co-workers and successful customer service resolutions. As audiences demand different kinds of communications in different situations and settings, effective business communication professionals understand how to tailor messages for maximum results. In 1936 Dale Carnegie wrote that progress of this or that person in his financial affairs depends on his professional knowledge and his ability to communicate with people. Etiquette plays a large role in the business cultures of different countries and geographic regions. An attention to etiquette can help inter-cultural business dealings to be as productive as possible by bringing all parties together under a common understanding. This article is devoted to the analysis of some peculiarities of business etiquette in Japan and India [1].

Therefore, the aim of this article is the analysis of the peculiarities of business etiquette in such countries as Japan and India.

To achieve this aim, it is necessary to consider the theoretical bases of business etiquette and describe the important features of business etiquette in Japan and India.

To begin with, let us consider the meaning of the term «business etiquette». Business etiquette is expected behaviors and expectations for individual actions within society, group, or class. Within a place of business, it involves treating co-workers and employers with respect and courtesy in a way that creates a pleasant work environment for everyone [2].

Business etiquette differs from region to region and from country to country. This creates a complex situation for people, as it is hard to balance the focus on both international business etiquette and other business activities at the same time. Making a positive first impression also varies from country to country in international business. For example, the etiquette, which flies in status-driven Japan, may not work in religion-driven India. Thus, it is important to know the features of business etiquette in Japan and India [3].

Japanese business etiquette is not so different – politeness, sensitivity and good manners are the pillars of Japanese business etiquette just as they are of business etiquette in Europe or the US. The main difference is that Japanese business etiquette is more formal – especially so at a first meeting.

There are certain aspects of Japanese business etiquette (for example, business attire) that are very traditional compared to business etiquette in the US and Europe and certain situations (most especially when doing business with a company where an executive or senior manager has recently died) where you must be very sensitive. For foreign company executives though, Japanese business etiquette is not too different from that of Germany, France or the UK and while very different on the surface from US business etiquette, it is not so different once you get to know the people you are dealing with.

Fortunately, you will not be measured as strictly as local businesspeople and minor transgressions will be tolerated and may even help break the ice. The key issues to be aware of are almost all related to initial meetings, especially with senior executives of large companies. As time passes and your relationship with a customer strengthens, the formalities will lessen – although never to the same extent as in the US.

Here then are some key aspects of Japanese business etiquette.

- Business cards. Always present your business card holding it with both hands. Remember to carefully pick up all of the business cards and put them at the end of the meeting.
- Business attire. Men must wear dark suits with white shirt and subdued tie. Women must wear shorter hair, trouser suits or longer skirt suits with seasonal colors as for men.
- Business meetings. Always arrive 10 minutes early for a meeting. Plan an exact agenda for the meeting. If the Japanese side say the meeting will finish at 4, then it probably will not be extended.
- Personal habits. Never pat a Japanese man on the back or shoulder. Always smile, be pleasant and be willing to learn, ask many questions about your customer's company [4].

Now let us consider the features of business etiquette in India. India is a classic example of a high-context society. This defining norm of Indian society shapes many facets of Indian culture, and mastering the nuances of culture is of paramount importance to successfully doing business in India. India is a hierarchical society and hierarchy plays a key role in business interactions. With a population of more than 1 billion people, India is a huge market whose strength as an economic force continues to grow. It is, alongside China and Japan, one of the East's major economic powers. Indian society is based on age, caste and seniority, and these notions influence the etiquette for those doing business in India.

Here are some key aspects of Indian business etiquette.

- Business cards. Business cards should be exchanged at the first meeting. Cards should be handled with respect – not chucked across the table.

- Business attire. Men must wear button-down shirt, trousers and a jacket or tie. Women must wear blouses, pantsuits and long skirts. Women cover their knees and keep their necklines high.
- Business meetings. Meetings should be arranged well in advance. It should be done in writing and confirmed by phone. Meetings should always commence with some conversation. Avoid talking about personal matters.
- Personal habits. Always be polite, although you need to be firm. Never lose temper, even when it is to your advantage to show anger [5].

While considering some important features of business etiquette in Japan and India, we have come to the conclusion that there are certain similarities as well as differences. In general, an understanding of business etiquette facilitates cross-cultural communication and trade in addition to increasing productivity in the workplace. Bringing managers and small businesses from around the world together can spur innovation and industrial progress through the open sharing of ideas. Collaboration of individuals with diverse experiences and cultural backgrounds can bring the world's brightest minds together by providing a commonly understood framework for social and workplace interaction.

Supervisor – senior teacher Ahadzhanova R. M.

---

**Literature:** 1. How to win friends and influence people // Youblisher. URL: <http://www.youblisher.com/p/892648>. 2. Business etiquette // Business Dictionary. URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/business-etiquette.html>. 3. Business etiquette in different countries // Everyday life. URL: <http://everydaylife.globalpost.com/business-etiquette-different-countries-41645.html>. 4. Japanese business etiquette // Small business. URL: <http://smallbusiness.chron.com/japanese-business-letter-etiquette-61225.html>. 5. Business etiquette for India – a primer // India horizonz. URL: <http://indiahorizonz.com/business-etiquette-for-india-a-primer>.



## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Єнь Л. Ю.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Обґрунтовано важливість проведення аналізу фінансової стійкості підприємства для користувачів фінансовою інформацією. Досліджено основні методичні прийоми та показники фінансової стійкості підприємства. Здійснено коефіцієнтний аналіз стійкості підприємства.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, аналіз, оцінювання, коефіцієнти, фінансова стійкість, показники фінансової стійкості.

**Аннотация.** Обоснована важность проведения анализа финансовой устойчивости предприятия для пользователей финансовой информацией. Исследованы основные методические приемы и показатели финансовой устойчивости предприятия. Проведен коэффициентный анализ устойчивости предприятия.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, анализ, оценка, коэффициенты, финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости.

**Annotation.** Proved the importance of analyzing the financial sustainability of the enterprise users of financial information. The basic instructional techniques and indicators of financial stability of the company. Done ratio analysis viability.

**Keywords:** economics, business, analysis, valuation ratios, financial stability, financial stability indicators.

Результати аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися багатьма користувачами фінансової інформації: керівниками підприємства – для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, акціонерами – для підвищення доходності акцій, кредиторами і інвесторами – для мінімізації ризиків втрати позик і внесків. Відтак із впевненістю можна сказати, що від якості аналізу фінансового стану підприємства безпосередньо залежить якість прийнятих рішень.

Дослідженням і розробкою теоретичних і методичних засад оцінювання фінансового стану вітчизняних підприємств займаються Барановський О. І., Даниленко А. І., Зятковський І. В., Івахненко В. М., Лахтіонова Л. А., Мендрул О. Г., Поддєрьогін А. М., Савицька Г. В., Грищенко О. В., Коробов М. Я. та ін.

Метою написання статті є визначення основних методичних прийомів оцінювання фінансової стійкості, а також здійснення коефіцієнтного аналізу фінансової стійкості підприємства.

На основі даних річної фінансової звітності за 2014–2015 рр. в статті проведено аналіз фінансової стійкості публічного акціонерного товариства «Укртрансгаз». Діяльність підприємства є спрямованою на забезпечення безпечної експлуатації, підтримання в належному стані газотранспортної системи та газосховищ, підвищення рівня енергетичної безпеки держави й задоволення потреб суб'єктів ринку природного газу, на надання послуг транспортування й зберігання газу.

У ході звичайної діяльності на підприємстві відбувається постійне поповнення запасів. Для цього використовують як власні оборотні кошти, так і кредитні. Один із методичних прийомів оцінювання фінансової стійкості є базованим на аналізі того, чи достатньо в підприємства коштів для формування запасів [4]. Для цього визначають абсолютні показники фінансової стійкості (табл. 1) [2; 3].

Таблиця 1

#### Абсолютні показники фінансової стійкості ПАТ «Укртрансгаз»

| Показник                                                                                              | Формула                                                      | Значення, тис. грн |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------|
| Наявність власних оборотних коштів ( $E_c$ )                                                          | $E_c = \text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}$    | -53 768 845,00     |
| Наявність власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел для формування запасів ( $E_m$ ) | $E_m = E_c + \text{довгострокові зобов'язання}$              | -53 768 845,00     |
| Загальна величина основних джерел коштів для формування запасів ( $E_{\text{заг}}$ )                  | $E_{\text{заг}} = E_m + \text{короткострокові зобов'язання}$ | -52 384 702,00     |

На основі цих трьох показників, що характеризують наявність джерел запасів для виробничої діяльності, виконують розрахунок факторів, що надають можливості оцінити розмір джерел для покриття запасів (табл. 2) [2; 3].

Таблиця 2

#### Фактори моделі фінансової стійкості ПАТ «Укртрансгаз»

| Показник                                                                                          | Формула                                | Значення для підприємства, тис. грн |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|
| Надлишок чи нестача власних оборотних коштів, $X_1$                                               | $X_1 = E_c - \text{Запаси}$            | - 61 230 914,00                     |
| Надлишок чи нестача власних оборотних і довгострокових позикових джерел формування запасів, $X_2$ | $X_2 = E_m - \text{Запаси}$            | - 61 230 914,00                     |
| Надлишок чи нестача загальної величини основних джерел для формування запасів, $X_3$              | $X_3 = E_{\text{заг}} - \text{Запаси}$ | - 59 846 771,00                     |

Відтак існують чотири типи фінансової стійкості. Залежно від результатів розрахунків трифакторна модель має вигляд  $S = (X_1, X_2, X_3)$ . Для абсолютної фінансової стійкості модель дорівнює  $S = (1; 1; 1)$ , для нормальної фінансової стійкості –  $S = (0; 1; 1)$ , за нестійкого фінансового стану  $S = (0; 0; 1)$ , а за кризового –  $S = (0; 0; 0)$  [5]. Функція  $S(X_1, X_2, X_3)$  є визначуваною в такий спосіб:

$$\bar{S} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \geq 0, \\ 0, & \text{якщо } x < 0. \end{cases}$$

Модель стійкості досліджуваного підприємства має вигляд  $S = (0; 0; 0)$ , тобто фінансовий стан ПАТ «Укртрансгаз» є кризовим, воно не має достатньо власних, довгострокових і короткострокових позикових коштів для фінансування витрат.

Фінансова стійкість підприємства характеризується станом власних і позикових коштів. Для цього розраховують і аналізують фінансові коефіцієнти. Кожний коефіцієнт має смислове навантаження і надає можливості зробити об'єктивні висновки про фінансову стійкість підприємства (табл. 3) [2; 3].

Таблиця 3

**Динаміка зміни коефіцієнтів фінансової стійкості ПАТ «Укртрансгаз»**

| Коефіцієнт                                                    | 2014   | 2015  | Темп приросту, % |
|---------------------------------------------------------------|--------|-------|------------------|
| Коефіцієнт автономії                                          | 0,45   | 0,79  | 77,50            |
| Коефіцієнт фінансової залежності                              | 0,55   | 0,21  | -62,65           |
| Коефіцієнт фінансового ризику, або плече фінансового важеля   | 1,24   | 0,26  | -78,96           |
| Коефіцієнт фінансової стабільності                            | 0,81   | 3,84  | 375,25           |
| Коефіцієнт забезпеченості власними коштами                    | -0,02  | -2,16 | 11871,66         |
| Коефіцієнт маневреності                                       | -0,02  | -0,18 | 711,89           |
| Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів | 1,19   | 0,07  | -94,12           |
| Коефіцієнт майна виробничого призначення                      | 0,64   | 0,95  | 49,93            |
| Коефіцієнт прогнозу банкрутства                               | -0,003 | 0,019 | -796,28          |

Коефіцієнт автономії підвищився на 77,5 %, що свідчить про зростання рівня фінансової незалежності підприємства та розширення можливостей для залучення кредитних коштів. Зменшення коефіцієнта фінансової залежності вказує на зростання фінансової незалежності. Коефіцієнт фінансового ризику знизився до меж допустимого значення в 2015 р., а в 2014 р. цей показник вказував на неабияку залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової стабільності, навпаки, зріс майже в чотири рази, що є цілком логічним. Рівень коефіцієнта забезпеченості власними коштами набагато знизився, що свідчить про зменшення можливостей незалежного проведення фінансової політики через кредитні зобов'язання. Відбулося також зниження коефіцієнта маневреності. Це означає, що для підприємства можливості маневру виключено. Мобільність активів знизилася на 94 %, тобто ПАТ «Укртрансгаз» стало менше вкладати в оборотні активи. За рахунок приросту обсягів необоротних активів у 2015 р. коефіцієнт майна виробничого призначення зріс приблизно на 50 %. Коефіцієнт банкрутства збільшився, що вказує на покращення фінансового стану підприємства. Тим не менш, цей показник має занижене значення, щоб стверджувати, що фінансовий стан підприємства є стійким.

Таким чином, у 2015 р. у ПАТ «Укртрансгаз» підвищився загальний рівень фінансової стійкості порівняно із 2014 р., збільшився обсяг власного капіталу й необоротних активів. Проте слід звернути увагу на частку кредитних коштів у капіталі, адже її зростання призводить до обмеження проведення незалежної фінансової політики, зважаючи на обмеження кредиторів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

**Література:** 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 2. Публічне акціонерне товариство «Укртрансгаз». Консолідована фінансова звітність. URL: <http://utg.ua/img/menu/company/reports/fin-report-upto-31-12-2015.pdf>. 3. Петряєва З. Ф., Петряєв О. О. Аналіз фінансової звітності підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2009. 248 с. 4. Богацька Н. М., Галюк О. В. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства. *Молодий вчений*. 2013. № 2. С. 12–16. 5. Данильчук І. В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності. *Економічний вісник університету: збірник наукових праць*. 2011. № 17 (2). С. 102–116.



## ВПЛИВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРАЦІВНИКА

УДК 331.2

Єфремова О. О.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність категорії «трудовий потенціал». Проаналізовано вплив заробітної плати на трудовий потенціал працівника та їх взаємозв'язок. Надано практичні рекомендації щодо підвищення трудового потенціалу.

**Ключові слова:** праця, працівник, потенціал, трудовий потенціал, заробітна плата, трудові ресурси, організація праці, мотивація, підвищення трудового потенціалу.

**Аннотация.** Исследована сущность категории «трудовой потенциал». Проанализировано влияние заработной платы на трудовой потенциал работника и их взаимосвязь. Даны практические рекомендации по повышению трудового потенциала.

**Ключевые слова:** труд, работник, потенциал, трудовой потенциал, заработная плата, трудовые ресурсы, организация труда, мотивация, повышение трудового потенциала.

**Annotation.** The essence of the category «employment potential». The influence of wages on worker employment potential and their relationship. Practical recommendations for improving employment potential.

**Keywords:** work, worker, potential, potential employment, wages, labor, labor organization, motivation, increased labor potential.

Нині розвиток трудового потенціалу працівників є одним із важливих напрямів удосконалення організаційної структури будь-якого підприємства в цілому. Надзвичайно актуальним є питання щодо факторів впливу на трудовий потенціал працівника. Тісний взаємозв'язок існує між трудовим потенціалом і заробітною платою, зміни якої істотно впливають на збереження й розвиток трудового потенціалу.

Проблемні питання трудового потенціалу досліджують Акулов М. Г., Беленкова М. І., Верхоглядова Н. І., Іванісов О. В., Доровської О. Ф., Воронкова А. Е., Дроб'язко Л. В., Дулуб Л. М., Зайченко І. В., Кулинич Л. В., Уткіна Ю. М., Ровенська В. В. та інші науковці-економісти.

Метою написання статті є дослідження взаємозв'язку трудового потенціалу й заробітної плати та надання практичних рекомендацій щодо розвитку трудового потенціалу.

Завданнями дослідження є:

- визначення сутності понять «трудовий потенціал» і «заробітна плата»;
- виявлення взаємозв'язку заробітної плати й трудового потенціалу;
- аналіз впливу заробітної плати на трудовий потенціал;
- надання практичних рекомендацій щодо розвитку трудового потенціалу.

Об'єктом дослідження є трудовий потенціал, предметом дослідження є фактори безпосереднього впливу на трудовий потенціал.

Трудовий потенціал – це сучасні й майбутні трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками [1]. Заробітною платою є винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений орган виплачує працівнику за виконану ним роботу [2].

Розглянемо вплив трудового потенціалу на заробітну плату.

Трудовий потенціал працівника є змінною величиною. Відтак урахування фактора трудового потенціалу працівника в сумі заробітної плати надає можливості мінімізувати виникнення конфліктних ситуацій у межах однотипних посад, підвищити зацікавленість працівника, у тому числі стосовно стану його здоров'я, здійснювати індивідуальний розвиток здібностей та освітнього рівня із урахуванням тенденцій НТП, підтримувати дисциплінованість і організаційно-управлінські якості.

Для визначення величини заробітної плати працівника можна використовувати індивідуальний індекс трудового потенціалу, що враховує оцінку кожного елемента трудового потенціалу працівника [3].

Елементами трудового потенціалу працівника є:

- особистісні якості (цілеспрямованість, працьовитість, комунікабельність, компетентність, організованість, відповідальність, самостійність, енергійність, зібраність, здатність мислити творчо);
- моральні якості (уважність, витриманість, коректність, принциповість, справедливість, рішучість, порядність, акуратність);
- рівень професійної підготовки (рівень освіти, загальний стаж роботи і фаховий, знання іноземних мов, наявність кандидатського (докторського) ступеня, професійні знання тощо);
- психофізіологічні особливості особистості (стан здоров'я, витривалість, працездатність, тип нервової системи, вік, зовнішність);
- трудова мобільність;
- рівень інтелекту;
- психологічні якості (тип особистості, тип темпераменту);
- здібності (швидкість освоєння нової роботи тощо) [4].

Розглянемо вплив заробітної плати на трудовий потенціал працівника.

На розвиток трудового потенціалу регіонів країни впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Серед внутрішніх факторів впливу слід говорити передусім про низький рівень оплати праці. Заробітна плата для більшості працюючих українців фактично перетворилася на один із варіантів соціальної допомоги, що мало залежить від результатів праці. Заборгованість із виплати заробітної плати працівникам економічно активних підприємств (установ, організацій) за рахунок бюджетних коштів на 1 березня 2016 р. в цілому по Україні становить 12557 тис. грн, з них 3592 тис. грн – із місцевого бюджету, 8965 тис. грн – із державного бюджету. У 2015 р. порівняно із 2014 р. середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника зросла на 20,5 % (проти 6 % у 2014 р. порівняно з 2013 р.) і становила 4195 грн., що втричі вище рівня мінімальної заробітної плати (1378 грн) [5]. Проте зростання номінальної заробітної плати не забезпечує зростання реальної заробітної плати. Нині розмір реальної заробітної плати є досить низьким.

Величина заробітної плати безпосередньо впливає на розвиток трудового потенціалу працівника. Очевидно, що підвищення заробітної плати має позитивний вплив, водночас її стала висока величина може гальмувати розвиток трудового потенціалу. Відбувається це тому, що працівник, отримуючи досить високий заробіток, може вважати, що подальший розвиток йому не потрібний. Така думка може скластися, якщо він повністю задовольняє всі свої потреби. За низьких темпів зростання низької заробітної плати може спостерігатися такий само ефект, тільки відбувається це через те, що працівник не бачить перспектив зростання й вважає за краще залишатися на тому ж професійному рівні. Така позиція є характерною для робітників із перевагою фізичної складової праці. Перспективи розвитку в рамках таких професій є досить низькими.

Трудовий потенціал має можливості зростання за послідовного пересування за кар'єрними сходами; із кожною сходинкою зростає і заробітна плата.

В Україні стимулююча функція заробітної плати є майже повністю втраченою. Вона не сприяє якісному відтворенню робочої сили, не забезпечує працівнику обсягів споживання матеріальних благ і послуг, що є достатніми для розширеного відтворення його фізичної й інтелектуальної здатності до праці. Рівень оплати праці в державі є заниженим, що не сприяє економічному зростанню. Відтак задля стимулювання зростання продуктивності праці слід поступово підвищувати оплату праці. Мінімальна заробітна плата має бути найвищою з усіх мінімальних соціальних гарантій, адже саме від працюючої частини суспільства залежать розміри пенсій, державних соціальних допомог, стипендій тощо.

Заробітна плата є одним із ключових факторів впливу на трудовий потенціал. Саме через істотно вищий розмір заробітної плати в інших країнах відбувається трудова міграція за кордон.

У свою чергу, інтенсифікація зовнішньої трудової міграції спричиняє й актуалізує низку проблем, що зумовлюють зниження трудового потенціалу українців. Інтелект, знання, досвід значної частини осіб працездатного віку зникає із суспільства. Втрачаються не тільки кошти, які було вкладено в підготовку й підвищення кваліфікації спеціалістів, але й та користь, яку могла б принести їх праця. Як відомо, в Індексі людського розвитку серед основних показників Україна може конкурувати з іншими країнами лише за одним – рівнем освіти населення. Наша держава належить до когорти країн, що десятиліттями мали високу питому частку осіб із вищою освітою. Дотепер фахівці інтелектуальної праці користуються стабільним попитом у таких високорозвинених країнах, як США, Канада, Німеччина. На жаль, такі спеціалісти переважно не повертаються на батьківщину зі здобутим або оновленим професійним досвідом, підвищеним рівнем кваліфікації, новими ідеями. Їм зазвичай пропонують постійне місце роботи з місцем проживання, створюючи комфортні умови роботи й життя. Відтак вони збагачують і примножують суспільний інтелект іншої держави. Отже, нині актуальною є проблема не тільки підготовки висококваліфікованих кадрів, а й створення умов для дієвої мотивації працюючих [4].

Для мотивації роботодавців до підвищення та легалізації заробітної плати доцільним є запровадження таких заходів:

- цільової підготовки кваліфікованої робочої сили;
- компенсації витрат роботодавцям на підготовку робочої сили;
- зменшення відрахувань до соціальних фондів;
- спрощення податкового законодавства [3].

Таким чином, гідна праця для всіх громадян є актуальним орієнтиром соціальної політики української держави. Першочерговим є завдання перейти від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати й ефективною працею, побудованою на якості продукції та продуктивності праці. Слід розуміти, що підвищення заробітної плати – це і зростання доходів до місцевих бюджетів, відрахувань до Пенсійного фонду, зменшення трудової міграції. За умов відкритості ринків Україна не в змозі втримати висококваліфікованих спеціалістів, не підвищуючи середню заробітну плату. Надто низькі стандарти оплати праці, штучне заниження ціни праці, застаріла технологічна база виробництва та недостатня технічна оснащеність праці стримують процеси зростання й розвитку інтелектуального капіталу трудових ресурсів України, зокрема отримання й застосування нових наукових знань, підвищення кваліфікації, професійного вдосконалення, що знижує якість трудового потенціалу українців і негативно позначається на розвитку всього суспільства. Напрямами подальших досліджень має стати виявлення всіх факторів впливу на трудовий потенціал і розробка ефективних шляхів управління ними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Єрмоленко О. А.

**Література:** 1. Іванісов О. В., Єрмоленко О. А., Доровської О. Ф. Управління трудовим потенціалом: навч.-практ. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 392 с. 2. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>. 3. Кравченко М. В. Проблеми та перспективи розвитку трудового потенціалу України: регіональний вимір. *Державне будівництво*. 2007. № 1 (2). URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/07.pdf>. 4. Куліков Г. Т. Заробітна плата у кризовий період у контексті її впливу на трудовий потенціал. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 3. С. 80–94. 5. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.14/.17

Жердева К. С.

Магістрант 2 року навчання  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність інвестиційної привабливості підприємства, визначено основні фактори зовнішнього й внутрішнього впливу на неї. Запропоновано власне визначення поняття інвестиційної привабливості підприємства як одного з найвпливовіших факторів діяльності підприємства.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, фактори впливу, інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.

**Аннотация.** Исследована сущность инвестиционной привлекательности предприятия, определены основные факторы внешнего и внутреннего влияния на нее. Предложено собственное определение понятия инвестиционной привлекательности предприятия как одного из самых влиятельных факторов деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, факторы влияния, инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат.

**Annotation.** The essence of investment attractiveness, the main factors of external and internal influence. A proper definition of investment attractiveness of the company as one of the most influential factors of the company.

**Keywords:** economics, enterprise, influence, investments, investment attractiveness, investment climate.

Інвестиційна привабливість є однією з найважливіших характеристик об'єктів та інструментів інвестування. Дослідження сутнісних ознак цієї економічної категорії та факторів дії на неї дозволяє суттєво впливати на мотивацію в системі управління інвестиційними процесами, збільшуючи чи зменшуючи інвестиційну активність. Зважаючи на велику практичну значущість цієї економічної категорії, дуже важливо однозначно визначити її наукове сутнісне наповнення.

Дослідженням сутності інвестиційної привабливості займаються Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Черваньов Д. М., Самігулліна Ю. Р., Кирик Л. В., Брюховецька Н. Ю., Хасанова О. В. та ін.

Метою написання статті є формулювання сутнісних ознак поняття інвестиційної привабливості як економічної категорії, а також визначення системи показників, що дозволяють кількісно оцінювати її в процесі діагностування й управління.

Недостатня чіткість або надмірна звуженість визначень у багатьох наукових джерелах має місце через намагання здійснити її наукове осмислення шляхом оцінювання певних фінансових показників. Зауважимо, що на думку Великого Ю. М., Гриньової В. М., Коюди В. О., Коюди О. П., Лепейко Т. І., інвестиційна привабливість підприємства є сукупністю характеристик його фінансово-господарської й управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів. Оцінку інвестиційної привабливості підприємства ці автори розглядають як інтегральну характеристику його внутрішнього економічного середовища [1]. Черваньов Д. М. визначає інвестиційну привабливість підприємства як сукупність показників його фінансово-економічного стану, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних коштів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [2]. На нашу думку, розгляд інвестиційної привабливості лише в межах характеристик внутрішнього економічного середовища підприємства чи галузі не дає повної оцінки рівня привабливості того чи іншого об'єкта інвестування, адже на інвестиційну привабливість істотно впливають зовнішні фактори. Слід зауважити, що Самігулліна Ю. Р., досліджуючи інвестиційну привабливість підприємства як поняття, наголошує на тому, що це сукупність характеристик його внутрішнього й зовнішнього середовища функціонування. Цієї точки зору дотримуються Ермольєв Ю. М., Мельник І. М., Кирик Л. В., Катаєва С. Б. У своїх дослідженнях вони зазначають, що привабливість виробничо-господарських утворень для інвесторів не може бути досягнута лише завдяки факторам внутрішнього стану. Очевидно, що територіальна належність, сприятливість інвестиційного клімату держави також впливають на рух і спрямування вкладень капіталу [3]. Зубкова О. Є., розглядаючи інвестиційну привабливість як економічну категорію, визначає її як сукупність факторів внутрішнього й зовнішнього середовища об'єкта інвестування, які надають можливості для використання інвестиційних ресурсів. Із першого погляду, із думкою Зубкової О. Є. важко не погодитися. Однак у такому контексті розгляду інвестиційної привабливості автор не зазначає основної мети інвестиційної діяльності для суб'єкта інвестицій – отримання певних вигод.

Огляд сучасної наукової літератури виявив таку помилкову позицію, як ототожнення понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат». За сутністю, яку визначають більшість авторів, інвестиційний клімат є ширшим поняттям, яке розуміють як сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що поліпшують або гальмують процес інвестування народного господарства (на макрорівні) й окремих підприємств, компаній, галузей (на мікрорівні).

Пилитяк А. В. визначає інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості [4]. Такої самої точки зору дотримуються Брюховецька Н. Ю. й Хасанова О. В., оцінюючи інвестиційну привабливість підприємства та досліджуючи недоліки деяких методик її оцінювання. Спіфанова І. Ю. зазначає, що інвестиційна привабливість – це не тільки фінансово-економічний показник, але й модель системи кількісних і якісних показників, що оцінюють зовнішнє середовище (політичне, економічне, соціальне, правове) і позиціонування об'єкта в зовнішньому середовищі, його фінансово-технічний потенціал, що надає можливості варіювати кінцевий результат [6].



Третяк А. М., Другак В. М., Романська Д. П., Третяк Н. А. зазначають, що під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти інтегральну характеристику, що відображає конкурентний потенціал підприємства для досягнення мети інвестора з мінімальним ризиком [5].

У викладенні Гукалюка А. Ф. та Івановича І. М. інвестиційна привабливість є фактором підвищення конкурентоспроможності території, сукупністю об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і макрорівнях [6].

Інвестиційну привабливість як інтегральну характеристику окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості розглядає Бланк І. О. [8].

Чорна Л. О., розглядаючи інвестиційну привабливість підприємств торговельної сфери, зазначає, що інвестиційна привабливість – категорія економічна, виробнича, що передбачає наявність такого інвестиційного вигляду торговельного підприємства, який сприяє його постійному оновленню, прогресивному розвитку на базі інтенсифікації торговельно-виробничих процесів. Під інвестиційною привабливістю, на її думку, слід розуміти сукупність економіко-психологічних характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства, які відповідають вимогам інвестора та забезпечують досягнення ефекту від вкладень за відповідного рівня ризику [9].

Нападковська І. В. визначає інвестиційну привабливість як системну сукупність перспективних можливостей вкладення коштів задля отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінюваної інвестором [10].

Квартальнов В. А. розглядає інвестиційну привабливість як характеристику, що є базованою на співвідношенні рівнів ризику, прибутковості й вартості фінансових ресурсів у тій чи іншій державі, регіоні або галузі, що оцінюються певною групою інвесторів [11].

Більш узагальнено до визначення підходять Валірунова Л. С. і Казакова О. Б., вважаючи інвестиційну привабливість сукупністю деяких об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, що зумовлюють потенційний платіжний попит на інвестиції.

З точки зору потенційного інвестора розглядає інвестиційну привабливість Ковальова Н. Л. Вона зазначає, що приймаючи комплексне рішення про вкладання капіталу в той чи інший об'єкт, суб'єкт інвестування оцінює характеристики об'єкта, від країни-реципієнта до визначення конкретного інвестиційного проекту.

Хобта В. М., Мешков А. В. та Попова О. Ю. стверджують, що оцінювання інвестиційної привабливості підприємства як сполучної ланки між етапами аналізу прийняття рішення про вкладення коштів являє собою інтегральну характеристику окремих підприємств як об'єктів перспективного інвестування з позиції сталості розвитку, ефективності використання активів, їх ліквідності та цілої низки інших показників.

Відтак сутність категорії «інвестиційна привабливість» можна розглядати, виходячи з основних формотворчих характеристик.

Фактори впливу в науковій літературі поділяють на прямого впливу (внутрішні) та фактори непрямого впливу (зовнішні). Розглянемо фактори прямого впливу (внутрішні).

1. Оцінюючи інвестиційну привабливість підприємства за технічним фактором, аналізують наявні й необхідні для його розвитку основні засоби за їх складом, структурою, у тому числі віковою, їх потужність, продуктивність, рівень і час фактичного використання, відповідність використовуваних виробничих технологій світовим стандартам, рівень науково-технічної підготовки; обґрунтовують висновки про можливість збільшення накопичень підприємства, які залежать від використання основних засобів.

2. Оцінювання інвестиційної привабливості за трудовим фактором передбачає аналіз кваліфікаційного та демографічного складу працівників.

3. Вплив організаційного фактора розглядають через оцінювання ефективності наявного комплексу заходів щодо поєднання живої праці з матеріальними елементами виробництва, організації праці з точки зору використання різноманітних її форм; організації та технології управління.

4. Розглядаючи ресурсно-сировинний фактор, оцінюють доступність отримання необхідних матеріалів у потрібних видах і кількості, сировини і комплектуючих виробів, кон'юнктури ринку, умови здійснення логістичних заходів і стосунків, їх вартість і наближеність підприємства до сировинної бази.

5. Урахування впливу комерційного фактора є базованим на аналізі потенційної місткості ринку і подальших його змінах задля прогнозування масштабів майбутньої діяльності підприємства – об'єкта інвестиційних вкладень, його потреби в інвестиційних ресурсах, витратомісткості господарської діяльності та прибутків майбутніх періодів.

6. Аналіз показників доходності, рентабельності, прибутковості, ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості суб'єкта господарської діяльності із урахуванням терміну окупності інвестиційних вкладень та їх прибутковості, що є спрямованим на оцінювання фінансово-аналітичних факторів.





7. Фактор конкурентоспроможності оцінюють через здатність суб'єкта господарювання адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та здійснювати ефективну політику завоювання чи утримання певного сегмента ринку.

8. Діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо створення, освоєння, застосування якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності, технологій, а також запровадження досконаліших форм організації праці й управління господарською діяльністю підприємства, спрямованих на підвищення прибутковості підприємства і зменшення періоду окупності інвестиційного проекту; вимірюється через вплив інноваційних факторів.

9. Виробничий аспект оцінювання передбачає дослідження сукупності засобів і предметів праці у вартісній формі та грошових активів, що є необхідними для ведення господарської діяльності підприємства, а також наявність та ефективне використання будівель, споруд, машин, устаткування й інших засобів задля отримання прибутку й підвищення потенціалу підприємства.

10. Досліджуючи вплив споживчих факторів, визначають спроможність суб'єкта господарювання створити якісний продукт чи надати послугу для задоволення потреб населення, що відповідають сучасним критеріям якості.

Тепер розглянемо фактори непрямого впливу (зовнішні).

1. Вплив географічного фактора є оцінюваним через параметри місцезнаходження суб'єкта господарської діяльності, рівень зайнятості та безробіття в регіоні, наявність потенційної робочої сили залежно від її кваліфікаційного рівня та спеціалізації, сприятливість географічних характеристик, вартість оренди землі, близькість до ресурсно-рекреаційних джерел, робочої сили, комунікацій, можливість утилізації побічних продуктів і знищення відходів на місці або самовивезенням.

2. Аналіз господарської діяльності підприємства з точки зору її відповідності чинним нормативним актам з екології, охорони довкілля, санітарно-гігієнічним нормам, обчислення фінансових та інших витрат для зменшення негативного впливу на довкілля; за наявних відхилень від цих норм інвестор доповнює дослідження інвестиційної привабливості підприємства за впливом екологічного фактора.

3. Правові фактори розглядають через чинні ставки оподаткування суб'єктів господарської діяльності, амортизаційну політику держави, митні правила, наявність податкових пільг у процесі здійснення інвестиційних проєктів, умови кредитування тощо.

4. Сукупність факторів впливу грошово-кредитної сфери, банківської системи й інших складових інфраструктури економіки, механізмів експортно-імпорتنих операцій, інфляційних процесів, коливання курсу національної валюти, рівня ресурсної безпеки та потенціалу інвестування, фінансової стабільності, наявності вільних трудових ресурсів, відповідної професійної кваліфікації і вартості складає систему економічних факторів.

5. Стабільність політичної системи, наявність чи відсутність конфліктів між політичними опонентами, частота зміни урядів, кількість політичних скандалів, ступінь довіри до влади.

6. Законодавчі фактори характеризуються впливом норм Конституції, загальних і спеціальних галузей права, що захищають права власності й інвесторів, і передбачають пряму дію і механізми справляння, а також ефективністю впливу судової системи на діяльність суб'єкта господарювання.

7. Соціальні фактори визначаються впливом на діяльність підприємства суспільства, уподобань споживачів, соціального становища та платоспроможності населення.

Таким чином, ці фактори комплексно характеризують інвестиційну привабливість підприємства, тісно взаємодіють між собою. Інвестиційну привабливість слід розглядати як економічну категорію, а не поняття, тобто як узагальнююче фундаментальне поняття, що відображає найбільш суттєві, закономірні зв'язки і відносини реальної дійсності та пізнання. Як економічна категорія інвестиційна привабливість підприємства відображає властивості існування об'єкта його пізнання в загальному і найбільш концентрованому вигляді. Інвестиційна привабливість підприємства містить менш широкі родові поняття, такі як показники інвестиційної привабливості, інвестиційний капітал, інвестиційний ризик, інвестиційну потребу тощо. Інвестиційна привабливість підприємства є комплексом якісних і кількісних показників, що всебічно визначають спроможність примноження інвестованого капіталу і є похідною характеристикою від інвестиційного клімату в країні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Близнюк Т. П.

**Література:** 1. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб./за заг. ред. В. М. Гриньової. Харків: ІНЖЕК, 2005. 664 с. 2. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 622 с. 3. Ермольев Ю. М., Мельник И. М. О методах стохастического про-

граммирования с конечным числом испытаний. *Кибернетика*. 1974. № 4. С. 82–84. **4.** Пилитяк А. Инвестиционная привлекательность регионов Украины: социально-демографический аспект. *Економіка України*. 2004. № 8. С. 82–86. **5.** Третяк А. М., Другак В. М., Романська Д. П., Третяк Н. А. Інвестиційна привабливість землекористування в Україні. *Вісник аграрної науки*. 2009. № 12. С. 50–54. **6.** Гукалюк А. Ф., Іванович І. М. Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності території. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 6 (108). С. 167–174. **7.** Шевченко Н. І. Напрями регулювання інвестиційних процесів у регіоні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 6. С. 10–12. **8.** Бланк І. О., Гуляєва Н. М. Інвестиційний менеджмент: підручник/за ред. А. А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2003. 397 с. **9.** Чорна Л. О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства. *Фондовий ринок*. 2009. № 7. С. 32–36. **10.** Нападівська І. В. Теоретичні та методологічні аспекти дослідження інвестиційної привабливості підприємств України. *Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського*. 2005. № 4 (28). С. 55–60. **11.** Квартальнов В. А. Туризм. М.: Финансы и статистика, 2002. 320 с.

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ СКЛАДУ Й СТРУКТУРИ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.212:336.27:33.021

Заїченко Є. С.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено склад і структуру дебіторської заборгованості підприємства. Проведено аналіз динаміки дебіторської заборгованості промислового підприємства. Запропоновано шляхи вдосконалення управління дебіторською заборгованістю на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, аналіз, заборгованість, дебіторська заборгованість, управління дебіторською заборгованістю.

**Аннотация.** Определены состав и структура дебиторской задолженности предприятия. Проведен анализ динамики дебиторской задолженности промышленного предприятия. Предложены пути совершенствования управления дебиторской задолженностью на промышленном предприятии.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, анализ, задолженность, дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью.

**Annotation.** The composition and structure of the receivables business. The analysis of the dynamics of accounts receivable for industrial enterprises. Ways of improving the management of accounts receivable in an industrial plant.

**Keywords:** economics, enterprise, analysis, debt, accounts receivable, accounts receivable management.

Розгляд проблемних питань дебіторської заборгованості промислового підприємства є актуальним, оскільки дебіторська заборгованість є вагомим складовим поточним активом, що впливає на фінансовий результат підприємства. Аналіз дебіторської заборгованості набуває особливого значення в період інфляції, коли імобілізація власних оборотних активів стає невигідною. Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, а також дані аналітичного обліку. Інформація про стан дебіторської заборгованості підприємства є важливою для зовнішніх користувачів, оскільки збільшення (зменшення) її обсягів свідчить про фінансову нестабільність (стабільність) підприємства.

Проблемні питання дебіторської заборгованості й управління нею досліджують Кузнецова С. А., Цегельник Н. І., Шевченко Б. О. та інші науковці.

На величину дебіторської заборгованості впливає низка факторів, серед них обсяги продажів, умови розрахунку з покупцями, організація контролю за станом дебіторської роботи, платіжна дисципліна покупців. На практиці розрізняють нормальну та прострочену заборгованість. Що стосується простроченої заборгованості, то вона є причиною фінансових ускладнень, оскільки підприємство не має достатньої кількості ресурсів для виплати заробітної плати, придбання виробничих запасів. Прострочена дебіторська заборгованість свідчить про зростання ризику зменшення прибутку та непогашення боргів, а відтак вітчизняні підприємства прагнуть скоротити терміни виплат платежів [2].

Дебіторську заборгованість аналізують за такими напрямками:

- визначення питомої ваги дебіторської заборгованості в загальній сумі оборотних активів;
- оцінювання складу і структури дебіторської заборгованості;
- розрахунок періоду погашення й її оборотності;
- вивчення впливу факторів на заборгованість цього типу;
- визначення частки сумнівної та безнадійної заборгованості в загальному обсязі дебіторської заборгованості [3].

Аналізувати дебіторську заборгованість рекомендовано в певній послідовності, а саме починаючи з горизонтального та вертикального аналізу, що визначає питому вагу складових елементів.

За допомогою аналізу складу та структури дебіторської заборгованості можна спрогнозувати ймовірну величину доходів, що можуть надходити як пені, штрафи від дебіторів, які мають прострочену заборгованість. Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості проведемо на прикладі публічного акціонерного товариства «Донбасенерго». У звітному періоді на ПАТ «Донбасенерго» проводилися операції, за якими виникла дебіторська заборгованість (табл. 1) [4].

Таблиця 1

#### Аналіз складу й структури дебіторської заборгованості ПАТ «Донбасенерго»

| Розрахунки з дебіторами                                  | На початок року |                | На кінець року |                | Зміни за звітний період |                   |
|----------------------------------------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------------|-------------------|
|                                                          | Сума, тис. грн  | Питома вага, % | Сума, тис. грн | Питома вага, % | У сумі, тис. грн        | У питомій вазі, % |
| 1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 192789          | 66,77          | 1549772        | 96,08          | 1356983                 | 29,31             |
| 2. Дебіторська заборгованість за розрахунками:           | 61311           | 21,23          | 21041          | 1,30           | -40270                  | -19,92            |
| – з бюджетом                                             | 7915            | 2,74           | 816            | 0,050          | -7099                   | -2,69             |
| – за виданими авансами                                   | 53396           | 18,5           | 20225          | 1,25           | -33171                  | -17,23            |
| 3. Інша поточна дебіторська заборгованість               | 34640           | 12             | 42073          | 2,61           | 7433                    | -9,38             |
| Разом                                                    | 288740          | 100            | 1612886        | 100            | 1324146                 | -                 |

Протягом періоду величина дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги зросла на 1356983 тис. грн. Це свідчить про те, що підприємство збільшило обсяги виробництва продукції або збільшило ціну. Що стосується дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, то на кінець року показник зменшився на 7099 тис. грн, що свідчить про те, що заборгованість держави відносно підприємства зменшилася [4].

Дебіторська заборгованість за виданими авансами також зменшилася на 3 3171 тис. грн, що надає можливості стверджувати, що за виданими авансами підприємства було виконано необхідні умови та здійснено розрахунки. Щодо іншої поточної дебіторської заборгованості, можна зробити висновок, що заборгованість зросла на 7 433 тис. грн.

Аналіз складу й структури дебіторської заборгованості дозволяє стверджувати, що в товаристві протягом досліджуваного періоду відбулося зростання дебіторської заборгованості на суму 1 324 146 тис. грн. Відтак фінансовий стан підприємства погіршився, тобто зменшилася фінансова стійкість і зросли фінансові ризики.

Для оцінювання якості й ліквідності дебіторської заборгованості використовують її оборотність, яку розраховують як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до середньорічної величини дебіторської заборгованості. На підприємстві показник оборотності на початок року становив 5,61, а на кінець року – 5,1. Коефіцієнт свідчить про те, що заборгованість покупців збільшується або зменшується. Оскільки значення коефіцієнта оборотності на кінець року зменшилось, це свідчить про збільшення обсягів наданих покупцям кредитів.



Для аналізу дебіторської заборгованості є використовуваним ще один показник – середній термін оборотності дебіторської заборгованості, який розраховують як відношення днів у періоді до коефіцієнта оборотності. На початок року середній термін оборотності дебіторської заборгованості становив 65 днів, а на кінець звітного періоду – 71 день. Зростання показника оцінюється позитивно.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю є важливим етапом фінансового розвитку, оскільки від цього залежить ліквідність, платоспроможність, наявність вільних коштів. Підприємство має розробити політику управління дебіторською заборгованістю, що позитивно впливатиме на обсяг продажів продукції, а також на стимулювання збуту [5].

Відтак основним етапом запровадження такої політики має стати регулярне проведення моніторингу й аналізу стану показників дебіторської заборгованості, виявлення неплатоспроможних дебіторів. Запровадження цих заходів сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції, зменшенню ризику несплати дебіторами боргу за продукцію, що значно зменшить ризики фінансової нестабільності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

---

**Література:** 1. Дергалюк Б. В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. С. 13–17. 2. Гнатенко Є. П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. *Економічні науки*. 2013. № 10 (37). С. 134–143. 3. Чухно І. С. Методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства. URL: <http://intkonf.org/chuhno-is-metodika-analizu-debitorskoyi-zaborgovanosti-pidpriemstva>. 4. ПАТ «Донбасенерго» // Офіційний сайт ПАТ «Донбасенерго». URL: <http://de.com.ua/>. 5. Лівощко Т. В., Бебех К. В. Дослідження факторів динаміки дебіторської заборгованості підприємства. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_6\\_143.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_143.pdf).



## МЕТОДИ АНАЛІЗУ Й УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ

УДК 330.131.7:336.71

Заїченко Є. С.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено сутність поняття кредитного ризику. Обґрунтовано необхідність аналізу банківських ризиків. Проведено аналіз основних видів ризиків, що виникають при наданні банківських кредитів. Запропоновано заходи щодо уникнення негативного впливу ризиків у банківській установі.

**Ключові слова:** економіка, комерція, банк, комерційний банк, банківський кредит, банківський ризик, прибуток.

**Аннотация.** Определена сущность понятия кредитного риска. Обоснована необходимость анализа банковских рисков. Проведен анализ основных видов рисков, возникающих при предоставлении банковских кредитов. Предложены меры по предотвращению негативного влияния рисков в банковском учреждении.

**Ключевые слова:** экономика, коммерция, банк, коммерческий банк, банковский кредит, банковский риск, прибыль.

**Annotation.** The essence of the concept of credit risk. The necessity of analysis of banking risks. The analysis of the main types of risks arising from the provision of bank loans. Some measures to avoid the negative impact of risks in the bank.

**Keywords:** economy, commerce, bank, commercial bank, bank credit, bank risk, profit.

За сучасних економічних умов уміння розумно ризикувати є невід'ємною складовою банківської діяльності. Актуальність проблеми полягає у необхідності забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності комерційного банку за рахунок методів зменшення й усунення банківських ризиків.

Сутність кредитних ризиків банківських установ досліджують Вітлінський В. В., Пернарівський О. В., Наконечний О. В., Короткова О. В., Примостка Л. О., Наумов Д. О. та ін.

Метою написання статті є оцінювання методів аналізу й управління банківськими ризиками.

Науковці Єпіфанов А. О., Сало І. В., Криклій О. А. під терміном «кредитний ризик» розуміють можливість того, що в майбутньому на певний момент вартість банківських активів зменшиться через неповернення (неповне чи несвоєчасне повернення) цих активів [2].

У банківській діяльності ризик розуміють як можливість втрати ліквідності або отримання фінансових збитків. За частотою настання та глибиною негативних наслідків несприятливих подій банківську діяльність вважають найризикованішою з усіх видів економічної діяльності [2].

Ураховуючи дослідження науковців, можна дати таке визначення: кредитний ризик – це ймовірність повної або часткової втрати вартості активів банку через нездатність контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання.

Існування ризику не завжди негативно впливає на діяльність банківської установи. Для розгляду ризиків у ширшій перспективі керівництво має вирішити, чи є ризики, які бере на себе банк, виправданими. Виправданими вважають ризики, якщо вони є зрозумілими, контрольованими, вимірюваними і такими, що відповідають здатності банку швидко реагувати на негативні обставини.

Для банків, як і для будь-яких підприємницьких структур, властивою є ризикованість у ході здійснення активних операцій. Найприбутковішими для банків є операції, пов'язані з високим рівнем ризику. До таких операцій належать кредитні операції банків, оскільки надання кредитів є основним джерелом прибутку для банку, а їх неповернення завдає банку великих збитків. Відтак кредитні ризики є визначальними в діяльності банків [3].

У вітчизняному банківському секторі є використовуваними провідні методи діагностування банківських кредитних ризиків на основі світового досвіду оцінювання. Систему оцінювання банківських ризиків на сучасному етапі слід постійно вдосконалювати, спрямовувати не лише на дотримання вимог і рекомендацій Національного банку України та зовнішніх аудиторів, а також на запровадження заходів щодо запобігання втраті банком активів, доходів, капіталу, платоспроможності. До системи управління ризиками належать система лімітів і обмежень, інформаційно-аналітична підтримка, методологічне забезпечення, система ціноутворення за активними й пасивними операціями.

Методи управління банківськими ризиками можна поділити на дві групи: методи управління кредитним ризиком на рівні окремої позики та методи управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку. До методів управління кредитним ризиком на рівні окремої позики належать аналіз кредитоспроможності позичальника, аналіз та оцінювання кредиту, структурування позики, документування кредитних операцій, контроль за наданим кредитом і станом застав. Методами управління кредитним ризиком на рівні кредитного портфеля банку є диверсифікація, лімітування, створення резервів за кредитними операціями комерційних банків.

Існують методи зниження банківських ризиків, які надають можливості банку знизити негативні наслідки або величину ймовірних збитків. До методів зниження банківських ризиків належать удосконалення організаційної структури й авторизації, підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення технічних засобів, диверсифікація, лімітування, моніторинг і контроль, лобіювання банківських інтересів [4].

За сучасних економічних умов більшість комерційних банків прагнуть не тільки знизити банківські ризики, але й усунути їх. Методи усунення банківських ризиків вважають найбільш дієвими прийомами в управлінні банківськими ризиками.

Методами усунення банківських ризиків є:

- відмова від певної банківської діяльності. Недоліком цього методу є те, що він не є гарантом повного уникнення ризику, оскільки існує ймовірність ситуацій, коли усунення одного виду ризику може спричинити появу іншого;

- здійснення банківської діяльності нетрадиційним способом. Сутність методу полягає в заміні застарілих технологічних продуктів і послуг банку оновленими. Але зміна чинної банківської діяльності вимагає внутрішніх змін, зокрема збільшення вартості банківських операцій чи послуг;



– зміна місця здійснення банківської діяльності: банківська установа може змінити територіальне здійснення банківської діяльності [4].

Методи усунення банківських ризиків можуть застосовуватися банківською установою на рівні ризиків, що є зумовленими технічно-організаційними проблемами, а саме: відмовою від сумнівних комп'ютерних технологій, відмовою в працевлаштуванні осіб, професійні якості не відповідають вимогам банку. Ці методи можуть бути застосованими лише стосовно внутрішніх банківських ризиків, оскільки вони потребують відмови від певних видів банківської діяльності, що призводить до втрати доходів. Уникаючи ризику, банк позбавляє себе можливості отримати не лише поточний прибуток, а й додатковий прибуток надалі.

Комерційні банки достатньо активно використовують методи усунення ризиків, але застосовувати ці методи можна лише в тому разі, якщо банк має повну інформацію про ризики. Насамперед потрібно знати не тільки якісні параметри ризику, але й кількісні. Основою для прийняття рішень має бути наявність достатньої інформації, що є точною, достовірною, цінною, повною, своєчасною, а відтак такою, що надає можливості для вибору альтернативних рішень.

Таким чином, банківська діяльність є найризикованішою серед інших видів економічного функціонування. Аналіз, оцінювання й управління банківськими ризиками є невід'ємною частиною успішного функціонування банківської установи. Зменшення або усунення ризику не завжди є необхідним банку, оскільки може мати негативні наслідки, а також спричинити виникнення нових ризиків. Для прийняття правильного рішення щодо зменшення або усунення ризиків необхідно в повному обсязі володіти чіткою, достовірною, цінною, повною інформацією, мати можливість вибору альтернативних рішень. Перспективою подальших наукових досліджень є вивчення шляхів формування дієвого механізму управління банківськими ризиками.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Вітлінський В. В., Пернарівський О. В., Наконечний Я. С. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посіб./за ред. В. В. Вітлінського. Київ: Знання, 2000. 251 с. 2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Закон України від 15.03.2004 № 104 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>. 3. Короткова О. В., Єгорова Н. В. Мінімізація банківських ризиків як важлива складова успішного розвитку банківської установи. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/oldjrn/e-journals/PSPE/2012\\_2/Egorova\\_212.html](http://www.nbuv.gov.ua/oldjrn/e-journals/PSPE/2012_2/Egorova_212.html). 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 1999. 280 с. 5. Наумов Д. О. Класифікація ризиків у міжнародній практиці. *Економіка та держава*. 2007. № 1. С. 38–40.

## ПРОБЛЕМИ ПЛІННОСТІ КАДРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 331.108

Звягінцев П. А.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність управління рівнем плінності кадрів, а також проблемні питання плінності кадрів у системі управління персоналом на підприємствах України. Визначено основні напрями розвитку системи управління плінністю кадрів задля зниження рівня плінності кадрів на підприємствах України.

**Ключові слова:** економіка, праця, персонал, кадри, мотивація, плинність кадрів, управління персоналом.

**Аннотация.** Исследована сущность управления уровнем текучести кадров, а также проблемные вопросы текучести кадров в системе управления персоналом на предприятиях Украины. Определены основные направления развития системы управления текучестью кадров для снижения уровня текучести кадров на предприятиях Украины.

**Ключевые слова:** экономика, труд, персонал, кадры, мотивация, текучесть кадров, управление персоналом.

**Annotation.** The essence of management level staff turnover, and turnover issues in the system of personnel management in the Ukraine. The main directions of management turnover to reduce turnover in the Ukraine.

**Keywords:** economy, labor, personnel, staff motivation, staff turnover, staff management.

На сучасному етапі суспільно-економічного розвитку для підприємств та організацій у переліку важливих проблем управління персоналом найголовнішим є питання плинності кадрів, утримання плинності на низькому рівні, а також методів її регулювання. Практичний досвід багатьох фахівців свідчить, що недостатня увага до питань плинності кадрів на підприємстві, як правило, причиняє нестабільність, зниження ефективності діяльності й рентабельності.

Відсутність управління процесом стабілізації й управління рівнем плинності кадрів у системі управління персоналом руйнує продуктивні зв'язки між підприємством і робітниками, знижує можливості підприємства.

Метою написання статті є обґрунтування причин і факторів впливу на зростання плинності кадрів на підприємствах України, а також розробка заходів щодо її зниження.

Питання плинності кадрів на підприємствах досліджують Назарова Г. В., Лебедева С. Н., Казиначикова Н. А., Гавриков А. В., Балабанова Л. В., Сардак О. В., Гольцов О. В., Долбунов А. А. та інші науковці-економісти.

Управління персоналом організації є пов'язаним із його безперервним рухом, що відбувається як усередині організації, так і ззовні, між організацією й іншими інститутами. Кожний із видів руху персоналу має свої особливості, по-своєму впливає на персонал і на діяльність організації в цілому. Управління рухом персоналу на рівні організації реалізується через політику управління персоналом, що визначає рух персоналу [2].

У науковій літературі існують кілька визначень поняття плинності кадрів. Одні автори під плинністю кадрів розуміють сукупність звільнень робітників за власним бажанням або за прогул та інші порушення трудової дисципліни; інші вчені розглядають це поняття в ширшому значенні, як рух робочої сили, що є зумовленим невдоволеністю працівника робочим місцем або невдоволеністю організації конкретним працівником.

На думку Казиначикової Н. А., плинність кадрів є процесом, що відображає звільнення працівників з організації за власним бажанням або за прогули й інші порушення трудової дисципліни [2].

Балабанова Л. В. розглядає плинність кадрів як соціально-економічний процес стихійної зміни персонального складу працівників на підприємствах, в організаціях, галузях протягом певного фіксованого часу під впливом соціальних, економічних, психологічних та інших факторів, що діють переважно саме на відповідних підприємствах, у відповідних галузях [3].

Сардак О. В. вважає, що плинність персоналу є рухом робочої сили, зумовленим невдоволеністю співробітника робочим місцем або невдоволеністю організації конкретним фахівцем [4].

На ринку праці в Україні за умов нестабільності, кризового становища й незбалансованості трудових ресурсів у народному господарстві виникає профіцит і дефіцит кадрів. Це робить проблему високої плинності кадрів більш вагомю, оскільки підбір, відбір та управління персоналом потребують значних витрат як коштів, так і часу.

Звільнення працівника та приймання нового є негативним явищем для підприємства, але природна плинність (3–5 %) може сприяти оновленню кадрів, омолодженню колективу, появі перспективних працівників. Зайва плинність спричиняє значні економічні втрати, а також створює організаційні, кадрові, технологічні, психологічні труднощі [5].

Надлишкова плинність кадрів, що значно перевищує її природний рівень, є зумовленою певними причинами (табл. 1) [5]. Основною причиною плинності кадрів в Україні є невдоволення працівників своїм становищем. Йдеться передусім про невдоволення заробітною платою, умовами й організацією праці; невирішеністю соціальних проблем; віддаленістю роботи від домівки; відсутністю умов відпочинку, дитячих установ; неповажного ставлення з боку керівництва, нестійким службовим становищем, неможливістю просування кар'єрними сходами. Відтак плинність кадрів є пов'язаною з соціальною і побутовою невлаштованістю, а також із труднощами самореалізації чи самоствердження [6].

За кризових економічних умов підприємства й організації зіткаються з проблемою зростання плинності кадрів, що, у свою чергу, зумовлює потребу відтворення персоналу, тим самим зростають витрати на наймання, навчання й адаптацію персоналу. Ці фактори поглиблюють кризовий стан підприємства і можуть спричинити загибель організації.

Таблиця 1

## Причини плинності кадрів

| Причини        | Тлумачення                                                                                                                                  |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Матеріальні    | Неконкурентоспроможні ставки оплати, несправедлива структура оплати, нестабільні заробітки                                                  |
| Організаційні  | Графік, режим, умови роботи не відповідають очікуванням співробітника, відсутність можливості кар'єрного зростання, підвищення кваліфікації |
| Міжособистісні | Взаємовідносини з керівництвом і колегами                                                                                                   |

Плинність кадрів в Україні має тенденцію до зростання, що є негативним явищем. Це можна простежити за статистичними даними за галузями економіки (рис. 1) [7].

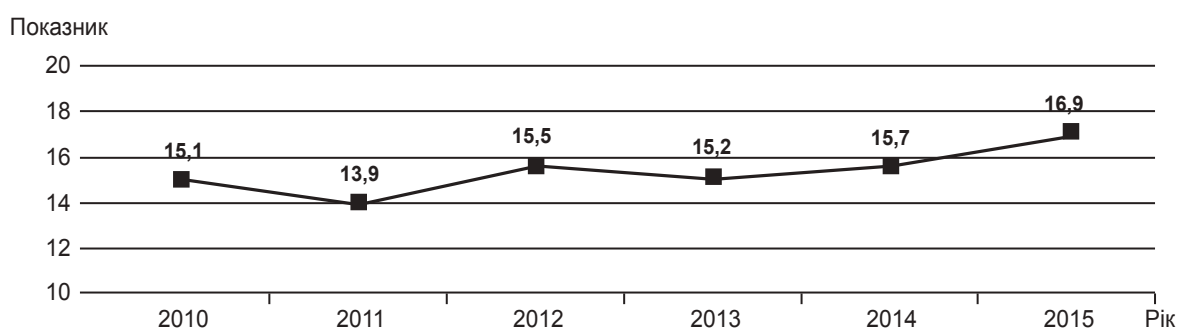


Рис. 1. Плинність кадрів на підприємствах України в усереднених показниках, 2010–2015 рр.

Методами управління та мінімізації плинності персоналу є виявлення причин звільнення кожного працівника і ведення статистики цих причин; ведення статистики звільнень (кількості на місяць, на квартал, на рік), статистики звільнень за відділами, за посадами, за стажем роботи; розробка програми ротації персоналу (як горизонтальна, так і вертикальна); розробка системи відбору й адаптації персоналу; розробка системи наставництва для новачків із залученням досвідчених співробітників; чітке визначення іміджу компанії на ринку праці; створення тимчасових груп співробітників для роботи над проектами; використання деяких працівників як внутрішніх консультантів у різних частинах компанії; запровадження системи оцінювання співробітників і формування кадрового резерву; відстеження кар'єри тих, хто працював раніше [8].

У ході аналізу плинності кадрів важливо оцінити, які за якістю співробітники йдуть, а хто залишається в організації, чи збігається тенденція зміни якості персоналу зі стратегічними цілями компанії.

Для зниження плинності кадрів на підприємствах України необхідно передусім звести до мінімуму протиріччя між потребами й інтересами працівників і конкретними можливостями їх задоволення.

Формування напряму кадрової політики щодо подолання плинності кадрів та утримання працівників потребує розробки кадрових стратегій кадрової політики підприємства. Для підприємства важливими є запровадження нововведень та інновацій, нових навчальних і розвивальних методів, ділових ігор, тренінгів і нових технологій, що впливатиме на зростання зацікавленості й сприятиме всебічному розвитку потенціалу персоналу.

Таким чином, керівник має вміти правильно вибирати людей, створювати систему, що дозволить впливати на плинність кадрів. У разі, якщо з організації йдуть ті кадри, від яких давно слід було позбутися, організація на вірному шляху. Якщо ж вона втрачає своїх кращих співробітників, необхідно серйозно зайнятися питанням плинності. Подальше дослідження та практична реалізація методів зниження плинності кадрів дозволить більш раціонально використовувати трудові ресурси й ефективно управляти ними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писаревська Г. І.

**Література:** 1. Назарова Г. В. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 573 с. 2. Лебедева С. Н., Казиначикова Н. А., Гавриков А. В. Економіка торгового підприємства: учебник. Мн.: Новое знание, 2001. 240 с. 3. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом: підручник. Київ: Центр навч. літ., 2011. 468 с. 4. Гольцов А. В. Методи зниження плинності кадрів. *Маркетинг*. 2006. № 2. С. 39–43. 5. Долбунов А. А. Плинність кадрів – основна проблема підприємств. *Маркетинг*. 2006. № 12. С. 57–64. 6. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2006. 488 с. 7. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 8. Хміль Ф. І. Управління персоналом: підручник. Київ: Академвидав, 2006. 488 с.

---

## РОЛЬ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.341

Звягінцев П. А.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено роль і сутність аудиту персоналу в системі управління підприємством. Розглянуто основні види аудиту персоналу на підприємстві та їх вплив на систему управління підприємством. Проаналізовано сучасні методи аудиту персоналу з точки зору міжнародного досвіду й ефективності діяльності підприємства.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, аудит, персонал, управління персоналом, аудит персоналу.

**Аннотация.** Исследованы роль и сущность аудита персонала в системе управления предприятием. Рассмотрены основные виды аудита персонала на предприятии и их влияние на систему управления предприятием. Проанализированы современные методы аудита персонала с точки зрения международного опыта и эффективности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, аудит, персонал, управление персоналом, аудит персонала.

**Annotation.** The role and nature of the audit staff in the management of the company. The main types of audit staff in the company and their impact on system management. Modern methods of analysis of audit staff in terms of international experience and the efficiency of the company.

**Keywords:** economics, business, audit, personnel, management staff, audit staff.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку довгострокове зростання віддачі основного ресурсу організації – персоналу досягається підвищенням ефективності системи управління людськими ресурсами. Це є одним із найвагоміших питань, що стоять перед керівниками та менеджерами організацій і підприємств. Надзвичайно важливим є проведення аудиту персоналу для виявлення резервів можливостей підвищення ефективності роботи персоналу й організації в цілому.

Метою написання статті є визначення сутності аудиту персоналу, а також ролі аудиту персоналу в системі управління кадровим потенціалом організації.

Проблемні питання аудиту персоналу досліджують Митрофанова Е. А., Одегов Ю. Г., Сухарев С. А., Назарова Г. В., Лебединська Е. С., Колосова Р. П., Самигін С. І., Базаров Т. Ю. та інші вчені-економісти.



Аудит персоналу є системою консультаційної підтримки, аналітичного оцінювання та незалежної експертизи кадрового потенціалу організації. Він є експертизою відповідності організаційної, функціональної й інформаційної структури, кадрового потенціалу цілям, завданням і стратегії розвитку організації.

Кадровий потенціал є кількісною й якісною стороною розвитку персоналу, що власне є можливістю для подальшої раціоналізації і використання для досягнення поставлених організацією цілей.

Останнім часом широкого поширення набув термін «кадровий аудит», під яким розуміють сукупність методів кількісного й якісного оцінювання персоналу в цілому та його окремих параметрів. Метою кадрового аудиту є виявлення слабких і сильних сторін колективу, тенденцій його розвитку та можливих варіантів поведінки в новій обстановці [7].

Оцінювання ефективності системи управління персоналом компанії, відповідності кадрового потенціалу компанії її цілям і стратегіям розвитку є сутністю кадрового аудиту [5].

Аудит, на відміну від ревізії, не шукає джерела витрат у бюджеті підприємства, а вказує на ненавмисні помилки в управлінні співробітниками. Аудит персоналу або ж аудит, що є спрямованим на управлінську діяльність підприємства, визначає помилки на чотирьох рівнях роботи з персоналом: економічному, соціальному, адміністративному та морально-психологічному (своєчасність виплат заробітної плати, правильність її нарахування, морально-психологічний клімат у колективі тощо).

Визначені аудитом помилки й подальше їх усунення допомагають створити сприятливі соціальні, адміністративні, економічні та морально-психологічні умови для розвитку персоналу, що, у свою чергу, дозволяє якісно розвивати кадровий потенціал підприємства.

Розвиток кадрового потенціалу підприємства сприяє зменшенню плинності кадрів, зростанню продуктивності праці, дозволяє створювати кадровий резерв.

Управлінський апарат і саме управління персоналом знижують потреби нижнього рівня і дозволяють зосередитися на потребах вищого рівня (за пірамідою Маслоу А.), тим самим підвищуючи рівень кадрового потенціалу персоналу для подальшого його використання.

Необхідність проведення аудиту персоналу в організаціях посилює жорсткість конкурентної боротьби, коли від ефективності системи управління персоналом залежить не тільки успішність, але і виживання організації в цілому.

Кадровий аудит дозволяє ефективно вирішувати економічні, організаційні та соціальні проблеми підприємств: систематизувати управління персоналом організації; формувати стратегічну перевагу організації в сфері управління персоналом; сприяти побудові сильної організації, швидко адаптуватися до зовнішнього середовища [5].

Аудит персоналу в системі управління кадровим потенціалом підприємства може здійснюватися в трьох напрямках аналізу (табл. 1) [8].

Таблиця 1

**Напрями аналізу кадрового потенціалу**

| Напрямок аналізу                                                 | Методика аналізу                                                                                   | Результати аналізу                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Динаміка кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу | Порівняння показників за окремими складовими трудового потенціалу в звітному і попередніх періодах | Оцінювання результативності запроваджених заходів щодо зміни характеристик трудового потенціалу               |
| Відповідність фактичного рівня трудового потенціалу необхідному  | За планованими показниками, шляхом порівняння фактичного та планового значення показника           | Управлінські рішення щодо коригування кадрової політики задля зміни трудового потенціалу в потрібному напрямі |
| Ступінь використання трудового потенціалу                        | Порівняння фактичного значення показника з потенційно можливим                                     | Заходи щодо повнішого використання можливостей працівників                                                    |

Оцінювання кадрового потенціалу для багатьох підприємств є проблемним, що негативно позначається на результатах їх діяльності. Основним завданням аудиту персоналу є поліпшення результатів роботи, як окремих виконавців, так і відділів, підрозділів, підприємства в цілому.

Результати оцінювання можуть мати довгострокові наслідки для організації: звільнення, скорочення або розширення штату співробітників, зміни в організаційній структурі, зміни в системі нормування й оплати праці, зміни організаційного клімату, ступеня задоволення працівників умовами й результатами праці, зростання або зниження конфліктності [3].



За результатами аналізу аудиту персоналу виявляють обсяги вибуття кадрів, які потребують заміни, визначають заходи щодо вирішення соціальних проблем (для молоді й осіб передпенсійного віку), питань підготовки кадрів (форм, термінів), а також кваліфікаційного просування.

Напрямами управління кадровим потенціалом персоналу є аудит:

- інформаційної бази управління персоналом;
- кадрового забезпечення управління персоналом;
- матеріально-технічного забезпечення управління персоналом;
- фінансового забезпечення управління персоналом;
- професійного використання працівників.

На заключному етапі проводять кількісне й якісне оцінювання стану управління персоналом підприємства, формують звіт про результати аудиторської перевірки, розробляють висновки й рекомендації щодо раціоналізації управління персоналом.

Для виявлення помилок як в управлінні персоналом, так і в управлінні кадровим потенціалом аудит має бути спрямованим на аналіз соціальних характеристик підприємства. Аудитор має спочатку діагностувати діяльність підприємства, визначитися із його цілями і завданнями для розуміння спрямування аудиту.

Таким чином, аудит персоналу, особливо за умов ринкової економіки, допомагає підвищити прибутковість організації за рахунок виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності та продуктивності персоналу організації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

**Література:** 1. Шлендер П. Э. Аудит и контроллинг персонала организации: учебник. М.: Вузовский учебник, 2011. 224 с. 2. Гриньова В. М., Писаревська Г. І. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2012. 228 с. 3. Жуков А. Л. Аудит человеческих ресурсов организации: учебник. М.: МиК, 2010. 256 с. 4. Лебединська О. С. Окремі аспекти аудиту персоналу в умовах виходу країни з кризи. *Управління розвитком*. 2010. № 3 (79). С. 85–86. 5. Лебединська О. С., Назарова Г. В. Дискусійні питання сутності та змісту принципів та аудиторських процедур при здійсненні аудиту персоналу. *Економічний простір*. 2012. № 63. С. 264–271. 6. Меликян Г. Г., Колосова Р. П., Луданик М. В. Экономика труда и социально-трудовые отношения. М., 1996. 623 с. 7. Никонова Т. В., Сухарев С. А. Управленческий аудит: персонал/под ред. Ю. Г. Одегова. М.: Экзамен, 2002. 224 с. 8. Одегов Ю. Г., Никонова Т. В. Аудит и контроллинг персонала: учебник. М.: Альфа-Пресс, 2010. 560 с. 9. Александрова В. Оценка персонала: роскошь или необходимость? // Бизнес-класс. URL: <http://www.classs.ru/digest/management/management74>.

## ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДСТАВІ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

УДК 658

Зілінська А. С.

Магістрант 1 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості визначення різними авторами поняття судово-економічної експертизи, на підставі аналізу узагальнено визначення цього поняття. Досліджено основні критерії, що є складовими судово-економічної експертизи.

**Ключові слова:** бухгалтерія, фінанси, експертиза, експерт, аналіз, фінансова безпека, фінансово-кредитні операції, судово-економічна експертиза, судово-бухгалтерська експертиза, органи слідства.

**Аннотація.** Рассмотрены особенности определения различными авторами понятия судебно-экономической экспертизы, на основании анализа обобщены определения этого понятия. Исследованы основные критерии, которые являются составляющими судебно-экономической экспертизы.

**Ключевые слова:** бухгалтерия, финансы, экспертиза, эксперт, анализ, финансовая безопасность, финансово-кредитные операции, судебно-экономическая экспертиза, судебно-бухгалтерская экспертиза, органы следствия.

**Annotation.** The features of different authors definition of judicial and economic expertise on the analysis of generalized definition. The basic criteria are part of judicial and economic expertise.

**Keywords:** accounting, finance, consulting, expert, analysis, financial security, financial credit, forensic-economic examination, accounting forensic examination, investigating authorities.

Розвиток ринкової економіки в Україні сприяв зростанню попиту на гроші, що спричинило стрімке зростання економічної злочинності. Одним зі спектрів регулятивних інструментів для розв'язання судових спорів, що виникають між господарюючими суб'єктами, є залучення висококваліфікованих спеціалістів у галузі судових експертиз.

Судово-економічна експертиза є найбільш розповсюдженою серед судових експертиз. Специфіка її полягає в тому, що для проведення необхідними є спеціальні знання в галузі бухгалтерського й податкового обліку, економічного та фінансового аналізу тощо.

Поняття судово-економічної експертизи як процесуальної дії з використанням спеціальних знань розглянуто в працях Бутинця Ф., Швеця В., Савченко Л., Мумінової-Савіної Г., Білухи М., Камлик М., Савіна А. та ін. Суперечки серед вчених щодо визначення поняття судово-економічної експертизи тривають донині.

Метою написання статті є узагальнення поняття судово-економічної експертизи та судово-бухгалтерської експертизи.

Нині єдиного розуміння поняття «судово-економічна експертиза» серед науковців не існує, у словниках економічних та юридичних термінів пояснення терміна немає. У наукових працях має місце вживання як поняття судово-економічної експертизи, так і судово-бухгалтерської експертизи. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про судову експертизу» судовою експертизою є дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів дізнання, попереднього слідства чи суду.

Савченко Л. І. визначає, що судово-бухгалтерською експертизою є дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, що в рамках чинного законодавства здійснюється особою, яка володіє спеціальними знаннями в галузі бухгалтерського обліку (експертом-бухгалтером) задля подання висновку стосовно кола питань, поставлених органами дізнання, попереднього слідства чи суду.

Білуха М. Т. зазначає, що судово-бухгалтерська експертиза досліджує виробничу та фінансово-господарську діяльність підприємств з різною формою власності, які припустили збитки, втрати, крадіжки цінностей, безгосподарність та інші негативні явища, що стали об'єктом розслідування правоохоронних органів [2].

Камлик М. І. вважає, що сутність судово-економічної експертизи полягає в дослідженні на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, що містять інформацію про обставини справи, яка перебуває на розгляді в суді [4].

Кеворкова Ж. А., Савін А. А. визначають судово-бухгалтерську експертизу як складову частину судової експертизи в кримінальному, цивільному арбітражному процесі; процесуально-правову форму застосування експертно-бухгалтерських знань із урахуванням здобуття джерела доказів за кримінальними (арбітражними, цивільними) справами [5].

Сторожук Н. вважає, що судово-бухгалтерська експертиза є процесуальною дією, що полягає в дослідженні фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за завданням слідчого або суду особою, яка має спеціальні знання в галузі бухгалтерського обліку, і наданні нею експертного висновку [8].

На думку Швеця В., судово-економічною експертизою є процес використання спеціальних знань із бухгалтерського обліку, економічного аналізу й контролю у ході дослідження правопорушень і злочинів у діяльності перевірюваних об'єктів для документального обґрунтування позовних вимог, поданих до слідчих або судових органів.

Понікаров В. трактує судово-економічну експертизу як процесуальну форму дослідження на основі спеціальних знань у різних сферах економіки, господарського аналізу, ревізії та контролю первинних облікових документів, бухгалтерських і облікових регістрів і фінансової звітності суб'єктів господарювання різних форм власності

задля вирішення широкого кола питань, які виникають у процесі розслідування економічних злочинів і судового розгляду господарських суперечок [7].

На думку Бутинця Ф., судово-економічна експертиза є процесуальною дією, що полягає в дослідженні експертом-бухгалтером матеріалів справи [8]. Волинець Л. визначає судово-економічну експертизу як дослідження експертом на підставі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів. До того ж експерт є призначуваним відповідно до кримінально-процесуального законодавства [3].

На думку автора, таке трактування є правильним, оскільки експерт, який здійснює дослідження, застосовує знання не тільки бухгалтерського обліку (вивчення первинних документів і записів бухгалтерського обліку), а й економічного аналізу, дотримання законодавства й нормативно-правових актів, вивчення документів податкового обліку, звітності про економічну діяльність і фінансово-кредитні операції. Під спеціальними знаннями розуміють професійні знання, уміння, навички, отриманий досвід у тій чи іншій сфері (науки, техніки, мистецтва), які є необхідними для вирішення питань, що виникають у процесі розгляду конкретних справ.

Особливістю проведення судово-економічної експертизи, що є відмінною від будь-якої іншої процесуальної дії, є те, що вона проводиться не просто особою зі спеціальними знаннями в галузі бухгалтерського обліку, а проводиться експертом. Тільки експерт, який має кваліфікацію судового експерта з певної спеціальності та є внесеним до державного реєстру атестованих судових експертів, має право проводити судово-економічні експертизи.

Відтак судово-економічною експертизою є процесуальна форма, що полягає в дослідженні експертом фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання із використанням спеціальних знань задля вирішення питань, що є поставленими органами слідства чи суду. Таке визначення поняття судово-економічної експертизи розкриває її складові для забезпечення фінансової безпеки: процесуальна форма, що полягає в отриманні доказів, необхідних для правильного вирішення справи; застосування спеціальних знань у галузі економічного аналізу, фінансово-кредитних операцій, бухгалтерського та податкового обліку, звітності, дотримання законодавства й нормативно-правових актів. Проведення судово-економічної експертизи судовим експертом гарантує її незалежність і правильність висновку.

Таким чином, узагальнено поняття судово-економічної експертизи та судово-бухгалтерської експертизи. Судово-економічною експертизою є процесуальна форма, що полягає в дослідженні експертом фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання із використанням спеціальних знань задля вирішення питань, що є поставленими органами слідства чи суду. Визначено також основні критерії поняття судово-економічної експертизи: є процесуальною формою отримання доказів; здійснюється судовим експертом певної спеціальності; особа, яка проводить дослідження, має спеціальні знання; висновок подається на поставлені органами слідства чи суду питання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кожушко О. В.

---

**Література:** 1. Базась М. Ф. Теоретико-методологічні засади судово-бухгалтерської експертизи: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2012. 488 с. 2. Білуха М. Т. Судово-бухгалтерська експертиза: підручник. Київ: Воля. 2004. 656 с. 3. Волинець Л. М. Проверка бухгалтерской документации. Кто и как ее проводит? Харьков, 2005. 80 с. 4. Камлик М. І. Судова бухгалтерія: підручник. Київ: Атіка, 2001. 376 с. 5. Кеворкова Ж. А., Савин А. А. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учебник. М.: Вузовский учебник, 2008. 129 с. 6. Мумінова-Савіна Г. Г. Судово-бухгалтерська експертиза: навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 268 с. 7. Понікаров В. Д. Судово-економічна експертиза: навч. посіб. Харків, 2013. 232 с. 8. Сторожук Н. Судебно-бухгалтерская экспертиза: критический обзор нормативно-правового регулирования, методологии и организации. *Бухгалтерский учет и аудит*. 2012. № 6. С. 43–49. 9. Бутинець Ф. Ф. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб./за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2004. 460 с. 10. Ожегов С. И., Шведова Н. И. Толковый словарь русского языка. М.: ИТИ Технологии, 2006. 944 с. 11. Швець В. Є. Основи бухгалтерського обліку та судово-бухгалтерської експертизи: підручник. Київ: Каравела, 2008. 240 с.



## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Зіміна А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність поняття фінансового результату, а також економічне значення прибутку підприємства. Визначено особливості процесу формування фінансових результатів як елемента загальної системи управління підприємством. Запропоновано алгоритм проведення аналізу фінансових результатів.

**Ключові слова:** підприємство, фінанси, результат, прибуток, збиток, аналіз, фінансовий результат, алгоритм проведення аналізу.

**Аннотация.** Исследована сущность понятия финансового результата, а также экономическое значение прибыли предприятия. Определены особенности процесса формирования финансовых результатов как элемента общей системы управления предприятием. Предложен алгоритм проведения анализа финансовых результатов.

**Ключевые слова:** предприятие, финансы, результат, прибыль, убыток, анализ, финансовый результат, алгоритм проведения анализа.

**Annotation.** The essence of the concept of financial results and economic importance profits. The features of the process of formation of financial results as part of the overall system management. The algorithm for analyzing financial results.

**Keywords:** business, finance, result, profit, loss, analysis, financial performance, algorithm analysis.

Для ознайомлення з будь-якою організацією необхідним є вивчення якомога більшої кількості сторін її діяльності, формування на цій підставі об'єктивної точки зору щодо позитивних і негативних моментів у роботі колективу, а також виявлення вузьких місць і можливостей їх усунення. При цьому необхідно використовувати певні ключові показники, що безпосередньо впливають на фінансові результати роботи організації та її фінансовий стан.

Теоретико-методологічні основи аналізу становлення підприємництва, фінансової підтримки з боку держави, фінансових ресурсів досліджують Фецович Т. Р., Петряєва З. Ф., Литвин Б. М., Стельмах М. В., Власова Н. О., Мец В. О. та інші науковці-економісти. Тим не менш, особливості аналітичного забезпечення формування та використання фінансових результатів підприємств є ще недостатньо вивченими.

Метою написання статті є розгляд особливостей аналізу фінансових результатів організації як структурної складової фінансового аналізу.

Фінансовий стан є комплексним поняттям, для якого характерними є система показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства. Це характеристика його фінансової конкурентоспроможності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності, виконання зобов'язань перед державою й іншими господарюючими суб'єктами.

Основною метою аналізу фінансового стану є отримання найбільшої кількості ключових параметрів, що подають об'єктивну й вичерпну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках із дебіторами і кредиторами.

Аналіз фінансових результатів організації є особливим розділом фінансового аналізу. Забезпечення ефективного функціонування організацій потребує економічно грамотного управління доходами і витратами організації як елементами, що визначають фінансовий результат. За допомогою аналізу вивчають тенденції розвитку, глибоко і системно досліджують фактори, що впливають на результати діяльності; обґрунтовують плани й управлінські рішення, здійснюють контроль за їх виконанням, а також виявляють резерви підвищення ефективності діяльності, оцінюють підприємницькі ризики, виробляють економічну стратегію розвитку бізнесу [1].

Серед науковців донині немає єдності у визначенні цієї економічної категорії. Оцінювання фінансового стану підприємства дає найбільш повне уявлення про рівень його ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості й становище на ринку. На підприємствах приріст прибутку досягається не лише завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства, а й за рахунок багатьох інших факторів. Відтак на кожному підприємстві необ-

хідно систематично аналізувати формування, розподіл і використання прибутку. Цей аналіз має надзвичайно важливе значення і для зовнішніх суб'єктів [2].

Автори Литвин Б. М. і Стельмах М. В. стверджують, що прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найважливішим джерелом формування державного бюджету. Тому в зростанні прибутку є зацікавленими і підприємства, і держава. У прибутку акумульовано результати виробництва, реалізації продукції, ефективності використання ресурсів [3].

Зацікавленість у зростанні прибутку означає зацікавленість у комплексному використанні всіх методів поліпшення результатів господарської діяльності, зниженні витрат виробництва, економії живої та матеріалізованої праці, у повнішій мобілізації внутрішніх резервів. Крім того, це зацікавленість не просто у виробництві продукції з можливо меншими індивідуальними витратами, а тієї продукції, яка задовольняє потреби в ній суспільства, має попит. Тобто чим ефективнішою є господарська діяльність, тим вищим є прибуток, а відтак тим більше коштів можна використовувати для фінансування розширеного відтворення, соціального розвитку та матеріального заохочення учасників господарської діяльності.

Сутність аналізу розподілу й використання прибутку полягає в тому, щоб була досягнута оптимальність у задоволенні потреби всіх трьох сторін: держави, організації та працівників. Кожна зі сторін є зацікавленою в отриманні більшого прибутку: держава – для поліпшення рівня життя населення, організація – для розширення відтворення, працівники – для збільшення величини заробітної плати. Важливо знайти оптимальне співвідношення цих трьох напрямів [4].

Із урахуванням того, що діяльність підприємства може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, в обліку й аналізі дають загальну оцінку фінансових результатів, які характеризуються системою абсолютних і відносних показників.

Алгоритм проведення аналізу фінансових результатів подано на рис. 1 [5].

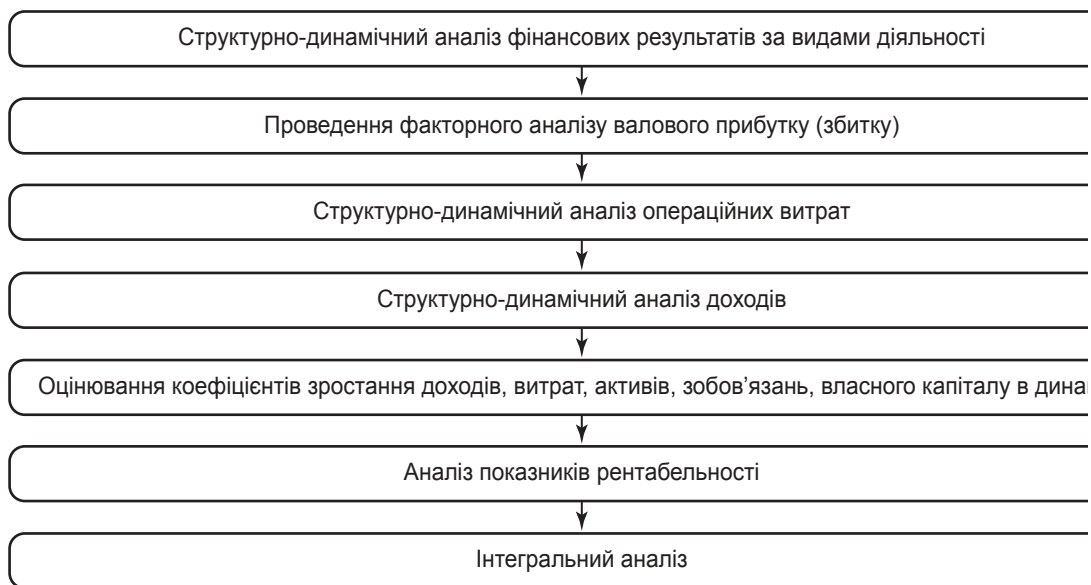


Рис. 1. Алгоритм проведення аналізу фінансових результатів

Першим етапом аналізу фінансових результатів є аналіз їх структури і динаміки за видами діяльності підприємства: операційною, інвестиційною та фінансовою. Якщо підприємство за результатами звітного періоду має збиток від операційної діяльності, потрібно проаналізувати структуру операційних витрат за економічними елементами. Якщо ж наявний збиток від інвестиційної діяльності, мають бути проаналізовані фактори, що вплинули на утворення таких збитків, та визначено заходи щодо ліквідації збитковості або певних змін чи скорочення інвестиційної діяльності. За наявності збитків від фінансової діяльності аналізують склад фінансових доходів і фінансових витрат.

Другим етапом є проведення факторного аналізу валового прибутку чи збитку. На цьому етапі важливим є вивчення змін валового прибутку, що залежать від співвідношення цін, обсягу продажів і собівартості проданої продукції. У процесі розрахунків потрібно зважати на те, що всі складові моделі за поточний рік порівняно з попереднім містять інфляційну складову.

Наступним кроком є аналіз операційних витрат за економічними елементами, із характеристикою динаміки їх змін за звітний період проти попереднього та виявленням елементів, що істотно вплинули на зростання





витрат операційної діяльності на одну гривню реалізованої продукції. Потрібно враховувати, що за умови переважного зростання коефіцієнта витрат на оплату праці над коефіцієнтом чистого доходу має місце зниження продуктивності праці, що потребує більш детального вивчення. Наступним етапом аналізу фінансових результатів є аналіз доходів, що передбачає проведення їх структурно-динамічного аналізу. Заключним етапом аналізу фінансових результатів є загальне оцінювання ефективності управління підприємством, здійснюване за сукупністю коефіцієнтів, що характеризують прибутковість активів, продажу, власного капіталу тощо [4].

Аналіз фінансових результатів слід проводити, дотримуючись логіки руху від загального до приватного, а далі до визначення впливу приватного на загальне. Інакше кажучи, спочатку аналізують узагальнюючі показники фінансових результатів за видами їх діяльності в динаміці, потім вивчають їх структуру, визначають зміни в аналізованому періоді щодо базисного періоду або стосовно бізнес-плану; виявляють фактори, дія яких спричинила зміни.

Таким чином, застосування запропонованого алгоритму проведення аналізу фінансових результатів є доцільним для підприємств, незалежно від їх галузевої приналежності. Використання даних періодичної бухгалтерської звітності в сукупності із множинністю параметрів аналізу фінансових результатів не дають істотного ефекту в оперативному ухваленні рішень у складній реальній ситуації. Тому проведення аналізу фінансових результатів потребує попереднього вибору обмеженого набору основних, найбільш значущих і таких, що не суперечать один одному, параметрів, що нададуть можливості для своєчасного виявлення певних резервів зростання ефективності діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Фецович Т. Р. Формування фінансових результатів підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. № 36. С. 405–410. 2. Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2015. 372 с. 3. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Хай-Тек Прес, 2008. 336 с. 4. Власова Н., Мелушова І. Ефективність формування фінансових результатів роздрібної торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2008. 259 с. 5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства. Київ: КНЕУ, 1999. 246 с.



## ВИДЫ БАНКОВСКИХ РИСКОВ И МЕТОДЫ ИХ АНАЛИЗА

УДК 336.71:005.334

**Зими́на А. В.**

Студент 4 курса  
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрены особенности определения банковских рисков. Описаны подходы к классификации рисков с учетом сферы их возникновения. Исследованы методы оценки рисков в банковской деятельности, а также сферы их применения.

**Ключевые слова:** экономика, деятельность, банк, риск, банковский риск, банковская деятельность, классификация рисков, статистический метод, внутренний рынок.

**Анотація.** Розглянуто особливості визначення банківських ризиків. Описано підходи до класифікації ризиків із урахуванням сфери їх виникнення. Досліджено методи оцінювання ризиків у банківській діяльності, а також сфери їх застосування.

**Ключові слова:** економіка, діяльність, банк, ризик, банківський ризик, банківська діяльність, класифікація ризиків, статистичний метод, внутрішній ринок.

**Annotation.** The features of the definition of banking risks. Described approaches to risk classification, taking into account the scope of their occurrence. Methods of risk in banking activities and their scope.

**Keywords:** economics, activity, bank, risk, bank risk, banking, risk classification, statistical method, internal market.

Динамические процессы развития и трансформации современной рыночной среды приводят к существенному усилению конкурентной борьбы на внутренних и внешних рынках, что, в свою очередь, способствует возникновению новых и модификации существующих факторов, влияющих на организацию и эффективность осуществления банковской деятельности. Поэтому проблемы повышения эффективности управления рисками банковской деятельности являются очень актуальными.

Теоретические аспекты анализа банковских рисков исследуют отечественные и зарубежные ученые, среди них Соколинская Н. Е., Герасимович А. М., Алексеенко М. Д., Парасий-Вергуненко И. М., Сердюкова И. Д., Бутинец Ф. Ф., Косова Т. Д. и др. Однако и сегодня существуют вопросы, требующие дальнейшего детального изучения.

Целью написания статьи является рассмотрение особенностей анализа банковских рисков и обоснование методов их выявления.

Под банковским риском принято понимать возможную угрозу потери банком части ресурсов, недополучения доходов или создания дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций. Учитывая специфику банковского продукта, риск является обязательным и неперенным спутником банковского бизнеса.

Ведущий принцип в работе коммерческих банков в условиях перехода к рыночным отношениям проявляется в стремлении получить как можно большую прибыль. Если высок шанс получить прибыль, возрастают и риски. Риски появляются в результате отклонений действительных данных от оценки текущего состояния и будущего развития [1].

Национальный банк Украины дает такую классификацию категорий риска: валютный риск, стратегический риск, риск ликвидности, рыночный риск, риск изменения процентной ставки, кредитный риск, операционно-технологический риск, юридический риск и риск репутации.

Банк как открытая динамическая система постоянно находится под влиянием значительного количества факторов окружающей среды, действие которых можно прогнозировать с различным уровнем вероятности. Это утверждение является основой классификации банковских рисков, традиционно предусматривающей их разделение с учетом способности банка контролировать факторы возникновения на внешние и внутренние.

К внешним рискам традиционно относят риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или его клиентурой. Влияние внешних рисков на продуктивность работы банка достаточно высоко. Управлять этими рисками сложно, а иногда и невозможно. С учетом сферы возникновения внешние риски разделяют на репутационные, форс-мажорные и системные [2].

К внутренним относят риски, возникающие непосредственно в связи с деятельностью конкретного банка. Увеличение внутренних рисков зависит от количества клиентов, партнеров, связей банка, банковских операций и услуг. Внутренние риски по сравнению с внешними лучше поддаются идентификации и оценке.

В банковской практике могут применяться различные подходы к разделению рисков по сфере возникновения. Во-первых, внутренние риски целесообразно разделять на риски, связанные с основной и вспомогательной деятельностью банка. Вместе с тем следует помнить, что риски вспомогательной деятельности также способны генерировать значительные, иногда даже катастрофические финансовые потери для банковского учреждения, например, в результате банковских злоупотреблений, низкой квалификации кадров и др. Однако, получить достоверные и адекватные оценки таких рисков достаточно сложно. Как правило, они характеризуются лишь условной оценкой в форме упущенной выгоды.

Больше возможностей для отслеживания тенденций изменений факторов риска и формирования эффективной системы управления банковскими рисками обеспечивает разделение внутренних рисков на втором классификационном уровне на финансовые и функциональные.

Риск есть практически в любых банковских операциях, он может быть обусловлен:

- неплановими изменениями условий деятельности, определяющими расходы банка на обеспечение собственной деятельности;
- появлением убытков;
- потерями, воспринимающимися как непредвиденное снижение банковской прибыли [3].

С целью оптимизации рисков осуществляют их оценку. Методами оценки рисков являются аналитический, статистический и комплексный, а также метод экспертных оценок. Характеристика сферы применения методов оценки рисков приведена в табл. 1 [4–6].

Таблица 1

## Методы оценки рисков

| Метод оценки      | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Статистический    | Анализ статистических данных за возможно более длительный период времени, что позволяет сравнить частоту возникновения потерь банка с вероятностью их возникновения. Оценка самых разных видов рисков банка, как внешних, так и внутренних [4]                                                                                                   |
| Аналитический     | В процессе сопоставления и сравнения между собой диаграмм определяют ключевые параметры, больше всего влияющие на результат проекта, затем – их критические значения для проекта. Например, расчет точки безубыточности, выражающей минимально допустимый объем расходов, при котором проект не приносит прибыли, но и не является убыточным [5] |
| Экспертных оценок | Группа экспертов, занимающаяся анализом риска, выражает собственные субъективные суждения как о наличии и уровне риска, так и о перспективах его развития. Чаще всего этот метод применяют при недостаточном количестве информации или при определении уровня риска такого направления деятельности, который не имеет аналогов [6]               |
| Комбинированный   | Базирован на совокупной оценке риска для банка в целом                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Очевидно, что банк по своему определению должен быть одним из самых надежных институтов общества, составлять основу стабильности экономической системы. При этом профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет факторов риска в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение.

Специфика банковских рисков тесно связана с сущностью банковской деятельности и преимущественно обусловлена выполнением функций финансового посредничества на денежном рынке. Банковская деятельность предполагает существенный уровень социальной ответственности, поскольку банки при осуществлении активных операций преимущественно рискуют денежными средствами клиентов. С другой стороны, трансформация банками параметров денежных средств при их перераспределении обуславливает рискованный характер большинства банковских операций.

В отечественной банковской практике существуют четыре основных метода анализа и оценки рисков банковских учреждений: метод экспертных оценок, аналитический, статистический и комбинированный. Эти методики могут быть использованы для эффективной оценки рисков по наиболее прибыльным, но вместе с тем и самым рискованным банковским операциям.

Таким образом, научным результатом исследования является обоснование сферы применения методов оценки банковских рисков, что в дальнейшем позволит усовершенствовать методологическое обеспечение анализа банковских рисков.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мишин А. Ю.

**Литература:** 1. Бутинець Ф. Ф., Герасимович А. М. Аналіз діяльності комерційного банку: навч. посіб. Житомир: Рута, 2001. 384 с. 2. Сердюкова И. Д. Управление финансовыми рисками. *Финансы*. 1995. № 12. С. 8–10. 3. Парасий-Вергуненко И. М. Анализ банковской деятельности: учебник. Киев: КНЭУ, 2003. 347 с. 4. Соколинская Н. Е. Валютные риски и методы их регулирования. *Банковское дело*. 1998. № 10. С. 12–14. 5. Герасимович А. М., Алексеев М. Д., Парасий-Вергуненко И. М. Анализ банковской деятельности. Киев: КНЭУ, 2004. 599 с. 6. Косова Т. Д., Цыганов А. Р. Анализ банковской деятельности. Киев: Центр учеб. лит., 2008. 372 с.

## ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

УДК 330.322(477)

Зубков С. В.

Студент 1 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність і роль інвестицій у сучасній українській економіці, а також залежність економічного розвитку від здійснюваних інвестиційних процесів. Проведено порівняльний аналіз особливостей сучасної державної інвестиційної політики в Україні та Польщі.

**Ключові слова:** економіка, держава, інвестиції, види інвестицій, державна інвестиційна політика, іноземні інвестиції.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность и роль инвестиций в современной украинской экономике, а также зависимость экономического развития от осуществляемых инвестиционных процессов. Проведен сравнительный анализ особенностей современной государственной инвестиционной политики в Украине и Польше.

**Ключевые слова:** экономика, государство, инвестиции, виды инвестиций, государственная инвестиционная политика, иностранные инвестиции.

**Annotation.** The essence and role of investment in modern Ukrainian economy and the dependence of economic development of ongoing investment processes. Comparative analysis of the characteristics of the modern state investment policy in Ukraine and Poland.

**Keywords:** economy, state, investments, types of investment, public investment policy, foreign investment.

Інвестиції завжди посідали одне з центральних місць у економічній теорії та практиці, оскільки відіграють важливу роль у ринковій економіці. Інвестиції забезпечують створення, оновлення й розширення основних фондів, структурну перебудову економіки, зміцнення експортного потенціалу підприємств, задоволення потреб населення, зміцнення обороноздатності країни. Відтак економіка завжди матиме потребу в інвестиціях, а тому вибрана тема є актуальною.

Дослідженням інвестиційних процесів займалися й займаються Маршал А., Кларк Д., Кейнс Д., Самуельсон П., Крупка Я., Шевчук В., Губський Б., Музиченко А., Пересада А., Чумаченко М. та ін.

Метою написання статті є виявлення й усунення слабких місць і недоліків у державній інвестиційній політиці, визначення засобів підвищення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів.

Термін «інвестиції» походить від англійського invest, що в перекладі означає «вкладати». Економісти визначають інвестиції як заощадження, які можна вкладати у вигляді капіталу в об'єкти підприємницької діяльності задля подальшого отримання прибутку або для досягнення певних соціальних ефектів.

Слід розрізнити два види інвестицій:

- фінансові (вкладення у цінні папери);
- реальні (створення нових факторів виробництва).

Реальні інвестиції, у свою чергу, поділяють на:

- інвестиції в основні фонди підприємств (будівлі, споруди, обладнання);
- інвестиції в житлове будівництво (у тому числі витрати на придбання будинків для проживання в них і подальшу здачу їх в оренду);
- інвестиції в запаси (товари, що є призначеними для зберігання, у тому числі сировину, матеріали, незавершене виробництво та готові вироби).

Двома визначальними для витрат на інвестиції факторами є очікуваний чистий прибуток, який підприємці розраховують одержати від витрат на інвестиції, та відсоткова ставка – ціна, що сплачується за використання грошей. Залежність витрат на інвестиції та відсоткової ставки можна усвідомити, скажімо, у такій ситуації. Якщо очікувана норма чистого прибутку є вищою за відсоткову ставку, то інвестування буде рентабельним. За умови, якщо відсоткова ставка буде вищою за очікувану норму чистого прибутку, інвестування не є рентабельним [1].

Однією з обов'язкових умов здійснення інвестиційної діяльності є наявність джерел фінансування, за рахунок яких забезпечується просте і розширене відтворення. Джерелами фінансування є позикові фінансові кошти інвесторів, залучені фінансові кошти інвесторів, грошові кошти, що є централізованими галузевими відомствами, іноземні інвестиції, інвестиційні асигнування з державного бюджету й місцевих бюджетів [2]. Джерела фінансу-

вання за видами власності розподіляють на державні інвестиційні ресурси, інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, інвестиційні ресурси суб'єктів господарювання комерційного та некомерційного характеру.

Складовою економічної політики держави є інвестиційна політика. Нині українська економіка гостро потребує іноземних інвестицій. Така ситуація виникла через погане фінансування з коштів державного бюджету, значне зношення встановленого на підприємствах обладнання, спад виробництва тощо. Інвестиційна політика є частиною економічної політики, що проводиться державою і підприємствами через установа структуру і масштабів інвестицій, визначення напрямів їх використання, джерел отримання з урахуванням необхідності оновлення основних засобів і підвищення їх технічного рівня. Основними її напрямками є створення сприятливих умов для іноземних і вітчизняних інвесторів, підвищення життєвого рівня населення тощо.

Скористаємося офіційною статистикою залучених інвестицій в Україну за 2010–2015 рр. (табл. 1) [4].

Таблиця 1

#### Іноземні інвестиції в економіку України

| Станом на 01.01 | Прямі іноземні інвестиції, млн дол. | Обсяг інвестицій до основного капіталу, млн грн |
|-----------------|-------------------------------------|-------------------------------------------------|
| 2010            | 40 053                              | 180 575                                         |
| 2011            | 44 708                              | 241 286                                         |
| 2012            | 50 333,9                            | 273 256                                         |
| 2013            | 54 462,4                            | 249 873                                         |
| 2014            | 58 156,9                            | 219 420                                         |
| 2015            | 45 916                              | -                                               |
| 31.01.2015      | 43 371,4                            | -                                               |

Як бачимо, найбільше іноземних інвестицій Україна отримала в 2013 р. та 2014 р., нині спостерігається спад інвестування. У 2015 р. (станом на 31.12.) основними інвесторами для України стали Кіпр (11744,9 млн дол.), Нідерланди (5610,7 млн дол.), Німеччина (5414,3 млн дол.) [4].

Згідно із даними журналу Forbes, найбільш вигідними для інвестування галузями в Україні є текстильна галузь та інформаційні технології [5]. Слід зазначити, що перспективною галуззю є сільське господарство, яке є основою продовольчої безпеки країни. Але нині воно потребує фінансової допомоги від держави для забезпечення матеріально-технічного переоснащення задля реалізації потенціалу галузі [6]. Цікавим є те, що в 2015 р. національна економіка країни опинилася на рівні 2004 р. за значенням внутрішнього валового продукту та 2002 р. – за розміром капітальних інвестицій. У першому півріччі 2015 р. було освоєно лише 90 % обсягу капітальних інвестицій порівняно з тим самим періодом у 2014 р. Але якщо зважити на зростання цін, слід говорити про двократне падіння реальних інвестицій в економіку країни, оскільки рівень цін зріс у середньому на 40–50%.

Основними причинами зниження інвестування в Україні в 2015 р. є:

- нерозвинена виробнича, соціальна й інноваційна інфраструктури;
- низька купівельна спроможність значної частини населення;
- нестабільність економічної та політичної ситуації;
- нестабільність гривні як національної валюти;
- відсутність реальних пільг і привілеїв для іноземного капіталу;
- непередбачуваність змін у податковій системі.

Однією з основних проблем зниження довіри інвесторів є порівняно невелика кількості транснаціональних корпорацій (ТНК). За даними United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), в Україні було зареєстровано 367 іноземних філій ТНК, тоді як у багатьох країнах СНД цей показник є значно вищим. Зокрема, у РФ кількість ТНК становить 1176, у Казахстані – 1772. Наявність такої невеликої кількості ТНК в Україні є пояснюваною багатьма факторами. Одним із них є те, що в поданому Світовим банком рейтингу держав за показником створення сприятливих умов для ведення бізнесу в щорічній доповіді «Ведення бізнесу-2015» Україна посіла 96 місце з 188 країн [7]. Законодавство та міжнародні договори України мають забезпечувати захист інвестицій, а держава – створити сприятливі умови для інвесторів, запровадивши переоснащення та реструктуризацію наявних підприємств, виділити кошти з бюджету на структурну перебудову економіки, страхування інвестицій.

Порівняємо державну інвестиційну політику в Україні та Польщі. За даними останнього дослідження United Nations Conference on Trade and Development, нині Польща посідає третє місце в світі за інвестиційною привабливістю після Китаю та США. У державній інвестиційній політиці Польщі діють два важливі принципи – принцип ліберальної економіки та принцип відкритих дверей для іноземного капіталу. Інвесторів звільняють від податків на прибуток на 5 років 30 % інвестицій на територіях особливих економічних зон. Окрім того, стратегічним інвес-



торам надають державні гранти у розмірі 7–8 % вартості інвестицій, забезпечують політичну підтримку нового бізнесу.

Залученню інвестицій в економіку Польщі сприяють:

- стабільність і стійкість національної валюти;
- відсутність обмежень у господарській діяльності;
- прості умови та невеликі ставки кредитування;
- зручна банківська система [8].

Найбільш вигідними для інвестування галузями в Польщі є чорна та кольорова металургія, виробництво фарфору та фаянсу, текстильна галузь, машинобудування (виробництво товарних і транспортних вагонів та виробництво машин). Обсяг прямих іноземних інвестицій у Польщу становив у середньому 88103,89 млн євро за 1996–2014 рр., досягнувши самого високого рівня 1 78256,70 млн євро в 2012 р. і рекордно низького рівня в 9228,20 млн євро – у 1996 р. [9; 10].

Для того щоб побачити, які інвестиції має Польща, скористаємося офіційною статистикою запасу залучених іноземних інвестицій.

Запас залучених інвестицій станом на 2014 р. склав 171,7 млрд євро. Головними інвесторами для Польщі є Нідерланди (29 601,30 млн євро), Німеччина (27 979,20 млн євро), Люксембург (20 368,30 млн євро).

Найбільше інвестицій отримали:

- виробництво (50 млрд євро);
- фінансова і страхова діяльність (39,7 млрд євро);
- оптова й роздрібна торгівля, у тому числі ремонт автотransпортних засобів (21,1 млрд євро);
- діяльність, що є пов'язаною із наданням ріелторських послуг (11,6 млрд євро).

Таким чином, порівняльний аналіз державної інвестиційної політики в Україні та Польщі дозволяє зробити певні висновки. У нашій країні для того щоб залучити більше іноземних інвестицій, слід запроваджувати багато заходів, спрямованих передусім на зміцнення національної валюти й стабілізацію політичної ситуації, а також внести зміни до податкового законодавства. Досвід Польщі дозволяє говорити, що для залучення іноземних інвестицій необхідно запровадити такі заходи:

- установити реальні пільги для інвесторів;
- створити прості та зручні умови кредитування;
- створити спеціальні економічні зони;
- розвивати перспективні галузі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зайцева І. С.

---

**Література:** 1. Макконелл К. Р, Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. М.: Инфра-М, 2003. 972 с. 2. Джерела фінансування інвестиційної діяльності // Навчальні матеріали онлайн. URL: [http://pidruchniki.com/2001120263345/investuvannya/finansove\\_zabezpeche](http://pidruchniki.com/2001120263345/investuvannya/finansove_zabezpeche). 3. Голян В. А. Інвестиції в економіку України: особливості сфери природокористування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 12–21. 4. Іноземні інвестиції в економіку України // Офіційний сайт Державної статистичної служби України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Найбільш вигідні галузі для інвестування // Forbes. Україна. URL: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1412577-investicii-perezagruzka>. 6. Назаренко І. Н. Аналіз інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств регіонів України. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 136–143. 7. Ільїна А. О. Прямі іноземні інвестиції як фактор розвитку національної інноваційної системи України. *Економіка та держава*. 2013. № 10. С. 76–80. 8. Залучення інвестицій в економіку Польщі // East & West CM. URL: <http://eastwest-cm.ru>. 9. Обсяг іноземних інвестицій // Trading economics. URL: <http://www.tradingeconomics.com/poland/foreign-direct-investment>. 10. Запас іноземних інвестицій в Польщі за 2014 р. URL: [http://paiz.gov.pl/poland\\_in\\_figures/foreign\\_direct](http://paiz.gov.pl/poland_in_figures/foreign_direct).

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

УДК 336.71-049.5

Іванова В. Є.

Магістрант 2 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність, предмет та об'єкт інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки діяльності банку. Визначено етапи діагностування безпеки банку, а також роль інформаційно-аналітичного забезпечення в системі управління безпекою діяльності банку.

**Ключові слова:** банк, діяльність, безпека, загрози, інформаційне забезпечення.

**Аннотация.** Исследована сущность, предмет и объект информационно-аналитического обеспечения безопасности деятельности банка. Определены этапы диагностирования безопасности банка, а также роль информационно-аналитического обеспечения в системе управления безопасностью деятельности банка.

**Ключевые слова:** банк, деятельность, безопасность, угрозы, информационное обеспечение.

**Annotation.** Essence, subject and object information-analytical ensure the safety of the bank. The stages of diagnosing bank security and the role of information and analytical support in the management of security of the bank.

**Keywords:** bank, activities, security, threat, information provision.

Питання безпеки діяльності банку є надзвичайно актуальними не лише безпосередньо для банків, але й для всіх інших учасників ринкових відносин. Безумовно, передусім ця проблема хвилює власників банку – його акціонерів, що турбуються про розвиток свого бізнесу і несуть за нього матеріальну, моральну й соціальну відповідальність.

Сучасну епоху, без сумніву, можна назвати інформаційною. Нині, за умов ринкової економіки, усі комерційні структури є суб'єктами інформаційних відносин: об'єктами інформації, її споживачами або організаторами збирання й накопичення інформації. Відтак кожній із комерційних структур поряд із фінансовими, матеріальними, кадровими й іншими ресурсами необхідно мати ще й інформаційні ресурси, без яких вона не може бути учасником інформаційних відносин.

Як вважає Ілляш М., безпекою банку є система заходів, які забезпечують захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз. За оцінкою Вінникова А., безпекою є стан захищеності банку від внутрішніх і зовнішніх загроз. Зубок К. розрізняє серед видів безпеки банківської діяльності особисту, колективну, економічну та інформаційну [2]. Такої самої точки зору дотримуються Артеменко Д. [5], Гриценко Р. та Зубко М.

Метою написання статті є формування методичних засад інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки діяльності банків.

Об'єктом дослідження є процес формування інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки діяльності банку. Предметом дослідження є інформаційно-аналітичні засади та інструментарій забезпечення безпеки діяльності банку.

Безпека діяльності банку полягає в забезпеченні захисту й раціонального використання фінансових ресурсів банку, надійного збереження і транспортування готівки та цінностей, грамотної експлуатації технічних засобів і обладнання банку, забезпечення умов для ефективного проведення банком операцій та укладання угод.

Існує два способи одержання інформації: документальний і експертний. У першому випадку дані містяться у всіляких інформаційних джерелах (книги, документи, бази даних, інформаційні системи тощо). Специфіка сучасних вимог до обробки інформації (величезний обсяг даних, різноманітна їх природа) робить неспроможними як статистичні, так і експертні підходи в багатьох практичних галузях, у тому числі економічних. Тому для аналізу інформації, накопиченої в сучасних базах даних, мають бути застосовані прості у використанні, ефективні методи.

Для розгляду методики діагностування безпеки банку використаємо сучасний концепційний підхід (рис. 1) [1].

Інформаційно-аналітичне забезпечення є визначуваним як система взаємодії суб'єктів і застосування ними спеціальних методів, засобів і форм отримання, накопичення й аналізу інформації, прогнозування, розробки інформаційно-аналітичних документів і безпосередньої участі в створенні банківських продуктів.

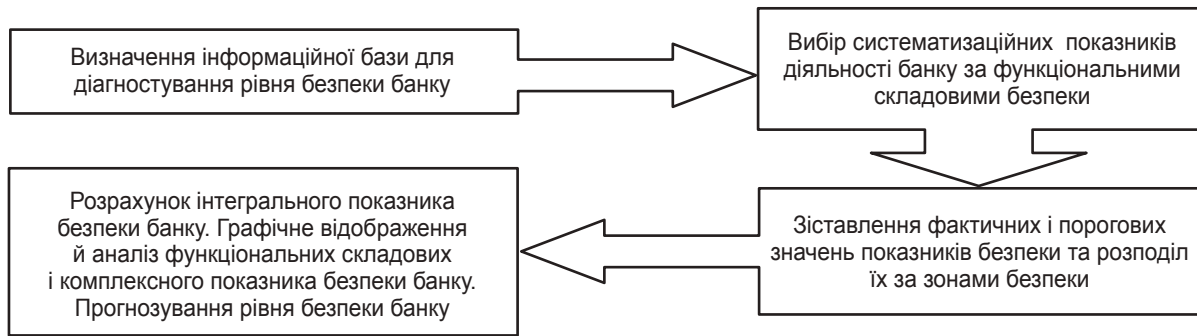


Рис. 1. Етапи діагностування безпеки банку

Заходи безпеки банку реалізуються як:

- охорона (фізична та технічна);
- режим (запровадження відповідної системи захисту інформації підприємства);
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності підприємства (комерційна розвідка).

Основним у організації інформаційно-аналітичної роботи є визначення сфер і об'єктів інформаційної уваги, що надає можливості конкретизувати роботу, сконцентрувати зусилля сил безпеки на найважливіших її напрямках.

До сфери інформаційної уваги належать сфера інтересів, яка може бути представленою інформацією про об'єкти, регіони, галузі економіки, до яких прагне проникнути банк у майбутньому; події, що характеризують відповідні ринки; сфера впливу, що характеризується інформацією про події, об'єкти, які можуть впливати на поточну діяльність банку; інформацію про об'єкти та події, які характеризують або впливають на проведення тієї чи іншої банківської операції [2].

Елементами інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємства є:

- пошук і збирання інформації (головний, найважчий і визначальний);
- попереднє вивчення, інформаційно-аналітична обробка, формулювання висновків;
- підготовка інформаційних (інформаційно-аналітичних) документів.

Останнім часом у зв'язку із поглибленням фінансової глобалізації широкого розповсюдження набули процеси відмивання грошей та фінансування тероризму. Експерти Міжнародного валютного фонду відзначають, що відмивання доходів є пов'язаним із низкою макроекономічних наслідків, у тому числі із непередбаченою зміною попиту на гроші, зростанням масштабу коливань міжнародних потоків капіталу і курсів валют, ризиками для стабільності фінансових установ і фінансових систем. Задля забезпечення фінансової безпеки банківської системи актуальним є запровадження заходів у сфері боротьби з відмиванням кримінальних доходів.

Способами організації інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності підприємства є банківське регулювання, банківський нагляд, страхування банківських депозитів, банківський аудит і фінансовий моніторинг.

Пам'ятаючи про те, що в центрі всієї розвідувальної діяльності перебуває інформація, необхідно знати, що приблизно 70 % відомостей, що цікавлять підприємця, можуть бути відкритими (публікуватися в пресі, рекламі, дайджестах та інших джерелах). Приблизно 15 % мають характер службової інформації, призначеної тільки для ознайомлення співробітників об'єкта. Це внутрішній розпорядок, пропускна система і система розмежування доступу, загальні правила роботи, вимоги щодо збереження комерційної таємниці, інформація про розташування об'єкта та його структуру, систему управління персоналом, принципи оплати праці й інша інформація, що є необхідною для забезпечення ефективного функціонування підрозділів об'єкта [3]. Приблизно 10 % є відомостями конфіденційного характеру, які в повному обсязі можуть бути доведені тільки до керівного складу й осіб, які є безпосередньо пов'язаними із використанням їх у ході виконання своїх обов'язків. І тільки до 5 % відомостей є комерційною таємницею. Саме вони, як правило, найбільше цікавлять комерційну розвідку, хоча досягнення мети не завжди виправдовує витрачені зусилля.

Нині в Україні для комерційних підприємств, банків практично відсутні законні підстави для збирання необхідної їм інформації, особливо такої, що має обмежений доступ (конфіденційної інформації, комерційної та банківської таємниці). Організуючи діяльність комерційної розвідки, доцільно визначитися, яка саме інформація буде її об'єктом і які методи можуть застосовуватися для отримання певної інформації [5].

Таким чином, дослідивши особливості інформаційно-аналітичного забезпечення безпеки діяльності банку, маємо зробити висновок, що банк зберігає важливу інформацію про своїх клієнтів задля захисту від потенційних зловмисників, зацікавлених у крадіжці або псуванні такої інформації. Для побудови ефективної систе-

ми інформаційно-аналітичного захисту банків України необхідно насамперед здійснити повну інвентаризацію інформаційно-аналітичної структури банків, що забезпечить керівників банку розгорнутою інформацією про те, які інформаційні технології є застосовуваними в банках і як вони взаємодіють з іншими елементами економічної безпеки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Перепелюкова О. В.

**Література:** 1. Дик В. В. Банковские информационные системы: внутренний и внешний аспекты: учебник. М.: Маркет ДС, 2006. 816 с. 2. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності. Київ: ХНЕУ, 2002. 191 с. 3. Зубок М. І., Зубок Р. М. Безпека підприємницької діяльності. Київ: Істина, 2004. 138 с. 4. Гриценко Р. К. Економічна безпека банківської системи України. *Вісник Національного банку України*. 2003. № 4. С. 27–28. 5. Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. Ростов-на-Дону, 1999. 190 с.

## ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.05

Ільєнко В. С.

Студент 4 курсу  
факультету економіки ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто основні проблеми організації навчання персоналу вітчизняних підприємств. Запропоновано до застосування нестандартні методи, що сприятимуть вирішенню виявлених проблем за умов нестабільного економічного середовища в Україні.

**Ключові слова:** економіка, організація, підприємство, персонал, організація навчання персоналу, методи навчання, гейміфікація.

**Аннотация.** Рассмотрены основные проблемы организации обучения персонала отечественных предприятий. Предложены для применения нестандартные методы, способствующие решению выявленных проблем в условиях нестабильной экономической ситуации в Украине.

**Ключевые слова:** экономика, организация, предприятие, персонал, организация обучения персонала, методы обучения, геймификация.

**Annotation.** The main issues of training of domestic enterprises. Proposed to use unconventional methods to promote the solution of the problems identified by the unstable economic environment in Ukraine.

**Keywords:** economics, organization, company, staff, training staff, teaching methods, gamification.

Непередбачуваність і динамічність макроекономічного середовища змушує вітчизняні підприємства шукати нові шляхи розвитку. За умов обмеженості ресурсів і значної кількості пропонуваного товарів і послуг одним із найвагоміших факторів конкурентоспроможності підприємства є його персонал. Динамічний розвиток науки й технологій висуває нові вимоги до процесів, що забезпечують спроможність персоналу досягати цілей підприємства. Відтак удосконалення підходів до навчання персоналу підприємства є одним із важливих завдань, вирішення якого сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства.

Дослідженням питань навчання персоналу займаються Волков І. П., Єгоршин А. П., Кібанов А. Я., Пилипенко А. А., Пилипенко С. М., Ушкальов В. В., Мескон М. Х. та ін. Віддаючи належне науковим досягненням авторів, зазначимо, що динамічний прогрес потребує нестандартних шляхів вирішення завдань, що відповідали б сучасним динамічним змінам виробничого й навколишнього середовища.

Метою написання статті є пошук альтернативних методів навчання персоналу, використання яких сприятиме вирішенню проблем організації навчання персоналу вітчизняних підприємств за умов сучасного ринку.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: з'ясування сутності поняття «організація навчання персоналу»; дослідження позиції науковців щодо основних проблем організації навчання персоналу; розробка методів, що сприятимуть ефективному вирішенню виявлених проблем.

Для визначення предмета дослідження слід звернути увагу на наявні розбіжності серед науковців щодо сутності ключової категорії дослідження – «організація навчання персоналу». Під організацією навчання персоналу підприємства розуміють процес формування у працівників специфічних професійних знань і навичок, що є необхідними для підвищення якості їх діяльності під час роботи на підприємстві відповідно до запланованих напрямів розвитку самого підприємства, за допомогою спеціальних методів навчання.

Перелік проблем організації навчання персоналу підприємства подано на рис. 1 [1; 2]. Слід зазначити, що наведені проблеми організації навчання персоналу є взаємопов'язаними, через що відокремлене їх вирішення не сприятиме отриманню бажаного результату.

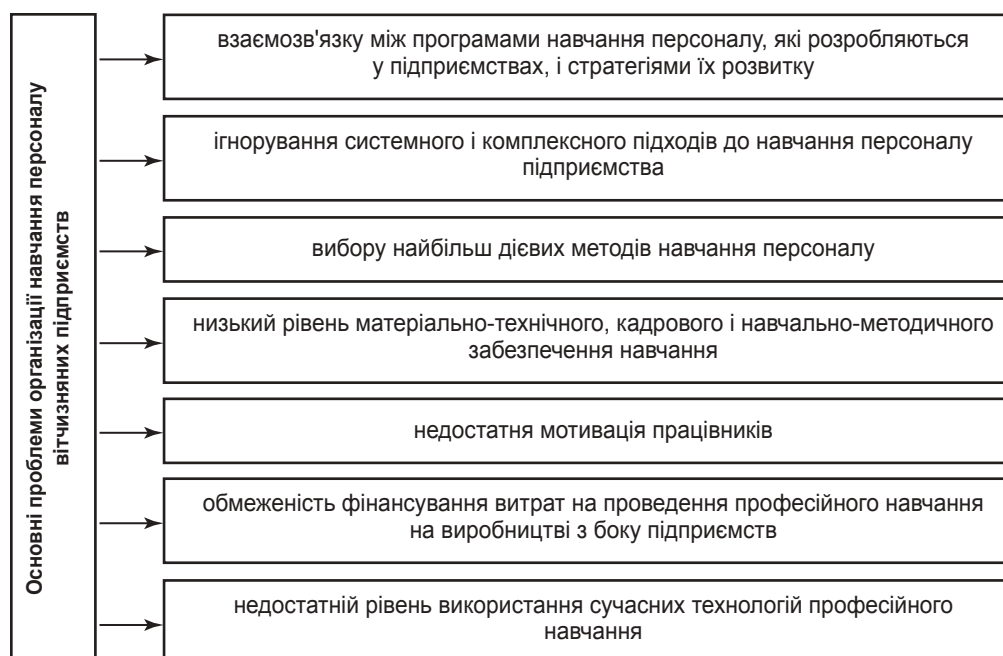


Рис. 1. Основні проблеми організації навчання персоналу вітчизняних підприємств

Однією з проблем є відсутність взаємозв'язку між розроблюваними на підприємствах програмами навчання персоналу і стратегіями їх розвитку [1]. Це є пов'язаним із формальним підходом більшості підприємств до вибору стратегії й наданням переваги традиційним методам, що не вповні відповідають сучасним особливостям виробництва.

Для вітчизняних підприємств є також характерною обмеженість фінансування витрат на проведення професійного навчання на виробництві [2]. Це є пов'язаним, з одного боку, із впливом нестабільної економічної ситуації, коли підприємствам доводиться скорочувати витрати, щоб втримати свої позиції на ринку, з іншого – із тим, що трудові ресурси розглядають на підприємстві як другорядний фактор діяльності організації.

Обмеженість ресурсів у вітчизняних підприємств зумовлює появу інших факторів, які також гальмують організацію навчання персоналу підприємства, серед них:

- низький рівень матеріально-технічного, кадрового та навчально-методичного забезпечення навчання персоналу підприємства [3]. Це призводить до того, що сучасна професійна література, різноманітні курси, тренінги застосовуються в практиці навчання персоналу дуже обмежено;
- недостатній рівень використання сучасних технологій професійного навчання. Окрім недостатнього фінансування ця проблема є зумовленою консервативністю як з боку керівництва, так і з боку працівників, пере-



конання, що для успішної діяльності достатньо вищої освіти й набутого досвіду. Тим не менш, сучасні світові тенденції свідчать про те, що успішні підприємства застосовують зовсім іншу концепцію – навчання протягом життя [2].

Водночас мотивація персоналу має великий вплив, оскільки для працівників підприємства необхідним є стимул, рушійна сила, що спонукатиме їх розвиватися в професійному плані. Це можуть бути як матеріальні, так і нематеріальні заохочення. Дуже часто має місце ситуація, коли працівники змушені проходити підвищення кваліфікації за власний рахунок, причому заробітна плата не завжди відповідає рівню понесених витрат, що, звичайно, не сприяє підвищенню мотивації працівників до навчання. Вибір найбільш ефективних методів навчання персоналу є не менш серйозною проблемою для менеджерів підприємства, оскільки різноманіття наявних методик, а також недостатня обізнаність не надають можливості ефективно їх використовувати.

Одним із сучасних методів, що заслуговує на увагу й запровадження, є гейміфікація. Цей метод полягає у застосуванні ігрових прийомів у неігрових ситуаціях, процесах. За необхідності засвоєння персоналом певних навичок, знань, відповідальною особою (компетентною в навчанні персоналу) формується перелік книг, періодичних видань, інтернет-ресурсів, тобто матеріалу, із яким протягом певного часу персонал має ознайомитися. Для фіксування результатів (розуміння й уміння застосовувати на практиці отримані знання) по мірі засвоєння тих чи інших джерел можна використовувати так звану турнірну таблицю, що сприятиме підтриманню духу змагання, а також допоможе виявити переможця, якого варто матеріально чи нематеріально заохотити.

Нині гейміфікація є використовуваною здебільшого для підвищення мотивації праці, а також як інструмент маркетингу, але вона, безумовно, є доцільною і в процесі навчання персоналу підприємства.

Використання методів гейміфікації сприятиме вирішенню наявних проблем за рахунок:

- індивідуального підходу до вибору навчального матеріалу, що є базованим на особливостях, цілях, стратегіях розвитку підприємства, на відміну від загальних навчальних програм; це дозволить підготувати навчальну базу, що сприятиме розвитку необхідних навичок і вмінь працівників конкретного підприємства);
- усунення необхідності пошуку викладачів, тренерів, матеріально-технічного забезпечення (кожний працівник зможе самостійно, у зручному для себе темпі вивчати необхідний матеріал, який завдяки сучасним інформаційно-комунікаційним технологіям є легкодоступним);
- економії матеріальних ресурсів: підприємствам не потрібно виділяти значні кошти для навчання персоналу, а також зазнавати втрат через відрив працівників від процесу виробництва на час навчання);
- підвищення мотивації працівників до навчання (ігрова форма дозволить швидше й ґрунтовніше засвоїти необхідний матеріал).

Метою подальших досліджень є розробка ефективного методичного підходу до організації навчання персоналу підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ушкальов В. В.

---

**Література:** 1. Сардак О. В. Актуальні проблеми навчання персоналу підприємств. URL: [http://www.rusnauka.com/9\\_DN\\_2010/Economics/59733.doc.htm](http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/59733.doc.htm). 2. Гемма М. Д. Проблеми розвитку професійного навчання персоналу на виробництві на сучасному етапі становлення України. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 176–180. 3. Крюкова К. В. Необхідність навчання персоналу на підприємстві. *Управління розвитком*. 2012. № 5. С. 25–26. 4. Ушкальов В. В. Аналіз методів розвитку персоналу підприємства // *Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління: збірник матеріалів Міжнародної наук.-практ. конф.* (Дніпропетровськ, 16–17 січня 2013). Дніпропетровськ: Герда, 2013. С. 181–184. 5. Сергеева Л. Гейміфікація: ігрові механіки у мотивації персоналу. *Theory and methods of educational management*. 2014. № 2 (14). С. 18–23.

## ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.5:621

Ісаєва К. С.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено проблемні питання планування виробництва вдосконаленої високоякісної продукції. Запропоновано алгоритм проведення аналізу й управління витратами для забезпечення нормальних умов рентабельності виробництва підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, планування, продукція, товар, ринок, конкуренція, виробництво нової продукції, ринкова конкуренція, стратегічна зона господарювання.

**Аннотация.** Исследованы проблемные вопросы планирования производства усовершенствованной высококачественной продукции. Предложен алгоритм проведения анализа и управления затратами для обеспечения нормальных условий рентабельности производства предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, планирование, продукция, товар, рынок, конкуренция, производство новой продукции, рыночная конкуренция, стратегическая зона хозяйствования.

**Annotation.** Studied issues of production planning improved quality products. The algorithm analysis and cost management to ensure normal profitability of the company.

**Keywords:** enterprise, planning, production, product, market, competition, production of new products, market competition, strategic management area.

Підготовка нового виробництва й удосконалення якісних параметрів виготовлюваної продукції є обов'язковою умовою забезпечення сталого економічного зростання підприємства за умов ринкової конкуренції. Підвищення якості пропонованих споживачу товарів і послуг є одним із найбільш вагомих резервів підвищення прибутку підприємства.

Планування продукції полягає в систематичному прийнятті рішень з усіх аспектів розробки й управління продукцією фірми, у тому числі створення торговельної марки й упаковки. Добре структурований план дозволяє компанії точно визначити потенційні можливості, розробити відповідну програму маркетингу, скоординувати сукупність товарів: якомога довше підтримувати вдалі, переоцінювати невдалі й усувати небажані товари. Для цього потрібно передусім визначити сутність поняття «новий продукт» (табл. 1) [1–4].

Таблиця 1

### Морфологічний аналіз поняття «новий продукт»

| № з / п | Визначення                                                                                                                                     | Ключові слова                            | Автор                 |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------|
| 1       | Продукція настільки відрізняється від існуючої, що наявні відмінності могли б стати основою для формування кращого ставлення до неї споживачів | Продукція, що відрізняється від існуючої | Рейзберг Б. А.        |
| 2       | Продукція, послуга чи ідея, що сприймаються деякими потенційними споживачами як нові                                                           | Потенційні споживачі                     | Смірнов Е. О.         |
| 3       | Новий продукт, що надійшов на ринок і відрізняється від існуючих товарів подібного призначення будь-якою зміною споживчих властивостей         | Зміна споживчих властивостей             | Фатхутдінов Р. А. [1] |
| 4       | Новий оригінальний виріб чи послуга, для якої немає аналогів на ринку, покращений варіант або модифікація існуючого товару                     | Покращений, модифікований                | Лозовський Л. Ш.      |

Проте для підготовки виробництва вдосконаленої високоякісної продукції необхідним є залучення чималих обсягів фінансових ресурсів, можливості для акумулювання яких для вітчизняних підприємств за сучасних умов є досить обмеженими. Іншим джерелом труднощів і перешкод у процесі модернізації й удосконалення якості продукції може бути недостатній рівень організації управління цим процесом на всіх стадіях його виконання. Вирішення зазначених проблем вимагає проведення додаткових досліджень, особливо в сфері економічного об-

грунтування пріоритетів розробки нової продукції, визначення оптимального рівня витрат на підготовку нової продукції.

Метою дослідження є вивчення й узагальнення теоретичних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо організації планування виробництва нової продукції підприємства.

За сучасних умов господарювання, що є визначуваними швидкими непередбачуваними змінами ринкової ситуації, саме забезпечення динамічності конкурентоспроможності продукції є для підприємства важливою запорукою досягнення стійких ринкових позицій, забезпечення сталого функціонування, підвищення ефективності виробничої діяльності в цілому.

Процес удосконалення продукції підприємства або створення нового товару складається з таких етапів:

- визначення цілей розробки нового (удосконалення існуючого) товару;
- пропозиція ідеї створення нового (удосконалення існуючого) товару;
- оцінювання й відбір ідей;
- обґрунтування й перевірка концепції створення нового (удосконалення існуючого) товару;
- розробка маркетингової програми створення нового (удосконалення існуючого) товару;
- розробка конструкції нового (удосконалення існуючого) товару;
- пробний маркетинг;
- виробництво та реалізація нового (удосконаленого) товару.

Неабияке значення в цій послідовності має активний творчий пошук оригінальних засобів удосконалення або створення нового товару за допомогою методів мозкового штурму, синектики, морфологічного аналізу, інженерно-вартісного аналізу, методу контрольних запитань, семикратного пошуку тощо. Проте можливості вдосконалення існуючих або появи нових можливостей для задоволення споживчих вимог вирішальною мірою залежать від наявних характеристик виробничо-технологічної основи підприємства, яка використовується (або може бути використана) для виробництва певних видів товарів. Відтак створення можливостей такого роду є пов'язаним передусім із науково-технічним прогресом і наявністю цілісної послідовності «наука – техніка – виробництво», етапами якого є фундаментальні та прикладні наукові дослідження, технічні розробки й дослідне виробництво, первинне засвоєння інновацій, розповсюдження інновацій, ефективне використання інновацій у діючому виробництві. Особливе значення для випереджувального або навіть своєчасного вдосконалення товарного асортименту підприємства на основі запровадження продуктивних інновацій має забезпечення тісного безперервного зв'язку цих етапів, без якого будь-який тривалий інноваційний розвиток підприємства просто є неможливим.

Науково-технічне забезпечення процесів модернізації й оновлення товарного асортименту в цілому є визначуваним двома основними аспектами: дослідним і фінансово-інвестиційним. Дослідний аспект цього процесу полягає у виявленні, вивченні та систематизації об'єктивних явищ і закономірностей розвитку природи й суспільства, вивченні шляхів практичного використання результатів фундаментальних досліджень у певній галузі наукового знання, дослідно-експериментальній перевірці результатів наукових досліджень, запровадженні технічної розробки через індивідуальне виробництво нових виробів (одиничне виробництво), засвоєння серійного випуску нових виробів, здачі до експлуатації нових споруд, процесів, систем управління тощо. Неабияке значення для висування ідей нових товарів має також удосконалення існуючих технологій і способів виробництва, конструкцій товарів. Практичне втілення можливостей оптимізації товарного асортименту, що надаються діючому виробництву через розвиток науки і техніки, вирішальною мірою залежить від наявності необхідного для реалізації відповідних інвестиційних проектів фінансового забезпечення. Фінансові аспекти вдосконалення товарного асортименту є насамперед пов'язаними із забезпеченням стійкого фінансового стану, що є похідним від двох основних факторів: генерації фінансових потоків, пов'язаних із виробничо-господарською діяльністю підприємства, а також економічної ефективності реалізації інвестиційних проектів модернізації або оновлення товарного асортименту.

Необхідною умовою максимізації фінансового потоку операційної діяльності підприємства є одночасна наявність у асортименті продукції підприємства таких товарних груп: основної (товари, що приносять основні прибутки підприємству та перебувають у стадії зростання); підтримуючої (стабілізують виручку від продажу на стадії зрілості); стратегічної (мають забезпечувати майбутні прибутки підприємства); тактичної (мають стимулювати продаж основних товарних груп; перебувають, як правило, у стадії зростання й зрілості). Проте можливості підвищення генерації фінансових потоків на основі вдосконалення товарного асортименту є суттєво обмеженими необхідністю здійснення масштабних інвестицій у розвиток виробничо-технологічної бази підприємства. Розміри необхідних інвестицій можуть часто не тільки скорочувати обсяги прибутків від здійснення інноваційної діяльності, але й стримувати прийняття рішення щодо запровадження інновацій для забезпечення більш досконалого задоволення існуючих споживчих вимог.

Наявність складного комплексу різноманітних факторів, які суттєво впливають на прийняття й реалізацію управлінських рішень щодо вдосконалення товарного асортименту підприємства, вимагає формування стратегічного підходу до вирішення цього завдання. Використання такого підходу зумовлює необхідність розробки спеціальної продуктово-інноваційної політики як складової товарної стратегії підприємства. Використання цього методичного підходу до формування продуктово-інноваційної політики підприємства дозволяє охопити весь комплекс факторів, що впливають на процес удосконалення товарного асортименту підприємства. Так, після формування асортименту, що є оптимальним із огляду на рентабельність активів, природно, виникає питання про оптимальний перерозподіл коштів, що є отриманими від його продажу. Ці кошти є джерелами внутрішнього фінансування і разом із залученими коштами, що є джерелами зовнішнього фінансування, утворюють капітал підприємства.

Відтак завданням, що виникає після формування оптимального асортименту та його реалізації у сфері формування продуктово-інноваційної політики підприємства є насамперед забезпечення раціональної структури коштів підприємства й ефективний їх розподіл. Для вирішення задачі ефективного розподілу коштів слід звернутися до теорії життєвого циклу та матриці «динаміка продажів – рентабельність продажів», що не тільки полегшує вирішення питання про оптимізацію асортименту, що випускається, але і вказує на шляхи розподілу коштів.

Для своєчасного відновлення асортиментного набору має сенс також задатися питанням про доцільність введення до асортименту тих або інших нових товарів, що належать до групи «товари, що готуються до випуску».

На етапі запровадження товару (товар, що виходить на ринок) підприємство піклується про підтримку своєї беззбитковості в цілому; усі витрати покриваються прибутком від продажу більш зрілих товарів.

На етапі швидкого зростання обсягу продажів (товар, що закріплюється на ринку) головною фінансовою метою підприємства стає неухильне збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу продажів до величини, що відповідає обмеженням підприємства на устаткування, сировину й трудові ресурси.

На етапі зрілості товару, коли зростання обсягу продажів досягає свого максимального значення, підприємство підтримує достатню масу прибутку за рахунок скорочення витрат, причому в основному постійних.

На етапі насичення ринку й спаду попиту доцільним є ще більше скорочення витрат, передусім змінних.

Особливе місце в асортименті посідає група товарів, що готуються до випуску. На етапі розробки нового товару визначають постійні, змінні витрати, собівартість, прогнозують обсяги продажів і планують рівень прибутковості (рентабельності) кожного нового виробу.

Перед підприємством виникає проблема вибору найбільш пріоритетних для фінансування товарів. Для вирішення цієї проблеми запропоновано методичний підхід, що є заснованим на визначенні синергетичного ефекту, що виникає в стратегічних зонах господарювання підприємства.

Постійне оновлення продукції є досить трудомістким і дорогим процесом. У ході організації виробництва нових виробів витрати на їх розробку й освоєння в початковий період часу нарастають, і тільки за налагодження серійного випуску виробів та успішної реалізації починають відшкодовуватися.

Для забезпечення нормальних умов рентабельної роботи потрібно, щоб новий вид виробів перебував у виробництві не менше того періоду, що є необхідним для покриття витрат на його освоєння.

Відтак завданням проектувальників і технологів є пошук таких рішень створення нових виробів, за дотримання яких є забезпечуваними мінімальні граничні витрати на виробництво, покриваються витрати на освоєння по мірі налагодження виробництва, задовольняється умова доцільності використання нових виробів для споживача, отже, досягаються визначені підприємством цілі.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Майстренко О. В.*

---

**Література:** 1. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. 314 с. 2. Шубін С. П. Політичний маркетинговий аналіз: метод, теорія, практика. Київ: Генеза, 2007. 112 с. 3. Кардаш В. Я., Павленко І. А., Шафалюк О. К. Товарна інноваційна політика. Київ: ХНЕУ, 2002. 266 с. 4. Кай-люк Є. М. Стратегічний менеджмент. Харків: ХНАМГ, 2006. 80 с. 5. Hofer C. W. Conceptual Constructs for Formulating Corporate and Business Strategies. *Harvard Case Services*. 1977. № 9.

## THE PAYMENT SYSTEM OF THE UNITED STATES OF AMERICA

UDC 336.71(73)

Kalinina V. Y.

The 2nd Year Student  
of the Faculty of Finance of S. Kuznets KNUE

**Annotation.** Studied American banking system, which is a vital component of a competitive economy. Considered America's payment system, the main characteristics of the payment and banking services, check system, and especially credit and debit cards.

**Keywords:** economy, government, bank, banking, payment system, debit cards, credit cards.

**Анотація.** Досліджено банківську систему Америки, що є надзвичайно важливою конкурентоспроможною складовою економіки країни. Розглянуто платіжні системи Америки, основні характеристики платіжних і банківських послуг, чекову систему, а також особливості кредитних і дебетових карток.

**Ключові слова:** економіка, держава, банк, банківська система, платіжна система, дебетові картки, кредитні картки.

**Аннотация.** Исследована банковская система Америки, которая является чрезвычайно важной конкурентоспособной составляющей экономики страны. Рассмотрены платежные системы Америки, основные характеристики платежных и банковских услуг, чековая система, а также особенности кредитных и дебетовых карт.

**Ключевые слова:** экономика, государство, банк, банковская система, платежная система, кредитные карты, дебетовые карты.

It is traditional for a payment system to be the primary concern of the central bank. This tradition is related to the central bank's responsibility for monetary policy. After all the central bank creates a nation's money supply, and the payment system influences the velocity of that money and its utility when households, businesses, and governmental units make payments. Thus, the focus of the central bank's concern is the efficiency of the payment system and the avoidance of any systemic risk arising from its operations.

The aim of this paper is to outline the main features of the US payment system and to analyze the trends of its further development.

It's generally known that there are two basic types of interbank transfers: credit transfers and debit transfers. In a debit transfer, a payer sends a payment instrument, usually a check, to a payee. The payee then deposits the check in its bank, which collects the check through the interbank payment system. Hence, the payee has a provisional credit to its account; contingent on the payment instrument's being honored upon presentment. The debit card was a big winner in this study. For the first time since the Fed started tracking payment trends, debit cards surpassed checks as the most used non-cash payment option in America. Debit card usage increased by 14,8 % per year over the course of the study and accounts for nearly 35 % of all non-cash payments. That represents an annual increase of 12,8 billion transactions from the last study, which was released in 2007 [1].

According to some sources, in a credit transfer the payer notifies its bank to transfer funds to the account of the payee in the payee's bank. Thus, the recipient of the communication, the payee's bank, does not need to worry about counterparty risk. Either the payer has sufficient funds to make the transfer, or the payer's bank advances sufficient funds to make the transfer. The results of the Federal Reserve study weren't so positive for the credit card. However, at just – 0,2 % per year, the decline was relatively small. The 21,6 billion credit card payments made in 2009 represented a drop of about 151 million payments from 2006. Note that counterparty risk involves payers and payees, whereas settlement risk involves banks in the interbank funds transfer system. For debit transfer systems, both counterparty and settlement risk exist. For credit transfer systems, only settlement risk exists [3].

The study of authentic sources shows that in the United State, there are a number of different payment networks that have evolved over time. These include the following:

- the system of check payments – a debit transfer system – which is presently paper based and the networks for which they are operated by both the banking community and the Federal Reserve System;



- the automated clearing house (ACH) system, which is an electronic batch-processing system in which most of the processing is done by Federal Reserve Banks. Transactions can be either debit or credit transfers;
- the debit and credit card systems, whose networks either have evolved from automated teller machine (ATM) networks or are owned and operated by a few major card organizations, primarily VISA and MasterCard.

Having studied different sources we can state that the check system is the oldest interbank payment system in the United States. It evolved in the second half of the nineteenth century as banks in the United States switched from note issue to deposit banking as a result of a 10 percent tax on notes. Indeed, two of the reasons for the establishment of the Federal Reserve System were to implement a nationwide check-clearing system and to eliminate the practice of no-par banking (the bank on which a check was drawn might not honor the full value of the check when it was presented for payment) [1].

Even with the decline, the Federal Reserve estimates there are still 24,4 billion checks written in the U.S. every year. While the biggest decline in check writing came from the number of checks written by individuals to businesses (10,6 %), checks written from person to person actually increased by 3 % per year and checks written between businesses only decreased by 2 % [3].

It's a common knowledge that a credit card is a piece of plastic that gives the consumer the ability to purchase products with borrowed money. Credit cards are not free money. Credit cards are a convenient way to pay because you do not have to carry cash. When used wisely, credit cards can help you build a credit history that will improve your chances of getting house or car loans in the future.

The results of our research show that there are now over 1,2 billion credit cards in the United States. Of these, 551,9 million are issued directly by retailers; the rest are bank credit cards or travel and entertainment cards. The number of transactions grew from 12,9 billion in 1997 to 17 billion in 2001, an annual growth rate of 5,78 %. The proportion of retailer card transactions for 2001 was 11 % of the total, down from 15 % in 1997. The number of merchant locations at which these cards may be used is over 13 million [4].

The debit card was a big winner in this study. For the first time since the Fed started tracking payment trends, debit cards surpassed checks as the most used non-cash payment option in America. Debit card usage increased by 14,8 % per year over the course of the study and accounts for nearly 35 % of all non-cash payments.

It's easy to see the benefits of using a debit card to pay. You've got all the convenience of a credit card, but you're using the money that's actually in your bank account, not getting into debt. Plus, you get identity theft protection when using your debit card. When the recession hit, many of us started using debit cards more often.

In conclusion we'd like to stress that despite the fact that the global financial crisis has affected all spheres US economic activity, payment services remain in demand. The number of commercial payments has reached the pre-crisis level, and the number of payments in favor of US Treasury increased in 2009 and 2010. The advent of new payment instruments that allow cash payments to replace Exchange, can increase the speed of payments, to reduce their costs, increase the level of automatic processing, reduce operational risks.

*Supervisor – Associate Professor Ponomaryova O. I.*

---

**Literature:** 1. Bradford T., Davies M., Weiner S. Nonbanks in the Payments System. *Working Paper*. 2002. № 2. 2. Hayashi F., Sullivan R., Weiner S. A Guid to the ATM and Debit Card Industry. *Working Paper*. 2003. № 3. 3. Gerdes G. The Use of Checks and Other Noncash Payment Instruments in the United States. *Federal Reserve Bulletin*. 2002, August. P. 360–374. 4. Evans D., Schmalensee R. *Paying with Plastic: The Digital Revolution in Buying and Borrowing*. MIT Press, 1999.



## ДОКУМЕНТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ОБ'ЄКТИ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

УДК 656.7

Карасьов Б. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено облікові й позаоблікові документи як об'єкти судово-економічної експертизи. Розглянуто критерії класифікації документації за якісними ознаками. Проаналізовано особливості вивчення експертом неофіційної облікової документації.

**Ключові слова:** документи, документація, облік, об'єкти, експерт-бухгалтер, ревизор, бухгалтерський облік, судово-економічна експертиза.

**Аннотация.** Исследованы учетные и внеучетные документы как объекты судебно-экономической экспертизы. Рассмотрены критерии классификации документации по качественным признакам. Проанализированы особенности изучения экспертом неофициальной учетной документации.

**Ключевые слова:** документы, документация, учет, объекты, эксперт-бухгалтер, ревизор, бухгалтерский учет, судебно-экономическая экспертиза.

**Annotation.** Studied accounting and anaccounting documents as objects of judicial and economic expertise. Considered criteria for classifying documents by attributes. The features of the study records of the informal expert.

**Keywords:** documents, records, accounting, facilities, expert accountant, auditor, judicial and economic expertise.

Бухгалтерський облік здійснює безперервне спостереження за різноманітними господарськими операціями та процесами, що відбуваються на підприємстві. Підставою для відображення інформації про здійснені господарські операції в бухгалтерському обліку є первинні документи. Вони забезпечують контроль за збереженням матеріальних цінностей і грошових коштів, мають юридичну силу за виникнення суперечок або висування претензій і позовів, є джерелом даних для прийняття управлінських рішень.

Питання визначення об'єкта судово-економічної експертизи досліджують Білуха М. Т., Камлик М. І., Мумінова-Савіна Г. Г., Понікаров В. Д., Рудницький В.С. та ін. Одні автори вважають, що об'єктом судово-економічної експертизи є господарські операції, відображені в документах бухгалтерського обліку, які стали об'єктом слідства і судового розгляду. Інші вважають, що об'єктом судово-економічної експертизи є документи бухгалтерського обліку, що є долученими до кримінальної справи. При визначенні об'єкта судово-економічної експертизи необхідно зазначити, що кожний напрям, залежно від цілей дослідження, може бути вірним. На основі проведеного аналізу вважаємо, що об'єктами судово-економічної експертизи є облікові та позаоблікові документи, докази й інші матеріали і предмети, що розглядають у справі, які мають пряме або непряме відношення до поставлених експертизою питань.

Метою написання статті є дослідження облікових та позаоблікових документів як об'єктів експертизи, критеріїв класифікації документації за якісними ознаками, а також визначення ролі неофіційної облікової інформації у судово-економічній експертизі.

Із точки зору судово-економічної експертизи під документом слід розуміти письмовий акт, що містить певні реквізити і відображає господарські операції й інші факти, із якими закон пов'язує настання економіко-правових наслідків.

У процесі господарської діяльності документи є носіями як економічної, так і юридичної інформації. Носіями економічної інформації вони стають, оскільки за допомогою документів здійснюються первинне спостереження й первинна реєстрація господарських операцій. Економічна інформація документа являє собою відомості про рух матеріальних цінностей і грошових коштів, тобто в документах відбито динаміку зміни власності. Носіями правової інформації документи стають, оскільки як матеріальні об'єкти вони містять відомості, що є необхідними для отримання вичерпного уявлення про здійснені операції та забезпечення їх доказової сили.

Зміст відображених у документах господарських операцій є дуже різноманітним. Для надання документу юридичної сили необхідною є повна характеристика здійсненої операції, тобто наявність певного переліку показників, що є властивими такому документу, – реквізитів. Аналіз свідчить про відсутність єдиного підходу до виявлення недоброякісних документів задля їх подальшого аналізу і визначення наслідків їх використання господа-

рюючим суб'єктом із точки зору сутності спотворення обліку й звітності в цілому. У процесі пошуку підроблених (недоброякісних) документів необхідно враховувати, що:

- у разі приховування слідів злочину в обліку підробку здійснюють, як правило, простим способом, а саме шляхом підгонки й інформаційної ув'язки даних у документах, візуально пов'язаних між собою;
- можуть бути складеними кілька взаємопов'язаних документів, що для взаємного ув'язки виправляють заднім числом;
- існують документи, захищені системою нумерації в прошнурованих журналах, що ускладнює приведення документальних даних до стану взаємопов'язаних: у такому разі можливі технічні підробки, тобто матеріальна фальсифікація, яка вимагає проведення криміналістичної експертизи [3].

У разі виявлення розриву ланцюга послідовного оформлення документів (відсутність одного або кількох взаємопов'язаних документів) постає питання про достовірність не тільки первинних документів, а й даних бухгалтерського обліку та бухгалтерської (фінансової) звітності. Водночас відсутність документів не означає, що їх взагалі не було. Документи може бути загублено, викрадено, знищено тощо.

Для класифікації документів за якісними ознаками (тобто для поділу їх на доброякісні й недоброякісні) підприємствам, ревізорам та експертам доцільно використовувати критерії доброякісності документів.

1. Формальний критерій. Будь-який доброякісний документ слід складати за певною формою, мають бути заповнені всі реквізити, починаючи з найменування господарюючого суб'єкта і закінчуючи підписами осіб, які оформляли і санкціонували цю господарську операцію. Одним із найгрубіших порушень, що негативно впливають на захисні функції бухгалтерського обліку, є інверсія, тобто складання взаємопов'язаних документів у зворотній послідовності.

2. Критерій законності. Відображена в документі господарська операція має бути законною за своїм змістом. Заборонено приймати до виконання й оформлення первинні документи за операціями, які суперечать чинному законодавству. Контроль за відповідністю здійснюваних господарських операцій законодавству України має забезпечувати головний бухгалтер.

3. Критерій дійсності. У документі має бути відображено зміст тієї господарської операції, для якої він був створений. До того ж відображати цей зміст необхідно в неспотвореному вигляді відносно обсягів, дати, осіб і сторін, які брали участь у господарській операції. Своєчасне й якісне оформлення первинних облікових документів, передача їх у встановлені терміни для відображення в бухгалтерському обліку, а також достовірність даних є обов'язком осіб, які склали та підписали ці документи.

4. Критерій реальності здійснюваних операцій. Первинні документи, що відповідають усім передбаченим вимогам, визнаються доброякісними, можуть бути прийняті до обліку і використані в судово-слідчій діяльності як письмові речові докази. Документи є недоброякісними, якщо не відповідають хоча б одному з перерахованих критеріїв. Саме в недоброякісних документах можна знайти ознаки допущених економічним суб'єктом помилок і відхилень від норм, значна частина яких може бути навіть класифікованою як зловживання персоналу або адміністрації.

Експертна практика свідчить, що багато фактів не знаходять відображення в документах або відображаються в них неправильно. Це випадки несанкціонованого руху грошей, цінних паперів, товарно-матеріальних цінностей тощо. Такі операції можуть відбуватися без оформлення документів, бути повністю або частково безтоварними або безгрошовими. Можливість установлення таких фактів через деякий час ускладнюється, тому відповідні матеріальні цінності можуть вилучатися за допомогою списання у витрати за завищеними нормами, використовуватися для виробництва неврахованої продукції тощо.

Експерт-бухгалтер, маючи матеріали бухгалтерського обліку для відповіді на поставлені питання, не повинен відмовлятися від використання інших даних, зокрема від застосування неофіційної облікової документації, тобто документації, яка не є офіційно встановленою для цього підприємства і не є відображеною в бухгалтерському обліку. Зазвичай неофіційні облікові документи фіксують економічні явища і складаються матеріально відповідальними й іншими особами за власною ініціативою.

Такі документи перебувають поза бухгалтерським контролем і самостійного доказового значення не мають. Але вони можуть бути успішно використані правоохоронними органами в процесі оцінювання виявлених фактів і визначення ступеня винності окремих працівників у допущених порушеннях і зловживаннях [2].

Дуже важливо, щоб експерту-бухгалтеру передавалися тільки ті матеріали, які дійсно є потрібними для всебічного вирішення питань експертизи. Вивчення зайвих матеріалів спричиняє невинуватиту витрату сил і засобів, подовжує терміни експертизи. На протигагу цьому безпідставне обмеження досліджуваних матеріалів може звузити можливості експертизи і спричинити її неповноту. Неповнота матеріалів, поданих експерту, зазвичай є результатом труднощів органів дізнання, слідчого, судді у визначенні обсягу й меж дослідження. У таких випадках представнику правоохоронних органів, який призначив експертизу, слід проконсультуватися з експертом-

бухгалтером. Неофіційна облікова документація має бути дослідженою експертом-бухгалтером у межах її кількості (обсягу), вилученою та долученою до справи.

Таким чином, облікові та позаоблікові документи є найважливішими джерелами інформації як об'єкти судово-економічної експертизи. Наведені критерії класифікації документації за якісними ознаками можуть бути використані на практиці задля оцінювання об'єктів судово-економічної експертизи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Понікаров В. Д.

**Література:** 1. Васильєва Е. А. Обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку господарюючого суб'єкта. *Економіка і підприємництво*. 2013. № 7 (36). С. 229–232. 2. Васильєва А. В. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємства. URL: <http://www.vtei.com.ua/images/VN/26.pdf>. 3. Волкова І. А. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2009. 84 с. 4. Понікаров В. Д., Кожушко О. В. Теоретические основы становления и развития судебно-экономической экспертизы в Украины. *Бізнес Інформ*. 2011. № 2 (2). С. 158–160. 5. Рева Д. С. Сучасні проблеми розвитку судово-економічної експертизи та шляхи їх вирішення. *Управління розвитком*. 2011. № 2. С. 223–225.

## АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

УДК 657.31

Карбан О. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено специфіку функціонування бюджетних організацій. Визначено й аргументовано значення аналізу кошторису бюджетних установ. Розглянуто етапи аналізу доходів і видатків бюджетних установ.

**Ключові слова:** установа, організація, бюджет, кошторис, бюджетна установа, доходи бюджетної установи, видатки бюджетної установи, аналіз кошторису бюджетної установи.

**Аннотация.** Исследована специфика функционирования бюджетных организаций. Определено и аргументировано значение анализа сметы бюджетных учреждений. Рассмотрены этапы анализа доходов и расходов бюджетных учреждений.

**Ключевые слова:** учреждение, организация, бюджет, смета, бюджетное учреждение, доходы бюджетного учреждения, расходы бюджетного учреждения, анализ сметы бюджетного учреждения.

**Annotation.** Studied the specifics of functioning of budgetary organizations. Defined and reasoned analysis estimates the value of public institutions. The stages of analysis of income and expenditure of public institutions.

**Keywords:** institution, organization, budget, estimate, budget organization, budget revenues agencies spending budget institution, analysis estimates the budgetary institutions.

У процесі аналізу доходів і видатків бюджетної установи необхідно передусім звернутися до проведення аналізу ефективності діяльності організації. У Бюджетному кодексі України бюджетні установи визначено як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, що є створеними ними в установленому порядку, які є повністю утримуваними за рахунок відповідно державного чи місцевого бюджету [1]. Відтак

важливим є питання розподілу бюджетних асигнувань, ефективного та цільового використання коштів, питання аналізу виконання кошторису, структури й динаміки видатків, а також дослідження фінансових результатів діяльності бюджетних установ.

Теоретичним і методологічним дослідженням питань аналізу діяльності бюджетних організацій займаються Скоморохова С. Ю., Лобачева І. Ф., Стадник В. В., Яришко О. В., Ткаченко Є. Ю., Гаврюкова А. Г. та інші науковці-економісти.

Метою написання статті є дослідження особливостей бюджетних організацій, а також методики аналізу доходів і видатків бюджетної установи.

Суб'єкти господарювання бюджетної сфери задовольняють соціальні, культурні й інші потреби суспільства шляхом фінансування їх діяльності за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм безповоротно. Відтак виникає об'єктивна необхідність ефективного управління рухом бюджетних коштів.

Основним завданням аналізу є повне та своєчасне відображення фінансово-господарських операцій із використання бюджетних коштів відповідно до їх цільового призначення, визначення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на отримання й використання фінансових результатів бюджетних установ [2].

Важливість аналізу надходжень і використання коштів за загальним і спеціальним фондами є визначуваною тим, що за його допомогою здійснюється контроль за правильністю їх утворення, а також вишукуються додаткові фінансові ресурси задля зміцнення матеріально-технічної бази установи [3].

Основними завданнями аналізу діяльності бюджетної установи є:

- оцінювання виконання кошторисних призначень;
- оцінювання виконання плану за основними показниками кожного виду надходжень за спеціальним і загальним фондами;
- розрахунок впливу факторів на відхилення за основними результативними показниками;
- розробка заходів щодо усунення виявлених у результаті аналізу недоліків і заходів щодо пошуку джерел утворення й ефективного використання коштів;
- контроль правильності утворення доходної й видаткової частини кошторису, перевірка своєчасності та повноти нарахування і перерахування податків до державного бюджету.

Джерелами інформації для аналізу є звіт про виконання кошторису доходів і витрат за спеціальними та загальними фондами, як індивідуальний (за кожним видом джерел), так і зведений; дані бухгалтерського обліку, ревізій і перевірок [4].

Аналіз доходів і видатків бюджетної установи починається з оцінювання структури та динаміки її фінансування з розбивкою на загальний і спеціальний фонди (рис. 1) [2; 5].

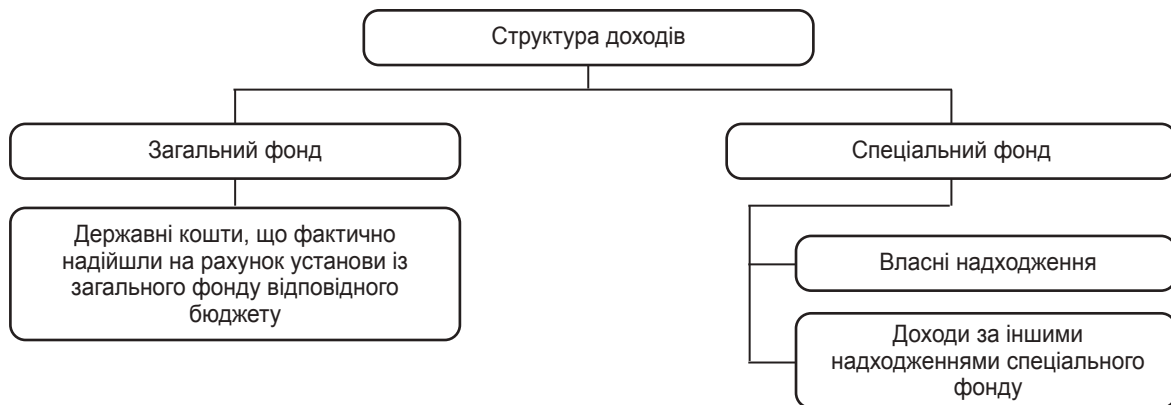


Рис. 1. Структура доходів підприємства

Оцінка динаміки загального обсягу фінансування характеризує обсяги діяльності установи та зростання чи зменшення її значення в загальній сукупності бюджетних установ по Україні, адже неефективні та менш значущі організації за ринкових умов поступово втрачають величину свого фінансування з бюджету з можливою повною заміною на приватний сектор.

Також аналізують касові та фактичні видатки. Касовими видатками вважають усі готівкові та безготівкові виплати, що є здійсненими з поточних чи реєстраційних рахунків. Основною задачею обліку касових видатків є забезпечення контролю за цільовим витрачанням бюджетних коштів відповідно до кошторисних асигнувань.



Фактичні видатки – це дійсні кінцеві видатки установи, що відображають фактичне виконання норм, затверджених кошторисом. Вони є показником кінцевого виконання кошторису установи, тому при виконанні планового обсягу робіт мають відповідати сумам асигнувань за кошторисом.

Етапи аналізу подамо у вигляді схеми (рис. 2) [2; 5].



Рис. 2. Етапи аналізу доходів і видатків бюджетної установи

Проведення параметричного аналізу дозволяє бюджетним установам обґрунтовано планувати статті кошторису.

Параметричний аналіз виконання кошторису установи проводять із урахуванням таких коефіцієнтів:

- забезпеченості фінансуванням одного працівника, що показує, які видатки планує понести установа щодо одного працівника;
- співвідношення видатків спеціального і загального фонду кошторису, що показує, скільки видатків спеціального фонду припадає на 1 грн видатків загального;
- співвідношення касових видатків до фактичних, що характеризує баланс між цими двома показниками.

Прогнозний аналіз є заключним етапом структурно-динамічного аналізу, оскільки їх показники є спільними, а прогноз здійснюється на базі вже обчислених даних. Для розробки прогнозу розраховують середнє арифметичне між показниками базисного та звітного років і порівнюють їх із темпами зростання кожного показника, що надає можливості робити припущення й прогнози.

Таким чином, необхідність здійснення аналізу в бюджетних організаціях є зумовленою передусім їх специфікою – фінансуванням за рахунок відповідного бюджету, неприбутковістю, невиробничою сферою діяльності. Аналіз кошторису бюджетних установ надає можливості оцінити ефективність витрачання бюджетних коштів. Він є необхідним для кількісної й якісної характеристики змін і відхилень від планових показників, що відбулися в установах, з'ясування їх причин, виявлення резервів і розробки заходів задля запобігання виявленим негативним тенденціям. Результати аналізу є важливим підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо планування, контролю й підвищення ефективності діяльності установи. Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі є вдосконалення аналізу доходів і видатків бюджетних установ із використанням економіко-математичних методів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. 2. Скоморохова С. Ю., Бондарчук С. А. Особливості аналізу доходів бюджетних установ. *Кримський економічний вісник*. 2012. Ч. 2. С. 218–221. 3. Лобачева І. Ф., Стадник В. В. Економічний аналіз як передумова формування, управління й контролю фінансової політики бюджетних установ // Перспективні питання світової науки. URL: [http://www.rusnauka.com/36\\_PVMN\\_2012/Economics/7\\_120496.doc.htm](http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/7_120496.doc.htm). 4. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2013. 85 с. 5. Джога Р. Т., Свірко С. В., Синельник Л. М. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 483 с. 6. Яришко О. В., Ткаченко Є. Ю. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних організацій. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1 (3). С. 174–180. 7. Гаврюкова А. Г. Аналітичний огляд стосовно виконання кошторису на утримання бюджетної установи. *Управління розвитком*. 2013. № 17. С. 81–84.

---

## ANTI-CRISIS PROGRAM IMPROVEMENT FOR ADVERTISING AGENCY

УДК 338.124.4

**Kasyanenko D. B.**

The 4th year student  
of the Faculty of Management and Marketing of S. Kuznets KNUE

**Annotation.** Studied issues of improving anti-crisis program for example advertising agency. The essence of the concepts of «crisis», «crisis management», «anti-crisis program», «advertising agency». The process of improving the anti-crisis program in the modern enterprise.

**Keywords:** economics, business, organization, program, crisis, crisis management, crisis program, crisis management, advertising agency.

**Анотація.** Досліджено проблемні питання вдосконалення антикризової програми на прикладі рекламного агентства. Визначено сутність понять «криза», «антикризове управління», «антикризова програма», «рекламне агентство». Розглянуто процес удосконалення антикризової програми на сучасному підприємстві.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, організація, програма, криза, кризовий менеджмент, антикризова програма, антикризове управління, рекламне агентство.

**Аннотация.** Исследованы проблемные вопросы совершенствования антикризисной программы на примере рекламного агентства. Определена сущность понятий «кризис», «антикризисное управление», «антикризисная программа», «рекламное агентство». Рассмотрен процесс совершенствования антикризисной программы на предприятии.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, организация, программа, кризис, кризис-менеджмент, антикризисная программа, антикризисное управление, рекламное агентство.

Winston Churchill, eminent British statesman and politician, said that any crisis is a new opportunity, and he is absolutely right in this. Each company during its existence is experiencing an economic crisis and has a number of specific measures to prevent it. At the same time the more flexible company will respond on crises situation, the faster it will solve the problem. Each time the method of solution is improved.



In terms of crisis management crisis is both the termination of the normal process, and unforeseen events that threaten the stability of the enterprise, and the sudden serious accident, that have the potential to damage or even destroy a company's reputation.

The problem of today's creation and improvement of an anti-crises program was studied by many researchers such as Mitroff I., Redzhester M., Patterson B., Lister K., Duncan M.

The goal of this article is to justify improvements of an anti-crises program on the advertising agency.

Redzhester M., one of the leading experts in the field of crisis management, gives the following definition: «The crisis is an event, through the fault of which the company gets to the center of not always benevolent attention of the media and other external audiences, including shareholders, trade union organizations, movements to protect the environment, which, for one reason or another, legitimately interested in the actions of the organization» [3].

In turn Duncan pointed out that the preparation of anti-crisis plan should begin with the identification of potential crises. The plan is developed in accordance with the peculiarities of the organization, its staff and facilities [1].

The standard anti-crises plan contains the following actions:

- Decreasing costs for production;
- Staff reducing;
- Searching for new suppliers;
- Sales promotion.

I would improve a plan to overcome the crisis situation in the following areas: innovation, sales promotion activities, the searching for new suppliers, which is considered and shown in the tab. 1 [1].

Every area should be considered in detail. Service innovations can be implemented much faster than the innovative products, so they are more effective in overcoming the crisis. For example, innovation may be to create a package of services that were previously sold separately, but now they are available for a fixed price. This solution is easy to implement. A comprehensive solution to the problem with a single supplier is much easier, safer and more efficient for customers. For example, before the client makes an order, the company can provide a variation of making the design of 5-6 units of product. The package is offered at a fixed price, which is composed of such different components as the size of the product and the location. The customers should be informed properly about such innovative proposals. There is a possible release of the brochure.

Table 1

**Measures for improving anti-crises program**

| The name to improving the scope of activities | Measures for improving                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Innovations implementation                    | – innovative service offerings;                                                                                                                                                                                |
|                                               | – expansion of the service sector (the production and installation of new types of outdoor advertising);                                                                                                       |
|                                               | – the use of new equipment for large format printing                                                                                                                                                           |
| Sales promotions                              | – analysis of sales approach;                                                                                                                                                                                  |
|                                               | – analysis of competitors;                                                                                                                                                                                     |
|                                               | – decreasing of prices for services;                                                                                                                                                                           |
|                                               | – customer loyalty study needs to take into account the wishes and proposals of customers to manage the company's sales: well-chosen distribution channels, the number of channels within the channel members; |
|                                               | – to plan, motivate, control the channel members;                                                                                                                                                              |
|                                               | – to vary pricing depending on the market situation;                                                                                                                                                           |
|                                               | – the creation of image and reputation (online reviews, customer recommendations)                                                                                                                              |
| Searching for new suppliers                   | – organization of tenders;                                                                                                                                                                                     |
|                                               | – study of promotional materials (branded catalogs, advertisements in the media etc.);                                                                                                                         |
|                                               | – visiting fairs and exhibitions                                                                                                                                                                               |

Therefore you can effectively introduce new service offerings your target group directly, without loss of time and money.

Very often advertising agencies, working with outdoor advertising segment, offer enough standardized set of services. Therefore, in order to achieve a competitive advantage and increase the level of sales, you must offer something new that will interest the customer. There is the list of the most popular modern new products of outdoor advertising, which is already widely used all over the world, which are shown in the tab. 2 [1].

Table 2

**The most popular modern new products of outdoor advertising**

| <b>Name of the advertising</b> | <b>Description</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pillar                         | It is a triangular advertising stand with internal illumination, which has three advertising surface. Pillar looks well with the architectural appearance of the city, made a high-tech level and therefore is actively installed in the central and historic parts of cities. Due to the periodic change of the dynamic image Pillar perfectly attracts attention                                                                                                                                                                                   |
| Roller screen                  | It is an advertising and information system, which is demonstrated as a light box with a powerful internal illumination, in which advertising images are rewound from one shaft to another. Automatic image change is due to the two electric motors, which lead to the movement of the shafts. Each image demonstrates a certain specified time settings                                                                                                                                                                                            |
| Blacklight                     | This is an advertising stand with internal illumination. The image is made in a transparent banner fabric that is fastened by means of tensioning system. Accessories, including lighting equipment, are located inside the casing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Panel-mounting brackets        | It is a double-sided media with interior lighting, mounted on the rack. This media is made of acrylic glass or polycarbonate, the elements of the power rack-aluminum alloy that provides a full guarantee against corrosion and the possibility of long-term exploitation in difficult climatic conditions. The panel-mounting brackets may not have lights. The advantages of the panel bracket are an excellent survey ability design and the presence of two advertising fields on one media                                                     |
| 3D advertising on billboards   | The main advantage of three-dimensional image is the originality and singularity. As a result you can attract the maximum attention to the advertised product. By placing a 3D billboard is possible to obtain the widest possible coverage of the audience. Modern methods of making 3D-advertising allow applying long-lasting images that can be combined with bulk installations, thus creating different interesting art-objects, which surely will be talking not just only by ordinary passers-by or bloggers, but also by the official media |
| Graffiti advertising           | Graffiti advertising is a fresh and bright solution to advertising problems in the promotion and provision of services of an advertising agency. Graffiti advertising attracts attention with its originality and creates a positive brand image in the eyes of the consumer. Attracting famous artists to sketch design and implementation of the application, it can be created the way to combine art and commercial information in advertising                                                                                                   |

Based on the information from the table it is obviously that there are a lot of new types of advertising, which are suitable for client audience.

Starting from the invention and further improve of such method of large format printing as UV-printing started to become very popular. It is fully natural, since this type of printing offers customers performance of works on drawing images with virtually no restrictions on the various types of surfaces. Through the development of UV-printing, the new areas of activity were invented in the market of printed materials, namely printing on different surfaces, starting from wood, glass, and finishing with ceramics.

The main property of a UV-solvent ink is easy to understand without the knowledge of their chemical composition: liquid inks are almost instantaneously hardened when exposed to UV. Moreover, the transition to the solid state is not associated with evaporation or soaking fluid (water, oil or an organic solvent) in the base. They have just become solid.

The UV inks have a lot of advantages. They do not emit any volatiles therefore are environmentally friendly. The print heads become clogged less than that of solvent-based ink, because the UV inks are not dried by it selves – this process requires appropriate radiation. But most importantly they can be printed on paper, fabric, vinyl, metal, glass. UV inks are not absorbed into the material; therefore the mechanical strength of the paint layer depends on the adhesion surface [4].

To succeed in increasing sales volume, it is necessary to treat sales as a complex process that provides many opportunities to improve (but it also creates a lot of pitfalls). The increase in sales volume by at least 20 percent depends on how well you learn those recommendations. Always, when the deal breaks down, you need to carefully analyze the situation, for whatever reason, it did not take place.

Analysis of competition is a constant comparison of the different characteristics of their own businesses with those of its competitors. It is necessary to do so that the appearance of your ads different from the ads of your competitors, and then to maintain the style its own permanent advertising.

Summing up all the steps listed above it will be possible to achieve increased sales and the withdrawal of the company from the crisis, which reduces the number of customers and increased purchasing costs.

*Supervisor – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor Mazorenko O. V.*

**Literature:** 1. Duncan M. Crises Communication. *Credit Union Management*. 1990, Mar. P. 12–13. 2. Егина Е. Инновация в рекламном бизнесе // Школа рекламиста. URL: <http://www.advertiser-school.ru/advertising-theory/innovations-in-advertising.html>. 3. Виды кризисов. URL: <http://uchebnik.online/upravlenie-personalom-uch/vidyi>. 4. Виды рекламных носителей // Надежное размещение. URL: [http://www.6na3krsk.ru/vidy\\_nositeley/](http://www.6na3krsk.ru/vidy_nositeley/). 5. Неоди-

зайн: рекламные щиты, наружная реклама. URL: <http://neodizain.com/>. 6. Печать по стеклу // Бронепленка. URL: <http://broneplanka.biz/pechat-po-steklu/>.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 339.15.054.22:334.723

Катіба В. В.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Узагальнено теоретичні аспекти управління ефективною діяльністю торговельних підприємств. Визначено структуру економічного механізму й сутність формування методичних підходів до оцінювання ефективності функціонування підприємств торгівлі.

**Ключові слова:** організація, підприємство, торгівля, фінанси, фінансові результати, економічний механізм, фінансові ресурси, торговельне підприємство.

**Аннотация.** Обобщены теоретические аспекты управления эффективной деятельностью торговых предприятий. Определена структура экономического механизма и сущность формирования методических подходов к оценке эффективности функционирования предприятий торговли.

**Ключевые слова:** организация, предприятие, торговля, финансы, финансовые результаты, экономический механизм, финансовые ресурсы, торговое предприятие.

**Annotation.** Theoretical aspects of effective activities of commercial enterprises. The structure and nature of the economic mechanism of formation of methodological approaches to the assessment of the efficiency of the trade.

**Keywords:** organization, enterprise, trade, finance, financial, economic mechanism, financial resources, trading company.

За умов ринкової економіки метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що працює за принципами самофінансування, є отримання прибутку в обсязі, достатньому для подальшого розвитку. Фінансові результати діяльності торговельних підприємств залежать від наявності й ефективності використання фінансових ресурсів, які забезпечують життєдіяльність підприємства. Тому саме фінансові результати є як відправним моментом, так і кінцевим результатом діяльності торговельного підприємства [1].

Ефективна діяльність торговельного підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах, що є спрямованою передусім на забезпечення економічного зростання й підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, багато в чому залежить від структури економічного механізму управління його функціонування.

Теоретичні аспекти ефективності діяльності торговельних підприємств досліджують Борисов А., Бланк І., Манько С., Туган-Барановський М., Ковальов В., Тютюнник Ю., Лишиленко О., Савицька Г. та ін. Тим не менш, питання вдосконалення економічного механізму управління ефективністю функціонування торговельного підприємства залишається дискусійним і підлягає подальшому дослідженню.

Метою написання статті є узагальнення теоретичних аспектів управління ефективною діяльністю торговельних підприємств.

Економічна ефективність торговельного підприємства – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності суб'єкта господарювання як економічної системи та надає комплексну оцінку раціональності ви-



користання його ресурсного потенціалу, при цьому відображає співвідношення показників ефекту (результату) та витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на його досягнення за певний період часу [2].

Економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств торгівлі відображає оптимальну сукупність форм, методів, засобів і функцій управління, що формується через економічні важелі, які враховують основні фактори внутрішнього й зовнішнього середовища, та є спрямованими на досягнення максимального економічного ефекту діяльності торговельного підприємства з урахуванням фактичних параметрів його функціонування.

Формування методичних підходів до оцінювання ефективності функціонування підприємств торгівлі є визначуваним із урахуванням загальних напрямів, за якими визначають ефективність:

- оцінювання ефективності торговельного підприємства з урахуванням стратегічного аспекту функціонування, спрямованого на забезпечення оптимальної стратегії управління ресурсним потенціалом підприємства, до якого належить комплексне оцінювання ефективності використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів підприємства;
- дослідження ефективності підприємства задля визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування: при цьому портфельні інвестори, як правило, задовольняються фінансовими показниками ефективності, а стратегічних здебільшого цікавить комплексне її оцінювання;
- аналіз ефективності підприємства на макрорівні з боку держави, адже за ринкових умов торговельні підприємства відіграють важливу соціальну й економічну роль на макрорівні та є вагомим складовою розвитку економіки держави в цілому [3].

Необхідною умовою побудови економічного механізму управління ефективністю діяльності підприємств торгівлі є вдосконалення механізму комплексного оцінювання ефективності функціонування торговельних підприємств із урахуванням системного підходу, до якого належить проведення техніко-економічного, фінансово-економічного, соціально-економічного та інтегрального оцінювання ефективності функціонування торговельних підприємств. При цьому важливим є не лише оцінювання ефективності функціонування суб'єкта господарювання за певний період часу, але і розробка багатоваріантних моделей розвитку економічного потенціалу торговельного підприємства за різних параметрів його діяльності [4].

Методологічний підхід до визначення ефективності діяльності торговельного підприємства залишається загальновідомим: результати діяльності порівнюють із витратами або ресурсами, що його забезпечують.

Фактичне визначення ефективності діяльності підприємства полягає в оцінюванні її результатів. Такими результатами можуть бути обсяги товарообігу в натуральному чи вартісному виразі та прибуток. Але ж сам по собі цей результат не надає можливості зробити висновки про ефективність або неефективність роботи торговельного підприємства, оскільки невідомо, якою ціною його отримано. Відтак для отримання об'єктивної оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства необхідно враховувати оцінку тих витрат або ресурсів, що надали можливість одержати ті чи інші результати. Очевидно, що показники ефективності мають бути відносними величинами.

Основними принципами розробки показників для характеристики ефективності функціонування підприємств є:

- найповніше відображення досягнутих результатів;
- кількісне вимірювання показників оцінювання;
- забезпеченість показників інформацією, статистичною та бухгалтерською звітністю;
- чіткість методичних підходів до розрахунку;
- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;
- виконання критеріальної функції в межах визначення правил інтерпретації значень;
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності діяльності [5].

Важливе значення для розкриття сутності категорії «ефективність» має встановлення критеріїв її оцінювання, однак серед економістів у цьому питанні немає однастайності. У процесі формування економічного механізму управління ефективністю діяльності торговельного підприємства виникають труднощі в побудові єдиного показника оцінювання ефективності його функціонування. Із урахуванням практичних аспектів діяльності торговельного підприємства виникає необхідність у розробці сукупності якісних і кількісних показників ефективності діяльності торговельної системи взагалі та окремих її рівнів, які б забезпечували найдостовірнішу оцінку ефективності діяльності підприємства з позицій комплексного та системного підходу [6].



Важливим етапом економічного діагностування діяльності торговельного підприємства є побудова комплексної системи оцінювання кількісних та якісних параметрів діяльності, що передбачає застосування таких методів: кількісного аналізу основних показників функціонування підприємства; синтезу та комплексного підходу; аналізу ієрархій його діяльності та використання структурно-функціонального підходу; економічного прогнозування тощо [7].

Відтак у процесі формування системи показників ефективності діяльності торговельного підприємства необхідно дотримуватися єдиних принципів, що надасть можливості застосовувати показники ефективності при побудові економічного механізму управління ефективністю функціонування торговельних підприємств, а також використовувати ці показники для виявлення резервів підвищення результативності всіх видів діяльності.

Таким чином, ефективність фінансово-господарської діяльності торговельного підприємства характеризується відповідною кількістю показників оцінки, що узагальнюють численні первинні показники за ступенем їх важливості й впливовості на складові ефективності – результати і витрати.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

---

**Література:** 1. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч посіб. Полтава: РВВ ПДАА, 2014. 406 с. 2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с. 3. Манько С. О. Оцінка показників фінансової звітності торгового підприємства. *Бухгалтерський учет*. 2012. № 6. С. 452–454. 4. Лишилєнко О. В. Бухгалтерський облік: підручник. Київ: Центр навч. літ., 2009. 632 с. 5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2011. 536 с. 6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. М.: Финансы и статистика, 1997. 512 с. 7. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев: Ника-Центр; Эльга-Н, 2001. 512 с.



## МОТИВАЦІЙНИЙ АУДИТ, ЙОГО СКЛАДОВІ ТА ЗНАЧЕННЯ

УДК 336.225. 674:331.101.3

Катькало І. В.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність, етапи й складові мотиваційного аудиту, а також значення його застосування на підприємстві. Доведено, що використання мотиваційного аудиту надає можливості виявити переваги й недоліки системи мотивації.

**Ключові слова:** організація, підприємство, мотивація, аудит, мотиваційний аудит, переваги системи мотивації, недоліки системи мотивації.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность, этапы и составляющие мотивационного аудита, а также значение его применения на предприятии. Доказано, что использование мотивационного аудита помогает выявить преимущества и недостатки системы мотивации.

**Ключевые слова:** организация, предприятие, мотивация, аудит, мотивационный аудит, преимущества системы мотивации, недостатки системы мотивации.

**Annotation.** The essence, the steps and motivational components of the audit, as well as the value of its application in the enterprise. It is proved that the use of motivational audit allows you to identify the advantages and disadvantages of the system of motivation.

**Keywords:** organization, company, motivation, auditing, motivational audit, benefits of the incentive system, incentive system deficiencies.

Нині кожний керівник організації прагне максимально ефективно використовувати всі наявні ресурси для досягнення високого рівня конкурентоспроможності виготовлюваної продукції або наданих послуг.

На підприємствах найчастіше застосовують грошове стимулювання, але якщо не брати до уваги нематеріальні потреби, то недостатнє їх задоволення може спричинити зниження продуктивності праці.

Щоб визначитися із вибором найбільш доцільного для застосування виду мотивації, використовують мотиваційний аудит, до якого належать:

- оцінювання ефективності наявної на підприємстві системи управління мотивацією;
- визначення відповідності системи управління мотивацією;
- рекомендації щодо необхідної перебудови системи мотивації;
- розробка системи стимулювання персоналу стосовно нових цілей;
- оцінювання відповідності системи мотивації цілям підприємства;
- оптимізація витрат на управління мотивацією персоналу;
- оцінювання мотиваційного потенціалу персоналу;
- створення основи для поліпшення системи мотивації;
- оцінювання обсягів ресурсів, що є необхідними для зміни системи мотивації.

Зрозуміло, що цілі мотиваційного аудиту залежать від цілей керівника, особливостей роботи підприємства, а також стану ринку праці.

У процесі проведення мотиваційного аудиту здійснюють:

- оцінювання поточної стратегії підприємства щодо мотивації персоналу;
- оцінювання системи мотивації персоналу та взаємозв'язків між процедурами;
- аналіз моделі системи стимулювання на основі документації;
- оцінювання чіткості здійснення стимулюючих впливів вищим керівництвом;
- діагностування системи мотивації на рівні лінійних керівників;
- оцінювання мотиваційного потенціалу персоналу організації;
- діагностування мотиваційних потреб працівників;
- визначення актуальних базових потреб;
- оцінювання областей демотивації, що потребують оперативного втручання;
- визначення відповідності:
- діючої системи мотивації стратегії організації;
- діючої системи мотивації цілям організації;
- діючої системи мотивації мотивам працівників;
- витрат на мотивацію отриманому ефекту;
- навичок керівників з управління мотивацією очікуванням працівників.

За результатами оцінювання складають рекомендації щодо зміни стратегії, структури та процедур мотивації персоналу.

Структуру мотиваційного аудиту подано на рис. 1 [1].

Для того щоб провести мотиваційний аудит, необхідно дотримуватися послідовності дій.

1. Уточнення стратегічних і тактичних цілей організації, збір формалізованих і неформалізованих стимулів, проведення діагностування потреб і мотивів різних категорій працівників.

2. Перевірка відповідності стимулів цілям організації та мотивам працівників, оцінювання співвідношення матеріальних і нематеріальних стимулів, уточнення ефекту від використання негативних і позитивних стимулів, визначення ефекту від управління мотивацією у співставленні із витратами.

3. Розробка рекомендації або програми змін відповідно до чинної системи стимулювання із урахуванням структури виявлених мотивів працівників, а також ефективності застосовуваних у організації стимулів.

Щоб провести мотиваційний аудит, необхідно враховувати:

– відповідність системи стимулювання цілям організації, потребам працівників, інформованості працівників про систему стимулювання, співвідношенню матеріального й нематеріального стимулювання, ефекту використання негативних стимулів.

Методами проведення мотиваційного аудиту можуть бути:

- постановочні, експертні, структуровані інтерв'ю;
- аналіз чинної документації;
- спостереження за роботою керівників;
- анкетування й тестування персоналу;
- формалізований опис процедур;
- статистичні методи обробки [1].

Для різних рівнів управління, а також службовців і робітників доцільно використовувати різні набори методик. Крім того, на підприємствах різного профілю і з різною корпоративною культурою методики для однієї і тієї ж категорії персоналу можуть істотно відрізнятися.

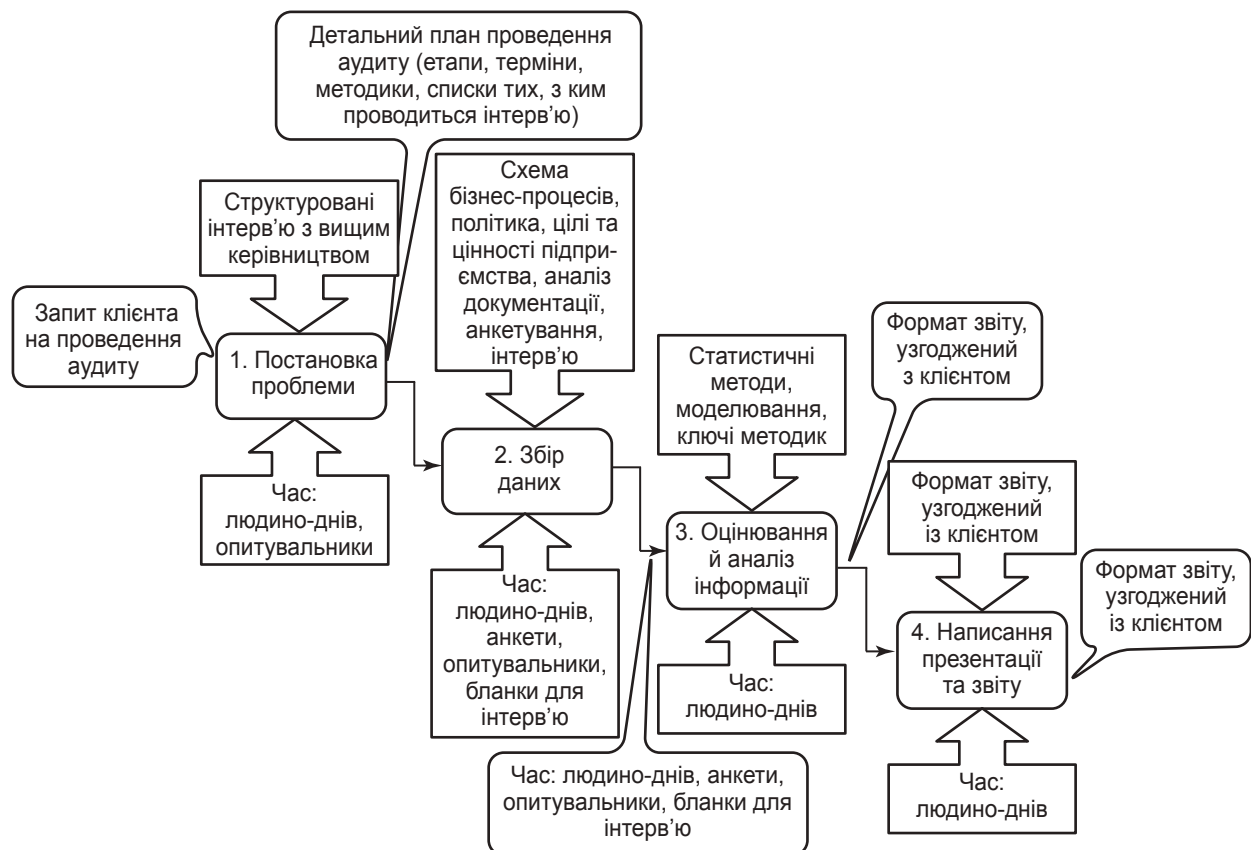


Рис. 1. Структура мотиваційного аудиту

Доцільною є чітка послідовність застосування методів.

1. Інтерв'ю із керівниками (уточнення принципів системи стимулювання, цілей організації, принципів системи стимулювання, вивчення потрібної для аналізу й оцінювання документації). Результатом інтерв'ю є план-графік запровадження заходів мотиваційного аудиту.

2. Аналіз документів (розпорядчих, нормативних, організаційних наказів, положень, розпоряджень, інструкцій, планів, усіх видів корпоративної періодики).

3. Після цього проводять опитування й анкетування персоналу організації задля вивчення його мотиваційного потенціалу й причин наявності демотивації.

4. Оцінювання моделі системи мотивації на відповідність стратегічним цілям організації (виявляють переваги й недоліки у процедурах управління мотивацією). Результатом такого аналізу є перелік рекомендованих змін у системі стимулювання [2].

Якщо за результатами опитування й анкетування більшість персоналу виявляються невдоволеними чинною системою мотивації, необхідно розробляти нову систему стимулювання.

Оцінювання мотиваційного потенціалу є здійснюваним шляхом проведення оцінювальних заходів, результатами яких є:

- підвищення ефективності вирішення питань наймання, розстановки та внутрішніх переміщень, формування робочих команд;
- прогнозування трудової поведінки працівників;
- прийняття рішень щодо вибору форм і методів навчання і підвищення кваліфікації персоналу;
- визначення кар'єрної орієнтації різних груп персоналу, розробка й організація виконання індивідуальних планів кар'єрного розвитку;
- планування заходів щодо здійснення стимулюючих впливів;
- оптимізація взаємодії всередині організації та між підрозділами.

Як оцінити ефективність мотиваційного аудиту? Як правило, складно визначити ефект від управління мотивацією, оскільки багато змін у цій сфері відбуваються паралельно із запровадженням нової техніки, зростанням попиту на ринку тощо. Але правильно підібрані умови можуть продемонструвати очевидний ефект.

Таким чином, мотиваційним аудитом є процес збирання інформації про потреби, мотиви працівників і використовувати на підприємстві засоби системи мотивації, їх оцінювання задля визначення відповідності, що є основою розробки заходів підвищення взаємозв'язку між мотивами працюючих і системою мотивації й удосконалення системи управління мотивацією персоналу. Задля підвищення ефективності управління мотивацією персоналу слід переконатися, що в системі мотивування окремі частини не суперечать одна одній. Для цього й використовують мотиваційний аудит, що допомагає визначитися у виборі виду мотивації для застосування.

Науковий керівник – викладач Котляревська К. Ю.

---

**Література:** 1. Олехнович М. О. Модель побуждения к деятельности // Ананьевские чтения: Б. Г. Ананьев и комплексные исследования человека в психологии: материалы научно-практической конференции «Ананьевские чтения-2003»/под общ. ред. Л. А. Цветковой, Л. А. Головей. СПб.: СПУ, 2003. С. 154–156. 2. Олехнович М. О., Бурмистров А. Н. Разработка системы нематериального стимулирования: учеб.-метод. пособие. СПб.: Решение: учебное видео, 2003. С. 21–34. 3. Адова И. Б. Управление вознаграждением персонала организации: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Томск, 2010. 465 с.

## ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ

УДК 311.313

Клокова О. В.

Студент 1 курсу  
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність інфляції та основні причини виникнення, а також наслідки та її вплив на всі сфери життєдіяльності. Проаналізовано основні засоби антимонопольної політики.

**Ключові слова:** економіка, промисловість, інфляція, причини виникнення інфляції, наслідки інфляції, антимонопольна політика, антиінфляційна політика.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность инфляции и основные причины, а также последствия и ее влияние на все сферы жизнедеятельности. Проанализированы основные методы антимонопольной политики.

**Ключевые слова:** экономика, промышленность, инфляция, причины возникновения инфляции, последствия инфляции, антимонопольная политика, антиинфляционная политика.



**Annotation.** The essence of inflation and basic ppychyny and its consequences and effects on all sfepe vital activity. Analyzed the main methods of antitrust policy.

**Keywords:** economy, industry, inflation, causes occurrence of inflation, effects of inflation, competition policy, anti-inflationary policy.

Інфляція існує чи не в кожній країні світу, у тому числі, на жаль, і в Україні. Після здобуття незалежності нашої країні потрібно вчитися самостійно управляти економічними процесами. Надалі це допоможе зменшити вплив інфляції та багатьох інших негативних для економіки України факторів.

Метою написання статті є дослідження причин виникнення інфляції, антиінфляційної політики й шляхів її ефективного запровадження.

Питання інфляції є одними з найгостріших серед проблем національної економіки. Дослідженням причин виникнення інфляції та шляхів боротьби з нею займаються Гальчинський А., Геець В., Дзюблюк О., Костіна Н., Мельник О., Найдюнов В., Петрик О., Савлук М., Чернявський О. та ін.

Тривале зростання загального рівня цін, або ж знецінення грошей, що є спричиненим диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу, називають інфляцією. Важливими характеристиками інфляції є кількість товарів, ціна на які зростає, і термін зростання цін. Ці характеристики допомагають відрізнити відносне зростання цін від інфляції. За відносного зростання ціни на певні товари чи послуги зростають значно швидше за інші (наприклад на нафту). Зростання цін у одному періоді та відсутність або досить слабке зростання надалі не є інфляцією [1].

Окрім зростання пропозиції грошей, існує досить багато причин виникнення та розвитку інфляційних процесів. Серед них найвпливовішими для України є перебільшена пропозиція грошей; лімітування пропозиції; надмірний споживчий попит у економіці, причиною якого можуть бути надто м'які кредитні умови; недосконалість податкової системи; монополізація виробництва; занадто висока емісія паперових грошей; мілітаризація економіки, що відволікає значну частину ресурсів у оборонну промисловість і призводить до дефіциту вироблених товарів народного споживання [2].

Більшість причин інфляційних процесів мають місце в Україні. Прямим свідченням тому є індекси інфляції в Україні за 2000–2016 рр. (рис. 1) [3]. Найбільша інфляція спостерігалася в 2014 р. та в 2015 р. Національний банк України пояснив це реалізацією накопичених за останні роки макроекономічних дисбалансів, що й призвело до стрімкого зростання інфляції в 2014 р. – до 24,9 %. Це було зумовлено девальвацією гривні за умов зниження валютних надходжень і наростання панічних настроїв через воєнний конфлікт на сході України; вагомою адміністративною складовою інфляції через старт процесу доведення тарифів у сфері житлово-комунального господарства до рівня покриття їх собівартості [3].

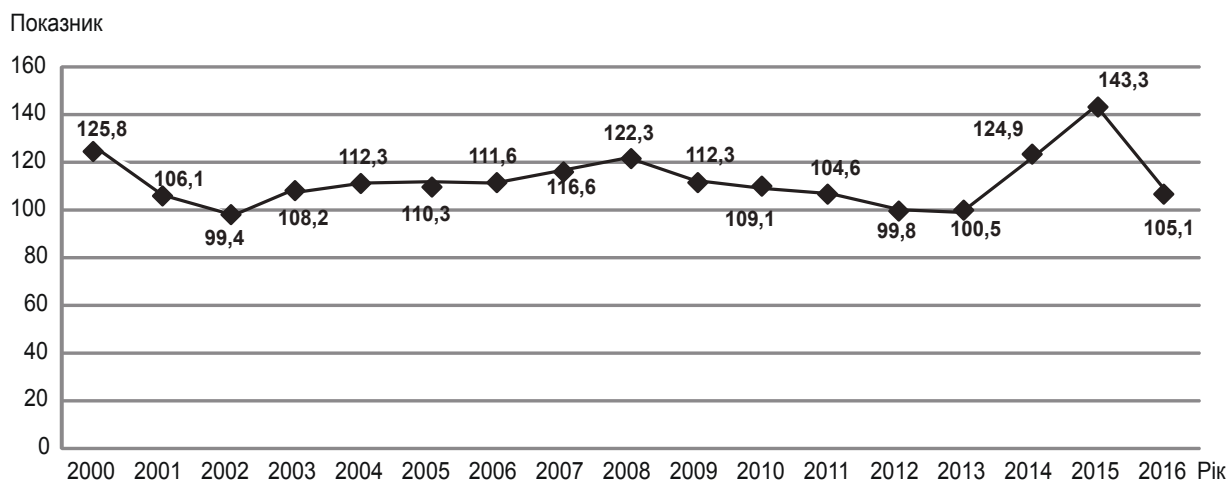


Рис. 1. Індекси інфляції в Україні, 2000–2016 рр.

Основними негативними наслідками інфляції є падіння рівня життя населення. Відбувається також погіршення очікувань щодо майбутньої макроекономічної ситуації, що зумовлює в тому числі зниження ділової активності. За умов суттєвої інфляції зростає розрив у реальних доходах між видами соціальних груп, погіршується становище осіб із фіксованим доходом.

У політичному плані інфляція спричиняє громадське невдоволення владою. Так, прагнення державних органів одержати за допомогою емісії додаткові засоби для вирішення невідкладних завдань найчастіше лише прискорює інфляцію. Падає довіра до діяльності українського уряду, до запланованих програм і реформ.

Узагальненим наслідком інфляції для України є падіння курсу національної валюти відносно валют країн, де інфляція відсутня чи відбувається нижчими темпами. Падіння курсу спричиняє зниження купівельної сили грошей на внутрішньому ринку. У разі спроб держави втрутитися у зовнішньоекономічні та валютні відносини виникають розбіжності між офіційним і ринковим курсом валюти, формується кілька ринкових курсів тощо. Усі ці явища дезорганізують зовнішньоекономічні зв'язки, привносять до них відчутний спекулятивний елемент, стримують приплив іноземного капіталу, погіршують платіжний баланс країни, її валютний стан, підривають позиції на світовому ринку [4].

Найбільш руйнівний вплив інфляція має в економіці.

1. Інфляція руйнує нормальні господарські зв'язки, посилює хаос і диспропорції в економіці, дезорганізує інвестиційний процес, оскільки за нестримного зростання цін мета виробництва може бути досягнута і без зростання виробництва [5].

2. Капітали переливаються зі сфери виробництва до сфери обігу, передусім у спекулятивні комерційні структури, де вони швидше обертаються і приносять величезні прибутки, а також переміщуються за кордон у пошуках прибутковішого застосування й гарантованого прибутку.

3. Порушується нормальне функціонування кредитно-грошової системи. Знецінення грошей підриває стимули до нагромадження їх, породжуючи таке явище як «втеча від грошей», коли підприємці й населення віддають перевагу вкладанню грошових заощаджень у товари, нерухомість та інші матеріальні цінності. Інфляція сприяє розриву кредитних угод, бо надавати довгострокові кредити під невеликі проценти є не вигідним, оскільки кредитор доведеться отримувати борги в знецінених грошах [4].

4. Поступово згортаються товарно-грошові відносини й розширюється прямий продуктообмін на основі бартерних угод. Це призводить до втрати грошима своїх економічних функцій, і відносини обміну повертаються назад – до простої, або випадкової, форми вартості.

5. Інфляція негативно впливає на міжнародний економічний і валютно-кредитний стан країни. Вона підриває конкурентоспроможність і експорт вітчизняних товарів, водночас стимулює імпорт товарів з-за кордону, оскільки на внутрішньому ринку вони продаються за вищими цінами. Інфляція стримує надходження іноземного капіталу, знижує офіційний і ринковий курси національної валюти через її знецінення [5].

Інфляція є руйнівною для України, тому для її упередження держава проводить антиінфляційну політику, що передбачає запровадження тактичних заходів щодо зниження рівня наявної інфляції та стратегічних заходів, що є спрямованими на недопущення інфляції у тривалій перспективі.

Для упередження та зменшення рівня інфляції в Україні потрібно збільшити виробництво та наситити ринок товарами; обмежити емісію грошей; подолати дефіцит державного бюджету; стимулювати нагромадження та інвестиції; проводити обґрунтовану кредитну політику; приватизацію та стимулювання розвитку середнього й малого бізнесу; збільшити безготівковий обіг, що зумовлюватиме широке запровадження електронної системи розрахунків; регулювати валютний курс; розвивати ринок цінних паперів [5].

Саме від реалізації цих та інших заходів залежить успішний, без інфляції розвиток країни. Потрібно передусім подолати дефіцит державного бюджету та стимулювати розвиток середнього й малого бізнесу в Україні. Заходи щодо оздоровлення фінансової ситуації в Україні матимуть позитивні результати лише за умови початкового, обов'язкового й суттєвого оздоровлення фінансів базової ланки економіки – фінансів підприємств та організацій, ефективного стимулювання ділової активності та підприємництва, виробничого процесу. Україна має не лише стабілізувати фінансову ситуацію в країні, але й забезпечити умови для управління факторами впливу на інфляцію, що допоможе їй посісти належне місце серед економічно й соціально розвинених країн Європи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пивавар І. В.

---

**Література:** 1. Ковальчук Т., Коваль М. Основні чинники інфляції в Україні. *Економіка України*. 1996. № 3. С. 31–41. 2. Гайдучкий П. Інфляція: зовнішні і внутрішні виклики. *Урядовий кур'єр*. 2007. № 244. 3. Інфляція в Україні: минуле, сьогодення та майбутнє. URL: <http://voxukraine.org/2016/01/02/the-voxukraine-reading-list-best-of-2015-ua/>. 4. Попов О. Є., Легостаєва О. О. Організація матеріально-технічного забезпечення механізму управління корпоративним розвитком. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 312–316. 5. Інфляція в Україні // РБК-Україна. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/tag/inflyatsiya-27032015>.

## FORMATION OF THE CORPORATE IMAGE

UDC 005.32

Kobzar T. O.

The 4th year student  
of the Faculty of Management and Marketing of S. Kuznets KhNU

**Annotation.** The features of the corporate image as a tool for solving problems of organization as well as facility management. The analysis used to create a positive image marketing strategies. The role of direct business in the creation of a positive image.

**Keywords:** organization, company, activity, image, corporate image, positive image, external image, internal image.

**Анотація.** Досліджено особливості корпоративного іміджу як одного з інструментів для вирішення завдань організації, а також як об'єкта управління. Проаналізовано застосовувані для створення позитивного іміджу маркетингові стратегії. Визначено роль безпосередньої діяльності компанії в створенні її позитивного іміджу.

**Ключові слова:** організація, компанія, діяльність, імідж, корпоративний імідж, позитивний імідж, зовнішній імідж, внутрішній імідж.

**Аннотация.** Исследованы особенности корпоративного имиджа как одного из инструментов для решения задач организации, а также как объекта управления. Проанализированы применяемые для создания положительного имиджа маркетинговые стратегии. Определена роль непосредственной деятельности компании в создании ее положительного имиджа.

**Ключевые слова:** организация, компания, деятельность, имидж, корпоративный имидж, положительный имидж, внешний имидж, внутренний имидж.

Increasing of competition in the market of goods and services made managers of firms and companies think about how they are perceived by society. Today is not a secret that the creation of a true image helps the buyer to accept the organization's activities as something distinct from other similar products, something better.

This topic is devoted to formation and development of the company's positive image as one of the main ways of forming its reputation. This, therefore, leads to the acquisition of additional competitive advantages enabling owners of companies not only have recourse to the possibility of additional sources of investment, but also enhance the company's market value and profits, as the main indicator of business activity. Availability a positive image of the organization helps consumers perceive its products or services offered as something distinct from related products (services), something better. But there is a problem of lack of techniques that can develop positive image of the company.

This problem was considered by such people as Reed S., Gee B., Panasyuk A., Gushina I., Tarusin P. and etc., who brought new ideas and developed techniques for improving corporate image.

The purpose of the article is to develop recommendations and provide techniques of improving the corporate image.

The image is an integral part of any corporation (companies, enterprises, organizations, associations). A strong corporate image becomes a necessary condition for achieving sustainable and long-term company's business success.

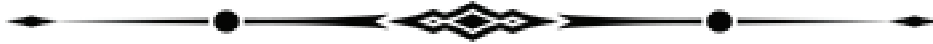
Corporate image is the picture of a corporation, firm or business that is perceived by the minds of diverse publics, such as customers, investors and employees in the point of time.

Company cannot do activities without a clear plan. Gee B. in his book «The image of the company: planning, formation and promotion» said: «If the reward for victory is so great, why there are just a few winners? But because it is difficult to win. The hardest part is the definition of standards of excellence, the development of a comprehensive plan to create the image and execute it in a certain period of time». The plan is to build four parts: creation of the foundation; external image; internal image; intangible image [1].

All these elements are intended primarily to achieve three main objectives.

1. Achieving a high level of competence and effective work with the buyer.
2. Maintaining the image of a successful company that makes the customer believe in the company.
3. Establish an emotional connection with the customer and society [2].

The first part of the plan is formation of the foundation. The foundation is the basis of everything. The house does not last a long time, if the foundation is unstable, and the image will be ineffective, if the first step in its development is



not carefully made – laying the foundation: the definition of values, objectives, principles and the philosophy on which the whole building of image will stand. To build the foundation of image 5 steps should be taken:

- principles (based on which it would be possible to develop a position on the order of business. Life changes, but the principles remain the same. Following a particular installation is especially appreciated);
- regulations of the purpose of creation of the company (defines the duties, it should reflect the ideals of business and high quality standards as the product and service. It is motivating to fulfill the promise and stick to lay-down standards);
- the corporate philosophy (what distinguishes the company from its competitors);
- long-term goals of the company (setting clear objectives helps to realize that the company is moving in the right direction and, therefore, the tasks will be executed faster).
- standards of conduct and appearance (actions that correspond to the philosophy, objectives and principles).

To build a positive image it is necessary to be clearly aware of the importance of each step and do not miss any in the design [3].

The second part in the drafting of the plan is a process of forming the external image, which, in turn, is composed of 6 elements. The most important of them – is the quality of the product. Good advertising can attract the buyer's attention, but it does not protect against the loss of it. Let's use example of the communication structure of BMW, which is very clear and direct, making the information communicated in a desired manner [4]. BMW offers wide arrays of communication tools that are required to pass the message along with the understanding of feasibility and acceptance. The communication structure of BMW is well-defined, including the use of newspapers, internet, intranet, video and audio journals. Apart from this, the company also passes information to the customers by organizing exhibitions and shows. BMW has roughly 58 regional websites in more than 30 countries with a strong presence over the internet and intranet offering and exchanging all the information [5].

In addition, it is important to strengthen the public relations with the community – it is an integral part of the program to create an external image. An example might be a charity event.

The third element is an internal image. For the formation of a favorable image of the inner can be used: the organization of events for nonworking time together; creating an atmosphere of positive competition and incentives of mutual respect, mutual assistance and trust; psychological support; assist in raising the skills of workers; reporting on the company's history, its achievements; involvement of employees in innovative projects; opportunity and promotion of the initiatives.

The last but not the least important element is the so-called intangible image that is built entirely on the sensations. That's all that can be said about the people first got company.

However, to take certain steps to create the image is only half the battle. Much harder to be able to keep the company in that state, avoid common mistakes.

However, to take certain steps to create the image is only half the battle. Much harder to be able to keep the company in that state, avoid common mistakes. To do this, first of all, it is important to adhere to two principles: stay true to what was laid in the foundation of the image – success comes exactly from this foundation, and do not sacrifices the long-term image for easy profits [5].

And secondly, it is important to remember that the image is not usually collapses because of one problem. It is caused by chain of making wrong decisions.

In world practice, the creation of the image of the company is regarded as one of the strategic objectives of management, which is considered no less important than the introduction of new technologies, the stabilization of the financial environment, recruitment and expansion of markets.

Thus, in today's ever-evolving world, where among the organizations fighting for the attention of each individual customer, it is no longer enough simply to answer three fundamental questions of the economy: «what», «how» and «for whom». Market conditions require something more, a constant motion. The corporate image is the basis of the company's reputation, which has a direct impact on the market value of the company, its profits and investor relations. For a good reputation is necessary to create, maintain and develop a positive image.

*Supervisor – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor Mironova A. M.*

- 
- Literature:** 1. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб.: Питер, 2000. 224 с.  
2. Bouchet D. What is «Corporate Image» and «Corporate Identity» – and why do people talk so much about it? // University of Southern Denmark. URL: <http://www.busieco.ou.dk/~dom/priv/Research/CorporateIdentity.pdf>.  
3. Ульяновский А. Корпоративный имидж. Технологии формирования для максимального роста бизнеса. М.: Эксмо,

2008. 93 с. **4.** The corporate strategies and objectives of BMW. URL: <http://www.ukessays.com/essays/marketing/the-corporate-strategies-and-objectives-of-bmw-marketing-essay.php>. **5.** 20 самых уважаемых компаний мира // Forbes. ru. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii-photogallery/237187-20-samyh-uvazhaemyh-kompaniy-mira>. **6.** Даниленко Л. В. Все об имидже: от подходов до рекомендаций. *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2007. № 4 (70). С. 148–157.

## АНАЛІЗ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421

Ковальова М. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено основні абсолютні й відносні показники аналізу товарних запасів і товарообігу. Визначено перелік інформаційних потреб користувачів, які вони задовольняють. Наведено характеристики основних методів аналізу й обліку, планування та нормування товарних запасів.

**Ключові слова:** товар, підприємство, організація, аналіз, запаси, товарообіг, абсолютні показники, відносні показники, торговельне підприємство.

**Аннотация.** Исследованы основные абсолютные и относительные показатели анализа товарных запасов и товарооборота. Определен перечень информационных потребностей пользователей, которые они удовлетворяют. Приведена характеристика основных методов анализа и учета, планирования и нормирования товарных запасов.

**Ключевые слова:** товар, предприятие, организация, анализ, запасы, товарооборот, абсолютные показатели, относительные показатели, торговое предприятие.

**Annotation.** The basic absolute and relative performance analysis and inventory turnover. The list of information needs of users who are satisfied. The characteristic of the main methods of analysis and accounting, planning and valuation of inventory.

**Keywords:** product, company, organization, analysis, stocks, trade, absolute indicators, ratios, trading company.

У структурі українського ринку станом на 2015 р. торговельні підприємства є найвагомішою категорією, що містить 93 798 господарських одиниць і становить 27,32 % від загальної кількості [1]. Але водночас, починаючи з 2011 р., спостерігається постійне зменшення їх кількості – з 111 638 одиниць до 93 798, що свідчить про їх не-ефективну діяльність. Основним джерелом прибутку торговельних підприємств є збільшення товарообігу через реалізацію товарних запасів. Необхідність розрахунку аналітичних показників задля планування й ефективного використання товарних запасів є очевидною й свідчить на користь вибору саме цієї теми.

Діяльність торговельних підприємств досліджують Марцин В. С., Труханович Л. В., Братін Л. А., Левковський Д. О., Валеви́ч Р. П. та ін. Левковский Д. О. визначає товарні запаси як кількість товарів у грошовому або натуральному вираженні, що перебувають у торговельних підприємствах, на складах, у дорозі на певну дату [3].

Для торговельних підприємств важливо підтримувати оптимальну пропорцію між товарообігом і розмірами товарних запасів. Якщо запасів недостатньо, неможливо забезпечити необхідний рівень товарообігу, якщо існує їх надлишок – зростають витрати на зберігання запасів, виникають додаткові втрати. Обидві ситуації призводять до зменшення ефективності діяльності підприємства і, як наслідок, зменшення суми його прибутку.



Основним завданням аналізу є перевірка відповідності фактичних товарних запасів нормам і з'ясування причин відхилень задля нормалізації товарних запасів. Джерелами для проведення аналізу є дані оперативного обліку, бухгалтерської та статистичної звітності [4].

Для аналізу, планування й обліку товарних запасів використовують два види показників.

1. Абсолютні, що відображають грошові і натуральні одиниці та є застосовуваними в процесі інвентаризації. Найбільш уживаним є показник обсягу товарних запасів. Головним недоліком при цьому є неможливість визначити ступінь відповідності величини товарного запасу потребам розвитку товарообігу.

2. Відносні, що є застосовуваними в процесі зіставлення величини товарного запасу й товарообігу торговельного підприємства [4].

Франовська Г. Н., Брагін Л. А. розглядають як відносні показники рівень товарних запасів, товарообіг, середній товарний запас, швидкість товарного обігу. Характеристики цих показників наведено в табл. 1 [4].

Таблиця 1

Відносні показники аналізу товарних запасів

| Назва                           | На що вказує                                                                                                                            | Формула                                                                                                                                                                                                                                                                | Розрахунок, тис. грн                                                 | Висновок                                                                     |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Рівень товарних запасів, днів   | 1. Забезпеченість торговельного підприємства запасами на певну дату<br>2. На скільки днів вистачить запасів за сформованого товарообігу | 1. $Pmз = TЗ / (T / Об. дн.)$<br>2. $Pmз = (TЗ * Д) / (T / Об.)$ ,<br>де $Pmз$ — рівень товарних запасів;<br>$TЗ$ — товарний запас на кінець періоду;<br>$T / Об. дн.$ — одноденний товарообіг;<br>$Д$ — кількість днів у періоді;<br>$T / Об.$ — товарообіг за період | 1) $Pmз = 100 / 15 = 6,67$ ;<br>2) $Pmз = (100 * 360) / 5397 = 6,67$ | За зазначеного товарообігу підприємство забезпечено запасами на 6,67 днів    |
| Товарний обіг, днів             | 1. Дозволяє оцінити та кількісно виміряти час і швидкість обігу запасів<br>2. Число днів, за які обертається середній товарний запас    | 1. $Одн. = (TЗ * Д) / (T / Об.)$<br>2. $Одн. = TЗ / (T / Об. дн.)$<br>де $Одн.$ — товарний обіг у днях;<br>$TЗ$ — середній товарний запас за період;<br>$Д$ — кількість днів у періоді;<br>$T / Об.$ — товарообіг за період;<br>$T / Об. дн.$ — одноденний товарообіг  | 1) $Одн. = 115 * 360 / 5397 = 7,67$ ;<br>2) $Одн. = 115 / 15 = 7,67$ | Середній товарний запас обертається за 7,67 днів                             |
| Середній товарний запас, грн    | Показує, скільки в середньому за період на підприємстві перебуває товарних запасів                                                      | $TЗ = (0,5 * TЗ_1 + TЗ_2 + TЗ_3 + 0,5 * TЗ_n) / (n - 1)$<br>де $TЗ$ — середній товарний запас;<br>$TЗ_{1,2,3,n}$ — товарні запаси на окремі дати;<br>$n$ — кількість дат для розрахунку                                                                                | $TЗ = (0,5 * 100 + 120 + 115 + 105 + 0,5 * 140) / (5 - 1) = 115$     | У середньому за період на підприємстві перебуває товарних запасів на 115 грн |
| Швидкість товарного обігу, обіг | Кількість обігів середнього товарного запасу за аналізований період                                                                     | 1. $Ок. = (T / Об.) / TЗ$<br>2. $Ок. = Д / Об. дн.$<br>де $Ок.$ — товарний обіг у обігах;<br>$T / Об.$ — товарообіг за період;<br>$TЗ$ — середній товарний запас;<br>$Д$ — кількість днів у періоді;<br>$Об. дн.$ — товарообіг у днях                                  | 1) $Ок. = 5397 / 115 = 46,93$ ;<br>2) $Ок. = 360 / 7,67 = 46,93$     | За рік товарний запас обертається 46,93 рази, тобто 46 повних обертів        |

Для аналізу й обліку товарних запасів задля подальшого планування товарних запасів на підприємствах торгівлі використовують три методи [5].

1. Інвентаризація – повний перерахунок усіх товарів. Отримані дані в натуральному вираженні оцінюють у чинних цінах і зводять у загальну суму. Недоліками є велика трудомісткість і неможливість функціонування підприємства в період проведення інвентаризації.

2. Зняття залишків є подібним до інвентаризації: звіряють фактичну наявність товару з даними товарного рахунка. Підраховують товарні місця, здійснюють перерахунок, тобто визначають кількість товарів, які оцінюють у чинних цінах. Цей метод є менш точним, ніж інвентаризація.

3. Балансовий метод. Полягає у використанні балансової формули товарних запасів [6]:

$$ТО = Зн + Н - В - Зк,$$

де  $ТО$  – товарообіг за звітний період;

$Зн$  – запаси на початок періоду;

$Н$  – надходження товарів;

$В$  – інше вибуття товарів;

$Зк$  – запаси на кінець періоду.

Для проведення аналізу виберемо балансовий метод як найменш трудомісткий з усіх трьох.

За розрахунком  $5397 = 100 + 5532 - 95 - 140$ ; надходження товарів за звітний період склало 5532 грн, інше вибуття 95 грн, запаси на початок і на кінець періоду 100 та 140 грн відповідно. У процесі підрахунку правої частини отримано суму товарообігу за звітний період 5397 грн. Невідповідність результату підрахунку правої частини й суми фактичного товарообігу свідчить про помилки в обліку або фактичному продажу продукції.

Для того щоб урахувати фактичні відхилення стану запасів від задокументованих, результати балансового методу слід зіставляти із даними інвентаризації та зняття залишків.

Отримані в процесі аналізу результати доцільно використовувати в ході планування товарних запасів для більш ефективного їх використання, ритмічних закупівель і продажів. Для планування та нормування товарних запасів використовують різні методи; найчастіше застосовують статистичний і техніко-економічний, рідше – нормативний і економіко-математичний [3].

Таким чином, було обґрунтовано доцільність проведення аналізу товарних запасів торговельного підприємства, використання методів аналізу й обліку, планування і нормування товарних запасів. Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі є розробка методів удосконалення планування запасів із урахуванням сезонних факторів і внутрішньогосподарських характеристик підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадєєва Ю. В.

**Література:** 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html). 2. Брагин Л. А., Данько Т. П. Торговое дело: экономика и организация: учебник. М.: Инфра-М, 1997. 256 с. 3. Левковский Д. О. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости в оптовой торговле и в целом по торговой организации. URL: [http://www.rusnauka.com/32\\_DWS\\_2008/Economics/36962.doc.htm](http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36962.doc.htm). 4. Франовская Г. Н. Малый бизнес: учеб. пособие. Воронеж: ИПЦ ВГУ, 2007. 204 с. 5. Беляевский И. К., Данченко Л. А., Коротков А. В. Статистика рынка товаров и услуг: учеб. пособие. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2006. 143 с. 6. Валевиц Р. П., Давыдова Г. А. Экономика торговой организации: учебное пособие. Минск: БГЭУ, 2003. 371 с.

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 33.021:005.591.43(477)

Коваленко А. В.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність франчайзингової форми ведення бізнесу, її переваги порівняно з іншими формами ведення бізнесу. Проаналізовано галузеву структуру та динаміку запровадження франчайзингу на території України.

**Ключові слова:** торгівля, організація, франчайзинг, бізнес, роздрібна торгівля.

**Аннотация.** Исследована сущность франчайзинговой формы ведения бизнеса, ее преимущества по сравнению с другими формами ведения бизнеса. Проанализированы отраслевая структура и динамика внедрения франчайзинга на территории Украины.

**Ключевые слова:** торговля, организация, франчайзинг, бизнес, розничная торговля.

**Annotation.** The essence of the franchise form of business, its advantages over other forms of business. Analyzed industry structure and dynamics of introduction of franchising in Ukraine.

**Keywords:** trade, organization, franchise, business, retail.

Практика міжнародного бізнесу свідчить, що останнім часом значного поширення набули поряд із прямим іноземним інвестуванням інші форми міжнародної кооперації. Однією з таких форм, що ґрунтується на використанні договірних відносин, є франчайзинг. Ця форма співпраці є відносно новою для країн, що розвиваються, країн з транзитивною економікою, у тому числі для України. Нині франчайзинг є одним із найбезпечніших шляхів запустити успішний бізнес. Модель франчайзингу була названа однією з найбільш практичних із створених будь-коли. Її популярність є пов'язаною з тим, що стати власником франшизи достатньо просто і прибутково, а ризик є мінімальним. З усіх видів договірних відносин, що є заснованими на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, саме франчайзинг є найбільш перспективним та ефективним засобом ведення бізнесу.

Особливості розвитку франчайзингових відносин у світі, регулювання франшиз та особливості укладання договору франчайзингу вивчають Бедринець М., Варналій З., Сидоров Я. та ін.

Метою написання статті є аналіз розвитку франчайзингової форми бізнесу в Україні, визначення основних тенденцій і факторів, що стримують розвиток франчайзингу.

За даними «Franchise Group», провідної української консалтингової компанії в галузі франчайзингового бізнесу, ринок франчайзингу розвивається в Україні стрімкими темпами (рис. 1) [1].

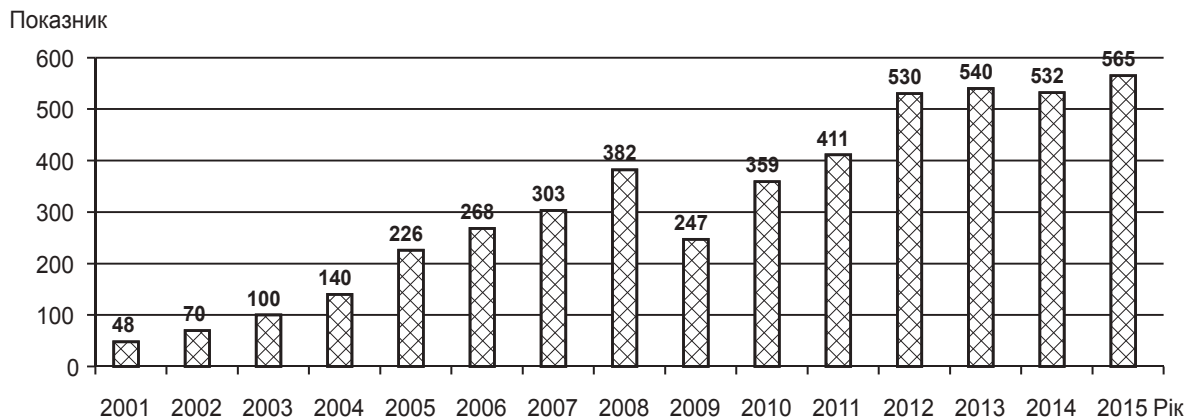


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів, 2001–2015 рр.

Однією з причин цього явища є те, що українці розглядають франчайзинг як одну з найбільш життєздатних форм інвестування капіталів, оскільки він пропонує надійні та перевірені на практиці моделі ведення бізнесу. Нині в Україні функціонують 565 франчайзерів, з яких 431 – це відомі компанії, а 134 – новачки серед ринкових гравців, які перебувають в процесі відкриття своїх перших торговельних точок.

Нині активні 77 % франчайзерів України, інакше, вони працюють із власниками франшиз, у яких є діючі торговельні точки; 23 % є неактивними, тобто вони зареєстровані як франшизи, але функціонують тільки їх власні торговельні точки. Загальна кількість торговельних точок становить 20134. З 2009 р. спостерігається стабільно зростання кількості франшиз, якщо не брати до уваги незначне падіння в 2014 р. (рис. 1). Але навіть у 2014 р., коли кількість франчайзерів скоротилася через їх нездатність пережити економічну кризу в Україні, кількість власників франшиз продовжувала зростати. Можна навіть сказати, що економічна криза 2014 р. відіграла й позитивну роль, оскільки виживання компаній у цей період залежало від їх здатності запроваджувати суттєві вдосконалення у своїй бізнес-процесі, і тим, хто цього не зробив, довелося піти з ринку.

Щодо сегментації ринку франчайзингу, слід зазначити, що більшість українських франшиз працюють у галузі роздрібної торгівлі товарами і послугами. Більше чотирьох із десяти франчайзингових точок в Україні працюють в секторі роздрібної торгівлі продуктами харчування, чотири з десяти функціонують у секторі послуг, дві з десяти – у ресторанному бізнесі (рис. 2) [3].

У сегменті роздрібної торгівлі понад 60 % торговельних точок працюють під брендом п'яти великих франчайзерів: «Наша Ряба» (2600 франчайзингових точок), «Гаврилівські курчата» (1300), «Цифротех» (801), «Том Фарр» (247) і «Наш Край» (161). У секторі послуг майже 60 % франчайзингових торговельних точок працюють під брендами трійки провідних франчайзерів: «Нова Пошта» (2060), «Універсальна» (1800) і «Експрес-клінінг» (400).

У секторі громадського харчування та ресторанного бізнесу найбільшим гравцем є «Фаст Фуд Системз», який контролює майже 10 % торговельних точок.

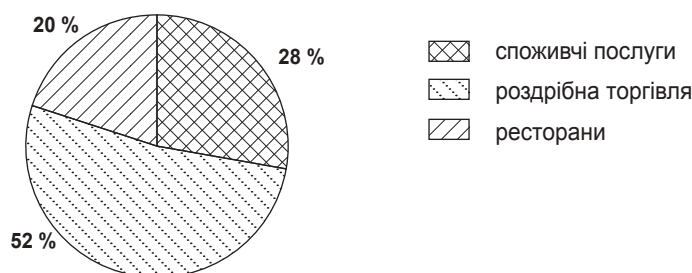


Рис. 2. Кількість франчайзингових точок за секторами економіки

Нині на українському ринку франчайзингу домінують вітчизняні франшизи, що контролюють 66 % ринку (рис. 3) [3]. Іноземні франшизи, що контролюють решту 34 % ринку, за своїм походженням розподіляються у такий спосіб: 191 компанію представляють такі країни, як Бельгія, Франція, Польща, Білорусь, Німеччина, Китай, Фінляндія, США, Італія й Угорщина. Унаслідок девальвації української валюти, інфляції та зниження купівельної спроможності населення спостерігається зростання інтересу до тих франчайзингових ліцензій, що є деномінованими в місцевій валюті і не є прив'язаними до іноземного обладнання. Найбільш впливовим із цих факторів є девальвація національної валюти, що тільки за останній рік спричинила зростання вартості зарубіжних франшиз майже втричі.

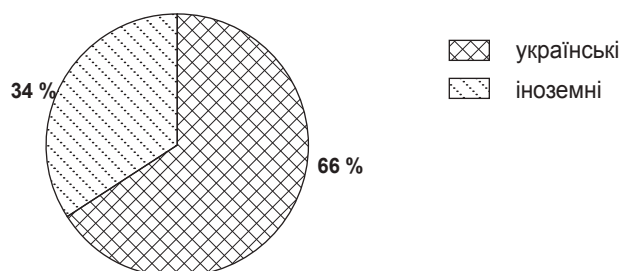


Рис. 3. Порівняння кількості вітчизняних та іноземних франшиз

Превалювання українських франшиз над іноземними вказує на те, що українські умови ведення бізнесу поки дуже відрізняються від європейських стандартів, починаючи від реєстрації бізнесу і закінчуючи перевітками державними органами. Через це з українськими франчайзі не бажає співпрацювати і один із найбільших продавців франшиз у сфері громадського харчування – компанія Starbucks. За словами генерального директора компанії «СушиЯ» Романчука Р., Starbucks розглядає партнерство не лише як продаж, а й як спільну модель партнерства щодо володіння частиною акцій усієї компанії, що нині в Україні є неможливим [4].

Негативно впливають на розвиток франчайзингової системи в Україні недосконалість законодавчої бази, відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в цій сфері, відсутність системи оподаткування франчайзингу й органа, що регулює діяльність франчайзерів і франчайзі.

Водночас є підстави характеризувати ситуацію для розвитку українського франчайзингу як позитивну. Хоч іноземних франшиз могло бути і більше, український франчайзинг нехай повільно, але впевнено захоплює ринок. За результатами опитування, проведеного «Franchise Group» та Асоціацією ритейлерів України, більшість опитаних франчайзі й операторів роздрібною торгівлі висловилися оптимістично у прогнозах на 2017 р. У цьому році понад 75 % респондентів очікують приросту річного доходу своїх компаній, що істотно перевершує прогнози загального економічного зростання країни.

Таким чином, спроможність України вповні реалізувати свій економічний потенціал у сфері франчайзингу залежить передусім від її здатності здійснити економічні та регуляторні реформи, що є спрямованими на викорінення наявних проблем і досягнення європейського рівня надання франчайзингових послуг.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Бедринець М. Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. *Фінанси України*. 2001. № 2. С. 96–105. 2. Варналій З. Франчайзинг як ефективна форма інтеграційних зв'язків суб'єктів малого бізнесу та корпорацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2002. № 3. С. 47–53. 3. Сидоров Я. Франчайзинг – нова договірна форма здійснення бізнесової діяльності в Україні. *Підприємництво, господарство і право*. 2003. № 3. С. 34–37. 4. В чем заключается главная проблема франчайзинга в Украине? // Продажа бизнеса и франшиз. URL: <http://bizrating.com.ua/15/articles/616/index.html>.

---

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.761.76

Колосова С.

Студент 1 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено стан ринку цінних паперів та особливості його функціонування в Україні. Виявлено основні проблеми, що стоять на заваді повноцінній діяльності ринку цінних паперів у нашій країні. Запропоновано шляхи підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів в Україні.

**Ключові слова:** ринок, цінні папери, фондовий ринок, інвестиції, ринок цінних паперів.

**Аннотация.** Исследовано состояние рынка ценных бумаг и особенности его функционирования в Украине. Выявлены основные проблемы, которые мешают полноценной деятельности рынка ценных бумаг в нашей стране. Предложены пути повышения эффективности функционирования рынка ценных бумаг в Украине.

**Ключевые слова:** рынок, ценные бумаги, фондовый рынок, инвестиции, рынок ценных бумаг.

**Annotation.** The state securities market and features of its operation. The basic problems standing in the way of a full-fledged securities market in our country. Ways of improving the functioning of the securities market in Ukraine.

**Keywords:** market, stocks, stock market, investments, securities market.

Нині одним із найважливіших елементів сучасної ринкової системи будь-якої держави є фондовий ринок, що відображає динаміку ділової активності в країні і стан економіки в цілому. В економічно розвинених країнах обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищує показники основних галузей національної економіки, державного бюджету й обсяг валового внутрішнього продукту.

Успішне функціонування економіки за ринкових умов неможливе без розвинутого фондового ринку. Додільно зауважити, що розвиток ринку цінних паперів є своєрідним індикатором розвитку економіки країни й успішного проведення ринкових реформ.

В економічній літературі вивченню ринку цінних паперів і проблем, що є пов'язаними з його функціонуванням та інвестуванням, присвячено багато наукових праць і публікацій. Питання ринку цінних паперів досліджують Мозговий О. М., Редін Н. І., Назарчук І. Р., Савельєв Е. В., Шелудько В. М. та ін.

Метою написання статті є аналіз стану фондового ринку України як невід'ємної частини фінансової системи, а також визначення проблем його розвитку й обґрунтування шляхів їх вирішення.

Слід зазначити, що недостатньо дослідженим є питання підвищення привабливості ринку цінних паперів для портфельних інвесторів, формування ефективних механізмів залучення фінансових ресурсів іноземних і ві-



вітчизняних інвесторів та їх спрямування через механізм ринку цінних паперів у реальний сектор економіки задля забезпечення макроекономічного зростання України.

Для розуміння сутності ринку цінних паперів України, а також визначення проблем його розвитку й обґрунтування шляхів вирішення, важливо визначитися з тлумаченням поняття «ринку цінних паперів». Під ринком цінних паперів розуміють сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними стосовно розміщення, обігу й обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [1].

Слід зауважити, що фондовий ринок є багатогранною своєрідною економічною системою, за допомогою якої економіка функціонує в цілому. Він одночасно є сегментом грошового ринку і ринку капіталу, одним із вагомих та ефективних механізмів регулювання потоку фінансових ресурсів із застосуванням різних інструментів [2].

Сучасний ринок цінних паперів України є досить складною системою, яка, з одного боку, має ринкові механізми саморозвитку та самоорганізації, а з іншого – є об'єктом досить жорсткого державного регулювання. Це є зумовленим тим, що в режимі функціонування ринок цінних паперів позитивно впливає на економіку будь-якої країни, а в періоди відхилень від такого режиму відчувається негативний вплив не тільки на економічні, але й на соціальні процеси.

Для того щоб фондовий ринок України став ефективним механізмом обігу цінних паперів, що сприяє економічному розвитку та забезпечує належні умови для інвестицій і надійний захист інвесторів, його створення і подальше функціонування має будуватися на принципах соціальної справедливості, надійності захисту інвесторів, урегульованості, контрольованості, ефективності, правової впорядкованості, прозорості, відкритості, конкурентоспроможності, цілісності ринку, першочергової реалізації загальнонаціональних інтересів і забезпечення гарантій безпеки інвестиційної діяльності.

Український фондовий ринок розвивається паралельно зі світовими ринками цінних паперів. Аналізуючи щорічні звіти комісії цінних паперів, можна сказати, що за підсумками 2014 р. ринок цінних паперів в Україні зріс на 39,06 % порівняно з 2013 р. та становив 2 331,94 млрд грн. І хоча спостерігається зростання частки операцій із цінними паперами, що є здійснюваними на біржовому ринку, приблизно 73,43 % усіх операцій здійснювалися в позабіржовому сегменті фондового ринку [3].

Починаючи з 2012 р. спостерігається активна динаміка обсягів торгів цінними паперами, на відміну від динаміки обсягів валового внутрішнього продукту. Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є розвиток його організованого сектора. У 2014 р., як і в 2010–2013 рр., тривав щорічний активний розвиток біржового сегмента фондового ринку України. Порівняно з попередніми двома роками обсяг біржових контрактів із цінними паперами у 2014 р. зріс на 33,72 % і становив 619,70 млрд грн, що еквівалентно 39,55 % обсягу валового внутрішнього продукту України.

Серед фінансових інструментів одну з провідних позицій за обсягами зареєстрованих випусків посідали акції, на які істотний вплив мав банківський сектор. Доцільно зазначити, що в 2012 р. для емісійного процесу в Україні характерним був активний прогресуючий випуск корпоративних облігацій: обсяг їх випуску сягнув майже 48 % від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів [4].

Серед головних факторів, які заважають розвитку українського ринку цінних паперів, можна виділити політичну ситуацію в країні, постійну нестабільність, часті зміни уряду, непослідовність як зовнішньої, так і внутрішньої політики. Усе це не мотивує інвесторів, змушує їх задуматися, оцінити ризики, незважаючи на досить позитивні економічні показники.

Відтак фондовий ринок залишається одним із найслабших елементів вітчизняної фінансової системи. На сучасному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні існує ще багато невирішених проблемних питань, серед них:

- недостатня пропозиція інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками доходності, ризикованості, ліквідності та захищеності;
- низький рівень капіталізації фондового ринку;
- наднизький рівень прозорості фондового ринку;
- недостатня розвиненість ринків базових інструментів і недосконале законодавче регулювання у цій сфері;
- складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку;
- відсутність охоплення сегментом ринку похідних фінансових інструментів валютного й товарного ринків.

Розвиток ринку цінних паперів в Україні потребує вирішення важливих завдань і проблем, що, у свою чергу, дозволить сформувати ефективний механізм залучення й перерозподілу вільних грошових коштів, що має важливе значення для функціонування ринкової системи будь-якої держави.

Для виконання цієї задачі необхідно:

- сприяти надходженню інвестицій у реальний сектор економіки;
- забезпечити законні інтереси інвесторів шляхом формування ефективної системи захисту прав інвесторів;

- створити систему фінансових інститутів і фінансових інструментів для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів;
- запровадити ефективну систему організованої торгівлі;
- забезпечити умови для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України;
- узгодити політику держави на фондовому ринку з грошово-кредитною, валютною і бюджетно-податковою політикою [5].

Таким чином, ринок цінних паперів мобілізує грошові засоби інвесторів для організації та розширення виробництва. За детального вивчення й висвітлення проблем і недоліків фондового ринку можна забезпечити стабільне функціонування інструментарію залучення інвестицій до українського виробництва. Це є одним із головних завдань, що стоять перед економікою України. Доки інвестиційна діяльність не буде врегульованою законом, з одного боку, і не налагоджена до автоматизму за допомогою ринку і конкуренції – з іншого боку, сподіватися на поліпшення ситуації не варто. Досягнути цього можна лише за одночасного налагодження економіки України в усіх її сферах без винятку. Лише після цього ринок цінних паперів зможе адекватно й органічно функціонувати в налагодженій економіці.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зайцева І. С.

**Література:** 1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>. 2. Волошина Е. А. Анализ динамики равновесия фондового рынка. *Актуальные проблемы экономики*. 2006. № 9. С. 45–52. 3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: [www.nssmc.gov.ua](http://www.nssmc.gov.ua). 4. Кузнецова Н. С., Назарчук І. Р. Ринок цінних паперів в Україні: навч. посіб. Київ: Юрінком Інтер, 1998. 528 с. 5. Міньков В. І. Деякі особливості розвитку фондового ринку України. *Фінанси України*. 2005. № 12. С. 104–114.

## ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

УДК 331.56

Копендаха А. О.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Наведено визначення поняття безробіття. Досліджено проблемні питання безробіття в Україні, причини виникнення й соціально-економічні наслідки. Запропоновано можливі шляхи вирішення проблем безробіття в Україні.

**Ключові слова:** праця, право на працю, населення, ринок праці, працевлаштування, зайнятість, безробіття.

**Аннотация.** Приведено определение понятия безработицы. Исследованы проблемные вопросы безработицы в Украине, причины возникновения и социально-экономические последствия. Предложены возможные пути решения проблем безработицы в Украине.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, население, рынок труда, трудоустройство, занятость, безработица.

**Annotation.** *An definition of unemployment. Studied issues of unemployment in Ukraine, its root causes and socio-economic consequences. The possible solutions to the problems of unemployment in Ukraine.*

**Keywords:** *labor, right to work, population, labor market, employment, unemployment.*

Праця є одним з основних джерел багатства, фактором зростання виробництва. Тому суспільство на всіх етапах розвитку цікавило питання ефективності використання робочої сили, оскільки відомо, що зростання безробіття на 1 % скорочує обсяг ВВП на 2 %.

Однією з корінних соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. На жаль, безробіття не оминувало нашу країну. Зменшення доходів українців за зростання безробіття зумовлює зменшення споживання, попиту на товари і послуги, звуження податкової бази формування бюджету та реалізації соціальних програм. Зростання рівня безробіття зумовлює зростання показників злочинності та суїцидів (згідно з дослідженнями, зростання безробіття на 1 % зумовлює зростання кількості самогубств на 4,1 %, арештів за кримінальні діяння – на 5,7 %).

Безробіття загрожує стабільному національному розвитку та національній безпеці, оскільки є головною причиною соціально-економічної дестабілізації серед працівників великих промислових і ключових у життєзабезпеченні країни підприємств (особливо військово-промислового комплексу) або добре організованих професійних груп (вчителі, лікарі, шахтарі, енергетики тощо). Безробіття стає фактором дестабілізації, оскільки суттєво зростає кількість осіб, які впродовж тривалого часу шукають роботу: люди перебувають у відчай, погано контролюють свою поведінку і здатні на будь-які непередбачувані дії, у тому числі й антиурядові акції.

Останнім часом проблеми безробіття є предметом дослідження багатьох вчених-економістів і практиків. Проте, віддаючи належне значному загальносвітовому науковому доробку, маємо зазначити, що проблеми безробіття і донині залишаються вивченими недостатньо. Відтак питання потребує подальших деталізованих наукових досліджень.

Метою написання статті є оцінювання сучасного стану ринку праці в Україні, дослідження основних причин виникнення та розповсюдження безробіття в Україні, а також розгляд шляхів вирішення цього питання.

Безробіття є соціально-економічним явищем, пов'язаним із перевищенням пропозиції робочої сили стосовно попиту на неї, характеристикою стану зайнятості частини економічно активного населення [3]. Стан безробіття базується на одночасному врахуванні трьох критеріїв: відсутність роботи за наймом або самозайнятості, готовність і здатність приступити до роботи, пошук роботи [2].

До 90-х років XX ст. в усіх постсоціалістичних країнах безробіття офіційно не визнавалося. В Україні в 1991 р. вперше з прийняттям Закону «Про зайнятість населення» законодавчо було визнано факт наявності безробіття [6]. Для українського суспільства проблема безробіття продовжує залишатися гострою. Доводиться говорити і про приховану його форму, тобто небажання чи неможливість значної частини безробітних осіб працездатного віку реєструватися в службах зайнятості. Нині в Україні рівень безробіття становить 7,4 % і перебуває на рівні з країнами Європейського Союзу, а рівень зареєстрованого безробіття становить тільки 2,1 %. Найвищий рівень безробіття спостерігається в західних областях країни: у Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській і Тернопільській областях. У Харкові офіційно зареєстрований рівень безробіття на початок 2015 р. становив 2,21 %. Найнижчий рівень безробіття спостерігається в Києві. Рівень зареєстрованого безробіття є вищим у сільській місцевості порівняно із містами, 427900 і 362300 осіб відповідно [3].

Трансформаційні процеси в економіці країни призводять до негативних наслідків на ринку праці регіонів і держави в цілому. Виділяють такі причини виникнення безробіття: міграція робочої сили (5 млн українців-заробітчан у країнах Заходу), спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу, структурні зрушення, важкі умови праці, нерегулярні виплати заробітної плати, обмежена кількість робочих місць, процеси приватизації та роздержавлення [3].

Наслідками безробіття є посилення соціальної напруги, зростання кількості психічних захворювань, посилення соціальної диференціації, загострення криміногенної ситуації, падіння трудової активності, скорочення податкових надходжень, зменшення обсягу ВВП, падіння життєвого рівня населення, зростання витрат на допомогу безробітним.

Водночас безробіття має й позитивні сторони: зростання соціальної цінності робочого місця, збільшення кількості особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи, зростання соціальної значущості й цінності праці, зростання конкуренції між працівниками, стимулювання підвищення інтенсивності й продуктивності праці, можливість для безробітного використати перерву в зайнятості для перенавчання й підвищення рівня освіти.

Зростання можливостей економіки щодо забезпечення робочими місцями є особливо відчутним у сфері підприємництва. З точки зору розширення зайнятості на селі воно є пов'язаним із підтримкою й заохоченням розвитку різноманітної діяльності на сільських територіях, а також створенням сприятливого соціального середовища для підвищення престижу й мотивації праці, насамперед у молоді, привабливих умов для проживання

в сільській місцевості. Ураховуючи сезонний характер сільськогосподарської праці, слід забезпечити умови для рівномірної зайнятості протягом року [5].

Важливим питанням є працевлаштування молоді. Основи молодіжної політики закладено Декларацією «Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні» (15 грудня 1992 р.) і Законом України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» (5 лютого 1993 р.). Але ці законодавчі та нормативні акти, що регулюють зайнятість молодих громадян, не вповні врахують сучасні соціально-економічні можливості України. Для розв'язання наявних проблем доцільно запровадити такі заходи: створити підприємства для роботи молоді у вільний від навчання час, малі молодіжні підприємства, відділи сприяння працевлаштуванню молоді при вузах або при службах зайнятості (так, в Одеському державному економічному університеті діє агенція з працевлаштування студентів «Успіх») [1].

Пожвавлення економічної діяльності, зростання обсягів інвестиційних вкладень у розвиток малого підприємництва позитивно впливатимуть на створення нових робочих місць і сприятимуть зростанню рівня зайнятості населення. Більш ефективному використанню наявних і створенню додаткових робочих місць сприятиме запровадження нового для України стандарту – мінімальної погодинної заробітної плати. Матиме позитивний вплив і стратегія формування державного замовлення на підготовку кадрів для галузей економіки.

На проведення політики зайнятості держава витрачає приблизно 0,41 % обсягу ВВП, що значно менше, ніж в інших країнах (2,6 % – у Швеції, 3 % – у Франції, 1,6 % – в Угорщині) [4]. Відтак першочерговим завданням у проведенні активної політики ринку праці має бути її фінансове забезпечення. Для збільшення фінансування зайнятості населення необхідно посилювати вплив держави на рівень національного виробництва.

На сучасному етапі формування ринку праці має відбуватися як на регіональному і національному, так і на міжнародному рівні. Практика країн із розвинутою економікою свідчить, що країни, які формують ринок праці з урахуванням національних і міжнародних пріоритетів, мають низький рівень безробіття і висококваліфіковану робочу силу. Слід чітко розмежовувати державне регулювання зайнятості, тобто вплив держави задля стимулювання створення робочих місць, та державне регулювання ринку праці, тобто регулювання наслідків функціонування економіки, що є пов'язаними з виникненням безробіття.

Таким чином, проблема безробіття в Україні є надзвичайно актуальною та потребує глибокого наукового аналізу й вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які мають бути використовуваними для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, спрямованої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни та зменшення рівня безробіття до мінімального соціально допустимого рівня.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Література:** 1. Котова О. В. Державна молодіжна політика: проблеми працевлаштування молоді. *Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції*. 2008. Т. 1. С. 38–40. 2. Серьогіна Ю. С. Безробіття в Україні: проблеми та перспективи. *Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції*. 2008. Т. 2. С. 171–173. 3. Чурилова О. В. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки. *Наукові доробки молоді – вирішенню проблем європейської інтеграції*. 2008. Т. 2. С. 182–184. 4. Прушківська Е. В. Світовий досвід та основні напрями державного регулювання зайнятості в Україні. *Держава та регіони*. 2008. № 4. С. 182–186. 5. Ляшенко О. А. Професійне навчання та професійна підготовка як інструмент подолання безробіття. *Економіка та держава*. 2008. № 5. С. 94–95. 6. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.





## ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 33.021

Костенецкая Т. Г.

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрено понятие информационного обеспечения экономического анализа, а также важность использования информации в процессе принятия управленческого решения. Определены основные проблемы информационного обеспечения экономической деятельности.

**Ключевые слова:** информация, анализ, предприятие, экономический анализ, экономическая деятельность, информационное обеспечение.

**Анотація.** Розглянуто поняття інформаційного забезпечення економічного аналізу, а також важливість використання інформації в процесі прийняття управлінського рішення. Визначено основні проблеми інформаційного забезпечення економічної діяльності.

**Ключові слова:** інформація, аналіз, підприємство, економічний аналіз, економічна діяльність, інформаційне забезпечення.

**Annotation.** The concept of information provision in the economic analysis, as well as the importance of using information to make management decisions. The main problems of information support of economic activity.

**Keywords:** information, analysis, enterprise, economic analysis, economic activity, information support.

Финансовая деятельность предприятий сопровождается различными экономическими процессами и явлениями, комплексно исследуемыми с помощью экономического анализа. Именно информация позволяет принимать осознанные управленческие решения.

Экономический анализ фактически охватывает всю экономику. Анализу подлежат не только отдельные составные части экономики, но и мировое хозяйство в целом. Специалисты, принимающие управленческие решения, нуждаются в достоверной детализированной информации, позволяющей сделать правильный вывод для принятия эффективного управленческого решения.

На сегодняшний день экономический анализ является базой для обоснования управленческих решений, точных расчетов и всестороннего анализа. Проблемы информационного обеспечения экономического анализа рассматривают многие отечественные и зарубежные ученые, среди них Альдебенева С., Анущенко К., Баканов М., Бердникова Л., Бочаров В., Мельник М., Шеремет А., Горбунова Ю. и др.

Эффективность принимаемых решений напрямую зависит от достоверности, своевременности и правильного использования поступившей информации. Этим и обоснована важность информационного обеспечения экономического анализа.

Некоторые авторы определяют информационное обеспечение как совокупность способов организации информационных ресурсов, оказывающих влияние на принятие управленческих решений. Другие ученые определяют информационное обеспечение как поток информационных ресурсов, организованных для реализации аналитических процедур и обеспечивающих финансовую сторону деятельности предприятия [2].

Баканов М. И. и Шеремет А. Д. к информационному обеспечению относят удовлетворение информационных потребностей, объективное отражение осуществляемых хозяйственных операций, единство и оперативность информации, ограничение на использование первичной информации, ее тщательный анализ во избежание дублирования этой информации [3].

Очевидно, что под информационным обеспечением понимают объективное отражение хозяйственных процессов, позволяющее в дальнейшем принять эффективное управленческое решение, основываясь на достоверных данных и адекватности информации о ситуации. Для проведения обоснованного экономического анализа необходимо использовать весь арсенал информационных потоков хозяйственной деятельности предприятия.

Интерес к изучению сущности характеристик информации определяется ее существованием и использованием в экономической деятельности независимо от использования других ресурсов: капитала, природных ресурсов, труда. Это оказывает сильное влияние на специфические особенности информационного обеспечения. Поэтому выделяют основные критерии качества информации, используемые при проведении аналитических процедур, а именно: необходимость, достаточность, своевременность, достоверность и надежность, структуриро-



ванность и аналитичность. Необходимость получения информации связана с ее содержанием и степенью использования для анализа. Достаточность выражается в полноте охвата количественного и качественного описания явлений и фактов, структурированность определяется уровнем технологии формирования информации, а именно удобством предоставления и целесообразностью применения [4].

Экономическая информация является крайне неоднородной. Схемы взаимосвязи потоков информации сложны, и с появлением новых источников информации наблюдается тенденция усложнения существующих схем. Для принятия управленческого решения информации может либо не хватать, либо, наоборот, она может быть избыточной по причине возрастания потока информации. Необходимо изучать информационные потоки, чтобы избежать нежелательных ситуаций недостатка либо избытка информации.

При комплексном изучении информационного обеспечения среди источников данных для экономического анализа различают:

- плановые – планы, разрабатываемые на предприятии, а также нормативные материалы;
- учетные – бухгалтерский учет и отчетность, управленческий учет и отчетность, налоговый учет и отчетность, статистический учет и отчетность, выборочные учетные данные;
- внеучетные – материалы внешнего и внутреннего аудита, материалы проверок налоговых органов, опубликованные в печати материалы [5].

Анализ классификации позволяет утверждать, что информация, которая накапливается в организации, довольно разнородная. Поэтому существует ряд проблем в системе информационного обеспечения, среди них:

- сложность структуры взаимосвязей;
- дефицит исходной информации;
- трудности прогнозируемого информационного потока [5].

Такого рода проблемы в системе информационного обеспечения негативно влияют на качество экономического анализа и, как следствие, влияют на достоверность информации при принятии эффективного управленческого решения.

Таким образом, информация крайне важна для экономического анализа: именно на основе правильного подбора информации осуществляется принятие управленческих решений. Организациям следует уделять больше внимания информационному обеспечению при экономическом анализе для эффективного использования и обработки информации при аналитической работе.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Литература:** 1. Бердникова Л. Ф., Альдебенева С. П. Информационное обеспечение финансового анализа. *Молодой ученый*. 2014. № 14. С. 131–136. 2. Анущенко К. А., Анущенко В. Ю. Финансово-экономический анализ: учеб.-практ. пособие. М.: Дашков и К°, 2008. 404 с. 3. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2001. 416 с. 4. Горбунова Ю. И., Гладышева А. В., Горбунова О. Н. Информационное обеспечение экономической деятельности на современном этапе социально-экономического развития. *Социально-экономические явления и процессы*. 2011. № 9. С. 42–49. 5. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. СПб.: Питер, 2009. 240 с.



## IMPACT OF TACTICAL PLANNING ON THE ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

UDC 338.984

**Kofanova K. U.**

The 4th year student  
of the Faculty of Management and Marketing of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** *The influence of the tactical planning for the company. Proved the feasibility of international experience in companies with effective tactical planning for timely response to problems and effectively address them.*

**Keywords:** *enterprise, planning, efficiency, tactical planning, effectiveness of the company, impact of tactical planning.*

**Анотація.** *Досліджено вплив тактичного планування на діяльність підприємства. Доведено доцільність застосування міжнародного досвіду компаній із ефективним тактичним плануванням задля своєчасного реагування на проблеми й ефективного їх подолання.*

**Ключові слова:** *підприємство, планування, ефективність, тактичне планування, ефективність роботи підприємства, вплив тактичного планування.*

**Аннотация.** *Исследовано влияние тактического планирования на деятельность предприятия. Доказана целесообразность применения международного опыта компаний с эффективным тактическим планированием для своевременного реагирования на проблемы и эффективного их преодоления.*

**Ключевые слова:** *предприятие, планирование, эффективность, тактическое планирование, эффективность работы предприятия, влияние тактического планирования.*

In the context of any economic system stability and success of the business entity can be provided only by effective planning of its activities. Improvement of living standards, economic growth, socio-economic stability and economic security are connected with the solution of problems of increase of the efficiency of the planning process at enterprises. As practical experience shows an important role in the planning process should be given exactly to the tactical planning.

Problem of the article is lack of effective methods of the process of tactical planning at the enterprise that leads to the deterioration of performance. It is an important issue for the practical activities of the enterprises.

The problems of the process of tactical planning were considered in the works of Buhalkov M., Grybanova N., Odintsova L., Ilyin I., Thomas J., Peters J., Gate Wood D., Miner J., Rue W., Stoner J., Freeman R. etc.

The goal of this article is scientific generalization of theoretical and methodological aspects of organization of tactical planning of an enterprise activity.

Tactical planning serves as a mean of implementation of the strategic plan of the enterprise. The tactical plan is a detailed program of the whole production, economic and social activities of the enterprise aimed at achieving the general goals of the strategic plan in the most complete and rational use of material, human, financial and natural resources [1].

Special attention in the tactical plan should be given to indicators of efficiency of enterprise activity: competitiveness of products, providing the desired level of profitability, growth, productivity, compliance etc.

A distinctive feature of the tactical plan is that it forces managers and experts at all levels of the enterprise to direct its efforts to finding ways of achieving the goals and objectives of the strategic plan.

Tactical plan performs the functions of coordination and control. The function of coordination assumes that the plan establishes certain proportion between resources and activities of the enterprise. Coordination requires the integration of all sections of the current plan. Therefore, in large enterprises, the planning process is iterative in nature and requires the creation of a complex planning system. Throughout the entire planning process control of the consistency of the plans with the feasibility and effectiveness of proposed management decisions should be carried out. In addition, it is necessary to use in the tactical planning various optimization methods [2].

The main objectives of tactical planning are: formation of optimal or providing the achievement of required financial results production program and development of complex of functional and project activities.

Creation, coordination and approval of tactical plans in the divisions is carried out during a multi-stage, iterative (often repeated) planning process, taking into account the interaction of all departments and management levels of the enterprise.

From the point of view of the theory of financial management, it is clear how the system of goals should look in general. First, the shareholders (or top managers) form a vision, a representation of the image of the company. Strategic goals are connected with it directly: achieving them enables achieving that image. They are followed by medium-term tactical objectives (narrower, describes specific steps of the company) and further operational targets for the current year [3].

In financial planning, justification of decisions and a forecast of the expected results are based on theoretical provisions and principles, as well as practical data and facts. Planning theory uses this assumption that every business will seek to increase total profits, substantiation of plans of the enterprise based on the choice of the type of manufactured products, recruitment of required manpower, procurement of necessary resources for the organization of production of a certain quantity of goods and profit maximization.

The goals of tactical planning are defined by range of tasks that the company needs to solve to implement effective activities. These tasks are as follows. To reveal reserves and to mobilize resources to achieve the most effective final results using for these purposes financial-credit mechanism, to establish the optimal and economically feasible long-term financial norms for current assets and sources of their formation, to provide plan of formation and use of cash resources, to ensure the sustainable financial position of the enterprise (organization) by balanced intake and expenditure of funds [4].

The tactical plan should fit into strategic and contribute to its implementation. And it must do so with precise, doable targets. Thus, the goals of creation of tactical plans for the company are as follows: definition of the system of expected hazards or anticipated opportunities for the development of the enterprise, the justification of tasks, which the enterprise plans to carry out in the forthcoming period, determining the resource requirements, planning the volume and structure of resources and their timing, designing implementation of plans and monitoring their implementation [5].

The essence of planning function is that with its help to a certain extent the problem of uncertainty in the organization is solved. Planning helps managers to better deal with this problem and to more effectively and efficiently respond to it. Therefore the overall performance of the enterprise increases.

*Supervisor – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor Kotlik A. V.*

---

**Literature:** 1. Афитов Э. А. Планирование на предприятии: учеб. пособие. Мн.: Выш. шк., 2001. 285 с. 2. Грибанова Н. Н., Солодков В. Т. Планирование и прогнозирование деятельности предприятия. Иркутск: ИГЭА, 2000. 80 с. 3. Одинцова Л. А. Планирование на предприятии: учебник. М.: Академия, 2007. 272 с. 4. Ильин А. И., Синица Л. М. Планирование на предприятии: учеб. пособие. Ч. 1. Мн.: Новое знание, 2000. 312 с. 5. Бухалков М. И. Планирование на предприятии: учебник. М.: Инфра-М, 2008. 416 с.



## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 334.012

**Кравчук І. О.**

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність аналізу фінансового стану малого підприємства, а також особливості його інформаційного забезпечення. Доведено необхідність застосування аналізу фінансового стану на малих підприємствах. Запропоновано алгоритм проведення діагностування фінансового стану підприємства.

**Ключові слова:** фінанси, підприємство, показники, мале підприємство, аналіз, фінансовий стан, фінансова звітність.

**Аннотація.** Рассмотрены сущность анализа финансового состояния малого предприятия, а также особенности его информационного обеспечения. Доказана необходимость применения анализа финансового состояния на малых предприятиях. Предложен алгоритм проведения диагностики финансового состояния предприятия.

**Ключевые слова:** финансы, предприятие, показатели, малое предприятие, анализ, финансовое состояние, финансовая отчетность.

**Annotation.** The essence of financial analysis of small enterprises, and especially its information provision. The necessity of the use of financial analysis in small enterprises. Research results the algorithm for diagnosis financial condition.

**Keywords:** finance, enterprise, performance, small business, analysis, financial condition, financial statements.

Задля оптимізації діяльності малих підприємств за динамічних зовнішніх умов ведення господарської діяльності особливого значення набувають теоретичні дослідження методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб. Нині малі підприємства відіграють важливу роль у економіці України, і аналіз фінансового стану є необхідною складовою процесу управління малим підприємством. Головним напрямом його практичної реалізації є виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування підприємства, а також визначення перспектив його розвитку. Відтак нині все більшої актуальності набуває питання правильного аналізу фінансового стану підприємства, що має відображати реальний стан підприємства із висвітленням найсильніших сторін і показом слабких ланок функціонування підприємства. Відсутність методичних положень щодо аналізу фінансового стану малих підприємств визначає практичну необхідність і актуальність вибору саме цієї теми дослідження.

Фінансовий стан підприємства слід систематично й всебічно оцінювати із застосуванням різних методів, прийомів і методик аналізу, у тому числі задля виявлення шляхів його покращення. Так, Шеремет А. Д. і Сайфулін Р. С. вважають, що фінансовий стан підприємства характеризують склад і розміщення засобів, структура їх джерел, швидкість обігу капіталу, здатність підприємства вчасно і в повному обсязі погашати свої зобов'язання тощо.

Питання фінансового аналізу суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб досліджують Ковальова В. В., Петряєва З. Ф., Мельник М. В., Барановський О. І., Даниленко А. І., Лахтіонова Л. А., Павловська О. В., Сопко В. В., Шморгун Н. П. та ін. Проте, віддаючи належне значному науковому доробку, слід сказати, що питання фінансового аналізу саме суб'єктів малого підприємництва потребують подальших деталізованих наукових досліджень.

Метою написання статті є систематизація сучасних підходів до розуміння сутності фінансового стану підприємства та формування на цій основі авторського розуміння цього поняття. Фінансовий аналіз є способом накопичення та застосування інформації фінансового характеру задля оцінювання поточного й перспективного фінансового стану підприємства, можливих і доцільних темпів розвитку підприємства з позиції їх фінансового забезпечення, виявлення й оцінювання доступних джерел коштів, а також прогнозування становища підприємства на ринку капіталів.

В основі фінансового аналізу, так само, як і фінансового менеджменту в цілому, лежить аналіз фінансової звітності. Аналіз фінансового стану є спрямованим передусім на оцінювання стану малого підприємства задля виявлення проблем розвитку і перспективних шляхів їх вирішення з послідовним забезпеченням рентабельності підприємства. Під час проведення фінансового аналізу малих підприємств можуть виникнути проблеми організаційного характеру через те, що фінансова звітність малого бізнесу не є ідентичною зі звітністю середніх і великих підприємств за рахунок вибраних систем оподаткування, а це впливає на визначення фінансових результатів. Як наслідок, фінансовому спеціалісту необхідно провести аналіз фінансового стану на основі наявних даних, а для цього необхідно здійснити низку коригувань.

Велика кількість показників фінансового стану підприємства спричиняє ускладнення проведення аналізу, що не дозволяє зробити висновки щодо стану організації через труднощі зіставлення їх результатів. Більшість авторів, у тому числі Гіляровська Л. Т. і Єндовицький Д. А., які вивчають питання аналізу фінансового стану, в основу дослідження покладають положення Національних і Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Під оцінюванням фінансового стану розуміють частину фінансового аналізу, що характеризується визначеною сукупністю показників, що є відображеними в балансі станом на визначену дату як залишки за конкретними рахунками, чи комплексом рахунків бухгалтерського обліку. Під час аналізу фінансового стану необхідно спочатку провести експрес-аналіз фінансової звітності для виявлення головних проблем діяльності малого підприємства та істотного звуження масштабів пошуку недоліків. Повний аналіз є значно глибшим, для його проведення застосовують методику, що є базованою на системі показників. Найчастіше розглядають п'ять груп показників за такими напрямками фінансового аналізу: аналіз ліквідності, аналіз поточної діяльності, аналіз фінансової стійкості, аналіз рентабельності, аналіз становища на ринку капіталів.

Принципи фінансового аналізу регулюють процедурну сторону його методики. До них належать системність, комплексність, регулярність, об'єктивність тощо. Аналіз фінансового стану має на меті:

- ідентифікацію фінансового стану;
- виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі;
- виявлення основних факторів, що спричинили зміни у фінансовому стані;
- прогноз основних тенденцій.

Практика фінансового аналізу передбачає застосування основних методів його оцінювання: коефіцієнтного, комплексного, інтегрального. Коефіцієнтний метод передбачає розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні сторони господарювання підприємства і враховують вплив на фінансовий стан підприємства як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Комплексний метод надає можливості виявити ті напрями в діяльності підприємства, де виникають проблеми, а також надає можливості досліджувати причини, що їх зумовили. Задля достовірності оцінювання фінансового стану підприємства доцільно застосовувати коефіцієнтний або комплексний метод, оскільки вони охоплюють усі сфери діяльності підприємства.

Аналіз фінансового стану малого підприємства доцільно проводити у два етапи.

1. Експрес-діагностування фінансового стану підприємства, до якого належать:
  - аналіз балансу підприємства;
  - оцінювання й аналіз матеріальних і нематеріальних активів;
  - аналіз джерел фінансового забезпечення поточної діяльності;
  - аналіз обсягів виробництва й реалізації продукції;
  - узагальнення результатів і формування попередніх висновків.
2. Поглиблене діагностування фінансового стану підприємства, до якого належать:
  - оцінювання стану й ефективності використання основних фондів;
  - аналіз структури капіталу;
  - аналіз використання трудових ресурсів;
  - аналіз структури витрат на виробництво та реалізацію продукції;
  - оцінювання організаційної структури;
  - аналіз формування й використання прибутку;
  - оцінювання платоспроможності та ліквідності;
  - діагностування ризику банкрутства;
  - діагностування рівня економічної безпеки;
  - узагальнення результатів і формування остаточних висновків.

Таким чином, під фінансовим станом слід розуміти результат системи відносин, що виникають за колообігу засобів суб'єкта господарювання, а також джерел цих засобів, що характеризують наявність на певну дату різних активів, розміри зобов'язань, здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися за динамічного зовнішнього середовища, поточна й майбутня здатність задовольняти вимоги кредиторів, а також його інвестиційна привабливість і економічний потенціал. Відтак комплексне оцінювання фінансового стану підприємства є одним з важливих елементів у системі управління та прийняття зважених господарських рішень. Нині особливого значення набуває своєчасне й об'єктивне оцінювання фінансового стану підприємств через виникнення різноманітних форм власності, оскільки нікому з власників не слід нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Петряєва З. Ф., Петряєв О. О. Аналіз фінансової звітності підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2009. 248 с. 2. Новоселецький О. М. Еволюція підходів до оцінювання фінансового стану підприємства. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2011\\_16\\_81](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2011_16_81). 3. Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с. 4. Деева Н. М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2012. 328 с. 5. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 117–128. 6. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2008. С. 99–104.



## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.71

Кравчук І. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність та основні показники оцінювання фінансового стану підприємства. Проаналізовано основні прийоми оцінювання фінансового стану підприємства. Запропоновано шляхи вдосконалення аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** фінанси, підприємство, показники, аналіз, ліквідність, резерв, фінансовий стан, фінансова звітність.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность и основные показатели оценки финансового состояния предприятия. Проанализированы основные приемы оценки финансового состояния предприятия. Предложены пути совершенствования анализа финансового состояния отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** финансы, предприятие, показатели, анализ, ликвидность, резерв, финансовое состояние, финансовая отчетность.

**Annotation.** The essence and basic indicators evaluating financial condition. The basic techniques for measuring financial condition. Ways of improving financial analysis of domestic enterprises.

**Keywords:** finance, enterprise, indicators, analysis, liquidity, reserves, financial condition, financial statements.

Фінансовий стан підприємства необхідно систематично й всебічно оцінювати із застосуванням різних методів, прийомів і методик аналізу. Об'єктивно оцінку фінансовому стану можна надати не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки із урахуванням системи показників, що детально й всебічно характеризують господарське становище підприємства. Важливим завданням кожного підприємства є виявлення шляхів покращення фінансового стану.

Дослідженням значення й особливостей оцінювання фінансового стану підприємства займаються Коробов М. Я., Савицька Г. В., Маркар'ян Е. А., Загородній А. Г., Бланк І. А., Бойчик І. М. та ін.

Метою написання статті є дослідження особливостей оцінювання й визначення фінансового стану підприємства.

Визначення поняття фінансового стану різними науковцями-економістами подано в табл. 1 [1–5].

Таблиця 1

**Визначення поняття «фінансовий стан підприємства»**

| Автор                                  | Визначення                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Коробов М. Я. [1]                      | Складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості діяльності підприємства                                                                                                                                                                                |
| Савицька Г. В. [2]                     | Економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його колообігу й спроможність суб'єкта до саморозвитку на певний момент часу                                                                                                                                  |
| Маркар'ян Е. А., Герасименко Г. П. [3] | Сукупність показників, що відображають здатність підприємства погасити боргові зобов'язання                                                                                                                                                                               |
| Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [4]     | Стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків із іншими економічними суб'єктами |
| Бланк І. О. [5]                        | Обсяг і структура активів, капіталу, а також основних фінансових результатів діяльності підприємства на певну дату                                                                                                                                                        |

Вплив зовнішнього й внутрішнього середовища відображається на діяльності підприємства, покращуючи або погіршуючи його фінансовий стан. Переважна більшість науковців вважають найважливішою характеристикою фінансового стану сукупність (систему) показників. Зрозуміло, що фінансовий стан підприємства є об'єктивною економічною категорією, що може бути оціненою з більшою або меншою вірогідністю певною сукупністю показників. Ці показники є підставою для прийняття управлінських рішень за умов неповної визначеності. До них належать конкурентоспроможність, фінансова стабільність, платоспроможність, але вони харак-

теризують лише окремі аспекти фінансового стану підприємства. Вважаємо слушною точку зору Коробова М. Я, який розглядає фінансовий стан підприємства як економічну категорію, що визначає реальну та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечувати фінансування поточної діяльності, певний рівень розвитку підприємства й забезпечувати умови для погашення зобов'язань перед суб'єктами господарювання [1].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Чим вищими є показники виробництва і реалізації продукції (робіт і послуг), нижчою собівартість, тим вищою є рентабельність і більшим прибуток, тим кращим є фінансовий стан підприємства. Основними показниками, що характеризують фінансовий стан підприємства, є:

- оцінювання майнового стану підприємства, його ліквідності та платоспроможності;
- оцінювання фінансової незалежності;
- ділової активності;
- аналізу рентабельності (прибутковості);
- позицій підприємства на ринку цінних паперів [8].

Інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність. Фінансова звітність – це сукупність форм звітності, що є складеними за даними фінансового обліку задля надання зовнішнім і внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у зручному і зрозумілому вигляді. У практиці аналізу фінансового стану підприємства застосовуваними є такі прийоми: групування, порівняння, середніх і відносних величин та елімінування. Основним завданням є виявлення шляхів покращення фінансового стану за рахунок мобілізації явних і прихованих внутрішніх резервів підприємства. Пошук резервів, що можуть бути використовуваними для покращення фінансового стану підприємства, здійснюють за допомогою ґрунтового аналізу всіх складових його діяльності. Основним показником покращення фінансового стану є зростання виручки від реалізації. У свою чергу, розмір виручки від реалізації залежить від обсягів реалізації продукції та ціни одиниці реалізованої продукції. Одним із основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток [4; 6].

Таким чином, покращити фінансовий стан підприємства можна шляхом підвищення результативності розміщення й використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів за збереження платоспроможності та кредитоспроможності. Задовільний фінансовий стан є найважливішою характеристикою діяльності підприємства, що відображає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, оцінює перспективи діяльності самого підприємства та його партнерів за фінансовими й іншими показниками. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є вдосконалення застосування економіко-математичних методів у процесі аналізу фінансового стану підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. Київ: Центр навч. літ., 2003. 354 с. 2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 668 с. 3. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз. Київ: КНЕУ, 2001. 540 с. 4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. Інвестиційний словник. Львів: Бескид Бід, 2005. 501 с. 5. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту. Т. 2. Київ: Ніка-Центр, 2007. 487 с. 6. Бойчик І. М. Економіка підприємств. Львів: Сполох, 1998. 211 с. 7. Болюх М. А., Заросило А. П. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Київ: КНЕУ, 2008. 344 с. 8. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: навч.-метод. посіб. Київ: Знання-Прес, 2000. 208 с.

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА 1996–2015 РР.

УДК 336.14

Кужель А. Є.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано динаміку державного бюджету України за 1996–2015 рр. Розраховано темпи зростання та приросту доходів і витрат державного бюджету. Запропоновано методи посилення бюджетної безпеки країни.

**Ключові слова:** бюджет, доходи, витрати, державний бюджет, сальдо державного бюджету, темп зростання, темп приросту.

**Аннотация.** Проанализирована динамика государственного бюджета Украины за 1996–2015 гг. Рассчитаны темпы роста и прироста доходов и расходов государственного бюджета. Предложены методы усиления бюджетной безопасности страны.

**Ключевые слова:** бюджет, доходы, расходы, государственный бюджет, сальдо государственного бюджета, темп роста, темп прироста.

**Annotation.** The dynamics of the state budget of Ukraine for 1996–2015 years. Calculated the growth rate and the growth of income and expenditures of the state budget. The methods of strengthening budgetary security.

**Keywords:** budget, income, expenses, state budget, state budget deficit, growth rate, growth rate.

Бюджет держави є сферою життя суспільства, що стосується кожного громадянина, оскільки він є відображенням політичного, економічного та соціального життя держави, її економічної, зовнішньоекономічної та соціальної політики. Через бюджет держави перерозподіляється частина національного доходу, що є зумовленим необхідністю формування централізованого фонду грошових коштів для забезпечення потреб суспільства та виконання державою всіх своїх функцій. Відтак дослідження стану державного бюджету країни є надзвичайно важливим.

Дослідженням динаміки та стану державного бюджету України займаються Губенко І. В., Мочерний С. В., Юрій С. І. та ін.

Метою написання статті є аналіз динаміки обсягів доходів і витрат державного бюджету України шляхом розрахунку темпів їх зростання і приросту, виявлення закономірностей у їх змінах, а також формування пропозицій щодо покращення стану державного бюджету України.

За матеріальним змістом державний бюджет є централізованим фондом грошових коштів держави, що перебувають у постійному русі, за формою це основний фінансовий план держави. За організаційною структурою державний бюджет є центральною ланкою фінансової державної системи, що зумовлює розподіл і перерозподіл ВВП. За характером державний бюджет є обов'язковим документом, що має силу закону [4].

Розглянемо бюджет України з точки зору сучасної соціальної політики держави. Проаналізуємо динаміку обсягів доходів і витрат державного бюджету за 1996–2015 рр. [2]. У таблиці подано такі показники доходів і витрат держбюджету, як абсолютний приріст, темпи зростання та приросту (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Аналіз динаміки обсягів доходів і витрат державного бюджету України за 1996–2015 рр.**

| Рік  | Доходи,<br>млн грн | Витрати,<br>млн грн | Сальдо,<br>млн грн | Абсолют-<br>ний при-<br>ріст дохо-<br>дів,<br>млн грн | Абсолют-<br>ний при-<br>ріст витрат,<br>млн грн | ТР<br>доходів, % | ТР<br>витрат, % | ТПР<br>доходів, % | ТПР<br>витрат, % |
|------|--------------------|---------------------|--------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------|-----------------|-------------------|------------------|
| 1    | 2                  | 3                   | 4                  | 5                                                     | 6                                               | 7                | 8               | 9                 | 10               |
| 1996 | 19632              | 23608               | -39,76             | -                                                     | -                                               | -                | -               | -                 | -                |
| 1997 | 16796              | 23099               | -6303              | -2836                                                 | -509                                            | 85,55            | 97,84           | -14,45            | -2,16            |
| 1998 | 16266,1            | 18379,8             | -2113,7            | -529,9                                                | -4719,2                                         | 96,85            | 79,57           | -3,15             | -20,43           |
| 1999 | 19982,2            | 21947,5             | -1965,3            | 3716,1                                                | 3567,7                                          | 122,85           | 119,41          | 22,85             | 19,41            |

Закінчення табл. 1

| 1    | 2        | 3        | 4        | 5       | 6        | 7      | 8      | 9     | 10    |
|------|----------|----------|----------|---------|----------|--------|--------|-------|-------|
| 2000 | 36229,9  | 35532,6  | 697,3    | 16247,7 | 13585,1  | 181,31 | 161,90 | 81,31 | 61,90 |
| 2001 | 39726,5  | 40407,1  | -680,6   | 3496,6  | 4874,5   | 109,65 | 113,72 | 9,65  | 13,72 |
| 2002 | 45467,6  | 44348,2  | 1119,4   | 5741,1  | 3941,1   | 114,45 | 109,75 | 14,45 | 9,75  |
| 2003 | 55076,9  | 56120    | -1043,1  | 9609,3  | 11771,8  | 121,13 | 126,54 | 21,13 | 26,54 |
| 2004 | 70337,8  | 79471,5  | -9133,7  | 15260,9 | 23351,5  | 127,71 | 141,61 | 27,71 | 41,61 |
| 2005 | 105191,9 | 112830,8 | -7638,9  | 34854,1 | 33359,3  | 149,55 | 141,98 | 49,55 | 41,98 |
| 2006 | 173601,3 | 182332,3 | -8731    | 68409,4 | 69501,5  | 165,03 | 161,60 | 65,03 | 61,60 |
| 2007 | 211780,9 | 221549,3 | -9768,4  | 38179,6 | 39217    | 121,99 | 121,51 | 21,99 | 21,51 |
| 2008 | 231686,3 | 241454,5 | -9768,2  | 19905,4 | 19905,2  | 109,40 | 108,98 | 9,40  | 8,98  |
| 2009 | 209700,3 | 242437,2 | -32736,9 | -21986  | 982,7    | 90,51  | 100,41 | -9,49 | 0,41  |
| 2010 | 240615,2 | 303588,7 | -62973,5 | 30914,9 | 61151,5  | 114,74 | 125,22 | 14,74 | 25,22 |
| 2011 | 314616,9 | 333459,5 | -18842,6 | 74001,7 | 29870,8  | 130,76 | 109,84 | 30,76 | 9,84  |
| 2012 | 346054   | 39581,5  | -49627,5 | 31437,1 | 62222    | 109,99 | 118,66 | 9,99  | 18,66 |
| 2013 | 339180,3 | 403403,2 | -64222,9 | -6873,7 | 7721,7   | 98,01  | 101,95 | -1,99 | 1,95  |
| 2014 | 356957,7 | 43108,8  | -73151,1 | 17777,4 | 26705,6  | 105,24 | 106,62 | 5,24  | 6,62  |
| 2015 | 534648,7 | 576848,3 | -42199,6 | 177691  | 146739,5 | 149,78 | 134,12 | 49,78 | 34,12 |

Розраховані показники ланцюгових темпів зростання та приросту показують, що в 2000 р. доходи порівняно з попереднім роком зросли на 81,31 %, а також перевищили витрати на 697,3 млн грн. У ланцюговому ряду темпів річного приросту доходів спостерігалася тенденція до їх зростання порівняно з попереднім роком, за винятком чотирьох років: 1997, 1998, 2009 і 2013 рр., коли показник приросту доходів був від'ємним. Що стосується витрат держбюджету, то тут спостерігається тенденція до їх зростання, окрім 1997 і 1998 рр. Найбільший приріст витрат порівняно з попереднім роком припадає на 2000 р. – 61,9 %.

Динаміку доходів і витрат державного бюджету за 1996–2015 рр. подано на рис. 1 [2].

Доходи / витрати, млн грн

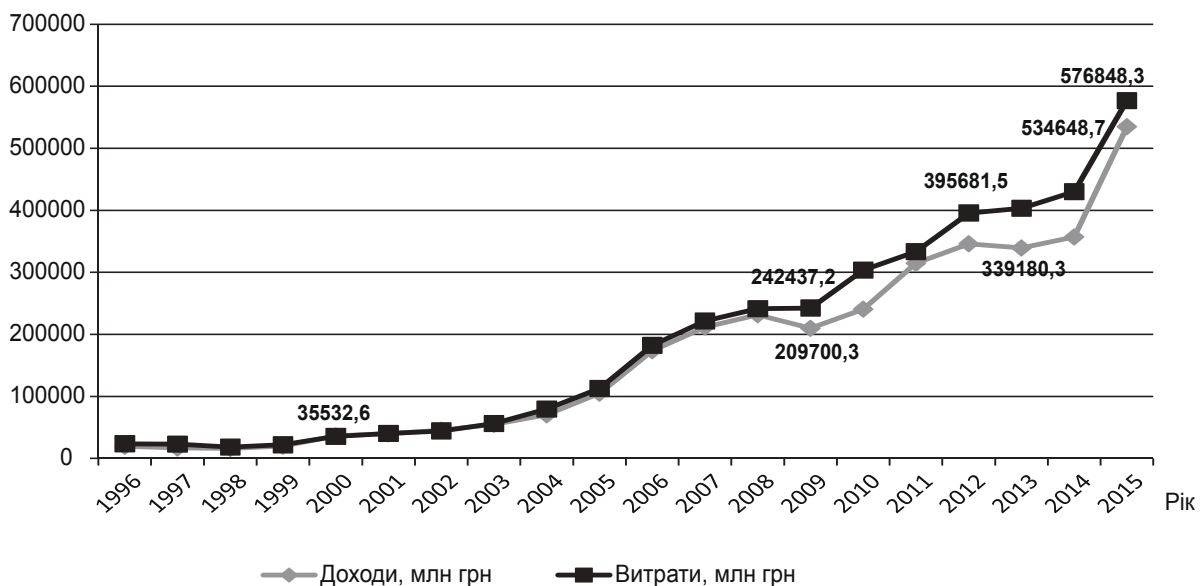


Рис. 1. Динаміка доходів і витрат державного бюджету України за 1996–2015 рр.

Як бачимо, протягом 1996–2015 рр. обсяги доходів і витрат державного бюджету України мали змінний характер. Але, починаючи з 2005 р., спостерігається тенденція до їх значного зростання. Динаміку сальдо державного бюджету України за 1996–2015 рр. подано на рис. 2 [2].

Обсяг витрат протягом майже двадцяти років перевищував обсяг доходів державного бюджету (рис. 2), крім 2000 і 2002 рр., коли спостерігався невеликий профіцит. Це призвело до бюджетного дефіциту: як бачимо, найбільша сума дефіциту в 2014 р. – 78070,5 млн грн. Зростання суми дефіциту державного бюджету неминує спричиняє утворення й зростання державного боргу, що призводить до серйозних проблем у економіці держави.

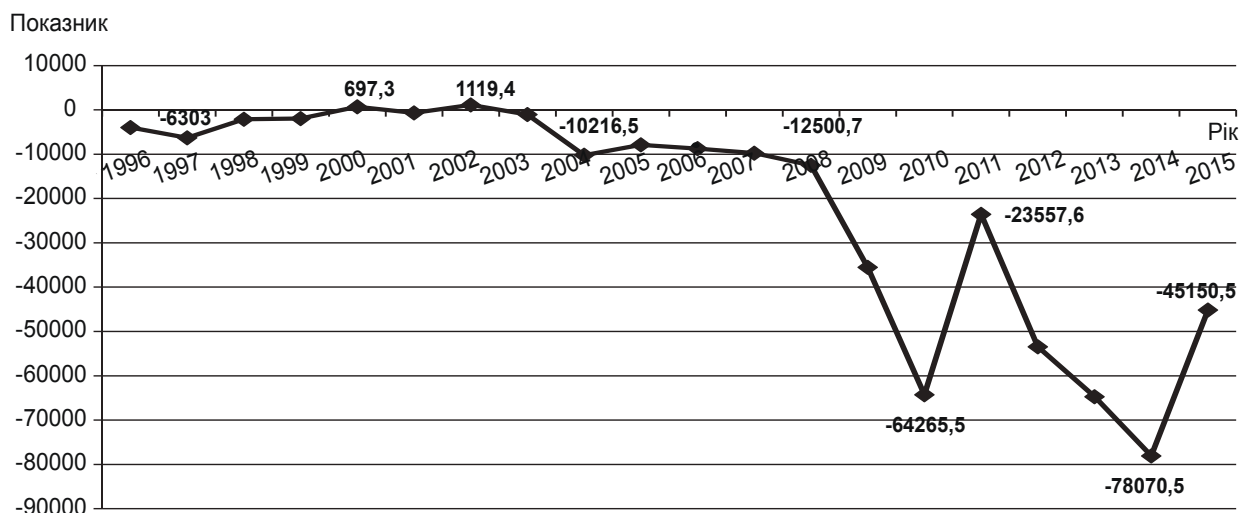


Рис. 2. Динаміка сальдо державного бюджету України за 1996–2015 рр.

Бюджетна безпека – це можливість бюджетної системи забезпечити платоспроможність держави, дотримуючись збалансованості доходів і витрат, ефективне використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій державного регулювання економічного розвитку, реалізації соціальної політики, а також утримання органів державного управління й забезпечення національної безпеки. У цілому бюджетна безпека держави є зумовленою розміром бюджету, рівнем перерозподілу обсягу валового внутрішнього продукту через бюджет; розміром, характером і рівнем дефіциту бюджету, методами фінансування останнього, масштабами бюджетного фінансування, процесом формування бюджету, своєчасністю прийняття і характером касового виконання бюджету, рівнем бюджетної дисципліни [1].

Для того щоб вирішити проблему платоспроможності держави, необхідно передусім стимулювати розвиток національного виробництва через спрямування на його діяльність максимальної кількості коштів, а також скоротити витрати на утримання державного апарату. Це забезпечить наповнення державного бюджету через сплату податків, а також сприятиме досягненню соціальної стабільності шляхом залучення громадян на нові робочі місця та, як наслідок, покращення їх добробуту.

Таким чином, для розвитку нашої держави дуже важливим є питання створення ефективної бюджетної системи, яка б забезпечила економічний розвиток країни й ефективне виконання державою своїх функцій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Ермошенко М. М. Финансовая безопасность государства: национальные интересы, реальные угрозы, стратегия обеспечения. Киев: КНТЭУ, 2001. С. 309–313. 2. Міністерство фінансів України // Офіційний веб-портал Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>. 3. Мочерний С. В. Економічна теорія: посібник. Київ: Академія, 2003. 656 с. 4. Юрій С. І. Концептуальні засади сутності бюджету. *Фінанси України*. 2001. № 10. С. 3–10.



## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 005.52:005.336.1:339

Кузьмичова Ю. Е.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто підходи до визначення показників ефективності діяльності торговельних підприємств. Обґрунтовано доцільність використання показника рентабельності як одного із ключових у ході аналізу ефективності. Проаналізовано динаміку рентабельності операційної діяльності великих і середніх вітчизняних торговельних підприємств.

**Ключові слова:** підприємство, аналіз, показник, ефективність, рентабельність, торговельне підприємство.

**Аннотация.** Рассмотрены подходы к определению показателей эффективности деятельности торговых предприятий. Обоснована целесообразность использования показателя рентабельности как одного из ключевых в ходе анализа эффективности. Проанализирована динамика рентабельности операционной деятельности крупных и средних отечественных торговых предприятий.

**Ключевые слова:** предприятие, анализ, показатель, эффективность, рентабельность, торговое предприятие.

**Annotation.** The approaches to determining the performance of commercial enterprises. The application rate of return as one of the key in the analysis of effectiveness. The dynamics of profitability of operational activity of large and medium domestic trade enterprises.

**Keywords:** enterprise, analysis, indicators, efficiency, profitability, commercial enterprise.

Нині в Україні значного розвитку набула сфера торгівлі, оптова і роздрібна. Розвиток економіки об'єктивно є супроводжуваним зростанням актуальності питань, що є пов'язаними з ефективністю діяльності торговельних підприємств. Ефективність діяльності торговельних підприємств є однією з найважливіших категорій і водночас умов, що мають неабияке значення разом із науково-технічним і соціальним прогресом.

Питання ефективності діяльності торговельних підприємств досліджують Баканова М. І., Бланк І. А., Краюхіна Г. А., Лігоненко Л. О., Мішин О. Ю. та ін.

Ринкова економіка вимагає запровадження економічного аналізу передусім на мікрорівні – рівні окремих підприємств, оскільки саме вони є основою ринкової економіки. Аналіз має бути максимально поглибленим і точним.

Існує багато показників ефективності діяльності торговельних підприємств (табл. 1) [5].

Таблиця 1

**Показники ефективності діяльності торговельних підприємств**

| Показники                                                            | Формула для розрахунку                                                                                                                     | Рекомендації щодо розрахунку показників                                          |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                    | 2                                                                                                                                          | 3                                                                                |
| Показники ефективності використання основних засобів                 |                                                                                                                                            |                                                                                  |
| Навантаження на 1 м <sup>2</sup> торговельної площі                  | $\frac{\text{обсяг товарообігу}}{\text{площа торгових залів}}$                                                                             | Визначають для підприємств роздрібною торгівлі                                   |
| Коефіцієнт установчої площі                                          | $\frac{\text{площа, зайнята обладнанням}}{\text{площа торгових залів}}$                                                                    | Визначають для підприємств роздрібною торгівлі. Нормативне значення – 0,27 – 0,3 |
| Фондовіддача                                                         | $\frac{\text{обсяг товарообігу}}{\text{середня вартість основних засобів}}$                                                                | Визначають для будь-яких підприємств                                             |
| Показники ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів |                                                                                                                                            |                                                                                  |
| Середньоденний виторг на одного торгового працівника                 | $\frac{\text{річний обсяг товарообігу}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу} \times \text{кількість робочих днів за рік}}$ | Визначають для будь-яких підприємств у динаміці                                  |

Закінчення табл. 1

| 1                                                      | 2                                                                                                                                                                                | 3                                                              |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Середньорічний виторг на одного торгового працівника   | $\frac{\text{річний обсяг товарообігу}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу}}$                                                                                   | Визначають для будь-яких підприємств у динаміці                |
| Середньогодинний виторг на одного торгового працівника | $\frac{\text{річний обсяг товарообігу}}{\text{середньорічна чисельність торгового персоналу} \times \text{кількість робочих днів за рік} \times \text{тривалість робочого дня}}$ | Визначають для будь-яких підприємств у динаміці                |
| Показники рентабельності торговельної діяльності       |                                                                                                                                                                                  |                                                                |
| Чиста рентабельність продажів                          | $\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{обсяг товарообігу (чиста виручка)}}$                                                                                                        | Вказує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн товарообігу |
| Коефіцієнт покриття витрат обігу                       | $\frac{\text{обсяг товарообігу}}{\text{сума витрат обігу}}$                                                                                                                      | Характеризує ступінь покриття витрат обігу чистим доходом      |
| Коефіцієнт окупності витрат обігу                      | $\frac{\text{сума витрат обігу}}{\text{обсяг товарообігу}}$                                                                                                                      | Позитивним є зменшення показника                               |

Ефективність діяльності підприємства є визначуваною через конкретні кількісні вираження у взаємозалежній системі показників, що характеризують ефективність використання основних елементів діяльності. До них належать показники використання основних засобів, використання матеріальних і трудових ресурсів, показники рентабельності. Економічна ефективність діяльності торговельного підприємства є відображенням усіх позитивних і негативних процесів, що відбуваються в економічній, технічній і соціальній сферах його діяльності [6].

Для визначення ефективності діяльності торговельного підприємства необхідно передусім вивчити й проаналізувати його доходи та витрати, розрахувати наведені показники. Факторний їх аналіз допоможе виявити резерви підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства [7].

Для визначення загального рівня ефективності функціонування підприємства слід порівняти отриманий прибуток із понесеними витратами; таким показником є рентабельність. Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюють як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність виробництва є найефективнішим показником, що характеризує економічну картину на підприємстві, як ефективність усього підприємства в цілому, так і ефективність окремих напрямів його виробництва (табл. 2) [9].

Таблиця 2

## Рентабельність операційної діяльності великих і середніх торговельних підприємств

| Рік                    | Результат операційної діяльності, млн грн | Витрати операційної діяльності, млн грн | Рівень рентабельності (збитковості), % |
|------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------|
| Січень – березень 2016 | 10724,6                                   | 795130,4                                | 1,3                                    |
| 2015                   | 42096,6                                   | 4163518,9                               | 1,0                                    |
| 2014                   | -133698,7                                 | 3296514,5                               | - 4,1                                  |
| 2013                   | 108626,3                                  | 2790647,9                               | 3,9                                    |

У 2014 р. рівень рентабельності зменшився і навіть мав від'ємне значення, оскільки цей рік був дуже важким як для країни в цілому, так і для торговельних підприємств. У 2015 р. рівень рентабельності має вже позитивне значення, але витрати операційної діяльності продовжують зростати. На січень – березень 2016 р. рівень рентабельності має позитивне значення, і навіть перевищує цей показник за попередній рік, що свідчить про позитивну тенденцію в розвитку торгівлі.

Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи [8]. Для високої ефективності господарювання й одержання прибутку необхідно звернути увагу на реалізацію прибуткової продукції. Але при розрахунку рентабельності підприємство має регулярно аналізувати прибуток задля зменшення реалізації нерентабельних продуктів (заміни їх або зменшення їх кількості).

Таким чином, для ефективного аналізу діяльності торговельного підприємства кожний власник має визначити для себе систему оцінювальних показників. Торговельним підприємствам необхідно звертати пильну увагу на ефективність використання ресурсної бази задля підвищення економічної ефективності власної діяль-

ності в цілому. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є вдосконалення застосування економічно-математичних методів у ході аналізу ефективності діяльності торговельних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Баканов М. И. Рентабельность торговли и резервы ее повышения. М.: Экономика, 1978. 216 с. 2. Бланк И. А. Торговый менеджмент. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2009. 789 с. 3. Краюхин Г. А. Методика анализа деятельности предприятия. СПб.: ГИЭА, 1996. 234 с. 4. Лігоненко Л. В., Клоченок Л. В. Економіка торговельного підприємства: методика вирішення планово-економічних творчих задач: навч. посіб. Київ: ХНЕУ, 2005. 295 с. 5. Мішина С. В., Мішин О. Ю. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 240 с. 6. Шульгіна Л. М. Економічна ефективність діяльності торговельних підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 4. С. 99–101. 7. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність як показники виробництва. *Економічний вісник ЗДІА*. 2014. № 2. С. 146–157. 8. Орлов О. О. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 12. С. 11–13. 9. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

---

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОГО РИНКУ ПРАЦІ

УДК 331.5.024.52

Кулішенко А. О.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано сучасний стан ринку праці України як найважливішу ланку національного та світового ринкового формування.

**Ключові слова:** праця, право на працю, ринок, ринок праці, безробіття, заробітна плата, економічно активне населення, попит, пропозиція, працевлаштування, фріланс.

**Аннотация.** Проанализировано современное состояние рынка труда Украины как важнейшее звено национального и мирового рыночного формирования.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, рынок, рынок труда, безработица, заработная плата, экономически активное население, спрос, предложение, трудоустройство, фриланс.

**Annotation.** The current state of the Ukrainian labor market as the most important link in the national and world market formation.

**Keywords:** work, right to work, market, labor market, unemployment, wages, economically active population, supply, demand, employment, freelancing.

Ринок робочої сили є важливою й багатоплановою сферою економічного та соціально-політичного життя суспільства. На ринку праці вартість робочої сили отримує оцінку, визначаються умови її наймання, величина заробітної плати, умови праці, можливість отримання освіти, професійного зростання, гарантії зайнятості тощо [1].

Значний внесок у процес дослідження теорії та практики ринку праці зробили провідні вчені, серед них Балацький Е., Борецька Н., Близнюк В., Гуськова І., Осаковський В., Заславський І., Мельнікова А., Фесенко А. та ін.

Нині для України ця тема є надзвичайно актуальною, оскільки ринок праці має складну структуру і незбалансований характер, пропозиція робочої сили перевищує попит на неї, істотно зростає безробіття.

Ринок праці в Україні є незбалансованим практично в усіх його сферах: регіональній, професійній, кваліфікаційній, галузевій і демографічній. Гостра нестача робочих і фахівців відчувається в усіх галузях економіки за стрімко зростаючого безробіття. Українська модель ринку нині перебуває на стадії реформування. Попит на працю є визначуваним передусім державною політикою по відношенню до низькорентабельних і збиткових підприємств; розмірами державних, приватних та іноземних інвестицій; активністю профспілок, а також масштабами тіньової економіки. На пропозицію праці впливають падіння рівня життя через інфляцію або зростання пропозиції праці за інших рівних умов; поява альтернативних джерел доходу в певній частини населення (за інших рівних умов пропозиція праці скорочується); природні темпи приросту трудових ресурсів; міграція населення, а також демографічна й соціальна політика держави. Падіння рівня життя в Україні спричиняє обмеження споживчого попиту, що істотно стримує пропозицію товарів і послуг [5].

Нині в Україні відбувається поглиблення поділу ринку праці за низкою критеріїв: формами власності (альтернативні форми зайнятості), фондомісткістю й трудомісткістю виробництва (різні темпи вивільнення й якісний склад працівників), особливостями технології виробництва, кваліфікацією зайнятих, рівнем поділу й усунювання праці, історично сформованими формами організації й стимулювання праці, традиціями мотиваційної поведінки працюючих.

Для українських фахівців 2015 р. був далеко не найкращим. Компанії, що потрапили у вир глобальної економічної й політичної кризи в країні, не тільки не створювали нових робочих місць, але ще значно зменшували свій штат працівників, а також урізали заробітну плату. На ринку праці спостерігається жорстка конкуренція. У такій ситуації багато громадян вибирали нелегальне працевлаштування за кордоном або низькооплачувану посаду та короточасні підробітки на Україні. Останні тенденції свідчать про незначні покращення, однак на ринку працевлаштування поки що спостерігається чорна смуга.

За даними Міжнародної організації праці, нині в Україні зареєстровано понад два мільйони безробітних, і ця цифра аж ніяк не є остаточною. Особливо важко нині знайти постійний заробіток випускникам вищих навчальних закладів і фахівцям без досвіду роботи. Значно погіршує ситуацію наплив біженців-переселенців, а також досить велика кількість військовослужбовців, які повернулися із зони бойових дій і з тих чи інших причин не можуть працевлаштуватися на колишнє місце роботи [6].

Але останні півроку ринок праці в Україні починає виходити з кризи, попит на співробітників поступово відновлюється. За даними чотирьох найбільших рекрутингових компаній, кількість нових вакансій перестала знижуватися, а за деякими спеціальностями спостерігається навіть стійке зростання. Якщо на початку року на одну вакансію припадало 5,8 резюме, то до липня співвідношення знизилося до 4,5 [8]. Позитивну тенденцію підтверджують дані Державної служби статистики України: за перші півроку кількість зареєстрованих безробітних знизилася на 18 %.

До нових реалій життя поступово адаптуються і роботодавці, багато з них почали поступово підвищувати рівень заробітної плати в своїх компаніях. Заробітна плата в середньому вже зросла на 16 %. Крім того, третина українських компаній запланували підвищення зарплат у другому півріччі 2016 р., за даними фахівців, у середньому на 15 %.

Найвищі зарплати, як і раніше, пропонують ІТ-фахівцям і претендентам на великі посади в міжнародних компаніях (аутсорсинг, інвестиційна діяльність, розвиток бізнесу). За даними опитування «білих комірців», більшості з них не переглядали зарплату на 2016 р. Індикація зарплат із урахуванням інфляції відбулася менш ніж у 10 % компаній. На початку року оклад підвищили тільки тим, хто виконав ключові показники ефективності та позитивно вплинув на бізнес-показники минулого року. У цілому зарплата зросла в кожного четвертого-п'ятого офісного співробітника. При цьому розмір надбавки, як правило, не перевищував 20 % від попередньої суми.

Найвищі показники конкуренції між безробітними спостерігалися в Київській, Сумській, Чернігівській, Закарпатській і Полтавській областях. Найнижчі – передусім у західних областях України: Закарпатській, Львівській, Тернопільській і Чернівецькій області, а також у Херсонській [8]. Традиційно найвищою конкуренція була серед ТОП-менеджерів, юристів і початківців – фахівців без досвіду роботи. Також до рейтингу тих, на чий попит є значно меншим за пропозицію, увійшли бухгалтери, фінансисти і кваліфіковані фахівці. У ТОП-5 професійних сфер із найнижчою конкуренцією лідирують працівники сфери продажів, сервісних служб, робочий персонал, а також співробітники консалтингових і страхових агентств. Тут показники конкуренції становлять менше двох осіб на одне вакантне місце.

За останнє десятиліття фріланс (позаштатна робота над окремими проектами) з галузі діяльності передусім творчих особистостей і вільних художників перетворився на індустрію з багатомільярдным обігом. Тільки на най-

більшій фріланс-біржі (місце стикування замовників і виконавців) UpWork минулого року було виконано замовлень на 3,2 млрд дол. Українські фахівці вже в перших рядах на фріланс-ринку. За 2014 р. вони виконали 19 100 зарубіжних замовлень і заробили більше всіх у СНД – 61 млн дол. На травень 2015 р. 123 000 українських фрілансерів було зареєстровано на UpWork. В основному віддалену роботу пропонують програмістам, стартаперам, дизайнерам, аналітикам, художникам, фотографам, журналістам. За оцінками HR-провайдера Smart Solution, частка дистанційно віддалених вакансій нині становить майже 2 %, а через п'ять років може досягти 5–7 % від загальної кількості.

Нині на біржі представлено 2700 професій, і список постійно розширюється. Щоправда, українці таргетують свої послуги: 92 % заробітку припадає на IT-розробників, дизайнерів і фахівців у сфері IT-networking. Нині фріланс можна розглядати як повноцінну і досить значну частину українського ринку праці. Це і можливість для професіоналів брати участь у міжнародних проектах, і альтернатива офісній роботі для фахівців, які втратили посаду через кризу. Для компаній використання позаштатних співробітників є непоганим засобом скоротити витрати: у середньому витрати на роботу фрілансерів становлять удвічі-утричі менше, ніж на роботу штатних співробітників, за рахунок відсутності додаткових витрат на утримання окремого офісу (оренда, комунальні послуги, робоче обладнання, оплата відпусток, лікарняних, страхування тощо).

В Україні спостерігається дефіцит представників робітничих професій. Традиційно бракує водіїв, слюсарів, електрозварювальників, фрезерувальників і будівельників. Причина проста: ці професії не є популярними і престижними, а рівень підготовки в професійно-технічних училищах є низьким. У столиці існує постійний попит на працівників сфери обслуговування: касирів, консультантів, офіціантів, кухарів, персонал для прибирання.

Формування ринку праці в Україні, його прогнозування, є невід'ємною частиною становлення ринкового механізму. Основними напрямками його регулювання мають бути боротьба проти подальшого спаду виробництва, недопущення масового безробіття, запровадження заходів щодо підвищення рівня життя населення тощо. Задля допомоги українським безробітним передусім необхідно:

- сприяти розвитку малого та середнього бізнесу;
- реалізувати інвестиційні проекти та угоди з Європейським Союзом про зону вільної торгівлі;
- задля підвищення ефективності змінити систему роботи служб зайнятості.

Що ж стосується рівня заробітної плати, тут першочерговими заходами є:

- перегляд мінімального розміру оплати праці як у якісному аспекті (звільнення цього показника від фіскальних функцій), так і в кількісному;
- зміна тарифної системи, прийняття законів про державну службу та регулювання трудових відносин у приватному секторі;
- переорієнтація фінансово-кредитної та податкової систем з відходом від сучасних принципів, зокрема опори на зарплату, при визначенні прибутку підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Література:** 1. Фесенко А. М. Безробіття як комплексна соціальна проблема. *Наукові праці. Соціологія*. 2008. Т. 103. № 90. С. 66–70. 2. Близнюк В. Рынок труда: региональный аспект. *География и основы экономики в школе*. 2001. № 6. С. 27–29. 3. Балацкий Е. В. Гибкость рынка труда: опыт макроэкономической оценки. *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 2. С. 80–90. 4. Видяпин В. И., Добрынин А. И. Экономическая теория: учебник. М.: Инфра-М, 2003. 280 с. 5. Тарасенко Г. Д., Головінов О. М. Змішана економіка: дещо новий підхід до визначення поняття. *Научные труды ДОННТУ*. Донецк, 2005. Вып. 97. С. 115–123. 6. Міжнародна організація праці. URL: <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/labour>. 7. Head Hunter. URL: <https://hh.ua>. 8. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html).



## АНАЛІЗ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ

УДК 33.021:339.732.4(477)

Куренкова А. А.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано особливості співробітництва України з Міжнародним валютним фондом із часу проголошення незалежності держави і донині.

**Ключові слова:** курс, кредит, борг, валютний курс, міжнародні валютні резерви.

**Аннотация.** Проанализированы особенности сотрудничества Украины с Международным валютным фондом с момента провозглашения независимости государства и до настоящего времени.

**Ключевые слова:** курс, кредит, долг, валютный курс, международные валютные резервы.

**Annotation.** The features of Ukraine's cooperation with the IMF since the declaration of independence to this day.

**Keywords:** rate, credit, debt, exchange rate, international reserves.

За умов світової глобалізації виникає необхідність створення різних валютно-фінансових організацій, однією з яких є Міжнародний валютний фонд. Нині країни не можуть жити, не взаємодіючи одна з одною, відтак і Україна є залученою у світові відносини. Із Міжнародним валютним фондом Україна взаємодіє протягом усього часу свого існування.

Ступінь вивченості цієї теми є досить високим. Діяльність Міжнародного валютного фонду та його роль у світовій економіці досліджують Герчиков І. М., Циганкова Т. М., Козак Г. О., Ковалевський В. В., Климко Г. Н., Блешмудт П. П. та ін.

Метою написання статті є аналіз відносин України та Міжнародного валютного фонду, вивчення впливу цих відносин на економіку нашої держави.

Ставши членом Міжнародного валютного фонду (3 червня 1992 р.), Україна водночас увійшла до структури Світового банку, їй було 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. внесли Нідерланди, що є країною-опікуном держави в цій банківській структурі [5].

Основними цілями співробітництва з Міжнародним валютним фондом є стабілізація української фінансової системи, проведення структурних реформ і створення підґрунтя для сталого економічного зростання економіки держави.

Розглянемо детальніше взаємини України та Міжнародного валютного фонду.

1-й етап. 1994–1995 рр. – Програма системної трансформаційної позики на суму 763,1 млн дол. задля підтримки платіжного балансу України.

2-й етап. 1995–1998 рр. – Трирічна програма stand-by, загальна сума кредиту 1318,2 млн СПЗ; метою була підтримка курсу національної валюти та фінансування дефіциту платіжного балансу України.

3-й етап 1998–2002 рр. – Програма розширеного фінансування (EFF), що передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд дол. У рамках цієї Програми Україна отримала 1,193,0 млн СПЗ (1,591,0 млн дол. США), які було спрямовано на поповнення валютних резервів Національного банку України.

4-й етап. 2002–2008 рр. – співпраця на безкредитній основі, у рамках річної програми «попереджувальний станд-бай», що надавала можливості отримати від Міжнародного валютного фонду зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн СПЗ (30 % квоти України), у разі погіршення ситуації із платіжним балансом або валютними резервами країни.

5-й етап. 2008–2013 рр. – нова дворічна програма співробітництва stand-by загальним обсягом у 802 % від квоти України, або 11 млрд СПЗ. Три мільярди СПЗ було в терміновому порядку зараховано до золотовалютних резервів Національного банку України.

6-й етап. 2014–2016 рр. – нова позика stand-by обсягом 16,5 млрд дол. (10,976 млрд СПЗ). У рамках цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд дол. (2,058 млрд СПЗ) та 1,3 млрд дол. (914,7 млн СПЗ), але влітку 2014 р. макроекономічні показники були істотно відкориговані через розгортання в Україні масштабної

економічної кризи. 11 березня 2015 р. Міжнародний валютний фонд ухвалив заміну програми Stand-by чотирирічною програмою Механізму 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 спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів Міжнародного валютного фонду 31 липня 2015 р.

До початку 2011 р. Україна була другим позичальником Міжнародного валютного фонду за сумою виділених коштів за діючими кредитами stand-by, яка становила 9,25 млрд SDR. Розмір загальної державної заборгованості в перерахунку на душу населення становив майже 8 500 гривень (більш ніж 1000 дол.) на кожного жителя України.

За два місяці до Євромайдану агентство Moody's знизило кредитний рейтинг України, склавши негативний прогноз. Золотовалютні резерви України скоротилися до 20,6 млрд дол. Залишалося невирішеним питання про надання Україні фінансової допомоги з боку Міжнародного валютного фонду, який вимагав від України різкого підвищення тарифів на послуги ЖКГ, заморожування пенсій і скасування субсидування сільського господарства. Державний борг України становив майже 70 млрд дол. [6]. 30 квітня 2014 р. Міжнародний валютний фонд схвалив дворічну програму допомоги Україні у вигляді кредиту stand-by в розмірі 17,01 млрд дол., пізніше збільшеною до 17,5 млрд дол. 7 травня 2014 р. Міжнародний валютний фонд перерахував Україні перший транш кредиту обсягом 3,19 млрд дол., а 4 вересня другий транш, ще 1,39 млрд дол. У березні 2015 р. Національному банку України шляхом підвищення ставки рефінансування, а також запровадження певних валютних обмежень вдалося зміцнити національну валюту до рівня 22 гривень за долар і домовитися з Міжнародним валютним фондом про виділення кредиту в 17,5 млрд дол. (12,348 млрд СДР) на 4 роки.

12 березня 2015 р. Міжнародний валютний фонд перерахував Україні перший транш розміром 5 млрд дол. згідно зі схваленою чотирирічною програмою. У тому ж році передбачалося виділення ще трьох траншів по 1,182 млрд СДР (приблизно 1,63 млрд дол.); 4 серпня було отримано один із них розміром 1,7 млрд дол., решта не були отримані [4]. Третій транш розміром 1 млрд дол. Україна отримала 16 березня 2016 р.

Протягом останніх років курс долара зростає відносно національної валюти, а міжнародні валютні резерви відповідно зменшувалися (рис. 1, рис. 2) [7].

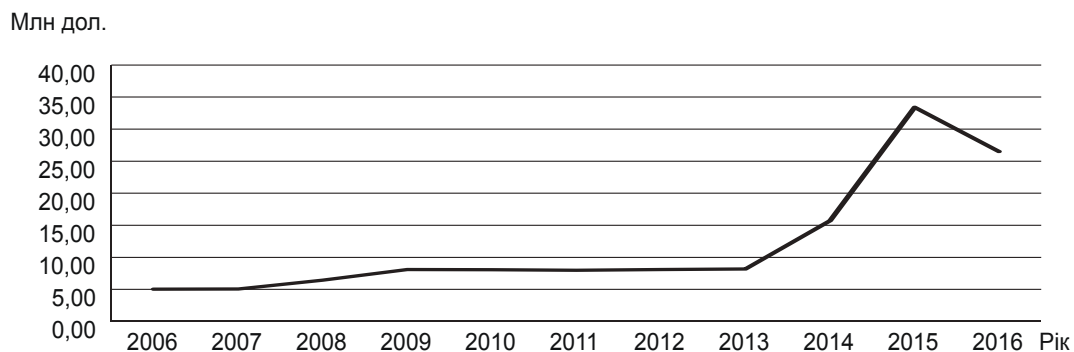


Рис. 1. Динаміка валютного курсу гривні, 2005–2016 рр.

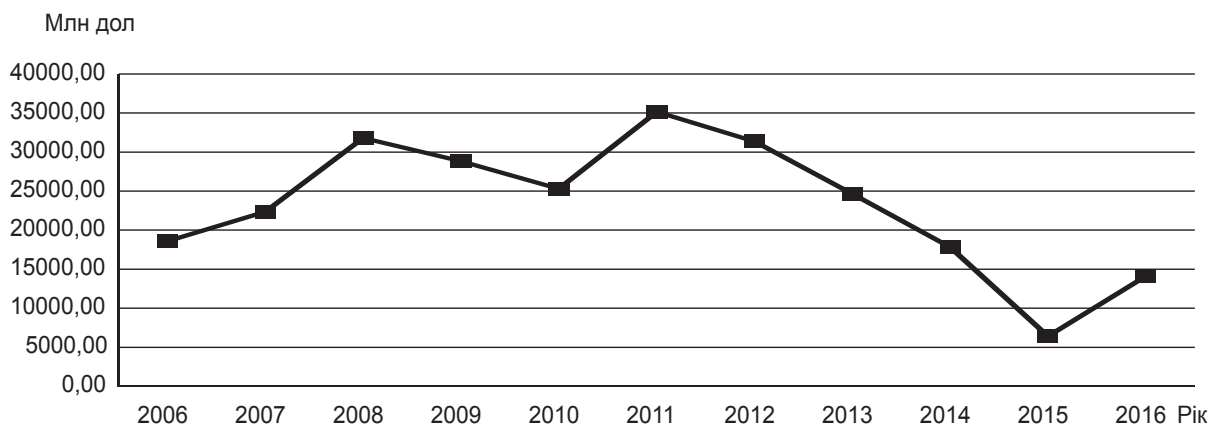


Рис. 2. Динаміка валютних резервів України, 2005–2016 рр.

Відтак найважчим з огляду на ці показники був 2015 р., у 2016 р. ситуацію вдалося відносно стабілізувати, але за рахунок зростання державного боргу.

Крім фінансової допомоги, Україна отримує від Міжнародного валютного фонду також консультативну й технічну допомогу, поточну інформацію і видання щодо міжнародних валютно-кредитних проблем. Допомога Міжнародного валютного фонду Україні є спрямованою на стабілізацію функціонування грошово-кредитної системи, а гроші Світового банку – на фінансування критичного імпорту, підтримку бюджету та фінансування різних інвестиційних проектів.

Таким чином, співробітництво з Міжнародним валютним фондом сприяє підвищенню кредитного рейтингу країни на світовому фінансовому ринку, а також удосконаленню банківської та грошово-кредитної системи держави. Співпраця України з Міжнародним валютним фондом дозволила скорегувати поточний платіжний баланс та не допустити дефолту в країні. Проте вимоги Міжнародного валютного фонду для подальшої співпраці з Україною негативно впливають на добробут населення в довгостроковій перспективі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности: учеб. пособие. М.: Консалтбанкир, 2000. 624 с. 2. Циганкова Т., Гордеева Т. Міжнародні організації: навч. посіб. Київ: ХНЕУ, 2001. 340 с. 3. Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Логвинова Н. С. Міжнародні організації: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2009. 233 с. 4. Носкова И. Я. Валютные и финансовые операции. М.: Финансы, Юнити, 1998. 334 с. 5. Історія співробітництва України та МВФ // Міністерство фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/mizhnarodne-spivrobitnictvo/mvf>. 6. Данилишин Б. Кредит МВФ – причини і наслідки. URL: <http://ua.112.ua/statji/kredyt-mvf-ndash-prychyny-i-naslidky-208024.html>. 7. Національний банк України // Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/articleid=72631>.

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ЕКОНОМІЧНИМ АНАЛІЗОМ І БУХГАЛТЕРСЬКИМ ОБЛІКОМ

УДК 65.012.1

Куценко І. К.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Обґрунтовано взаємозв'язок між економічним аналізом і бухгалтерським обліком. Проаналізовано особливості економічного аналізу як ефективного засобу управління організацією, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств, раціональному використанню внутрішньогосподарських резервів, запровадженню ефективних антикризових заходів і максимізації прибутку.

**Ключові слова:** облік, підприємство, управління, господарська діяльність, бухгалтерський облік, економічний аналіз.

**Аннотация.** Обоснована взаимосвязь между экономическим анализом и бухгалтерским учетом. Проанализированы особенности экономического анализа как эффективного средства управления организацией, способствующего повышению конкурентоспособности предприятий, рациональному использованию внутренних резервов, внедрению эффективных антикризисных мер и максимизации прибыли.

**Ключевые слова:** учет, предприятие, управление, хозяйственная деятельность, бухгалтерский учет, экономический анализ.

**Annotation.** *Grounded relationship between economic analysis and accounting. The features of economic analysis as an effective means of management organization that promotes the competitiveness of enterprises, rational use of farm stocks, introduction of effective anti-crisis measures and profit maximization.*

**Keywords:** *accounting, enterprise, management, economic activity, economic analysis.*

Нині, за нестабільних економічних умов, особливої актуальності набуває дослідження методики бухгалтерського обліку й володіння прийомами економічного аналізу. Особливо це є важливим для підприємницьких організацій, що прагнуть за умов обмежених ресурсів максимізувати отримання прибутку. Відтак питання економічного аналізу й прийняття управлінських рішень у організаціях нині є ключовими. На основі результатів економічного аналізу здійснюються контроль і регулювання процесу реалізації прийнятого рішення, порівняння конкуруючих і альтернативних курсів дій, а також добір оптимальних варіантів, що дозволяє надалі уникнути втрат і зниження ефективності.

Економічний аналіз вивчає економічні результати господарської діяльності як наслідок економічних процесів і явищ. Основною метою аналізу є забезпечення рентабельної роботи підприємства, зростання ефективності організації та підготовка інформації для прийняття оптимальних рішень. Розрізняють макроекономічний і мікроекономічний аналіз. Макроекономічний аналіз охоплює світову економіку, зокрема економіку окремих країн, великих галузей господарства, а мікроекономічний аналіз є безпосередньо пов'язаним із повсякденною господарсько-фінансовою діяльністю організації, вивченням попиту і пропозиції, можливостей виробництва, ринків збуту.

Економічний аналіз розрізняють за:

- ступенем доступу до інформації для проведення аналізу;
- об'єктами управління;
- відношенням до господарського обліку;
- глибиною виявлення резервів;
- часовими аспектами [5].

Існують й інші класифікації. Так, Шеремет А. Д. розглядає як окремі попередній і загальноекономічний аналіз. Попередній аналіз передуює прийняттю конкретних рішень, на відміну від подальшого (підсумкового), за допомогою якого підбивають підсумки виконання бізнес-планів. Загальноекономічний аналіз проводять задля вивчення основних закономірностей розвитку економіки, знання яких є необхідним для визначення провідних цілей і концепцій економічної політики [7].

Найважливішим для управління організацією є аналіз відповідно до класифікації за господарським обліком, який поділяють на управлінський і фінансовий. Управлінський аналіз є конфіденційним, орієнтованим на інтереси керівництва організації, застосовується для обґрунтування управлінських рішень. Розрізняють зовнішній і внутрішній фінансовий аналіз. Перший є більш публічним, його інформація є адресованою зовнішнім користувачам. Другий є орієнтованим безпосередньо на тих, хто приймає управлінські рішення. Він є значно глибшим, пов'язаним із внутрішньовиробничим аналізом і має високий ступінь обґрунтованості висновків за його підсумками.

Наукова теорія управління відрізняється багатоскладовістю функцій і елементів. Система управління складається з планування, стимулювання, організації, контролю та регулювання. Основними принципами управління організацією є індивідуальна відповідальність, конкретність і оперативність керівництва, демократичний підхід, єдинопочаток і колегіальність, режим економії, об'єктивність і обґрунтованість прийнятих рішень [1].

Розвиток і становлення економічного аналізу як науки є безпосередньо пов'язаним із виникненням бухгалтерського обліку. І нині основним джерелом інформації для економічного аналізу є бухгалтерський облік, що містить достовірні й важливі відомості про діяльність організації. Бухгалтерський облік є системою безперервного й взаємопов'язаного відображення економічної інформації про окремих господарюючий суб'єкт задля управління й контролю за фінансовою господарською діяльністю [2]. Якщо раніше економічний аналіз на 80 % визначався чинною системою бухгалтерського обліку та звітності, нині це співвідношення змінилося за рахунок зростання питомої ваги позаоблікових джерел інформації, що характеризують стан зовнішнього середовища: ринків, товарів, послуг, їх конкурентоспроможності, процентних ставок, котирувань валюти тощо [6].

Наука управління набула великого поширення лише в XIX ст., що пов'язують із ім'ям Тейлора Ф. Саме він розпочав пошук оптимальних рішень за допомогою наукових методів. Його вчення базується на дотриманні таких принципів:

- нормоване витрачання матеріальних ресурсів;
- максимально можливий контроль;
- суровий облік робочого часу й вивчення трудових процесів, розподіл їх за коштами на найпростіші та подальші хронометражі;

- дружні стосунки між усіма учасниками ієрархії;
- диференціація оплати праці співробітників [4].

У 20-х рр. XX ст. Файоль А. поділяв управління на етапи координування, передбачення, контролю й організації. У 50-х рр. XX ст. велике значення почали приділяти мотивації людини та реалізації кількісних методів оцінювання діяльності підприємства. Нині управління виконує функції аналізу, планування, координації, організації, обліку, контролю, мотивації, регулювання, що є взаємопов'язаними.

Відтак аналіз можна вважати однією з функцій управління, але насправді його проводять у процесі реалізації всіх функцій управління. Економічний аналіз є сполучною ланкою між бухгалтерським обліком і управлінням організацією, оскільки містить не тільки обґрунтованість планів, але і детальний контроль втілення їх до життя. Фінансовий аналіз дозволяє менше покладатися на здогадки, передчуття й інтуїцію, зменшити неминучу невизначеність, що є в будь-якому процесі прийняття рішення [3].

Чим глибше та більш кваліфіковано проведено аналіз, тим більш обґрунтованим є прийняття управлінського рішення. Саме аналіз дозволяє отримати уявлення про те, наскільки оптимальними були попередні рішення, а також виявити й узагальнити резерви поліпшення діяльності організації [5]. Щоб аналіз був більш достовірним, слід обов'язково враховувати загальноекономічні та соціально-економічні показники діяльності організації: відомості про чисельність і склад населення, попит і пропозицію на певному ринку, показники економічного розвитку регіону тощо.

Таким чином, лише на основі попереднього економічного аналізу можна прийняти ефективне управлінське рішення, відтак удосконалення системи економічного аналізу є нині надзвичайно актуальним питанням.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Література:** 1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: Финансы и статистика, 2005. 536 с. 2. Банк В. Р., Солоненко А. А., Смелова Т. А., Карташов Б. А. Основы бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет в системе финансового управления: учебное пособие. Волгоград: ВолгГТУ, 2006. 80 с. 3. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. 622 с. 4. Бочаров С. А., Иванов А. А., Олейников С. Я. Основы бизнеса: учеб.-метод. комплекс. М.: ИЦ ЕАОИ, 2008. 447 с. 5. Танашева П. Р. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. Челябинск, 2008. 209 с. 6. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. З., Негашев Е. У. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник. М.: Инфра-М, 2001. 208 с.

---

## ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 33 8

Кучерявенко А. Ю.

Студент 3 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність поняття інновації та інноваційної діяльності, визначено основні функції інновацій. Подано детальну класифікацію інновацій. Проаналізовано, які умови є сприятливими для активізації інноваційної діяльності підприємства.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, ефективність, прибуток.



**Аннотация.** Рассмотрена сущность понятий инновации и инновационной деятельности, определены основные функции инноваций. Представлена подробная классификация инноваций. Проанализировано, какие условия являются благоприятными для активизации инновационной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, эффективность, прибыль.

**Annotation.** The essence of the concept of innovation and innovation, the main function of innovation. Posted detailed classification of innovation. Analyzes that conditions are favorable for intensification of innovative activity.

**Keywords:** economy, enterprise, innovation, competitiveness, efficiency, profit.

За сучасних умов господарювання інноваційна діяльність є потужним каталізатором розвитку економіки, надійною гарантією високоефективного бізнесу. Модернізація техніки й технології виробництва, оновлення та модифікація товарного асортименту, удосконалення систем організації й управління дозволяють підприємствам адаптувати свою продукцію до вимог ринку, підтримувати необхідний рівень попиту, скорочувати витрати, стабілізувати та покращувати фінансово-економічні показники діяльності. Інноваційний фактор є вирішальним для забезпечення сталого розвитку національної економіки, зниження залежності держави від критичного імпорту, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, активізації експортної діяльності. Тому за сучасних глобалізованих умов світового господарства країни, що впроваджують інновації, мають передові позиції з точки зору розвитку економіки й соціальних стандартів життя людей.

Необхідність здійснення інноваційної діяльності є головною вимогою сучасності, однією з першочергових задач економічної діяльності підприємства.

Проблеми аналізу та поліпшення інноваційної діяльності підприємства досліджували Ілляшенко С., Маслак О., Друкер П., Бондаренко О., Литвиненко М., Мазаракі А., Шумпетер Й., Кларк Д. та ін.

Метою написання статті є комплексне дослідження сучасних теоретичних і практичних основ упровадження інноваційної діяльності на підприємстві.

Згідно із міжнародними стандартами статистики науки, техніки і інновацій, нововведенням (інновацією) є кінцевий результат інноваційної діяльності, що є втіленням у вигляді нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг. Відтак нововведення є наслідком інноваційної діяльності [5]. Під інноваційною діяльністю розуміють комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і маркетингових заходів, що є спрямованими на створення та впровадження інновації: проведення й придбання наукових досліджень, нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, упровадження нових методів їх виробництва, придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів, а також капітальні витрати, що є пов'язаними із упровадженням нововведень, маркетингом і рекламою. Ці заходи не завжди зумовлюють упровадження інновацій, але є необхідними для їх створення [3].

Ознаками, за якими нині класифікують інновації на підприємстві, є:

- зміст діяльності: технологічні, виробничі, економічні, торговельні, соціальні, управлінські;
- ступінь новизни: базові (поява нового способу виробництва чи раніше невідомого продукту, які започатковують або дають імпульс розвитку нової галузі); поліпшувальні (упровадження нових видів до виробництва, що реалізують інноваційний потенціал базової інновації, надають можливості поширювати й удосконалювати базові покоління техніки, створювати нові моделі машин і матеріалів, поліпшувати параметри продукції, що випускається), псевдоінновації (інновації, які фірми залучають до технологічного процесу, щоб затримати зниження норми прибутку й продовжити життєвий цикл поліпшувальної інновації, наприклад зміна дизайну товару, матеріалу, з якого він виготовляється; зміна подачі реклами тощо);
- сфера діяльності підприємства: інновації на вході в підприємство як систему; інновації на виході з виробництва; інновації в структурі підприємства (цільові зміни);
- інтенсивність інноваційних змін: інновації нульового порядку (зберігають і оновлюють функції та частини); першого (кількісна зміна); другого (перегрупування чи організаційні зміни); третього (адаптаційні зміни); четвертого (новий варіант – найпростіша якісна зміна); п'ятого (нове покоління); шостого (новий вид); сьомого (новий рід);
- рівень об'єктивного та суб'єктивного сприйняття новизни: абсолютна, відносна, умовна, суб'єктивна;
- причини виникнення: реактивні (реакція на нові перетворення), стратегічні (отримання конкурентних переваг) [4].

Інновації виконують три функції: відтворювальну, інвестиційну та стимулюючу [1].

Відтворювальна функція свідчить, що інновація є важливим джерелом фінансування розширеного відтворення. Прибуток, отриманий за рахунок реалізації інновації, може бути використаний у різній якості, у тому

числі як капітал – гроші, що є призначеними для отримання прибутку. Цей капітал може бути спрямований на фінансування як усіх інвестицій, так і конкретно нових видів інновацій. Використання прибутку від інновації для інвестування є змістом інвестиційної функції інновації.

Отримання прибутку за рахунок реалізації інновації прямо відповідає цільовій функції будь-якого комерційного господарюючого суб'єкта. Цей збіг спонукає постійно вивчати попит, удосконалювати організацію маркетингової діяльності, застосовувати сучасніші методи управління фінансами (реінжиніринг, бренд-стратегія, бенчмаркінг тощо), тобто є стимулом для нових інновацій, у чому і полягає стимулююча функція інновацій.

Задля створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств доцільним є запровадження таких заходів:

- розробка та запровадження механізму надання пільг підприємствам, які впроваджують інновації та реалізують інноваційну продукцію;
- розповсюдження практики надання інноваційним підприємствам кредитів зі зниженою кредитною ставкою;
- запровадження прогресивного оподаткування прибутку від випуску застарілої та недосконалої продукції чи в разі використання екологічно небезпечної технології [2].

Ці заходи допоможуть сформувати сприятливий інноваційний клімат, задіяти всі необхідні механізми та стимули для підвищення зацікавленості підприємств у впровадженні наукомістких технологій.

Таким чином, результатом інноваційної діяльності є ноу-хау, які є цілком або частково конфіденційними знаннями, досвідом, навичками, що містять відомості технічного, економічного, адміністративного, фінансового й іншого характеру. Нові ідеї та продукти, прогресивні технології й організаційні рішення дедалі істотніше визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання та фінансову стійкість підприємства. Для подальшого розвитку інноваційної діяльності на підприємстві необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, а також сприяти вдосконаленню діяльності маркетингового відділу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Грузіна І. А.

---

**Література:** 1. Єлец О. П. Роль інноваційної діяльності у розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 4. С. 51–54. 2. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга, 2010. 334 с. 3. Йохна М. А., Стадник В. В. Економіка та організація інноваційної діяльності. Київ: Академія, 2005. 400 с. 4. Корінько Н. Д. Інновації в діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 149–154. 5. Костевко В. І. Методологічні питання оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління*. 2011. № 698. С. 66–73.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ В УКРАИНЕ

УДК 69.032.2 (477)

Ле Тхи Ай Тхо

Студент 4 курса  
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Доказана перспективность строительства многоквартирных жилых домов в Украине. Рассмотрены особенности управления многоквартирным домом, а также преимущества и недостатки профессионального управления многоквартирным жилым домом.

**Ключевые слова:** многоквартирный дом, управление, строительство, преимущество, недостатки, управляющая компания.

**Анотація.** Доведено перспективність будівництва багатоквартирних житлових будинків в Україні. Розглянуто особливості управління багатоквартирним будинком, а також переваги та недоліки професійного управління багатоквартирним житловим будинком.

**Ключові слова:** багатоквартирний будинок, управління, будівництво, перевага, недоліки, керуюча компанія.

**Annotation.** Prove the prospect of the construction of apartment buildings in Ukraine. The features of the apartment building management, as well as the advantages and disadvantages of the professional management of multi-family apartment house.

**Keywords:** apartment house, management, construction, advantages, disadvantages, management company.

Строительство многоквартирных жилых домов является в настоящее время достаточно перспективным направлением деятельности, ведь для большинства граждан Украины их частные квартиры – единственный существенный капитал. Поэтому люди пытаются по мере своих возможностей увеличить этот капитал, вложить средства в ремонт и обустройство своих квартир. Но что будет происходить со стоимостью отдельной квартиры, если дом, где она расположена, приходит в упадок, он не отапливается должным образом зимой, часто отсутствует вода или не убирается придомовая территория? Ответ очевиден: такая квартира дешевеет, спрос на нее падает, а вложенные средства становятся невыгодными инвестициями. В связи с этим управление домом должно быть направлено на обеспечение его привлекательности на рынке жилья, то есть сохранение, а при наличии объективных возможностей и резервов – и повышение рыночной стоимости отдельных помещений в нем, а также спроса на них на рынке недвижимости [1].

Управление многоквартирным жилым домом могут осуществлять как его совладельцы (непосредственно или через уставные органы объединения совладельцев многоквартирного дома (ОСМД)), так и привлеченный на договорных началах профессиональный управляющий. В связи с этим в Проекте Жилищного кодекса рассматривают две формы управления ОСМД: самоуправление и профессиональное управление многоквартирным домом [2].

Существующие способы управления многоквартирным домом имеют определенные недостатки, но, принимая во внимание имеющиеся преимущества, можно рассматривать профессиональное управление многоквартирным домом как самый перспективный способ [3]. Выбирая профессиональное управление зданием, совладельцы имеют возможность согласовывать с управляющим все условия договора о предоставлении услуг по управлению, контролировать деятельность профессионала, требовать от него все необходимые объяснения и отчетность, оценивать эффективность управления (табл. 1) [3].

Следует отметить, что профессиональное управление многоквартирным домом может быть осуществлено в двух формах: с помощью профессионального управляющего или управляющей компании [4]. Благодаря появлению профессионального управляющего или управляющей компании количество договоров, которые необходимо заключать руководству ОСМД, сокращается до одного, то есть функции управления могут быть переданы на основании договора управления профессиональному управляющему или управляющей компании. Управляющий будет действовать в пределах своей компетенции и полномочий, нести материальную и административную ответственность за свои действия, во всех действиях отчитываться перед правлением или общим собранием. Управляющая компания сама обеспечивает содержание жилья, нанимая обслуживающую организацию или соответствующий персонал, и заключает договора с поставщиками коммунальных услуг. ОСМД может оставить за собой право согласовывать содержание договоров, которые заключает управляющая компания.

Таблица 1

## Преимущества и недостатки профессионального управления многоквартирным жилым домом

| Преимущества                                                                                                                                                                                     | Недостатки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сравнительно низкий риск неэффективности управления: профессиональные управляющие должны иметь необходимые знания и опыт, повышать свою квалификацию                                             | Отсутствие рынка профессиональных управляющих                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Борьба профессионального управляющего за клиента: он действует на рынке предложения услуг, следовательно, вынужден организовывать свою деятельность так, чтобы совладельцы были довольны         | Отсутствие четкого механизма достижения и оформления взаимного согласия совладельцев по управлению домом                                                                                                                                                                                                                           |
| Делегирование организационных и оперативных вопросов управления профессионалу с сохранением контроля за его деятельностью за совладельцами                                                       | Отсутствие механизма привлечения профессионального управляющего при недостижении согласия всех совладельцев: несогласие одного совладельца из трехсот блокирует принятие соответствующего решения                                                                                                                                  |
| Защита интересов жильцов дома от прессинга производителей и исполнителей услуг: все проблемы от их имени будет решать управляющий, органы местного самоуправления не будут иметь на него влияния | Необходимость заключения договора о предоставлении услуг по управлению: совладельцы дома не являются специалистами, поэтому, с одной стороны, недобросовестный управляющий может очень легко навязать им невыгодные условия, а с другой – добросовестному управляющему сложно доказать необходимость тех или иных условий договора |
| Возможность привлечения управляющего к ответственности за ненадлежащее выполнение им своих обязанностей по договору                                                                              | Необходимость оплаты услуг по управлению: для домов, которые находятся в собственности менее 20 совладельцев, такие расходы для каждой квартиры могут быть слишком высокими, ведь для профессионального управляющего объем функций и соответственно оплаты за них практически одинаковы, независимо от размера дома                |
| Возможность взыскания с управляющего возмещения убытков, которые были причинены общему имуществу совладельцев из-за непрофессионального выполнения им функций управления                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Экономическая заинтересованность во внедрении мероприятий по ресурсосбережению                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

Очевидно, что целесообразным является создание в составе строительной компании структурного подразделения, которое будет заниматься управлением домами, строящимися указанным предприятием. Следует отметить, что практически во всех странах Европы управлением и содержанием жилья занимаются частные жилые управляющие компании или товарищества [3]. В нашем государстве только начинают внедрять этот опыт. В Харькове уже есть опыт создания строительными компаниями в своем составе структурного подразделения, которое будет заниматься управлением эксплуатацией построенных ею жилых домов. Эти предприятия заключили с городским советом договоры о предоставлении услуг по управлению жилищным фондом, согласно которым они взяли на себя обязательства осуществлять квалифицированное управление жилищным фондом для обеспечения его качественного содержания, обслуживания, текущего ремонта и поддержания надлежащего санитарного состояния придомовых территорий.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Грузина И. А.

**Литература:** 1. Про затвердження Типового статуту об'єднання співвласників багатоквартирного будинку та Типового [...]: Закон України від 27.08.2003 № 141 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1155-03>. 2. Про особливості права власності у багатоквартирному будинку: Закон України від 14.05.2015 № 417-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/417-19>. 3. Бригілевич В., Когут Г., Швець В., Шишко В., Щодра О. Реформування системи управління житловою нерухомістю міста: практ. посіб. Київ: Софія-А, 2012. 104 с. 4. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України від 29.11.2001 № 2866-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>. 5. Про реалізацію Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку»: Закон України від 11.10.2002 № 1521 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1521-2002-%D0%BF>.

## СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ МІНІМІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ КОНФЛІКТІВ

УДК 005.334.2:005.35

Леоненко А. О.

Магістрант 2 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено сутність поняття корпоративного конфлікту та його відмінності від поняття конфлікту інтересів. Розглянуто об'єкт та групи учасників корпоративного конфлікту, а також корпоративні ризики, що є характерними для України. Наведено рекомендації щодо мінімізації корпоративних конфліктів.

**Ключові слова:** конфлікт, корпоративний конфлікт, акціонерне товариство, корпоративне управління, конфлікт інтересів, мажоритарні акціонери, міноритарні акціонери, дивіденди.

**Аннотация.** Определена сущность понятия корпоративного конфликта и его отличия от понятия конфликта интересов. Рассмотрены объект и группы участников корпоративного конфликта, а также корпоративные риски, характерные для Украины. Приведены рекомендации по минимизации корпоративных конфликтов.

**Ключевые слова:** конфликт, корпоративный конфликт, акционерное общество, корпоративное управление, конфликт интересов, мажоритарные акционеры, миноритарные акционеры, дивиденды.

**Annotation.** The essence of the concept of corporate conflict and its differences from the concept of conflict of interest. The object and participants of corporate conflict and corporate risks those are typical for Ukraine. Recommendations to minimize corporate conflicts.

**Keywords:** conflict, corporation conflict, corporate, corporate governance, conflicts of interest, majority shareholders, minority shareholders dividends.

Останнім часом питання ефективного корпоративного управління стає все більш важливим в Україні. Усе більше акціонерних товариств зіткаються з корпоративними конфліктами, що спричиняють погіршення фінансового й інвестиційного стану підприємств, а це, у свою чергу, підриває стан економічної безпеки, зменшує інвестиційну привабливість товариств у очах потенційних інвесторів, і, як наслідок, негативно впливає на загальний стан національної економіки.

Проблеми порушення прав акціонерів досліджували багато науковців, серед них Алексєєв Г., Бобришев А., Боханова Е., Васильєва Ю., Губін Е. та ін. Проте і нині недостатньо дослідженими є корпоративні ризики в Україні, а також напрями їх подолання. Відтак питання корпоративних конфліктів, а також впливу їх на економічну безпеку підприємства та розробка шляхів їх вирішення є надзвичайно актуальними.

Метою написання статті є визначення сутності поняття корпоративного конфлікту та його відмінності від поняття конфлікту інтересів, об'єкта та груп учасників корпоративного конфлікту, а також дослідження корпоративних ризиків, що є характерними для України, та розробка рекомендацій щодо мінімізації корпоративних конфліктів.

Об'єктом дослідження є корпоративні конфлікти, предметом дослідження – причини їх виникнення.

Корпоративний конфлікт можна визначити як розбіжності (суперечки) між акціонерами (інвесторами) і менеджерами через порушення прав акціонерів, що призводять або можуть призвести до позовів до товариства, що контролює акціонера або керівників щодо рішень, які вони приймають, дострокового припинення повноважень органів управління, істотної зміни в складі акціонерів [1].

Поняття корпоративного конфлікту необхідно відрізнити від поняття конфлікту інтересів. На відміну від корпоративного конфлікту термін «конфлікт інтересів» характеризує не ситуацію корпоративного конфлікту, а ситуацію, для якої характерною є висока вірогідність виникнення корпоративного конфлікту. Конфлікт інтересів визначається як ситуація вибору управлінського рішення, коли суб'єкт управління має суперечності між благом компанії та власними інтересами [2].

Найчастіше корпоративні конфлікти виникають унаслідок відділення власності від поточного процесу управління. Тобто власники акціонерних товариств не управляють своєю власністю і можуть судити про стан справ на підприємстві тільки за інформацією, яку отримують від менеджерів, за рівнем виплачуваних дивідендів або курсовою вартістю акцій на ринку цінних паперів.



Об'єкт корпоративного конфлікту – права власності на акції компанії і права, які надають ці цінні папери (участь в управлінні, участь у розподілі прибутку компанії тощо). Існують кілька груп учасників корпоративних конфліктів, причому кожна з них має свої інтереси (рис. 1) [3].

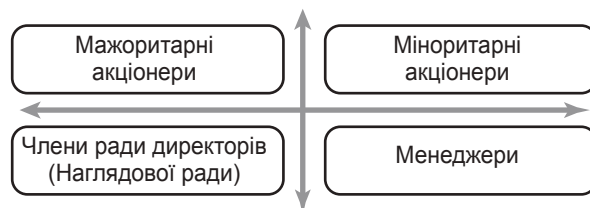


Рис. 1. Основні групи учасників корпоративного конфлікту

Основним інтересом акціонерів є отримання доходу від діяльності компанії, що реалізується шляхом виплати дивідендів або підвищенням курсової вартості акцій. Мажоритарні акціонери налаштовані на довготривалу перспективу розвитку компанії та мінімальні ризики. У разі вибору між виплатою дивідендів і капіталізацією прибутку перевагу вони віддадуть капіталізації прибутку, бо це сприятиме стійкості й стратегічним планам розвитку компанії.

Інтереси ж міноритарних акціонерів істотно відрізняються. Вони є налаштованими на короткострокову перспективу – отримання доходу від своєї участі в компанії на поточний момент. У разі вибору між виплатою дивідендів і капіталізацією прибутку перевагу вони віддадуть виплаті дивідендів.

Менеджери компанії не несуть ризиків втрати свого майна. Якщо їх діяльність є прибутковою, то менеджери отримують бонус. Якщо компанія зазнає краху через ризикову діяльність, менеджери втрачають роботу, але не майно. Менеджери ризикують лише майном власників (акціонерів).

Вимогу про забезпечення всім акціонерам рівних можливостей на участь у загальних зборах акціонерів порушують різноманітними шляхами: через ненадання або несвоєчасне надання повідомлення про проведення загальних зборів, ненадання можливості ознайомитися з матеріалами, що є пов'язаними з порядком денним, відмову від допуску представників акціонерів на загальні збори на вигаданих підставах. Однією з центральних проблем сучасних корпоративних стосунків в Україні, що є пов'язаною з ризиком обмеження на володіння акціями, є проблема невиплати дивідендів більшою кількістю акціонерних товариств.

Ігнорування корпоративних прав на отримання акціонерами дивідендів, відмова від їх захисту призводить до грубих зловживань із боку членів наглядової ради, виконавчих органів товариства, а також великих акціонерів [4].

За 2014 р. до Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку надійшло до розгляду 1128 звернень від громадян щодо порушення їх прав і законних інтересів на ринку цінних паперів. Слід зазначити, що взагалі кількість звернень від громадян щодо порушення їх прав має стійку тенденцію до зниження (рис. 2). Найбільшу частку цих звернень становлять скарги міноритарних акціонерів на діяльність акціонерних товариств.

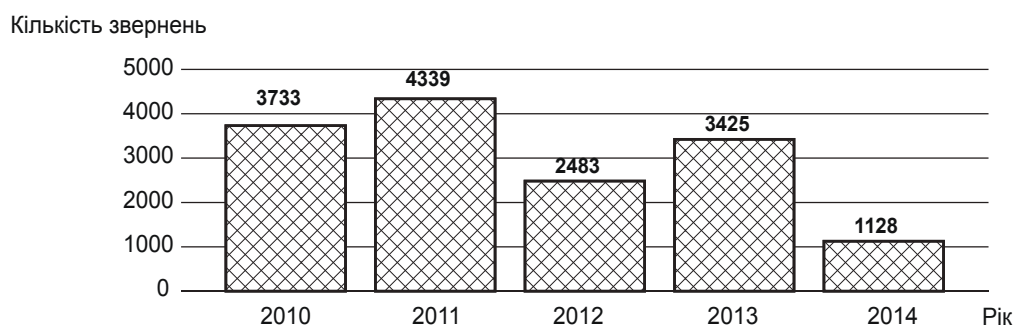


Рис. 2. Кількість звернень від громадян щодо порушення їх прав як акціонерів

Найчастіше в 2014 р. Комісія залучалася до судових справ, предметом розгляду яких було визнання недійсними рішень загальних зборів акціонерів, визнання недійсними / розірвання договорів купівлі-продажу цінних паперів, стягнення грошових коштів / збитків, зобов'язання укласти додаткову угоду до договору, припинення договору застави, припинення юридичної особи, скасування права власності на частку в майні товариства [5]. Усі ці порушення прямо чи опосередковано впливають на стан економічної безпеки підприємства. Варто сказати про такі аспекти корпоративного управління, як загрози проти власності, загрози стосунків «власність – управління», інформаційні загрози тощо.

У табл. 1 подано основні типи корпоративних конфліктів із визначенням передумов їх виникнення та можливих способів мінімізації [6].

Таблиця 1

**Характеристика основних типів корпоративних конфліктів**

| Тип корпоративного конфлікту | Передумови                                                                                                                                               | Мінімізація                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Корпорація – учасники        | Виплата дивідендів (оптимізація доходів акціонерів), розвиток виробництва                                                                                | Регламентация процедури прийняття рішення про виплату дивідендів, визначення умов невиплати або часткової виплати дивідендів, визначення мінімальної частки прибутку, що є рекомендованою до виплати                                                                                                                                                           |
| Учасники – учасники          | Проблема прийняття узгодженого рішення, проблема диктатури більшості, установлення корпоративного контролю                                               | Оскарження рішень у суді, викуп акцій, кумулятивне голосування при виборі членів наглядової ради (механізм захисту інтересів меншості); вказівка закону на те, що акція, оплачена не в повному обсязі, не надає права голосу на загальних зборах акціонерів; статут АТ можуть визначитися кількість, номінальна вартість, тип акцій, що розміщуються додатково |
| Органи управління            | Сумісництво функцій контролю та виконання, загальні збори акціонерів та наглядова рада: конкуренція компетенцій, непрямий контроль і прихований конфлікт | Вилучення членів виконавчого органу із складу наглядової ради; призначення членів виконавчого органу закріпити за загальними зборами акціонерів; розкриття інформації бенефіціарних власників та підвищення прозорості угод                                                                                                                                    |
| Керуючі – акціонери          | Розмежування функцій власності й управління                                                                                                              | Система винагород, що є побудованою на участі в прибутках, незалежність наглядової ради                                                                                                                                                                                                                                                                        |

Таким чином, ефективний розвиток корпоративного сектора України є пов'язаним у тому числі із зниженням кількості різного роду корпоративних конфліктів. Проте проблема корпоративних конфліктів навряд чи може бути вирішеною остаточно, оскільки конфлікт інтересів закладений у самій структурі акціонерного товариства, коли різні групи осіб переслідують різні інтереси. Тут важливою є не стільки регламентація дій органів управління товариства й акціонерів, скільки розробка ефективних механізмів узгодження різноспрямованих інтересів численних учасників корпоративних відносин, захист прав слабшої сторони і недопущення зловживань.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Преображенська О. С.

**Література:** 1. Алексеев Г. В., Бобришев А. Д., Боханова Е. Н. Корпоративные конфликты: причины их возникновения и способы преодоления. М.: Едиториал, 2002. 187 с. 2. Губин Е. П., Карелина С. А., Ломакин Д. В., Милотов В. Д. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе. М.: Юристы, 1999. 248 с. 3. Хессел М. Совет директоров корпорации: контроль через представительство. М.: Джон Уайли энд Санз, 1996. 240 с. 4. Іоргачова М. І. Корпоративні конфлікти в Україні: основні види та їх значущість. *Проблеми економіки та управління*. 2011. № 698. С. 170–180. 5. Річний звіт за 2014 р. НКЦПФР «Ринок цінних паперів. Європейський вибір: нові можливості для прогресу та зростання» // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>. 6. Котов А. М., Мозгова Л. О. Корпоративні конфлікти в системі економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 49. С. 127–131.

## ЗАСТОСУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

УДК 378.095

Лесик В. О.

Магістрант 2 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено сутність понять менеджменту, управління, адаптивного управління, а також об'єкт, предмет і мету як управління, так і менеджменту. Досліджено сучасні наукові проблеми та практичні завдання, що є пов'язаними з пошуком нових шляхів і засобів ефективного управління вищими навчальними закладами.

**Ключові слова:** вищі навчальні заклади, об'єкт, предмет, менеджмент, управління, ефективне управління, адаптивне управління.

**Аннотация.** Определена сущность понятий менеджмента, управления, адаптивного управления, а также объект, предмет и цели как управления, так и менеджмента. Исследованы современные научные проблемы и практические задачи, связанные с поиском новых путей и средств эффективного управления высшими учебными заведениями.

**Ключевые слова:** высшие учебные заведения, объект, предмет, менеджмент, управление, эффективное управление, адаптивное управление.

**Annotation.** The essence of management concepts, management, adaptive management, as well as the object, the object and purpose of both management and management. Abstract modern scientific problems and practical problems are associated with the search for new ways and means for the effective management of higher education institutions.

**Keywords:** higher education, object, management, control, efficient management, adaptive management.

Істотні суперечності між потребами часу та реальним запровадженням інноваційних підходів до управління у вищих навчальних закладах є зумовленими поетапним входженням України до світового простору, інноваційними та модернізаційними процесами в освіті. Стрімкі зміни політичної, економічної, соціальної та культурної сфер людської діяльності суттєво характеризують сучасну ситуацію в нашій країні. Зростання вимог до державних установ та організацій з боку споживачів послуг; стрімкий розвиток управлінських, інформаційних, інноваційних технологій; соціально-економічний розвиток держави – усе це зумовило необхідність запровадження якісно нових механізмів управління освітньою діяльністю відповідно до світових тенденцій розвитку вищої освіти. Стратегічним напрямом реформування освітньої галузі є формування сучасного кадрового потенціалу, педагога нової генерації, здатного до реалізації освітньої політики держави. Результативність та ефективність нововведень залежить безпосередньо від системи їх запровадження й управління ними.

Через історичні причини діловий світ нашої держави довгий час перебував практично в повній ізоляції від міжнародного менеджменту, що постійно розвивався. Однак зі зміною соціально-економічних пріоритетів теоретико-практичне освоєння новітніх досягнень освітнього менеджменту стало не просто можливим, а й необхідним, оскільки саме це сприятиме його швидкому входженню до світового економічного співтовариства як рівноправного партнера.

Теоретичні та практичні аспекти системи управління навчальними закладами різних типів та функціонування їх підрозділів і структур досліджують Борова Т., Дмитренко Г., Єльнікова Г., Карамушко Л., Лузан Л., Мармаза О., Маслов В., Олійник В., Почуєва О. та інші вітчизняні науковці.

Поняття «менеджмент» у психолого-педагогічній літературі вживають у різних словосполученнях, основними з яких є «шкільний менеджмент» (Латипова М., Шамова Т.), «менеджмент в освіті» (Коломинський Н., Крижко В., Павлютенков Є.), «освітній та навчальний менеджмент» (Дзвінчук Д., Козаков В.), «педагогічний менеджмент» (Бондар В., Маслов В., Симонов В., Шаркунова В.).

Метою написання статті є теоретичне обґрунтування сучасних наукових проблем і практичних завдань, що є пов'язаними з пошуком нових шляхів і засобів ефективного управління вищими навчальними закладами.

Термін «менеджмент» має кілька тлумачень. Так, наприклад, «Словник іншомовних слів» трактує це поняття як сукупність сучасних засобів, методів, форм управління виробництвом і збутом продукції задля підвищення їх ефективності й збільшення прибутку [8]. Проведений аналіз словникових статей надає можливості розглядати менеджмент як процес планування, організації, приведення до дії й контролю організації з тим, щоб досягти

координації людських і матеріальних ресурсів, що є необхідними для ефективного розв'язання завдань. Менеджмент є різновидом управління за ринкових умов, тобто сукупністю стратегій, філософії, тренінгів, методів, засобів і форм управління виробництвом задля підвищення його ефективності та зростання прибутку. Якщо менеджмент є різновидом управління, то доречно звернути увагу на поняття «управління».

Термін «управління» має кілька тлумачень. За визначенням термінологічного словника, управління – найзагальніше поняття, що поширюється на велике коло різноманітних об'єктів, явищ і процесів (технічні, господарські, суспільні та державні системи тощо).

Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує управління як дію зі значенням управляти – спрямовувати діяльність, роботу кого-небудь, чого-небудь; бути на чолі когось, чогось; керувати. Відтак у словниках поняття «управління» є визначуваним як цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої цілі за допомогою явищ, процесів, тобто спрямування діяльності кого-небудь, чого-небудь.

Аналіз наукових джерел дає підстави стверджувати, що в літературі немає чіткого однозначного визначення поняття «управління». Автори розкривають це поняття, підкреслюючи різні аспекти процесу управління.

За визначеннями Рябової З., управління є цілеспрямованим впливом керуючої системи на керовану задля забезпечення її функціонування й розвитку на основі дії механізмів самоуправління. Ефективність і результативність управління залежать від інформаційного забезпечення управлінського процесу [7].

Єльнікова Г. розглядає управління в системі «людина – людина» як особливий вид людської діяльності за умов постійних змін внутрішнього й зовнішнього середовищ, що забезпечує цілеспрямований вплив на керовану систему задля збереження й упорядкування її в межах заданих параметрів на основі закономірностей її розвитку та дії механізмів самоуправління [4]. Лузан А. Л. додає, що розвиток більш загальної основної системи має відбуватися на основі мети, завдань, закономірностей, принципів, змісту, форм і методів функціонування, притаманних основним структурним складовим загальної системи [5].

Почуєва О. під управлінням соціально-педагогічними системами розуміє забезпечення цілеспрямованості, узгодженості функціонування та розвитку керованої системи (навчального закладу) на основі дій механізмів самоуправління, ефективність і результативність яких залежить від інформаційного забезпечення цього процесу [6].

Метою управління є забезпечення злагодженої роботи ланок системи управління для виконання договірних обов'язків за економічно доцільного використання всіх видів ресурсів. Основною метою педагогічного менеджменту в сфері вищої освіти є забезпечення максимальної ефективності вищої освіти через єдність управління заданим процесом, а також керівництва викладачами й студентами.

Об'єктом як управління, так і менеджменту, є люди та їх спільна діяльність, яку необхідно узгоджувати за допомогою особливих механізмів. Предметом управління та менеджменту є інформація про ситуації чи проблеми, продуктом є управлінське рішення. Управлінська діяльність полягає в прийнятті рішення, його реалізації та контролі над ним.

Одним із видів управління є адаптивне управління.

Борова Т. розглядає адаптивне управління в системі вищого навчального закладу як цілеспрямоване системне управління, що ґрунтується на відкритій взаємодії учасників управлінського процесу й є спрямованим на досягнення кінцевого результату за нестабільної ситуації. Науковець вважає адаптивне управління процесом взаємовпливу, що зумовлює пристосування поведінки суб'єктів діяльності на діа(полі)логічній основі, яка є забезпечуваною спільним визначенням реалістичної цілі з подальшим поєднанням зусиль і спрямуванням дій на її досягнення [1].

Менеджмент у освіті (педагогічний менеджмент) є комплексом принципів, методів, організаційних форм і технологічних прийомів управління навчально-виховним і навчально-пізнавальним процесами, спрямованими на підвищення їх ефективності за умов розвитку ринку освітніх послуг.

Призначенням освітнього менеджменту є створення ефективного освітнього середовища, що відповідає сучасним вимогам та є привабливим для реального й потенційного споживачів.

Відтак управляти освітою означає керувати всіма компонентами, що її формують, а саме: ресурсами освіти, до яких належать інформаційно-методична база, персонал, фінанси, а також безпосередньо освітнім процесом, тобто технологією навчання. Саме це найчастіше називають педагогічним менеджментом – правильне використання продукту освіти, оскільки освіта є сферою міжособистісної взаємодії. Отже, менеджмент має налагоджувати ефективний механізм участі кожного в суспільному навчальному процесі. Викладачі та студенти входять до різновікових соціальних груп, проте цілі освіти в них є однаковими. Завданням менеджменту є забезпечення взаємозв'язку та взаємозбагачення різних дисциплін, позицій і точок зору.

Специфіка освітнього менеджменту полягає у:

– суб'єктивності особистості об'єкта впливу, а також результату;



– значній залежності результату студента від ступеня гуманізації управлінської концепції менеджера;  
– багаторівневій системі управління, що зумовлює опосередкованість, віддаленість кінцевого результату від безпосередніх продуктів діяльності менеджерів (управлінських рішень).

Таким чином, за нових умов ринкової економіки оволодіння основами менеджменту в освіті допоможе кожному з педагогічних працівників успішніше розв'язувати власні професійні проблеми, ефективніше здійснювати функції самоменеджменту в сфері педагогічної діяльності, формулювати чіткі особистісні цілі, раціонально використовувати час, кваліфіковано переробляти та використовувати інформацію. А якщо педагогічний працівник планує в майбутньому виконувати функціональні обов'язки керівника вищого навчального закладу освіти чи його заступника, то менеджмент у освіті як нова й перспективна галузь педагогічної науки є надзвичайно необхідною системою професійних знань. Останні потрібні для того, щоб краще розуміти себе та своїх колег і студентів, бачити резерви, закладені в них, допомагати їм пізнати, оцінити та зрозуміти себе, для того щоб зробити перспективний крок у професійному й особистісному саморозвитку.

Науковий керівник – канд. пед. наук, викладач Почуєва О. О.

---

**Література:** 1. Борова Т. А. Теоретичні засади адаптивного управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників вищого навчального закладу: монографія. Харків: СМІТ, 2011. 384 с. 2. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови/уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Ірпінь: Перун, 2004. 1440 с. 3. Дмитренко Г. А. Стратегический менеджмент в системе образования: учебное пособие. Киев: МАУП, 1999. 176 с. 4. Єльнікова Г. В. Наукові основи адаптивного управління закладами та установами загальної середньої освіти: дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.01. Київ, 2005. 641 с. 5. Лузан Л. О. Інноваційні підходи до розвитку управління процесом неперервної освіти. *Нова педагогічна думка*. 2012. № 2. С. 60–66. 6. Почуєва О. О. Управління презентаційною діяльністю загальноосвітніх навчальних закладів регіону: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.06. Київ, 2015. 286 с. 7. Рябова З. В. Управління розвитком педагогічного колективу на основі маркетингових досліджень. *Теорія та методика управління освітою*. 2010. № 3. С. 16–26. 8. Пустовіт Л. О. Словник іншомовних слів/уклад. Л. О. Пустовіт [та ін.]. Київ: Довіра, 2000. 1017 с.



## НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ Й СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛОСПОЖИВАННЯМ

УДК 33.021:005.93

Лисенко Е. Ю.

Студент 3 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто основні проблеми та фактори, що впливають на забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами. Досліджено особливості й напрями розвитку методики аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів у виробництві. Запропоновано шляхи вдосконалення та розвитку системи управління матеріалоспоживанням.

**Ключові слова:** ресурси, аналіз, показники, матеріальні ресурси, економічний аналіз, матеріаломісткість, матеріаловіддача.

**Аннотация.** Рассмотрены основные проблемы и факторы, влияющие на обеспеченность предприятия материальными ресурсами. Исследованы особенности и направления развития методики анализа эффектив-



ного использования материальных ресурсов в производстве. Предложены пути совершенствования и развития системы управления материалоупотреблением.

**Ключевые слова:** ресурсы, анализ, показатели, материальные ресурсы, экономический анализ, материалоемкость, материалоемкость.

**Annotation.** The main problems and factors affecting the availability of material resources of the enterprise. The features and directions of development of methods of analysis of the effective use of material resources in the production.

**Keywords:** resources, analysis, indicators, material resources, economic analysis, material consumption, return materials.

Метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку за мінімальних витрат. Загальновідомо, що основну частину витрат підприємства становлять матеріальні ресурси, від яких залежить розмір прибутку. Проблема оптимального регулювання матеріальних запасів є однією з важливих і найбільш складних у сфері управління, адже вони є задіяними на всіх етапах діяльності підприємства.

Важливим у процесі вирішення питання про найбільш ефективне використання матеріальних ресурсів є аналіз, за якого застосовуваними є величезна кількість методів дослідження господарських процесів за будь-який відрізок часу, що сприяє підвищенню оперативності управління.

Дослідженням питання підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві займаються Савицька Г. В., Киба Л. М., Чумаченко М. Г., Мних Є. В., Мец В. О., Бутинець Ф. Ф., а також зарубіжні вчені-економісти Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф.

Метою написання статті є вивчення напрямів удосконалення аналізу формування й ефективності використання матеріальних ресурсів у виробництві та визначення шляхів розвитку системи управління ними.

Матеріальні ресурси є складовою виробничих ресурсів, вони є задіяними до господарсько-фінансової діяльності протягом одного виробничого циклу та повністю змінюють форму і переносять свою вартість на витрати підприємства. Матеріальні ресурси можуть бути призначеними для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [2].

Об'єктами аналізу матеріальних ресурсів є їх надходження, вибуття та використання, що досліджують для таких груп: 1) сировина і матеріали; 2) купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби; 3) паливо, тара й тарні матеріали; 4) будівельні матеріали; 5) матеріали, що є переданими до переробки, запасні частини; 6) матеріали сільськогосподарського призначення; 7) інші матеріали [2].

Причинами значущості матеріальних ресурсів у виробництві є:

- виробничі запаси складаються в основному з сум власних оборотних засобів, тому прискорення їх оборотності вивільняє додаткові кошти, за які можна придбати нові ресурси, що, у свою чергу, значно підвищує ефективність використання оборотних засобів на підприємстві; – витрати на матеріальні ресурси становлять основну частину собівартості продукції, тому їх мінімізація й оптимізація є пріоритетним напрямом аналізу;

- правильна організація управління матеріальними ресурсами є запорукою ритмічного виробництва й попередження можливих простоїв через відсутність сировини;

- правильне й обґрунтоване нормування витрат матеріальних ресурсів, їх чітке лімітування відповідно до технології виробництва надає можливості зекономити та попередити перевитрачання сировини [3].

Основними завданнями аналізу матеріальних ресурсів є:

- аналіз ефективності використання матеріалів у виробництві;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів матеріальних ресурсів;
- визначення впливу забезпеченості матеріалами та впливу ефективності їх використання на обсяги виробництва;
- визначення впливу факторів на матеріаломісткість продукції.

Оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів є здійснюваним за допомогою системи узагальнюючих показників: матеріаломісткості продукції, матеріаловіддачі, питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнта використання матеріалів та індивідуальних показників: ефективності споживання окремих елементів матеріальних ресурсів (основних, допоміжних матеріалів, палива, енергії тощо), а також визначення зниження матеріаломісткості окремих виробів (питомої матеріаломісткості) [4].

Найкраще відображають ефективність використання матеріальних ресурсів і є основою інформаційної бази для прийняття управлінських рішень показники матеріаломісткості й матеріаловіддачі.

Матеріаломісткість продукції є узагальнюючим вартісним показником, що відображає, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції. Визначають як відношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції. Цей показник залежить від структури виготовленої продукції, цін на

матеріальні запаси та відпускних цін на продукцію. Питома матеріаломісткість окремих виробів може визначатися у вартісному, натурально-вартісному та натуральному вираженні [5]. Показник матеріаловіддачі є оберненим до показника матеріаломісткості, характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів [2].

Показник питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції відображає не тільки рівень використання матеріальних ресурсів, а й структуру витрат виробництва продукції, тобто чи є воно матеріаломістким [5].

Коефіцієнт використання матеріалів визначають як відношення суми фактичних матеріальних витрат до величини матеріальних витрат, розрахованої із урахуванням планових калькуляцій і фактичного випуску й асортименту продукції. Відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм їх витрачання [2].

Застосування узагальнюючих показників у ході аналізу дозволяє отримати лише загальну уяву про рівень ефективності використання матеріальних ресурсів і резерви її підвищення, тому необхідно також проводити аналіз індивідуальних показників.

Процес аналізу показників ефективності використання матеріальних ресурсів передбачає здійснення таких послідовних дій:

- дослідження динаміки змін показників;
- визначення суми економії матеріалів через зниження матеріаломісткості або суми перевитрат у результаті підвищення матеріаломісткості;
- розрахунок впливу зміни ефективності використання матеріалів на обсяг продукції;
- визначення резервів матеріальних ресурсів, а також запровадження заходів для більш ефективного їх використання й економії задля прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- проведення порівняльного аналізу показників суб'єкта господарювання з показниками підприємств – конкурентів [6].

Проведений аналіз забезпеченості й ефективності використання матеріальних ресурсів на ПАТ «Мотор Січ» за 2013–2015 рр. надає можливості виокремити такі загальні особливості:

- протягом трьох років на підприємстві спостерігається постійне зростання виробничих запасів на 21 % в 2014 р. та на 8 % – у 2015 р., що може свідчити про втрату споживчих якостей продукції, падіння цін на неї, збитки, зниження ефективності використання фінансових ресурсів;
- у структурі запасів основну частину посідають виробничі запаси та незавершене виробництво;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2013 р. становив 1,07, у 2014 р. – 1,09, у 2015 р. – 1,15; зростання цього показника свідчить, що підприємство ефективно використовує наявні запаси й контролює надходження та витрачання матеріальних ресурсів у процесі виробництва;
- показник питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції в 2013 р. становив 61,7 %, у 2014 р. – 61,52 %, а в 2015 р. – 63,67 %; таке зростання є зумовленим передусім зростанням обсягів виробництва;
- показник матеріаловіддачі в 2013 р. становив 1,54 грн, у 2014 р. – 1,92 грн, у 2015 р. – 2,33 грн. Збільшення матеріаловіддачі й одночасне зменшення матеріаломісткості свідчить про зниження собівартості виробництва, покращення використання матеріалів, що позитивно впливає на ефективність виробництва й сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку.

Існують два шляхи задоволення потреб підприємства у матеріальних ресурсах (табл. 1) [1].

Таблиця 1

#### Шляхи задоволення потреб підприємства у матеріальних ресурсах

| Назва        | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Екстенсивний | Передбачає придбання, збільшення виробництва чи наявності більшої кількості запасів. Цей шлях зумовлює зростання питомих матеріальних витрат на одиницю продукції, хоч її собівартість може знизитися за рахунок збільшення обсягу виробництва та зменшення частки постійних витрат                                                                                                                                                                                               |
| Інтенсивний  | Передбачає більш економне використання наявних запасів у процесі виробництва продукції. Цей шлях забезпечує скорочення питомих матеріальних витрат і зниження собівартості одиниці продукції; надає можливість задовольнити потреби підприємства в матеріалах, паливі, тарі, МШП за рахунок більш економного їх використання в процесі виробництва, що означає збільшення їх виробництва, зниження вартості готової продукції, створення нових робочих місць та скорочення витрат |

Необхідно визнати, що існуюча методика аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів у виробництві має певні недоліки. Вони полягають у недостатній оцінці таких показників, як витратомісткість одного оборотного циклу коштів і витратомісткість одного оборотного циклу залишків матеріальних запасів. Сутність цих показників полягає в тристоронньому оцінюванні виробничого процесу: швидкості обороту оборотних ко-

штів, обороту залишків матеріальних запасів і витратності одного циклу обороту коштів. Ці показники характеризують величину витрат на один оборот обігових коштів і залишків матеріальних запасів, дають кількісну оцінку впливу швидкості обертання обігових коштів на доходність виробничої діяльності [1].

За сучасних умов господарювання особливу увагу необхідно приділяти вдосконаленню системи управління матеріальними ресурсами, адже через зростання конкуренції й підвищення вимог до якості продукції відбувається стрімке зростання матеріальних витрат. Для розвитку системи управління матеріальними ресурсами підприємствам необхідно:

- розробляти тактичні плани матеріально-технічного забезпечення виробництва, що сприятиме успішному вирішенню проблем забезпечення сировиною, матеріалами, комплектуючими, паливом, енергією й іншими необхідними видами ресурсів;
- запроваджувати заходи щодо забезпечення безперебійної діяльності підприємства шляхом поліпшення матеріально-технічного постачання;
- розробляти та запроваджувати заходи, що є пов'язаними із пошуком дешевших джерел матеріальних ресурсів;
- впроваджувати інтегровані системи управління, значення яких полягає в оптимізації використання матеріальних ресурсів, підвищенні гнучкості всіх підсистем, що є задіяними в процесі матеріально-технічного постачання, й ефективності всіх процесів, спрямованих на задоволення потреб виробництва матеріальними ресурсами.

Таким чином, ефективне й якісне проведення аналізу використання матеріальних ресурсів дозволить керівництву підприємства оцінити результати фінансово-господарської діяльності, виявити резерви підвищення ефективності використання ресурсів і знизити витрати. Запропоновані шляхи розвитку системи управління матеріалоспоживанням нададуть можливість підприємству не тільки оптимізувати використання матеріальних ресурсів, підвищити гнучкість усіх підсистем, що є задіяними в процесі матеріально-технічного постачання, а й прискорити оборотність капіталу і підвищити його доходність, що, у свою чергу, сприятиме зростанню прибутку та рентабельності виробництва.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Іванієнко В. В.

---

**Література:** 1. Багрій К. Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства. *Економічні науки*. 2010. № 7 (25). Ч. 1. С. 50–57. 2. Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. Економічний аналіз: навч. посіб./за ред. М. Г. Чумаченка. Київ: ХНЕУ, 2003. 556 с. 3. Шимчук Ю. Ф. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів. *Економічний аналіз, аудит та господарський контроль*. 2014. № 3. С. 117–118. 4. Прокопенко І. Ф., Ганін В. І. Методика і методологія економічного аналізу. Київ: Центр навч. літ., 2008. 430 с. 5. Отенко І. П., Малярець Л. М., Іваненко Г. А. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2007. 348 с. 6. Воронко О. С., Штепа Н. П. Економічний аналіз: навч. посіб. Львів: Новий світ-2000, 2012. 279 с.



## ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ДЛЯ АНАЛІЗУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 336.71:005.52

Лихольот Т. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості аналізу діяльності банківських структур, а також його цілі та завдання. Наведено порівняльну характеристику детального аналізу й експрес-аналізу діяльності банків. Запропоновано рекомендації щодо запровадження експрес-аналізу задля поліпшення діяльності банку.

**Ключові слова:** банк, діяльність, прибутковість, ефективність, аналіз, експрес-аналіз, банківська діяльність, фінансова звітність.

**Аннотация.** Рассмотрены особенности анализа деятельности банковских структур, а также его цели и задачи. Приведена сравнительная характеристика детального анализа и экспресс-анализа деятельности банков. Предложены рекомендации по внедрению экспресс-анализа для улучшения деятельности банка.

**Ключевые слова:** банк, деятельность, прибыльность, эффективность, анализ, экспресс-анализ, банковская деятельность, финансовая отчетность.

**Annotation.** The features of analysis activities of banking institutions, as well as its goals and objectives. The comparative characteristics of the detailed analysis and rapid analysis of banks' activities. Recommendations for the implementation of express-analysis to improve the bank's activities.

**Keywords:** bank, activity, profitability, efficiency, analysis, rapid analysis, banking, financial statements.

За умов ринкової економіки комерційні банки є важливою ланкою економіки будь-якої країни. Саме банки перенаправляють вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб, які їх накопичують, до суб'єктів економічної діяльності.

За умов нестабільності, кризи, інфляції спостерігається скорочення кількості банківських структур, що спричиняє брак коштів і неспроможність задовольнити потребу в них, а це, у свою чергу, погіршує економічну ситуацію в країні, а також сприяє скороченню господарського сектора.

Вирішення проблем у банківській сфері дозволить спрямувати фінансові ресурси на економічне зростання і подальше ефективніше їх використання, що є нині є надзвичайно актуальним. Для цього застосовують аналіз банківської системи, що надає можливості знайти необхідні резерви банку, проаналізувати активи і пасиви, кредитні та інвестиційні портфелі задля формування методів, що сприятимуть удосконаленню управління банківською структурою.

Метою написання статті є дослідження особливостей аналізу та детального експрес-аналізу діяльності банківських установ.

Питання ефективного аналізу та детального експрес-аналізу діяльності банківських установ досліджували Кейнс Д., Маршалл А., Хайек Ф., а також досліджують сучасні науковці Буряк А. В., Парасій-Вергуненко І. М., Адамик Б. П., Карчева Г. Т. та ін. Але, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, динамічний розвиток макроекономічного середовища зумовлює необхідність подальшого деталізованого дослідження особливостей аналізу банківських установ задля подальшого його вдосконалення.

Економічний аналіз банків є комплексним глибоким вивченням роботи банків, їх підрозділів і філій задля об'єктивного оцінювання результатів і виявлення можливостей подальшого підвищення ефективності господарювання [1]. Об'єктом дослідження є банківські установи, їх філії й підрозділи. Економічний аналіз банків особливо увагу приділяє аналізу активних і пасивних операцій, зобов'язань, доходів і витрат, фінансових результатів і ризиків.

Завданнями вивчення діяльності банків є аналіз:

- інформації для управління активами та пасивами;
- фінансового стану банку, його ліквідності, стійкості та ділової активності;
- структури кредитного портфеля та портфеля цінних паперів;
- прибутковості, ризиків і факторів, що впливають на них;

- дотримання законів, нормативних актів, що є встановленими Національним банком України;
- фінансової звітності й отриманих фінансових результатів на кінець року, виявлення резервів.

Згідно із класифікацією Буряк А. В. виділяють три основні етапи аналізу банківської діяльності:

- попередній, полягає в підготовці балансу до подальшого аналізу, розрахунку основних нормативних показників і побудові таблиць для узагальнення інформації;
- аналітичний, полягає в аналізі одержаних розрахунків, їх динаміки й описі визначених закономірностей, а також підбитті підсумків роботи;
- підсумковий, полягає в експертному оцінюванні підсумків аналізу й розробці пропозицій для поліпшення роботи банку [2].

У ході аналізу використовуваними є балансовий метод, графічний і метод експертних оцінок.

Експрес-аналіз діяльності банку здійснюють за даними фінансової звітності задля швидкого отримання необхідної інформації. Потребує менше часу для проведення, ніж комплексний аналіз банківської діяльності.

Змістом експрес-аналізу є вибір невеликої кількості найбільш істотних і порівняно не важких у обчисленні показників і постійне дослідження їх динаміки. Цей вибір є суб'єктивним, здійснюваним аналітиком задля загального оцінювання фінансового стану банку.

Етапами експрес-аналізу є:

- оцінювання звітності за формальними ознаками: перевірка реквізитів звітності й їх відповідності Закону України «Про банки та банківську діяльність»;
- ознайомлення з аудиторськими висновками задля виявлення попередніх порушень;
- виявлення характеру змін у структурі активів і пасивів, вивчення статей активу та пасиву банку задля перевірки його фінансового стану;
- виявлення вузьких місць у аналізі, про які можуть свідчити зростання дебіторської та кредиторської заборгованості;
- ознайомлення з ключовими показниками діяльності банку, розрахунок показників та їх аналіз;
- підготовка висновків і рекомендацій, розробка висновків задля поліпшення діяльності банку [3].

Експрес-аналіз має свої переваги: він потребує менше часу на вивчення й аналіз, що надає можливості швидко реагувати на зміни ринкової ситуації та приймати зважені рішення за умов нестабільності. Але він є перевіркою лише фінансової звітності, а не всієї діяльності банку, що зумовлює наявність похибок у судженнях.

Експрес-аналіз призначений переважно для зовнішніх користувачів. Але вважаємо за доцільне проводити його для потреб внутрішніх користувачів, щоб надати можливості управлінському персоналу робити висновки про діяльність банку. Це дозволить більш ефективно впливати на роботу персоналу, допоможе виявити розтрата, а також слабкі місця в діяльності установи, які необхідно усунути якнайшвидше.

Таким чином, науковим результатом дослідження є порівняльна характеристика детального аналізу й експрес-аналізу діяльності банків. Перспективою подальшого наукового дослідження є вдосконалення методів проведення експрес-аналізу діяльності банків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 2. Буряк А. В. Особливості визначення ефективної діяльності банку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць*. 2010. Вип. 1 (8). С. 41–46. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 347 с. 4. Дзюблюк О. В., Адамик Б. П., Галапуп Н. Д., Малахова О. Л. Регулювання банківської діяльності та нагляд: підручник/за ред. О. В. Дзюблюка. Тернопіль: Терно-граф, 2013. С. 613–634. 5. Карчева А. Т., Карчева А. Я. Ефективне управління активами і пасивами – необхідна умова фінансової стійкості банку. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Економіка*. 2014. Вип. 1. С. 240–249.



## ПРОФЕСІЙНІ СПІЛКИ УКРАЇНИ, ЇХ РОЛЬ У СТАНОВЛЕННІ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

УДК 331.105.44

Ліщенко Ю. О.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто поняття професійних спілок та їх вплив на розвиток трудового потенціалу країни. Проаналізовано нормативні правові акти, що регулюють діяльність професійних спілок. Описано основні функції професійних спілок відповідно до законодавства, сучасний стан діяльності професійних спілок та сферу їх реального впливу. Наведено рекомендації щодо адаптації діяльності профспілок до сучасних реалій економічного середовища.

**Ключові слова:** праця, потенціал, трудовий потенціал, професійні спілки, колективний договір, захист прав робітників, Федерація професійних спілок України.

**Аннотация.** Рассмотрены понятие профессиональных союзов и их влияние на развитие трудового потенциала страны. Проанализированы нормативные правовые акты, регулирующие деятельность профессиональных союзов. Описаны основные функции профсоюзов в соответствии с законодательством, современное состояние деятельности профессиональных союзов и сфера реального их воздействия. Приведены рекомендации по адаптации деятельности профсоюзов к современным реалиям экономической среды.

**Ключевые слова:** труд, потенциал, трудовой потенциал, профессиональные союзы, коллективный договор, защита прав работников, Федерация профессиональных союзов Украины.

**Annotation.** The concept of trade unions and their impact on the employment potential. Analyzed the regulations governing the activities of trade unions. The basic functions of trade unions in accordance with the law, the current state of trade unions and their real sphere of influence. The recommendations on adaptation of the trade unions to the current realities of the economic environment.

**Keywords:** labor, potential, labor potential, labor unions, collective bargaining, protection of workers, Federation of Trade Unions of Ukraine.

Нині в Україні, на жаль, спостерігається стабільний спад економіки, що, у свою чергу, призводить до зниження рівня реальної заробітної плати, підвищення рівня цін і погіршення фінансового стану населення в цілому. Усе це спричиняє глибокий занепад трудового потенціалу країни.

Одним із основних інструментів регулювання стану трудового потенціалу й захисту інтересів робітників є профспілкові організації.

Дослідженням впливу професійних спілок на розвиток трудового потенціалу країни займаються Андрусин Б., Берест Р., Головка М., Биченко А., Осовий Г., Стоян О., Цвих В., Назарова Г. та ін.

Метою написання статті є розкриття поняття професійних спілок, аналіз сфери їх діяльності та надання рекомендацій щодо напрямів їх подальшого розвитку. Предметом дослідження є професійні спілки, об'єктом дослідження є соціально-економічні відносини, що виникають між найманими працівниками та роботодавцями.

Відповідно до Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», професійною спілкою (далі – профспілкою) є добровільна неприбуткова громадська організація, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання) [1].

У науковій літературі є й інші тлумачення цього поняття:

– масові організації, що об'єднують найманих працівників, пов'язаних спільними соціально-економічними інтересами [2];

– об'єднання найманих робітників, що є створеними для представлення інтересів і захисту їх прав [3].

Наукове осмислення профспілок як соціального явища, перспектив і напрямів розвитку профспілкового руху вимагає кардинального оновлення їх структури, яка нині в Україні все ще залишається радянською; усвідомлення українськими профспілками зміни форм, методів і засобів діяльності всіх їх структур і ланок [4]. При цьому слід не забувати про стан економічної, політичної та правової системи України, її незавершеність і несистемний характер.

Крім цього Закону, діяльність професійних спілок є регламентованою Конституцією України, Кодексом законів про працю, Статутом Федерації професійних спілок України (ФПУ), Концепцією розвитку системи управління майном ФПУ, Концепцією інформаційної діяльності ФПУ та Концепцією розвитку ФПУ.

За часів незалежності профспілковий рух України зазнавав неоднозначних змін. З одного боку, можна спостерігати процес постійного формування нових профспілкових організацій та об'єднань. Багато в чому це є пов'язаним із глибокою трансформацією соціально-економічних основ розвитку суспільства та формуванням широкої мережі приватних підприємств поруч із державними установами. Крім того, певний вплив на цей процес має активізація жіночого й молодіжного руху, загальне зростання громадянської активності, що сприяє виникненню нових профспілкових організацій [5].

З іншого боку, спостерігається тенденція до постійного зменшення загальної кількості членів профспілкових організацій. Факторами, що зумовлюють цей процес, є загальне скорочення великих і середніх виробничих підприємств, а також перехід значної кількості працюючого населення до індивідуальних форм виробництва та масштабна трудова міграція.

Зростання кількості приватних підприємств суттєво ускладнює роботу профспілкових організацій. Їх власники інколи перешкоджають діяльності профспілкових організацій, запроваджуючи індивідуальні форми трудових договорів.

У Статуті Федерації професійних спілок України як основні завдання діяльності профспілок розглядають:

- визначення й відстоювання позиції щодо соціально-економічної ситуації та політичних подій;
- представництво й захист прав та інтересів членів профспілок як перед державою, так і перед роботодавцями;
- розробку тактичних і стратегічних планів дій;
- участь у створенні, редагуванні та перевірці на відповідність законодавчих актів;
- ведення перемов і укладення угод;
- формування прогнозів щодо наслідків дій органів державної влади;
- контроль за додержанням законодавства в сфері праці, зайнятості, охорони праці, державних соціальних стандартів, нормативів, соціальних гарантій тощо;
- участь у визначенні та підвищенні рівня життя населення;
- взаємодія з органами державної влади й органами місцевого самоврядування;
- здійснення наукової діяльності;
- здійснення фінансової та господарської діяльності для виконання покладених на них завдань тощо [6].

Фактично ж профспілки:

- займаються розробкою колективних договорів;
- слідкують за дотриманням умов цих договорів;
- приймають рішення щодо звільнення робітника за певних причин;
- організовують свята, видають дітям працівників новорічні подарунки, у поодиноких випадках фінансують оздоровчі та рекреаційні путівки працівникам.

При цьому профспілки практично не використовують свої права на організацію й проведення страйків, зборів, мітингів, походів і демонстрацій на захист трудових і соціально-економічних прав та інтересів робітників, хоч саме задля цього їх створено.

Відтак за сучасних економічних умов роль професійних спілок значно зменшується. Нині профспілковий рух в Україні переживає складний етап свого розвитку через зміну соціально-економічних і політичних реалій у країні. У зв'язку із цим спостерігається невідповідність функцій професійних спілок фактичним потребам працівників. Крім того, спостерігається зміна інтересів самих найманих робітників у зв'язку зі зміною темпу життя та цінностей населення. Так, наприклад, для студента очної форми навчання важливішою є можливість працювати за гнучким графіком, ніж високий рівень заробітної плати.

Для захисту прав та інтересів найманих робітників за сучасних економічних умов існують два шляхи подальшого розвитку професійних спілок. Першим є адаптація діяльності професійних спілок до нових потреб працівників, що постійно змінюються, через зміну цілі та завдань профспілок, розширення їх прав і посилення мотивації їх діяльності на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях. Щоправда, у такому разі ймовірно є трансформація, що призведе до повної ліквідації основних функцій профспілки й зміни сутності поняття профспілки взагалі. Другим є перехід від традиційних професійних спілок до вільних або альтернативних професійних об'єднань, що мають вільно й незалежно захищати нові інтереси робітників.



Таким чином, результатом дослідження є визначення поняття професійних спілок та їх впливу на розвиток трудового потенціалу країни, аналіз нормативно-правових актів, що регулюють діяльність професійних спілок, опис основних функцій таких спілок відповідно до законодавства, сучасного стану діяльності професійних спілок і сфери реального їх впливу, надання рекомендацій щодо пристосування діяльності профспілок до сучасних реалій економічного середовища і можливостей подальшого розвитку професійних спілок та інших аналогічних організацій. Напрямом подальших досліджень стане вивчення динаміки кількості професійних спілок та їх членів як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні, а також розробка рекомендацій щодо переходу до нових прогресивних форм їх діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

---

**Література:** 1. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності: Закон України від 15.09.1999 № 1045-XIV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1045-14>. 2. Іванісов О. В., Єрмоленко О. А., Доровської О. Ф. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 388 с. 3. Назарова Г. В., Білоконенко В. І., Гончарова С. Ю., Доровської О. Ф. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 573 с. 4. Третяк С. Профспілки як інститут громадянського суспільства. *Юридичний журнал*. 2010. URL: <http://justinian.com.ua/article.php?id=2397>. 5. Іванов М. С. Розвиток інституту професійних спілок як важливий чинник становлення сучасного громадянського суспільства в Україні. *Наукові праці. Політологія*. 2014. № 224. С. 38–41. 6. Статут Федерації професійних спілок України // Офіційний веб-портал Федерації професійних спілок України. URL: <http://www.fpsu.org.ua/dokumenti-fpu/statut-fpu>.



## ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 005.336.1:349.235.624

Лютій В. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність забезпечення трудовими ресурсами підприємств будівельної галузі. Проведено факторний аналіз фонду робочого часу. Проаналізовано баланс робочого часу, надано рекомендації щодо підвищення ефективності робочого часу на підприємствах будівельної галузі.

**Ключові слова:** аналіз, будівництво, підприємство, будівельна галузь, ефективність, робочий час, баланс робочого часу, трудові ресурси.

**Аннотация.** Рассмотрена сущность обеспечения трудовыми ресурсами предприятий строительной отрасли. Проведен факторный анализ фонда рабочего времени. Проанализирован баланс рабочего времени, даны рекомендации по повышению эффективности рабочего времени на предприятиях строительной отрасли.

**Ключевые слова:** анализ, строительство, предприятие, строительная отрасль, эффективность, рабочее время, баланс рабочего времени, трудовые ресурсы.

**Annotation.** The essence providing human resources construction enterprises. A factor analysis of fund of working time. Analyzed the balance of work, and recommendations to improve the efficiency of work at enterprises of the construction industry.

**Keywords:** analysis, construction, business, construction industry, efficiency, working time, balance of time, manpower.

Нині економіка України перебуває в стані державного дефолту з суттєвими зовнішніми боргами та підвищеним ризиком втрати всіх ринків збуту своєї продукції. Все це є пов'язаним із впливом певних факторів, одним із яких є неефективне використання робочого часу на підприємствах.

Дослідженням цього питання займаються провідні зарубіжні та вітчизняні вчені, серед них Виноградський М. Д., Калініна С. П., Древаль О. Ю., Іваненко К. В., Юдіна К. К. та ін. Однак, і донині питання залишається невирішеним, а скорочення втрат робочого часу є одним із важливих завдань, яке стоїть перед кожним підприємством.

Метою написання статті є оцінювання забезпеченості трудовими ресурсами, аналіз балансу робочого часу та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності використання робочого часу на підприємствах будівельної галузі.

Необхідні дослідження було проведено на прикладі ТОВ «Новобудова». Підприємство спеціалізується на управлінні житловими багатоквартирними будинками. Нині підприємство контролює 1,25 млн м<sup>2</sup>, це 65 багатоквартирних житлових будинків, що є розташованими в Харкові та Львові. ТОВ «Новобудова» щорічно проводить аудиторську перевірку відповідно до вимог стандарту ISO 9001, що є підтвердженням сертифікатом «ПРИРОСТ-QQS Group».

На ТОВ «Новобудова» у звітному році порівняно з минулим роком кількість працівників майже не змінилася: зменшилася на 0,30 %. Кількість робітників і фахівців залишилася без змін, але відбулися зміни в структурі, а саме +0,21 та +0,03 % відповідно. Кількість службовців зменшилася на дві особи, це призвело до зменшення структури на 0,23 % (табл. 1) [4].

Таблиця 1

## Оцінювання забезпеченості трудовими ресурсами ТОВ «Новобудова»

| Показники                                  | Кількість, осіб |      | Структура, % |       | Зміни в структурі |
|--------------------------------------------|-----------------|------|--------------|-------|-------------------|
|                                            | 2015            | 2016 | 2015         | 2016  |                   |
| Кількість працівників, усього              | 682             | 680  | 100          | 100   | -0,29             |
| у тому числі:                              |                 |      |              |       |                   |
| а) промислово-виробничий персонал, із них: | 588             | 586  | 86,22        | 86,18 | -0,04             |
| – робітники                                | 473             | 473  | 69,35        | 69,56 | +0,21             |
| – фахівці                                  | 75              | 75   | 11           | 11,03 | +0,03             |
| – службовці                                | 40              | 38   | 5,86         | 5,59  | -0,27             |
| б) непромислова група                      | 94              | 94   | 13,78        | 13,82 | +0,04             |

Відтак на ТОВ «Новобудова» відбулося звільнення двох працюючих, тому актуальним коефіцієнтом оборотності є звільнення:

$$K_{O3} = \frac{K_3}{C_{KP}}, \quad (1) [5]$$

де  $K_{O3}$  – коефіцієнт оборотності звільнення;

$K_3$  – кількість звільнених;

$C_{KP}$  – середньооблікова кількість працюючих;

$$K_{O3} = 2 / 681 = 0,002936.$$

Скорочення оборотності звільнення працівників є важливою економічною та соціальною проблемою. Незважаючи на те, що звільнено лише двох працівників, ТОВ «Новобудова» слід шукати резерв у цьому напрямі, що є важливою аналітичною задачею.

Простої під час будівництва – це призупинення роботи, що є зумовленим відсутністю організаційних або технічних умов, необхідних для виконання роботи, невідворотною силою або іншими обставинами [6]. Оскільки в будівельній галузі простої мають суттєве значення, то дізнатися, настільки впливає цей фактор на ефективність використання робочого часу, можна, оцінивши баланс робочого часу, що дозволяє встановити обсяг втрат робочого часу, бо він містить усі дані для аналізу календарного, табельного, корисного та фактичного фонду часу (табл. 2) [4].

Таблиця 2

## Баланс робочого часу ТОВ «Новобудова»

| Показники                          | 2014 | 2015 | Відхилення (+, -)   |                               | Вплив використання робочого часу на обсяг продукції, тис. грн |
|------------------------------------|------|------|---------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------|
|                                    |      |      | на одного робітника | на факт. кількість робітників |                                                               |
| Календарний фонд                   | 365  | 365  | –                   | –                             | –                                                             |
| Неробочі дні (святкові та вихідні) | 120  | 123  | 3                   | 18180                         | х                                                             |
| Табельний фонд                     | 230  | 227  | –3                  | –18180                        | х                                                             |
| Невиходи на роботу:                |      |      |                     |                               |                                                               |
| – чергові відпустки                | 21   | 19   | –2                  | –10800                        | +230000                                                       |
| – тимчасова непрацездатність       | 10   | 5    | –5                  | –23000                        | +500                                                          |
| – передбачені законодавством       | 2    | 1,5  | –0,5                | –1300                         | +29000                                                        |
| – навчальні відпустки              | 0,6  | 0,3  | –0,3                |                               |                                                               |
| – із дозволу адміністрації         | 14   | 21   | 7                   | 31200                         | –600                                                          |
| – простой                          | –    | 50   | 50                  | 228500                        | –4800                                                         |
| – прогули                          | 0,15 | 0,05 | –0,10               | –630                          | +13500                                                        |
| Усього невиходів на роботу         | 45   | 95   | 50                  | 220000                        | –450000                                                       |
| Корисний фонд                      | 190  | 130  | –60                 | 240000                        | х                                                             |

Аналіз даних балансу робочого часу надає можливості говорити, що наявні втрати робочого часу через простої, неявки з дозволу адміністрації – у середньому 57 годин на робітника, на всіх – 256500 днів.

Для аналізу ефективного використання фонду робочого часу ТОВ «Новобудова» було проведено факторний аналіз фонду робочого часу:

$$\Phi PC = \Phi \times A \times P, \quad (2)$$

де  $\Phi PC$  – фонд робочого часу;

$\Phi$  – чисельність робітників;

$A$  – кількості відпрацьованих днів одним робочим у середньому за рік;

$P$  – середня тривалість робочого дня.

$$\Delta \Phi PC_{\phi} = (\Phi_{\phi} - \Phi_{пл}) \times A_{пл} \times P_{пл}; \quad (3) [5]$$

$$\Delta \Phi PC_{\phi} = (1550 - 1520) \times 240 \times 7,95 = +57240 \text{ год};$$

$$\Delta \Phi PC_A = (A_{\phi} - A_{пл}) \times \Phi_{\phi} \times P_{пл};$$

$$\Delta \Phi PC_A = (230 - 240) \times 1550 \times 7,95 = -123225 \text{ год};$$

$$\Delta \Phi PC_P = (P_{\phi} - P_{пл}) \times A_{\phi} \times \Phi_{\phi};$$

$$\Delta \Phi PC_P = (7,8 - 7,95) \times 230 \times 1550 = -53475 \text{ год}.$$

Аналіз даних надає можливості говорити, що ТОВ «Новобудова» неефективно використовує трудові ресурси: надпланові цілоденні втрати робочого часу становлять 1550 днів ( $1550 \times 10$ ) на всіх працівників підприємства. Загальні втрати робочого часу становлять 176700 годин ( $1794 - 1908$ )  $\times 1550$ ).

Таким чином, зниження ефективності робочого часу на підприємствах будівельної галузі є спричиненим передусім простоями. Для підвищення ефективності використання робочого часу необхідно вдосконалювати логістику: прокласти оптимальні шляхи перевезення матеріалів, оскільки це суттєво впливає на простой в будівельній галузі. Перспективою подальших наукових досліджень є розробка шляхів оптимізації логістики на підприємствах будівельної галузі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Фадеева Ю. В.

**Література:** 1. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. Управління персоналом: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2009. 502 с. 2. Древалі О. Ю. Планування діяльності підприємства: конспект лекцій. Суми: СумДУ, 2008. 146 с. 3. Калініна С. П. Реструктуризація та регулювання зайнятості: монографія. Донецьк, 2006.



557 с. **4.** ТОВ «Новобудова». URL: <http://novobydova.com.ua>. **5.** Бариленко В. И. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2009. 363 с. **6.** Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

## МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 657.2

Макарова А. М.

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрены методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия, а также основные методики анализа финансовых результатов деятельности коммерческих организаций.

**Ключевые слова:** анализ, финансы, экономический анализ, анализ финансовых результатов, прибыль, рентабельность, маржинальный доход, постоянные затраты, переменные затраты.

**Анотація.** Розглянуто методологічний підхід до сутності економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, а також основні методики аналізу фінансових результатів діяльності комерційних організацій.

**Ключові слова:** аналіз, фінанси, економічний аналіз, аналіз фінансових результатів, прибуток, рентабельність, маржинальний дохід, постійні витрати, змінні витрати.

**Annotation.** Methodological approach to the content of the economic analysis of financial results of the company and the main methods of analyzing the financial results of commercial organizations.

**Keywords:** analysis, finance, economic analysis, financial performance analysis, revenue, profitability, profit margins, fixed costs, variable costs.

В условиях развивающейся рыночной экономики особое значение имеет анализ финансовых результатов деятельности предприятия как важнейшая часть информационного обеспечения руководства, принимающего управленческие решения. Любой субъект рыночной экономики, будь то собственник, акционер, аудитор или инвестор, заинтересован в том, чтобы получать подробную информацию о финансовом состоянии своего предприятия.

Существует немало методик оценки финансовых результатов предприятия и его деятельности. Однако подходы ведущих специалистов к рассмотрению отдельных теоретических и методических вопросов анализа отличаются степенью их детализации. Рассмотрим основные подходы к анализу финансовых результатов с позиций разных экономистов.

Савицкая Г. В. считает, что при изучении экономической деятельности предприятия необходимо последовательно проанализировать:

- состав и динамику прибыли, используя при этом показатели маржинальной прибыли, прибыли от реализации продукции, товаров, услуг, общего финансового результата до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль), чистой прибыли, капитализированной прибыли, потребляемой прибыли;



- финансовые результаты реализации продукции и услуг, уделяя внимание изучению динамики выполнения плана прибыли от реализации продукции и определению факторов изменения ее суммы (объема реализации, структуры, себестоимости продукции и др.);
- ценовую политику предприятия и уровень средних реализационных цен, исследуя влияние на уровень средней реализационной цены качества продукции, сроков дистрибуции, рынков сбыта, конъюнктуры;
- прочие доходы и расходы, изучая состав, динамику, выполнение плана и факторы, влияющие на изменение суммы приобретенной прибыли и убытков, понесенных по каждому конкретному случаю;
- показатели рентабельности предприятия; особое внимание необходимо уделить показателям рентабельности продукции (коэффициенту окупаемости затрат), рентабельности продаж (оборота), рентабельности совокупного капитала, анализу динамики этих показателей, сравнить их с плановыми значениями;
- показатели использования прибыли, изучить факторы, влияющие на изменение величины налогооблагаемой прибыли, размер выплаченных дивидендов, процентов, налогов на прибыль, размер чистой потребленной и капитализированной прибыли [2].

Шеремет А. Д. предлагает такую последовательность анализа прибыли и рентабельности продукции.

1. Сначала необходимо сформировать ряд показателей, характеризующих финансовый результат деятельности предприятия. Важное значение при этом имеют показатели валовой прибыли, прибыли (убытка) от продаж и другой деятельности, общей бухгалтерской прибыли и др.
2. Предварительный анализ можно провести, используя как абсолютные показатели прибыли, так и относительные, например процент прибыли в выручке от продаж – рентабельность продаж.
3. При проведении более детального анализа исследуют влияние на объем прибыли и рентабельности внутренних и внешних факторов.
4. Четвертым этапом является анализ финансовых результатов продаж продукции.
5. Определяется структура источников формирования прибыли.
6. Анализ рентабельности активов предприятия.
7. На последнем этапе проводят маржинальный анализ прибыли [5].

По мнению Ефимовой О. В., ключевая задача анализа финансовых результатов состоит в определении в структуре доходов организации источников стабильно получаемого дохода для составления прогноза о финансовых результатах. При этом Ефимова О. В. рассматривает внешний и внутренний анализ [1].

Экономисты Селезнева Н. Н. и Ионова А. Ф. предлагают такую последовательность анализа финансовых результатов и доходности организации.

1. Классификация прибыли, являющейся главным показателем эффективности хозяйственной деятельности. Выделяют критерии классификации по:
  - порядку формирования: валовая прибыль, маржинальный доход, необлагаемая налогом прибыль, чистая прибыль;
  - источникам формирования: прибыль от реализации услуг, прибыль от реализации имущества;
  - видам деятельности: прибыль от обычной деятельности, инвестиционная прибыль, прибыль от финансовой деятельности;
  - периодичности получения: постоянная прибыль, прибыль сверх нормы;
  - характеру использования: потребленная прибыль, капитализированная прибыль, нераспределенная.
2. Формирование системы показателей прибыли, определение принципов их расчета и внутренней взаимосвязи.
3. Изучение экономических факторов, влияющих на показатели прибыли, проведение факторного анализа прибыли до налогообложения.
4. Анализ степени влияния инфляции на экономические показатели.
5. Анализ качества прибыли. Под этим понимают обобщенную характеристику системы источников, формирующих прибыль организации. Прибыль считают высококачественной в условиях роста производства, снижения расходов на производство и реализацию. Низкокачественная прибыль характеризуется ростом цен на продукцию при сохранении прежних объемов производства и продаж в натуральном показателе. Кроме того, на качество прибыли влияют:
  - состояние расчетов с кредиторами. Качество прибыли тем выше, чем меньше просроченная кредиторская задолженность;
  - уровень рентабельности продаж;

- коэффициент достаточности прибыли;
- структура доходности по видам продукции.

6. Изучение денежных потоков предприятия с целью выявления степени обеспеченности денежными средствами, поступающими от текущей деятельности для осуществления оттоков по текущей и инвестиционной деятельности организации.

7. Анализ финансовых результатов по финансовой отчетности организации, изучение их динамики (горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках) и структуры (вертикальный анализ).

8. Разработка схемы факторного анализа общей бухгалтерской прибыли и прибыли от дистрибуции продукции.

9. Оценка воздействия факторов на изменение прибыли от сбыта. Их разделяют на две группы. К первой относятся изменения объемов реализованной продукции в оценке по базисной или плановой себестоимости и объемам продукции вследствие изменений в структуре продукции. Ко второй группе относят экономию от снижения себестоимости продукции, экономию от снижения себестоимости продукции как результат изменения структуры, изменения расходов вследствие роста / снижения цен на материалы и тарифов на услуги.

10. Анализ использования прибыли на основе отчета о прибылях и убытках по основным направлениям использования чистой прибыли, расчет коэффициента капитализации, темпов стабильного роста, коэффициента потребления прибыли.

11. Анализ рентабельности, в ходе которого определяют рамки доходности, дается определение экономической и финансовой рентабельности, причем обязательно учитывают эффект финансового рычага, анализ рентабельности активов, собственного капитала, рентабельности продукции и производственных фондов [4].

Не менее важным является рассмотрение методики анализа финансовых результатов, в основе которой международные стандарты. В этом случае обращают на себя внимание особенности методики, определяющей производственные и сбытовые затраты по группам: переменные и постоянные и категориям маржинального дохода. Подход широко применяется в высокоразвитых странах. Так, при анализе изменения прибыли и прогноза ее величины в зарубежных странах прибегают к маржинальному анализу. В его основе лежит маржинальный доход ( $MD$ ), т. е. прибыль ( $\Pi$ ) в сумме с постоянными затратами предприятия ( $H$ ):

$$MD = \Pi + H,$$

отсюда  $\Pi = MD - H.$  [1]

При этом сумма прибыли поддается расчету при наличии показателей маржинального дохода и постоянных затрат. Иногда вместо маржинального дохода учитывают выручку ( $BP$ ) и удельный вес маржинального дохода в ней ( $Dy$ ). Если известны объем реализованной продукции и процент маржинального дохода ( $Dc$ ) в цене на единицу продукции ( $C$ ), при анализе применяют модифицированную формулу определения прибыли:

$$\Pi = K \times Dc - H = K(C - V) - H Dc = C - V, \quad [2]$$

где  $V$  – переменные затраты на единицу продукции;

$K$  – объем продаж.

По этой формуле определяют влияние изменения объема реализованной продукции, цены и затрат на изменение суммы прибыли. Общее изменение прибыли рассчитывают с учетом изменений объема продаж, цены, удельных переменных затрат и суммы постоянных затрат.

Факторная модель прибыли от объема реализованной продукции дает возможность установить взаимосвязь между изменением прибыли и количеством реализованной продукции, ее структурой, отпускной ценой, удельными переменными издержками и постоянными расходами предприятия. Главное преимущество методики – учет взаимосвязи элементов модели, а именно объемов реализованной продукции, издержек и прибыли.

Таким образом, выбирая ту или иную методику анализа финансовых результатов предприятия, необходимо учитывать особенности его функционирования и поставленные цели. При проведении анализа финансовых результатов необходимо соблюдать логику движения от общего к частному и далее, определяя влияние частного на общее. Большое значение имеет оценка обобщающих показателей, характеризующих финансовые результаты в динамике. Необходимо изучить изменения, произошедшие в анализируемом периоде по сравнению с базисным, выявить факторы, оказывающие влияние на изменение этих показателей. Детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей способствует выявлению резервов роста прибыли.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Литература:** 1. Ефимова О. В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2002. 560 с. 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2010. 534 с. 3. Савицкая Г. В., Воскресенская Л. С., Жаровин С. Г. Анализ хозяйственной деятельности в зарубежных странах. Минск, БГЭУ, 2003. 62 с. 4. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: Юнити, 2006. 639 с. 5. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. М.: Инфра-М, 1998. 343 с.

---

## СУЧАСНІ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

УДК 631.145.(477)

**Макарова В. М.**

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто основні підходи до трактування поняття «оборотні активи», а також наведено визначення оборотних активів підприємства. Проаналізовано традиційні показники ефективності використання оборотних активів підприємства.

**Ключові слова:** показники, підприємство, ефективність, оборотні активи, показники оцінки ефективності.

**Аннотация.** Рассмотрены основные подходы к трактовке понятия «оборотные активы», а также приведено определение оборотных активов предприятия. Проанализированы традиционные показатели эффективности использования оборотных активов предприятия.

**Ключевые слова:** показатели, предприятие, эффективность, оборотные активы, показатели оценки эффективности.

**Annotation.** The main approaches to the interpretation of the category of «current assets» and are working definition of assets. Traditional performance analysis of working assets.

**Keywords:** indications, enterprise, efficiency, current assets, indicators for assessing performance.

За умов ринкової економіки підприємства України є зацікавленими в стабільному й ритмічному функціонуванні. Для досягнення високих економічних результатів їм слід запроваджувати ефективну й обґрунтовану політику управління активами. Управління оборотними активами є однією зі складових загальної ефективності, адже вони становлять значну частку активів підприємства. Саме ефективність використання оборотних активів зумовлює рівень ліквідності підприємства, його фінансову стійкість, платоспроможність і рентабельність. На жаль, сучасна економічна наука не має єдиних методичних підходів до трактування цієї категорії. Відтак дослідження й аналіз забезпечення підприємства оборотними активами й ефективності їх використання є надзвичайно актуальними.

Дослідженням теоретичних засад формування й використання оборотних активів займаються Поддєрьогін А. М., Ермасова Н. Б., Азаренкова Г. М., Ковальов В. В., Білик М. Д., Сухарський В. С., Холт Р. Н. та ін. Проте, аналіз праць свідчить про недостатнє висвітлення питань, що є пов'язаними із узагальненням і структуруванням методик аналізу ефективності формування й використання оборотних активів.

Метою написання статті є характеристика оборотних активів, а також розгляд та узагальнення наявних сучасних методик розрахунку показників ефективності їх використання на підприємствах.

Вивчення наукових праць учених-економістів надає можливості виділити чотири основні підходи до тлумачення економічної сутності поняття «оборотні активи». Згідно із першим, оборотними активами є авансована вартість у оборотні виробничі фонди та фонди обігу (Поддєрьогін А. М., Азаренкова Г. М., Мних М. В.). Прибічники цього підходу розглядають оборотні активи як економічну категорію, що є авансованою в грошовій формі сукупною вартістю для створення обігових виробничих фондів і фондів обігу, які в процесі колообігу замінюють одну функціональну форму іншою задля безперебійного процесу виробництва. Вони розкривають грошову природу оборотних активів, їх платіжну функцію колообігу [1].

Прихильники другого підходу розглядають оборотні активи як засоби, що є інвестованими підприємством у поточні операції протягом кожного операційного циклу (Мертон Р. К., Бригхем Є., Емасова Н. Б., Смагін В. Н.) [2].

Прихильники третього підходу при визначенні економічної категорії «активи» акцентують увагу на терміні їх використання, розглядають оборотні активи як використовувані й реалізовані підприємством за один рік або протягом операційного циклу (Ковальов В. В., Власова Н. О., Холт Р. Н., Безгинова Н. І. та ін.) [3].

Відтак оборотними активами є активи підприємства, що є вираженими як у грошовій, так і у натуральній формі, обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу.

Нині для успішного функціонування підприємства на ринку методичне оцінювання ефективності використання його оборотних активів є об'єктивною необхідністю, адже воно надає можливості виявити сильні й слабкі місця підприємства, оцінити його потужності та виявити приховані потенційні можливості. Ефективність використання оборотних активів істотно впливає на результати господарської діяльності. Задля її оцінювання застосовують різні показники: коефіцієнт оборотності оборотних засобів, тривалість одного обороту, коефіцієнт завантаження оборотних засобів, матеріаломісткості тощо.

Для оцінювання ефективності використання оборотних активів підприємств учені-економісти пропонують різні методики та системи показників (табл. 1) [4–6].

Таблиця 1

**Показники оцінювання ефективності використання оборотних активів підприємства**

| Автор                                                  | Показники                                                                                    | Алгоритм розрахунку                                                 |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1                                                      | 2                                                                                            | 3                                                                   |
| Костирко Р. О.,<br>Подольська В. О.,<br>Яріш О. В. [4] | 1. Середні залишки оборотних активів (K1)                                                    | Ряд.(1195+1200 до 1 року) гр. 3+4 форми № 1 / 2                     |
|                                                        | 1.1. Грошових коштів та їх еквівалентів (K1.1)                                               | Ряд. (1160+1165) гр. 3+4 форми № 1 / 2                              |
|                                                        | 1.2. Коштів у розрахунках (K1.2)                                                             | Ряд. (1195+1200 до 1 року -1100-1160-1165)<br>гр. 3+4 форми № 1 / 2 |
|                                                        | 1.3. Запасів (K1.3)                                                                          | Ряд. (1100) гр. 3+4 форми № 1 / 2                                   |
|                                                        | 2. Виручка від реалізації (K2)                                                               | Ряд. 035 ф. 2                                                       |
|                                                        | 2.1. Одноденна виручка від реалізації (K2.1)                                                 | K2: кількість днів у періоді                                        |
|                                                        | 3. Оборотність оборотних активів (K3)                                                        | K1: K2.1                                                            |
|                                                        | 3.1. Грошових коштів та їх еквівалентів (K3.1)                                               | K.1.1: K2.1                                                         |
|                                                        | 3.2. Коштів у розрахунках (K3.2)                                                             | K1.2: K2.1                                                          |
|                                                        | 3.3. Запасів (K3.3)                                                                          | K2: K1.3                                                            |
|                                                        | 4. Кількість оборотів оборотних активів (K4)                                                 | K2: K1                                                              |
|                                                        | 4.1. Грошових коштів та їх еквівалентів (K4.1)                                               | K2: K.1.1                                                           |
|                                                        | 4.2. Коштів у розрахунках (K4.2)                                                             | K2 : K1.2                                                           |
|                                                        | 4.3. Запасів (K4.3)                                                                          | K2 : K1.3                                                           |
|                                                        | 5. Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності (K5) | Відхілення оборотності в днях                                       |
|                                                        | 6. Прибуток (збиток), тис. грн (K6)                                                          | Ряд. 170(175) ф.2                                                   |
|                                                        | 7. Віддача оборотних активів (K7)                                                            | K2 : K1                                                             |
|                                                        | 8. Рентабельність оборотних активів (K8)                                                     | (K6 x 100):K1                                                       |
|                                                        | 9. Інтегральний показник ефективності використання ОА (K9)                                   | ((K7xK5) : 100) <sup>1/2</sup>                                      |
| Іванієнко В. В., Яценко Л. С. [5]                      | 1. Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації), (Коб.о.а.)                     | Ряд. 035 ф.2: ряд. 1300 ф.1                                         |
|                                                        | 2. Коефіцієнт оборотності ДЗ (Коб.д.з.)                                                      | (ряд. 035 ф.2): (1/2(гр.3 ряд. 1125 ф.1+ гр.4 ряд. 1125 ф.1))       |
|                                                        | 3. Період оборотності ДЗ (Тоб.д.з.)                                                          | Кількість днів у періоді: Коб.д.з.                                  |



| 1                  | 2                                                             | 3                                                                                  |
|--------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | 4. Коефіцієнт оборотності кредитної заборгованості (Тоб.к.з.) | (Ряд. 040 ф.2):(1/2 (гр.3 ряд. 1615 ф.1+ гр.4 ряд. 1615 ф.1))                      |
|                    | 5. Період оборотності КЗ (Т.об.к.з.)                          | Кількість днів у періоді : Коб.к.з.                                                |
|                    | 6. Коефіцієнт оборотності запасів (Коб.з.)                    | (Ряд. 040 ф.2):(1 / 2(гр. 3 ряд. 1100 ф.1+ гр. 4 ряд. 1100 ф. 1                    |
|                    | 7. Тривалість операційного циклу (Т.оп.ц.)                    | Т.об.з+Тоб.д.з                                                                     |
| Кірейцев Г. Г. [6] | 1. Тривалість одного обороту оборотних активів у днях         | Ряд. (1195+1200 до 1 року): (ряд. 035 ф. 2 : Кількість днів у визначеному періоді) |
|                    | 2. Коефіцієнт оборотності ОА                                  | Ряд. 035 ф.2 : ряд. (1195+1200 до 1 року)                                          |
|                    | 3. Коефіцієнт завантаженості активів                          | Ряд. (1195+1200 до 1 року): ряд. 035 ф.2                                           |
|                    | 4. Віддача оборотних активів                                  | Ряд. 170(175) ф.2 : ряд. (1195+1200 до 1 року)                                     |

На думку науковців Костирка Р. О, Подільської В. О., Яріша О. В, оцінювання ефективності використання оборотних активів є здійснюваним через показники їх оборотності. Оскільки критерієм оцінювання ефективності використання оборотних активів є фактор часу, то використовуваними є показники, що відображають тривалість обороту в днях і швидкість обороту оборотних активів [4].

Учені-економісти пропонують розраховувати такі показники, як віддача оборотних активів, рентабельність оборотних активів та інтегральний показник ефективності використання оборотних активів. Інтегральний показник розраховують як комплексний показник ефективності, що відображає середній умовний ефект у вигляді виручки, прибутку, що припадає на кожну гривню витрат, вкладених у поточні активи [4].

Іванієнко В. В. та Яценко Л. С. для оцінювання оборотних активів пропонують розраховувати показники, які характеризують ділову активність підприємства, а саме коефіцієнти оборотності оборотних активів і періоди їх ефективності [5].

Кірейцев Г. Г. пропонує для аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства застосовувати лише три показники: тривалість одного обороту оборотних активів у днях, коефіцієнт оборотності оборотних активів і коефіцієнт завантаження активів, віддачі оборотних активів. Коефіцієнти оборотності показують, скільки оборотів здійснено оборотними активами підприємства за аналізований період. Чим вищим є коефіцієнт оборотності, тим краще використовуються оборотні активи на підприємстві. Період оборотності показує, скільки днів триває один оборот оборотних активів підприємства [6].

Рилєєв С. та Юрій С. пропонують застосовувати багатофакторну модель (коефіцієнт оборотності оборотних активів):

$$K = (\text{ЧВР} \times \text{Оноа} \times \text{Омоа}) / (\text{ЧВР} \times \text{Омоа} + \text{СВ} \times \text{Оноа}), \quad (1)$$

де ЧВР – чиста виручка від реалізації продукції;

СВ – собівартість реалізованої продукції;

Оноа – коефіцієнт оборотності нематеріальних оборотних активів, обороти;

Омоа – коефіцієнт оборотності матеріальних активів.

Ця модель надає можливості визначити ступінь впливу відповідних факторів на зміну показників ефективності використання оборотних активів, тобто на коефіцієнт оборотності оборотних активів, що дозволяє покращити аналітичне забезпечення управління, формування й використання оборотних активів [7].

Таким чином, за сучасних економічних умов науковці вважають за доцільне оцінювати ефективність використання оборотних активів підприємства, вибираючи кілька найважливіших показників. Використання різноманітних методик для аналізу ефективності використання оборотних активів дозволяє отримати всебічну оцінку й прийняти на її основі обґрунтовані управлінські рішення, що є спрямованими на оптимізацію структури оборотних активів, підвищення ефективності їх використання, що, у свою чергу, сприятиме поліпшенню фінансових результатів підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2004. 291 с. 2. Боди З., Мертон Р. Финансы. М.: Вильямс, 2007. 592 с. 3. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. Н., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 592 с. 4. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз. Київ: Центр навч. літ., 2007. 488 с. 5. Іванієнко В. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Харків: ІНЖЕК, 2003. 68 с. 6. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Центр навч. літ., 2002. 496 с. 7. Рилєєв С., Юрій С. Напрямки удосконалення методики факторного аналізу ефективності використання оборотних активів. *Світ фінансів*. 2008. № 3. С. 13–14.

---

## НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657

Малюшенко А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано інформацію з фахових джерел стосовно напрямів аналізу виробничих запасів підприємств. Визначено напрями аналізу виробничих запасів вітчизняних підприємств на сучасному етапі. Систематизовано основні види аналітичних робіт за напрямами аналізу виробничих запасів підприємств.

**Ключові слова:** аналіз, запаси, підприємство, забезпеченість, обсяг, ефективність, виробниче оцінювання, виробничі запаси.

**Аннотация.** Проанализирована информация из специальных источников о направлениях анализа производственных запасов предприятий. Определены направления анализа производственных запасов отечественных предприятий на современном этапе. Систематизированы основные виды аналитических работ по направлениям анализа производственных запасов предприятий.

**Ключевые слова:** анализ, запасы, предприятие, обеспеченность, объем, эффективность, производственная оценка, производственные запасы.

**Annotation.** Analyzed information from professional sources regarding trends analysis of inventory enterprises. Directions analysis of inventory of domestic enterprises today. Systematized main types of analytical work in areas of inventory analysis companies.

**Keywords:** analysis, stocks, enterprise, security, volume, efficiency, production, evaluation of inventory, productive reserves.

Інноваційний розвиток економіки України є супроводжуваним динамічною модернізацією вітчизняної системи бухгалтерського обліку, що вимагає переосмислення ролі й значення аналізу господарської діяльності підприємств як важливої складової системи економічної інформації й специфічного виду управлінської діяльності. Сучасне конкурентне середовище зумовлює необхідність розробки оптимальних управлінських рішень для суб'єктів господарювання, що є спрямованими на скорочення часу обігу виробничих запасів і мінімізацію витрат на їх формування, зберігання та підтримку в стані, придатному до використання у процесі виробництва.

Метою написання статті є огляд основних напрямів аналізу виробничих запасів і розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Проблемні питання аналізу виробничих ресурсів досліджують Бутинець Ф. Ф., Бланк І. А., Калабухов С. В., Титенко Л. В., Талах Т. А., Петряєва З. Ф. та ін.

Бутинець Ф. Ф. визначає виробничі запаси як активи, що є використовуваними для подальшого продажу, під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.

Удосконалення аналітичної роботи й аналітичного забезпечення потребує:

- критичного оцінювання інформації фахових джерел щодо напрямів аналізу виробничих запасів підприємств;
- визначення напрямів аналізу виробничих запасів вітчизняних підприємств на сучасному етапі поглиблення економічних реформ;
- систематизації основних видів аналітичних робіт за уточненими напрямами аналізу виробничих запасів підприємства [5].

Нині не існує єдиної точки зору серед науковців щодо напрямів аналізу виробничих запасів. Бланк І. А. виділяє як напрями аналізу виробничих запасів вивчення:

- суми запасів товарно-матеріальних цінностей: темпів їх динаміки, питомої ваги в обсязі оборотних активів;
- структури запасів щодо їх видів і основних груп;
- ефективності використання різних видів і груп запасів та їх обсягу в цілому, що характеризуються показниками оборотності [1].

Цей перелік не містить аналізу забезпеченості підприємства виробничими запасами. Богдановська Л. А. наводить такий перелік завдань аналізу:

- оцінювання потреби підприємства в матеріальних ресурсах;
- вивчення якості планів матеріально-технічного постачання й аналіз їх виконання;
- характеристика динаміки показників використання матеріальних ресурсів;
- оцінювання внутрішніх резервів економії матеріальних ресурсів [2].

Зазначимо, що наведений перелік не передбачає проведення аналізу виробничих запасів за одним з основних його напрямів – аналізу ефективності їх використання.

Титенко Л. визначає три напрями аналізу виробничих запасів: стратегічний, тактичний та оперативний. Вона вважає, що стратегічний аналіз є спрямованим на діагностування стану виробничих запасів із точки зору досягнення підприємством конкурентних переваг в управлінні виробничими запасами, тобто позиціонування підприємства щодо конкурентних переваг через ефективне використання виробничих ресурсів. Тактичним аналізом виробничих запасів є аналіз на визначення критеріїв ефективності виробничих запасів, що мають бути досягнуті в процесі управління виробничими запасами. Оперативний аналіз полягає в поточному відстеженні стану виробничих запасів підприємства [3]. Наведений перелік не передбачає проведення аналізу забезпечення підприємства виробничими запасами.

Талах Т. А. розглядає такі напрями економічного аналізу виробничих запасів:

- оцінювання реальності й обґрунтованості потреби у виробничих запасах;
- оцінювання рівня ефективності використання виробничих запасів;
- виявлення й кількісне вимірювання факторів, що впливають на рівень ефективності використання виробничих запасів;
- виявлення й кількісне вимірювання резервів економії виробничих запасів та розробка заходів щодо їх реалізації.

До напрямів аналізу виробничих запасів підприємства належать:

- вивчення забезпеченості підприємства виробничими запасами;
- загальний аналіз обсягу та структури виробничих запасів підприємства;
- оцінювання ефективності використання виробничих запасів;
- аналіз матеріаломісткості продукції [4].

Пошук резервів покращення використання виробничих запасів є завданням аналізу, що має втілюватися за кожним його напрямом.

Задля вдосконалення аналізу виробничих запасів пропонуємо розглянути такі напрями:

- оцінювання ефективності формування портфеля замовлень;
- об'єктивне оцінювання ефективності використання виробничих запасів;
- визначення характеру складських запасів, оцінювання руху та структури споживання виробничих запасів;
- аналіз матеріаломісткості продукції;
- розробка політики управління виробничими запасами та формування нового портфеля замовлень.

Таким чином, для покращення управління виробничими запасами доцільно проводити загальний аналіз обсягу та структури виробничих запасів підприємства, що передбачає горизонтальний аналіз виробничих запасів на складі. Оцінювання ефективності використання виробничих запасів передбачає проведення діагностичного аналізу екстенсивного й інтенсивного використання виробничих запасів. Визначення напрямів аналізу надає можливість для подальшого структурованого дослідження методик аналізу виробничих запасів підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с. 2. Богдановская Л. А., Виногоров Г. Г., Мигун О. Ф. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник/под ред. В. И. Стражева. Мн.: Выш. шк., 2003. 363 с. 3. Титенко Л. Загальнотеоретичні підходи до методики аналізу виробничих запасів на підприємствах фармацевтичної промисловості. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9. Ч. 3. С. 297–300. 4. Талах Т. А. Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств хлібопекарської промисловості. *Логістика: теорія та практика*. 2012. № 2 (3). С. 71–80. 5. Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н. В. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посіб. Житомир: Рута, 2000. 448 с. 6. Петряева З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2015. 372 с.

## ЕКСПРЕС-АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКУ

УДК 685.15

Малюшенко А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто методичне забезпечення експрес-аналізу діяльності банку. Висвітлено особливості вертикального та горизонтального аналізу фінансової звітності банку. Уточнено систему показників експрес-аналізу фінансової звітності банку.

**Ключові слова:** оцінювання, розрахунки, грошові кошти, інформація, бухгалтерський баланс, аналіз, експрес-аналіз, вертикальний аналіз, горизонтальний аналіз.

**Аннотация.** Рассмотрено методическое обеспечение экспресс-анализа деятельности банка. Освещены особенности вертикального и горизонтального анализа финансовой отчетности банка. Уточнена система показателей экспресс-анализа финансовой отчетности банка.

**Ключевые слова:** оценка, расчеты, денежные средства, информация, бухгалтерский баланс, анализ, экспресс-анализ, вертикальный анализ, горизонтальный анализ.

**Annotation.** Methodical providing rapid analysis of the bank. The specific features of vertical and horizontal analysis of financial statements. Specifies a system of indicators rapid analysis of financial statements.

**Keywords:** evaluation, payments, funds, information, balance sheet, analysis, rapid analysis, vertical analysis, horizontal analysis.

Успішний розвиток і надійність банківської системи за ринкових умов залежать від аналітичної роботи в банках, що надає можливості всебічно оцінити результати діяльності банку, виявити їх сильні та слабкі сторони,

визначити конкретні шляхи щодо вирішення проблем. За нормального режиму роботи банку внутрішній аналіз його фінансового стану має бути основою для прийняття менеджерами всіх управлінських рішень.

Метою написання статті є огляд та оцінювання методів експрес-аналізу фінансового становища банку.

Експрес-аналіз інформації передбачає проведення горизонтального та вертикального аналізу активів, пасивів і доходів банку, а також розрахунок основних коефіцієнтів, що характеризують діяльність банку [1]. Вертикальний аналіз є поданням ущільненого аналітичного балансу у вигляді відносних величин, що характеризують частки окремих статей балансу у валюті балансу [5]. Процедура вертикального аналізу завершується формулюванням висновків щодо значення господарських засобів та їх джерел для майнового стану організації. Горизонтальний аналіз полягає в порівнянні кожної статті звітності з минулим періодом, що надає можливості виявити тенденції зміни статей і визначити темп зростання (приросту) показників. Процедура горизонтального аналізу завершується формулюванням висновків щодо темпів зростання показників господарських засобів та їх джерел [4].

У процесі оцінювання абсолютної зміни величини активів банку за період його зростання може свідчити про нарощування банком обсягів активних операцій за аналізований період, про розширення спрямованості вкладень коштів банку, зростання банківського прибутку й ефективності банківської діяльності в цілому, збільшення розміру майна банку. Ймовірним є зростання структури активів банку за рахунок зростання неліквідних активів, збільшення розміру низькодоходних активів і активів, що не приносять дохід (каса, кореспондентські рахунки тощо), збільшення ризикованості активних операцій банку, зростання дебіторської заборгованості банку, проблемної простроченої заборгованості тощо. У процесі оцінювання абсолютної зміни пасиву балансу банку за період його зростання може свідчити про нарощування банком обсягів залучених ресурсів за оцінюваний період, розширення джерел позикових коштів банку, збільшення ризикованості активних операцій банку (за рахунок зростання в пасивах резервів, зростання кредиторської заборгованості банку, розширення клієнтської бази банку за рахунок збільшення обсягів залучених ресурсів, зростання банківського прибутку, а відтак і ефективності банківської діяльності в цілому. І, навпаки, зворотні наслідки може спричинити зменшення пасиву балансу банку [2].

Для проведення горизонтального та вертикального аналізу звіту про прибутки та збитки банку слід привести цей звіт до такого вигляду.

1. Поточний (операційний) дохід розглядають як 100 % при розрахунку структури доходів і витрат. Він містить чистий процентний дохід (процентні доходи за вирахуванням процентних витрат), непроцентні доходи (чисті доходи від операцій із цінними паперами, іноземною валютою, дорогоцінними металами й іншими інструментами, чисті доходи від переоцінювання іноземної валюти, комісійні доходи, комісійні витрати, чисті доходи від разових операцій, інші чисті операційні доходи).

2. Адміністративно-управлінські витрати.

3. Резерви на можливі втрати.

4. Прибуток до оподаткування.

5. Нараховані податки, у тому числі податок на прибуток.

6. Прибуток (збиток) за звітний період. У процесі аналізу отриманих результатів необхідно звернути увагу на зміну таких показників: загального обсягу поточного доходу, частки непроцентних доходів, адміністративно-управлінських витрат, загального обсягу чистого.

До системи показників експрес-аналізу діяльності банку належать: – сума кредитного портфеля (сума кредитів, виданих банком);

– темпи зростання кредитного портфеля (відношення суми кредитного портфеля в звітному періоді до його суми у попередньому періоді);

– коефіцієнт погашення кредитів (відношення позик, погашених протягом звітного періоду, до суми залишку кредитної заборгованості на початок року і щойно виданих кредитів у звітному році);

– коефіцієнт прибутковості кредитних операцій (відношення прибутку від кредитних операцій до середніх активів);

– коефіцієнт кредитної активності (відношення кредитних вкладів до загальної суми активів);

– коефіцієнт інвестиційної активності (відношення суми інвестицій в цінні папери до загальної суми активів);

– чиста рентабельність активів (відношення чистого прибутку до середніх активів);

– співвідношення доходів і витрат банку;

– доходи на 1 грн активів (відношення доходів банку до загальної суми активів);

– доходи на одного працівника банку (відношення суми доходів банку до середньооблікової кількості працівників банку);



- оборотність активів (відношення доходу банку за певний період до середніх активів);
- коефіцієнт розвитку клієнтської бази (відношення суми коштів на поточних рахунках клієнтів і кореспондентських рахунках до суми зобов'язань);
- коефіцієнт платоспроможності;
- коефіцієнт концентрації власного капіталу (відношення балансового капіталу (капіталу-брутто) до суми пасивів);
- коефіцієнт надійності (відношення капіталу-брутто до суми зобов'язань) [6].

Таким чином, регулярне проведення банком аналізу своєї діяльності надає можливості здійснювати ефективний менеджмент як у частині управління активами та пасивами для максимізації прибутку й забезпечення стабільного фінансового стану, так і в частині організаційного й кадрового менеджменту. Експрес-аналіз фінансової звітності банку надає можливості дати узагальнену оцінку поточному фінансовому стану банку та визначити тенденції його розвитку. Ця інформація може бути використана в процесі подальшого деталізованого аналізу виявлених проблем задля удосконалення методів управління активами та пасивами банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Спицын И. О., Спицын Я. О. Маркетинг в банке. Киев: Писпайп, 2013. 656 с. 2. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. Современный маркетинг. М.: Финансы и статистика, 2002. 256 с. 3. Мороз А. Н. Банковские операции: учебник/под ред. А. Н. Мороза. Киев: ХНЕУ, 2010. 384 с. 4. Арабян К. К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности внешними пользователями. М.: Кнорус, 2009. 328 с. 5. Бувеч С. Ю., Королев О. Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности. М.: Кнорус, 2004. 457 с. 6. Отенко І. П., Мішин О. Ю., Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2013. 324 с.

## ВПЛИВ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПІВРОБІТНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.101.3

Мамонтова В. В.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено проблемні питання управління мотивацією співробітників підприємства. Запропоновано найбільш оптимальні методи управління мотивацією персоналу, що сприятимуть підвищенню ефективності праці робітників.

**Ключові слова:** праця, мотивація, персонал, система мотивації, підприємство, ефективність праці, управління мотивацією.

**Аннотация.** Исследованы проблемные вопросы управления мотивацией сотрудников предприятия. Предложены наиболее оптимальные методы управления мотивацией персонала, способствующие повышению эффективности труда работников.

**Ключевые слова:** труд, мотивация, персонал, система мотивации, предприятие, эффективность труда, управление мотивацией.

**Annotation.** Studied management issues motivated employees. The most optimal management practices motivated staff that will help improve the efficiency of workers.

**Keywords:** work, motivation, staff, motivation system, enterprise, labor efficiency, management motivation.

Трудова мотивація персоналу є дієвим інструментом, що надає можливості як задовольнити потреби співробітників компанії, так і досягти стратегічної мети, що стоїть перед керівництвом, – зростання прибутку. Ефективну систему мотивації слід розробляти з урахуванням специфіки діяльності компанії та домінуючих потреб її співробітників. Пошук оптимальних для певної компанії стимулюючих мотиваційних факторів та їх застосування для підвищення продуктивності праці є однією з основних задач, що стоять перед службою управління персоналом.

Теоретичні та практичні аспекти мотиваційного механізму досліджують Врум В., Герцберг Ф., Гриньова В., Гончаров В., Генкін Б., Данюк В., Вороніна М., Дмитренко Г., Єгошин А., Кібанов А., Колот А. та ін.

Основою ефективно діючої системи трудової мотивації є врахування потреб і життєвих цінностей співробітників.

Грішнова О. [1] вважає, що використання трудових стимулів із урахуванням індивідуальних потреб надає можливості домогтися результатів із мінімальними фінансовими витратами. Стимул може мати як матеріальну форму, так і нематеріальну.

Мескон М. визначає як основну мету трудової мотивації персоналу організації формування пакету дієвих спонукальних мотивів. Кожна з цих форм впливає на діяльність суб'єктів управління, підвищуючи ефективність роботи системи управління компанією.

Основним завданням системи мотивації, що є використовуваною на підприємстві, є максимально якісне виконання трудової функції кожним із співробітників. Єськов О. переконаний, що правильно вибрана система мотивації може компенсувати брак кваліфікації та професійних знань, навіть недоліки управлінських рішень [2].

Прагнення працівника виконати свої трудові обов'язки максимально ефективно означає високий ступінь лояльності до компанії. Цього можна домогтися, якщо кожен співробітник буде впевнений, що керівництво розуміє й урахує його потреби.

Система трудової мотивації буде ефективною, якщо дотримуються виконання двох умов:

- наявності достовірної інформації про потреби й цінності працівників;
- кожен співробітник має можливість задовольнити особисті потреби та досягти своїх цілей [3].

До завдань менеджменту системи мотивації належить моніторинг потреб співробітників із урахуванням того, що цінності робочого колективу можуть із часом змінюватися, а також пошук і вибір методів виявлення цих потреб. Потреби, що є зумовленими трудовою діяльністю, розглядають як спонукальний мотив для активної праці.

Домінуючі потреби співробітників необхідно враховувати в процесі формування дієвої мотивації в співробітників організації [3].

Соціологи використовують різні системи потреб. За популярною класифікацією Маслоу А. їх поділяють на п'ять груп [5].

До першої належать зумовлені фізіологією, ті, що є необхідними для виживання та підтримки життєдіяльності організму. Для працівників, яким найбільш важливими є задоволення таких потреб, найсильнішими мотиваційними факторами є рівень оплати, умови праці, наявність зручного робочого місця. До другої групи потреб належать ті, що забезпечують безпеку, стабільність, відсутність ризиків, дискомфорту. Працівники, для яких найбільш важливими є задоволення таких потреб, надаватимуть перевагу компанії, що гарантує стабільну роботу й достатній зарібок. Для цієї групи людей мотивуючим фактором є чіткі завдання, відсутність завдань, що є пов'язаними із ризиками і прийняттям відповідальних рішень [4].

До третьої групи належать потреби в приналежності й причетності. Тим, хто належить до цієї групи, важливим є відчуття єднання з командою, спільна плідна діяльність із членами організації. Найсильнішим мотивуючим фактором для них є дотримання корпоративної культури, відчуття суспільної значущості та цінності з точки зору колег.

До четвертої групи належать потреби в лідерстві та самоствердженні. Тим, хто належить до цієї групи, важливо, щоб оточуючі визнавали їх авторитет і заслуги, демонстрували повагу до них. Мотивацією для цієї категорії працівників є виконання відповідальних завдань, за якого вони могли б проявити свої індивідуальні якості.

До п'ятої групи належить потреба в самовираженні, що полягає в прагненні людини максимально використовувати не тільки наявні знання, а й задіювати свій потенціал. Для тих, хто належить до цієї групи, важливою є потреба в творчій праці, можливості висловлювати свої незалежні судження. Стимулюючий вплив на таких працівників матиме виконання творчих завдань, що вимагають нестандартних рішень і винахідливості за відсутності чітких правил і постійного контролю [5].

Таким чином, наявність логічно побудованої системи стимулювання є надзвичайно важливою для будь-якої компанії. У процесі побудови такої системи завжди потрібно пам'ятати про те, що система стимулювання має охоплювати всі рівні компанії із урахуванням цілі компанії та дотриманням її стратегії.

Науковий керівник – старший викладач Нечипорук О. В.

---

**Література:** 1. Погорелов М. І., Гордієнко А. Д. Сучасні проблеми мотивації працівників та шляхи їх вирішення. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 22 (995). С. 105–112. 2. Кайлюк Є. М., Фесенко Г. Г. Психологія управління. Харків: ХНАМГ, 2012. 202 с. 3. Скібіцький О. М. Управління людським потенціалом: персонал, психологія, мотивація, відповідальність: монографія. Київ: Три-К, 2013. 582 с. 4. Мерманн Э. Мотивация персонала: инструменты мотивации для успеха организации. Харьков: Гуманитарный Центр, 2007. 182 с. 5. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Питер, 2006. 352 с.

---

## ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УКРАИНЕ

УДК 33.2964

Медяник А. В.

Студент 1 курса  
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Исследованы проблемные вопросы украинского рынка труда, а также обеспечения реализации права на труд для молодежи. Предложены оптимальные пути сокращения безработицы среди молодежи.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, безработица, управление, уровень безработицы, регулирование безработицы.

**Анотація.** Досліджено проблемні питання українського ринку праці, а також забезпечення реалізації права на працю для молоді. Запропоновано оптимальні шляхи скорочення безробіття серед молоді.

**Ключові слова:** праця, право на працю, безробіття, управління, рівень безробіття, регулювання безробіття.

**Annotation.** Researched issues the Ukrainian labor market, and to ensure the right to work for young people. The optimum way to promote the reduction of youth unemployment.

**Keywords:** labor, right to work, unemployment, government, unemployment, unemployment regulation.

В настоящее время проблемы занятости и безработицы являются одними из самых актуальных проблем в мире. Полноценный украинский рынок труда только формируется, требуется незамедлительная разработка и реализация политики занятости, при которой сокращение безработицы среди молодежи станет одной из приоритетных задач развития общества. Разработка эффективных стратегий преодоления безработицы молодежи – в центре внимания не только государства, но и международных организаций, а также научной общест-венности.

Целью написания статьи является определение причин возникновения безработицы, а также изучение современных ее проблем и тенденций.

Изучением проблемных вопросов молодежной безработицы занимаются Абашина О. В., Хмелярчук М. И., Яременко О. О., Метелкина Н. В., Дроздова Т. В. и др.

Проблемы занятости и безработицы населения стали одними из острейших экономических и социальных проблем, с которыми столкнулось человечество в XXI в. Безработица является причиной не только бедности, но и духовной, моральной и нравственной деградации населения. Решение проблемы занятости – первоочередная задача в любой цивилизованной стране.

Ежегодно на рынок труда приходят выпускники высших учебных заведений. Стремясь побыстрее устроиться на хорошо оплачиваемую работу, молодежь хватается за первое попавшееся место. Однако, предпринимателям и бизнесменам нужны рабочие с опытом работы, а студенты-выпускники, как правило, его не имеют. Молодежь работать хочет, но не имеет рабочего опыта, поэтому пытается его приобрести, но предпринимателям не нужны специалисты без опыта работы.

Основное противоречие, характерное для современного молодежного рынка труда, – увеличивающийся разрыв между трудовыми притязаниями молодых и возможностями их удовлетворения. Поскольку молодежь, как правило, не имеет практического опыта трудовой деятельности либо он недостаточен, ее высокие требования к оплате труда делают проблематичным результативный поиск подходящей работы. Поэтому уровень безработицы среди молодежи намного выше, чем в старших возрастных группах (табл. 1) [3].

Таблица 1

**Уровень безработицы населения (по методологии МОТ) по полу, возрастным группам и месту проживания, 2009–2015 гг.**

| Годы | Все население, % | 15–24 года, % | 25–29 лет, % | 30–39 лет, % | 40–49 лет, % | 50–59 лет, % |
|------|------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 2009 | 6,8              | 14,1          | 7,3          | 6,2          | 6,0          | 4,7          |
| 2010 | 6,4              | 12,5          | 6,9          | 5,8          | 5,7          | 4,7          |
| 2011 | 6,4              | 13,3          | 7,0          | 5,3          | 6,1          | 4,0          |
| 2012 | 8,8              | 17,8          | 10,4         | 8,2          | 8,0          | 5,8          |
| 2013 | 8,1              | 17,4          | 9,9          | 7,8          | 6,8          | 5,3          |
| 2014 | 7,9              | 18,6          | 9,2          | 7,3          | 6,4          | 5,1          |
| 2015 | 7,5              | 17,3          | 9,5          | 6,7          | 6,2          | 5,3          |

Самый высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15–24 лет (до 17,8 % в 2012 г. и 18,6 % – в 2014 г.) и 25–29 лет (до 10,4 % в 2012 г. и 9,9 % – в 2013 г.). Средний возраст безработных составляет 33,5 лет в 2015 г., а в 2012 г. – 35,4 лет. В группе молодых людей, чей возраст 15–19 лет, уровень безработицы вырос и составил 32,6 %, в группе 20–24 лет – 13,4 %. В среднем среди молодежи в возрасте 15–24 лет уровень безработицы в 2015 г. составил 17,3 %, в том числе среди городского населения – 18,9 %, среди сельского населения – 14,6 %. Среди молодежи в среднем по возрастной группе 15–24 лет по сравнению с уровнем безработицы взрослого населения в возрасте 30–49 лет коэффициент превышения уровня безработицы составил 2,5 раза, в том числе среди городского населения – 2,9 раза, среди населения сельской местности – 2 раза.

Среди причин возникновения безработицы тот факт, что производство развивается медленнее, чем растет численность способных к труду граждан Украины. Часть населения страны оказывается лишней. Новые машины заменяют людей в производстве, изменяется структура спроса и производства, последнее сокращается в традиционных и наиболее трудоемких отраслях.

Кейнс Д. считал, что безработица возникает из-за отсутствия эффективного спроса на товары и услуги, при производстве которых люди могли бы быть заняты. Особенности возникновения молодежной безработицы в современной Украине являются низкий уровень заработной платы, несоответствие системы подготовки специалистов потребностям рынка труда, плохо реагирующая на изменения рынка система образования, отсутствие благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, недостаток экономического и финансового стимулирования развития производственной и социальной инфраструктуры на селе, мировой финансовый кризис.

Безработица среди молодежи имеет свои специфические черты: по продолжительности она значительно короче, чем у представителей старших возрастных категорий, однако значительно выше по частоте: наиболее распространена поисковая (или фрикционная) безработица.

Если фрикционная безработица среди молодежи является естественной, а зачастую и полезной для ее самоопределения, то усиление структурной и циклической безработицы отражается на молодых самым негативным образом. В период экономического спада работодатели в первую очередь избавляются от наименее конкуренто-

способных работников, к которым относятся и молодые люди, не имеющие трудового стажа и профессионального опыта. Они пополняют ряды безработных. В результате уровень молодежной безработицы в несколько раз превышает аналогичный показатель по старшим категориям рабочей силы [5].

В период кризиса молодежная безработица приобретает хроническую форму: снижается интенсивность поиска рабочих мест, теряется полученная квалификация. Возрастает вероятность, что молодые люди останутся безработными и в посткризисный период. Вместе с тем, безработица для молодежи в огромной степени селективна, она не затрагивает в одинаковой степени всех молодых людей, но концентрируется внутри отдельных групп. К последним относятся молодые люди из экономически слабых регионов, со слабой школьной подготовкой и без профессионального обучения, молодежь из социально неблагополучных семей. Это означает, что во многих случаях безработица среди молодых людей способствует переходу бедности от одного поколения к следующему. Бедственное положение большинства молодых людей, затронутых безработицей, требует пристального внимания к этой проблеме со стороны государства.

Очевидно, что в настоящее время система социальной защиты не в состоянии обеспечить достойное по размеру пособие по безработице группе безработной молодежи, пытаясь охватить чрезвычайно широкий круг получателей незначительными по размеру выплатами. Ситуация может улучшиться в результате установления более жестких барьеров при одновременном увеличении реальной суммы выплат.

Для уменьшения уровня молодежной безработицы необходимо развивать в регионах молодежные биржи труда и создавать центры по трудоустройству молодежи, в рамках которых должны проводиться ярмарки рабочих мест с участием заведений и предприятий регионов. Кроме того, нужно постоянно оказывать содействие молодежным инициативам в сфере предпринимательства, связанным с созданием новых рабочих мест. Для этого необходима серьезная государственная поддержка, в частности, в виде льготного налогового режима. Следует принять во внимание опыт создания и работы центров научно-технического творчества молодежи, положивших начало развитию предпринимательства в первые годы реформ.

Представляют интерес данные исследований основных причин, сдерживающих эффективное трудоустройство выпускников средних и высших учебных заведений: низкая профессиональная конкурентоспособность выпускников, отсутствие у большинства из выпускников необходимых знаний и навыков самоопределения на рынке труда, отсутствие знаний и умений вести переговоры с работодателями по вопросам трудоустройства, завышенные требования самих выпускников к будущему месту работы из-за незнания конъюнктуры рынка труда, завышенная самооценка выпускников, нежелание многих работодателей брать работников без опыта трудовой деятельности и высокой квалификации, слабая трудовая мотивация у части выпускников [4].

Одним из важных направлений деятельности органов службы занятости по содействию занятости молодежи является дальнейшее совершенствование системы профессиональной ориентации и психологической поддержки, направленной на формирование, развитие и укрепление правовых, социально-психологических, экономических, организационных условий и гарантий свободного профессионального самоопределения молодых граждан.

Таким образом, особенностями современного украинского общества являются противоречивость, нестабильность и неравномерность в обеспечении устойчивого экономического развития. Несмотря на достаточно высокие темпы экономического роста, наблюдающегося с начала XXI в., социально-экономическая ситуация характеризуется неблагоприятными тенденциями: ростом дифференциации доходов населения, усилением социальной напряженности, ростом безработицы, в том числе молодежной, что требует пристального внимания к этой проблеме со стороны государства.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

---

**Литература:** 1. Борисова Н. Современный рынок труда Беларуси. *Белорусский банковский бюллетень*. 2014. № 3. С. 42–51. 2. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Рыкова Е. А., Волошина И. А., Прожерина Л. Н. Технология поиска работы: учебное пособие. М.: Профобриздат, 2001. 96 с. 4. Руденко Г. Г., Савелов А. Р. Специфика положения молодежи на рынке труда. *Социологические исследования*. 2002. № 5. С. 22–31.





## ОПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗДРІБНОГО Й ОПТОВОГО ТОВАРООБІГУ

УДК 339.33/.37

Мелех А. С.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність поняття оперативного аналізу роздрібного й оптового товарообігу. Виявлено й узагальнено особливості оперативного аналізу діяльності торговельних підприємств. Систематизовано причини зниження обсягів роздрібного й оптового товарообігів у вітчизняній економіці.

**Ключові слова:** аналіз, оперативний аналіз, ефективність, товарообіг, ефективність управління, роздрібна торгівля, оптова торгівля, обсяг товарообігу, система управління.

**Аннотация.** Исследована сущность понятия оперативного анализа розничного и оптового товарооборота. Выявлены и обобщены особенности оперативного анализа деятельности торговых предприятий. Систематизированы причины снижения объемов розничного и оптового товарооборотов в отечественной экономике.

**Ключевые слова:** анализ, оперативный анализ, эффективность, товарооборот, эффективность управления, розничная торговля, оптовая торговля, объем товарооборота, система управления.

**Annotation.** The essence of the concept of operational analysis of the retail and wholesale trade. Discovered and generalized features rapid analysis of commercial enterprises. Systematized the reasons for the decline in retail and wholesale trade in the domestic economy.

**Keywords:** analysis, operational analysis, efficiency, turnover, efficiency management, retail, wholesale, turnover management system.

Торгівля за своєю сутністю є дуже динамічною галуззю. За сучасних нестабільних економічних умов очевидно є необхідність забезпечення конкурентоспроможності, а відтак і аналізу процесів, що відбуваються в організації.

Питання оперативного аналізу товарообігу досліджують Гринів Б. В., Мазаракі А. А., Мішин О. Ю., Савицька Г. В., Бланк І. О. та ін. Проте власне значення оперативного аналізу на підприємствах роздрібно й оптової торгівлі є недостатньо дослідженим, а відтак потребує подальшого деталізованого дослідження.

Метою написання статті є вдосконалення методичного забезпечення оперативного аналізу оптового й роздрібного товарообігу.

Оперативний аналіз є своєрідною профілактикою помилок, надає можливості підвищити ефективність управлінських рішень і досягти запланованих цілей через їх своєчасне коригування, сприяє забезпеченню ритмічності виконання плану товарообігу й покращенню показників роботи торговельних підприємств.

Завданнями оперативного аналізу є:

- об'єктивне оцінювання господарських ситуацій;
- своєчасне виявлення та визначення впливу вирішальних факторів на відхилення фактичних показників від запланованих у програмах розвитку;
- виявлення причин, що зумовлюють відхилення значення показників;
- виявлення резервів задля прийняття оптимальних управлінських рішень щодо виконання програми розвитку.

Оперативний аналіз роздрібного товарообігу проводять у всіх ланках управління комерційною торгівлею: магазинах, споживчих товариствах, споживчих спілках. Найбільш ефективним він є в низових ланках, що безпосередньо впливають на плин торговельно-виробничих процесів. Він є здійснюваним за даними щоденного обліку продажу, кількість покупок є визначуваною за чеками. Особливістю щоденного аналізу є те, що його проводять лише за основними, як правило, широкими показниками, що мають найбільше значення за конкретних умов роботи підприємства. Так, об'єктами оперативного аналізу можуть бути показники якості продукції, ритмічності виробництва, відвантаження й реалізації товарів. На підставі щоденного обліку проводять накопичувальний аналіз. У зарубіжній практиці накопичувальний аналіз є обмеженим тижневим циклом, у підприємстві цей цикл вважають найбільш доречним. Кожний день тижня за обсягом проданої продукції має яскраво виражений характер, що відображає вплив безлічі факторів. Завдяки щоденному обліку можна визначити:

- поліпшуються чи погіршуються обсяги продажів за місяць порівняно із минулим періодом;
- у якій частині міста ті чи інші вироби мають найбільший попит;
- чи спостерігаються за останній рік у обсягах продажу істотні злети й падіння;
- чи відомою є загальна кількість продажів і замовлень не тільки у вартісному, але і в натуральному виразі;
- який прибуток або збиток приносить реалізація конкретного асортименту;
- як реалізуються нові товари та чи не втрачають ринок збуту старі;
- якої пори року продажі жвавішають, а якої, навпаки, сповільнюються;
- вироби яких постачальників, із яким оформленням і яких моделей користуються попитом у покупців [1].

Слід зазначити, що магазинам задля забезпечення щоденного контролю за процесом виконання плану товарообігу необхідно вести спеціальні відомості (графіки виконання плану), у яких з початку місяця відображати щодня обсяг планового та фактичного товарообігу, а також відхилення від плану. Одноденний плановий товарообіг розраховують діленням місячного чи квартального плану на кількість робочих днів у періоді. Фактичний обсяг роздрібного товарообігу за робочий день (зміну) визначають за грошовою виручкою від реалізації товарів і сумами продажу товарів у кредит, що є відображеними в документах на їх фактичний відпуск. Графіки виконання плану товарообігу надають можливості керівникам підприємства щоденно стежити за реалізацією товарів і сумою виторгу, контролювати ритмічність виконання плану, виявляти причини відставання від плану, якщо вони є.

Необхідно комплексно аналізувати хід торговельно-виробничих процесів від надходження товарів до здачі виторгу, щоб вчасно з'ясувати причини негативних відхилень фактичного товарообігу магазину від розрахунково-планових показників за певний період. Слід оперативно контролювати стан товарних запасів, зміни в їх обсязі та структурі, відповідність попиту покупців, процес поповнення запасів.

Основні причини зниження обсягів продажів подано в табл. 1 [3].

Таблиця 1

#### Причини зниження обсягів товарообігу

| Причини внутрішнього походження                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Причини зовнішнього походження                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Застарілий асортимент; асортимент, що не відповідає попиту покупців; вузькість асортименту (артикули не відрізняються один від одного); незадовільне обслуговування; неякісне та неповне виконання комерційних функцій; товар надходить із запізненням і не в таких обсягах, як це є необхідним для розвитку товарообігу | Вплив соціально-демографічних і політичних факторів, низький рівень доходів населення, інфляційні процеси, норми оподаткування, надвисокий рівень безробіття, дії конкурентів, неефективна робота комерційних служб |

На підприємствах оптової торгівлі також ведеться оперативний контроль, але він є відмінним від контролю в роздрібному товарообігу. Він охоплює як відвантаження продукції, так і її реалізацію. Для покупців установлюються окремі плани постачання продукції на місяць. У спеціальних таблицях визначають фактичні обсяги відвантаження продукції за певний період (день, п'ятиденку, тиждень або декаду) і наростаючий підсумок з початку місяця, використовуючи дані товарно-транспортних накладних та інших документів. На підставі цих даних можна встановити відхилення від плану з поставки товарів за день (п'ятиденку, декаду) і з початку місяця окремим покупцям (в асортиментному розрізі та за загальним обсягом поставки) і вжити оперативних заходів щодо поліпшення товаропостачання. Крім того, в оптовій торгівлі здійснюють оперативний контроль за рухом товарів і станом товарних запасів у розгорнутому асортименті, дані якого використовують у повсякденній торговельно-комерційній роботі з покупцями [2].

Оперативний аналіз товарообігу на торговельному підприємстві має не обмежуватися тільки процесом прийняття й обробки товарно-грошових звітів. Він має бути більш системним задля постійного й безперервного контролю як за виконанням плану товарообігу, так і за своєчасністю й повнотою здачі виторгу, виконанням графіка надходження товарів, станом товарних запасів, а також для профілактики можливих нестач і визначення об'єктів для першочергового проведення інвентаризацій.

Матеріали оперативного аналізу керівництво та спеціалісти підприємств використовують для запровадження оперативних заходів задля усунення виявлених недоліків у роботі окремих магазинів чи інших одиниць торговельної мережі та забезпечення виконання плану товарообігу.

Таким чином, оперативний аналіз – це діяльність, що є орієнтованою на перспективу. У цьому зацікавлені і споживач, і виробник. Аналіз має на меті виявити можливості вдосконалення управління, економії витрат, а головне – підвищення на цій основі ефективності роботи управлінської системи. Його результати допомагають керівництву підприємств і об'єднань своєчасно запроваджувати відповідні заходи, що є спрямованими на лікві-

дацію відхилень щодо виконання прогностичних завдань. Оперативний аналіз відіграє важливу роль у підвищенні ефективності товарообігу, оскільки надає можливості керівництву приймати якісні управлінські рішення з точки зору стратегії розвитку підприємства в цілому.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2011. 392 с. 2. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник/під ред. Н. М. Ушакової. Київ: Хрещатик, 1999. 800 с. 3. Мішина С. В., Мішин О. Ю. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 240 с. 4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебное пособие. Мн.: Новое знание, 2001. 652 с. 5. Бланк И. А. Управление использованием капитала. Киев: Ника-Центр, 2010. 656 с.

---

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

УДК 657.471.12

Мілінтєєва Р. Є.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено особливості аналізу оплати праці в бюджетних установах. Досліджено основні фактори, що впливають на оплату праці в бюджетних установах. Окреслено перспективні напрями поліпшення оплати праці в бюджетній сфері.

**Ключові слова:** праця, право на працю, оплата праці, бюджетна установа, заробітна плата, організація обліку, бюджетні працівники, стимулювання.

**Аннотация.** Определены особенности анализа оплаты труда в бюджетных учреждениях. Исследованы основные факторы, влияющие на оплату труда в бюджетных учреждениях. Определены перспективные направления улучшения оплаты труда в бюджетной сфере.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, оплата труда, бюджетное учреждение, заработная плата, организация учета, бюджетные работники, стимулирование.

**Annotation.** The features analysis of remuneration in the public institution. The basic factors that influence wages in budgetary institutions. Outlined promising areas of improvement in wages in the public sector.

**Keywords:** labor, right to work, wages, public institutions, payroll, accounting organization, government employees, incentives.

Заробітна плата є основним джерелом доходів робітників фірм і підприємств. За сучасних економічних умов питання нарахування й утримань із заробітної плати посідають особливе місце в роботі бухгалтерії кожної установи. Проблема організації оплати праці в бюджетних установах є однією з найбільш гострих. Її актуальність зростає на тлі соціально-економічної кризи, спаду економічних показників, скорочення чисельності працівників, що призводить до змін у організації праці та її оплаті.

Дослідженням оплати праці в бюджетних установах займаються Лучко М. Р., Старченко Н. М., Нестеренко Ж. К., Дудченко Н. І., Чадченко О. С. та ін.

Метою написання статті є визначення особливостей аналізу оплати праці в бюджетних установах.

Аналіз оплати праці є однією із найважливіших і складних ділянок роботи, що вимагає точних і оперативних даних. Законодавчою базою оплати праці в Україні є Конституція України, Закон України «Про оплату праці», Кодекс законів про працю України та інші законодавчі акти. Заробітна плата в Україні складається з основної та додаткової заробітної плати, а також із заохочувальних і компенсаційних виплат.

Для аналізу оплати праці в бюджетних установах використовують такі показники: для проведення факторного детермінованого аналізу фонду оплати праці – середньооблікову чисельність, кількість відпрацьованих днів одним робітником у середньому за рік, середню тривалість зміни в годинах, середньорічну заробітну плату одного працівника, середньоденну заробітну плату одного працівника, середню годинну заробітну плату одного працівника. Для підрахунку ефективності використання фонду оплати праці використовують показники виробництва товарної продукції на одну гривню заробітної плати, суму валового прибутку на одну гривню заробітної плати, суму чистого прибутку на одну гривню виплаченої заробітної плати [4]. Ураховуючи фінансову звітність бюджетної установи та розрахувавши ці показники, можна проаналізувати ситуацію з оплати праці та зробити висновок. Надалі можна вирішувати, як саме ліквідувати або зменшувати дію негативних факторів, що впливають на оплату праці.

Аналіз використання фонду заробітної плати починають із розрахунку абсолютного й відносного відхилення фактичної його величини від планової. Абсолютне відхилення визначають порівнянням фактично використаних коштів на оплату праці з плановим фондом заробітної плати в цілому по підприємству, виробничим підрозділам і категоріям працівників. Однак абсолютне відхилення розраховують без обліку ступеня виконання плану з виробництва продукції. Ураховувати цей фактор допоможе розрахунок відносного відхилення фонду заробітної плати. Для цього змінну частину фонду заробітної плати коригують на коефіцієнт виконання плану з виробництва продукції. До змінної частини фонду заробітної плати належать зарплата робітників за відрядними розцінками, премії робітникам і управлінському персоналу за виробничі результати, сума відпускних, що відповідає частці перемінної зарплати, інші виплати, що є пов'язаними з фондом заробітної плати і змінюються пропорційно обсягу виробництва продукції. Постійна частина оплати праці не змінюється за зростання або зменшення обсягу виробництва; це зарплата робочих за тарифними ставками, зарплата службовців за окладами, усі види доплат, оплата праці співробітників непромислових виробництв і сума їх відпускних. У процесі подальшого аналізу визначають фактори, що спричиняють абсолютне та відносне відхилення у фонді заробітної плати. У процесі аналізу необхідно також визначити ефективність використання фонду заробітної плати [9].

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про оплату праці», під заробітною платою розуміють винагороду, обчислену, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану роботу й надані послуги. Умови та розміри оплати праці працівників установ та організацій, що фінансуються з бюджету, визначаються Кабінетом Міністрів України. Задля упорядкування оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, а також створення механізму підтримання на постійному рівні оптимальних міжгалузевих і міжпосадових співвідношень в оплаті праці Кабінет Міністрів України затвердив Постанову «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» [8]. Цей документ затвердив схеми посадових окладів (ставок) керівних, наукових, науково-педагогічних, педагогічних працівників, фахівців, службовців, інших працівників установ окремих галузей бюджетної сфери, а також інші умови оплати праці (розміри доплат, надбавок, порядок надання матеріальної допомоги тощо). Крім того, було дещо змінено сам порядок оплати праці бюджетників: визначено надбавки за високі досягнення у праці, за складність, напруженість, за виконання особливо важливої роботи.

Фінансування витрат на оплату праці працівників бюджетних установ здійснюється у межах асигнувань, що є передбаченими кошторисом доходів і витрат на ці цілі.

Організація оплати праці є здійснюваною на основі:

- законодавчих та інших нормативних документів;
- генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих генеральних угод;
- трудових договорів [1].

Згідно зі ст. 96 Кодексу законів про працю України, основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка складається з тарифних сіток, тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик [7].

Тарифна система оплати праці – це сукупність правил, за допомогою яких забезпечується порівняльна оцінка праці, залежно від кваліфікації, умов її виконання, відповідальності, значення галузі й інших факторів, що характеризують якісну сторону праці [8].

Головними недоліками оплати праці в бюджетних галузях є низькі ставки й оклади, незначна міжпосадова диференціація заробітної плати, неадекватна оцінка праці провідних спеціалістів, існування двох паралельних систем оплати працівників бюджетної сфери. Соціально-економічна ситуація, що існує нині, ускладнюється затримкою виплати заробітної плати працівникам. Обсяг роботи, покладеної на працівників бюджетних установ, майже завжди не відповідає рівню їх заробітної плати: заробітна плата найчастіше є невеликою, а кількість обов'язків, покладених на робітника, настільки велика, що людина не встигає зробити всю роботу, яка була йому доручена. Саме через це в деяких бюджетних установах спостерігається велика плінність кадрів.

Нині спостерігається тенденція різкого відставання рівня заробітної плати працівників бюджетної сфери від рівня заробітної плати працівників позабюджетного сектора економіки, що негативно впливає на престиж професії медика, педагога, соціального, культурно-освітнього працівника. Перспективами подальших наукових досліджень є вдосконалення методичного забезпечення аналізу оплати праці в бюджетних установах України із використанням економіко-математичних методів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

**Література:** 1. Лучко М. Р., Хорунжак М. Н Організація інформаційних систем і технологій обліку в бюджетних установах: навч. посіб. Тернопіль: Вид. Стародубець В. О., 2002. 178 с. 2. Старченко Н. М. Удосконалення методики обліку виплат працівникам у бюджетних установах. *Економічні науки*. 2012. № 9. С. 178–184. 3. Нестеренко Ж. К. Особливості організації оплати праці в бюджетних установах та необхідність її комп'ютеризації. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 2. С. 158–162. 4. Дудченко Н. І. Удосконалення обліку, аналізу і аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах. *Фінансові ринки і цінні папери*. 2009. № 15. С. 24–28. 5. Чадченко О. С. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці в бюджетних установах. *Управління розвитком*. 2012. № 10. С. 91–93. 6. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-80>. 7. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 8. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці [...]: Закон України від 30.08.2002 № 1298 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>. 9. Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с.

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 631.145

Мілінтєєва Р. Є.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Досліджено основні фактори, що впливають на функціонування сільськогосподарських підприємств. Узагальнено систему показників, що характеризують фінансовий стан сільськогосподарського підприємства.



**Ключові слова:** фінанси, аналіз, фінансовий стан, сільськогосподарське підприємство, аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств, факторний аналіз.

**Аннотація.** Рассмотрены особенности анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий. Исследованы основные факторы, влияющие на функционирование сельскохозяйственных предприятий. Представлена система показателей, характеризующих финансовое состояние сельскохозяйственного предприятия.

**Ключевые слова:** финансы, анализ, финансовое состояние, сельскохозяйственное предприятие, анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий, факторный анализ.

**Annotation.** The features financial analysis of agricultural businesses. The basic factors that affect the functioning of agricultural enterprises. Generalized system of indicators of the financial condition of agricultural enterprises.

**Keywords:** finance, analysis, financial, agricultural enterprise, analysis of agricultural enterprises, factor analysis.

Сільське господарство є галуззю, що може ефективно розвиватися в Україні, оскільки географічні та кліматичні умови є дуже сприятливими. Але через неефективне управління цією галуззю ступінь її розвитку не досягає належного рівня. Тому одним із найважливіших питань є організація ефективного управління галуззю на рівні держави, а також на рівні окремого підприємства.

Дослідженням фінансового стану сільськогосподарських підприємств займаються Мішина С. В., Мішин О. Ю., Савицька Г. В., Бутинець Ф. Ф., Отенко І. П., Жуков С. О. та ін.

Метою написання статті є вивчення особливостей аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

Аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств – наука, що досліджує такі об'єкти, як валова продукція, собівартість продукції, доходи та витрати, земельний фонд, трудові та матеріальні ресурси тощо. Його головним завданням є визначення показників, використання методів і прийомів аналізу з урахуванням особливостей сільського господарства задля оцінювання діяльності сільськогосподарського підприємства, загального фінансового стану та виявлення резервів. Інформаційною базою для аналізу є фінансова, статистична та податкова звітність [1].

Аналіз фінансового стану підприємства передбачає вибір методів виміру, оцінювання виявлених відхилень від стандартних, загальноприйнятих значень. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що виражають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів і є синтетичними показниками операційної, фінансової й інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності. Він залежить не від одержаних доходів чи наявності активів, а від того, наскільки раціонально й ефективно використовуються засоби та предмети праці [2].

Метою оцінювання фінансового стану підприємства є визначення спроможності підприємства продовжувати фінансово-господарську діяльність, можливостей подальшого розвитку, забезпечення прибутковості та зростання виробничого потенціалу [3].

У сільському господарстві виробничий цикл є тривалим. За деякими видами виробництва він перевищує рік, тому оборотні активи тривалий час перебувають у формі матеріальних запасів, що знижує можливості їх реалізації, а відтак погіршує рівень ліквідності та фінансовий стан [4].

До системи показників аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств належать оцінювання:

- майнового стану шляхом визначення:
  - загальної суми коштів, що є в розпорядженні сільськогосподарського підприємства;
  - суми основних засобів та їх питомої ваги в структурі активів;
  - суми оборотних засобів та їх питомої ваги в структурі активів;
  - коефіцієнтів зношення основних засобів і нематеріальних активів;
  - співвідношення основних і оборотних засобів;
  - питомої ваги простроченої дебіторської заборгованості у загальній сумі заборгованості;
  - питомої ваги вартості тварин на вирощуванні й відгодівлі в загальній сумі оборотного капіталу;
  - питомої ваги вартості робочої та продуктивної худоби в загальній сумі основних засобів;
  - питомої ваги вартості багаторічних насаджень у загальній сумі основних засобів;
  - питомої ваги вартості кормів у загальній сумі оборотних засобів;
- фінансової стійкості шляхом визначення:
  - суми та питомої ваги власного капіталу в загальній сумі капіталу;

- суми та питомої ваги залученого капіталу в загальній сумі капіталу;
- співвідношення власного та залученого капіталів;
- співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- коефіцієнта фінансової незалежності;
- питомої ваги власних і залучених коштів у формуванні оборотних засобів;
- питомої ваги власних коштів у формуванні запасів;
- коефіцієнта фінансової залежності;
- коефіцієнта фінансового ризику;
- коефіцієнта маневреності;
- типу фінансової стійкості (абсолютна, нормальна фінансова стійкість, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан);
- ліквідності та платоспроможності шляхом визначення:
  - резерву готівки та її питомої ваги в сумі короткострокових зобов'язань;
  - коефіцієнта абсолютної ліквідності;
  - коефіцієнта швидкої ліквідності;
  - коефіцієнта покриття;
  - питомої ваги прострочених зобов'язань у загальній сумі зобов'язань;
  - питомої ваги поточних зобов'язань у загальній сумі пасивів;
- ділової активності шляхом визначення:
  - коефіцієнта оборотності оборотних активів;
  - коефіцієнта оборотності запасів;
  - тривалості одного обороту оборотних активів;
  - тривалості одного обороту запасів;
  - рентабельності сукупних активів;
  - чистої рентабельності власного капіталу;
- інвестиційної привабливості (якщо сільськогосподарське підприємство є акціонерним) шляхом визначення:
  - чистої рентабельності акціонерного капіталу (відношення чистого прибутку до середньорічної суми акціонерного капіталу);
  - рівня дивідендного виходу (відношення фонду дивідендних виплат до суми чистого прибутку);
  - суми дивідендних виплат на одну акцію (відношення суми фонду дивідендних виплат до кількості акцій);
  - норми дивідендів (відношення суми дивідендів на одну просту акцію до її номінальної вартості);
  - курсу акції (відношення суми дивідендів на одну просту акцію до середньорічної процентної ставки за депозитами банків);
  - коефіцієнта котирування акції (відношення курсу акції до облікової ціни акції) [2; 4].

У процесі аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства слід враховувати вплив різних факторів на діяльність підприємства: тривалості виробничого циклу, кліматичних умов, специфічних показників, сезонних факторів, місцезнаходження тощо. Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі є вдосконалення методичного забезпечення аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств України за рахунок використання економіко-математичних методів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Мішина С. В., Мішин О. Ю. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 240 с. 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие. Мн.: Новое знание, 2001. 652 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб./за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2003. 680 с. 4. Отенко І. П., Колодізева Т. О., Іванієнко В. В. Особливості економічного аналізу в галузях народного господарства. Харків: ХДЕУ, 2002. 196 с. 5. Бабєць С. К., Горлов М. І., Жуков С. О., Стасюк З. П. Теорія економічного аналізу. Київ: Професіонал, 2007. 384 с.

## WAYS OF MANAGEMENT THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

UDC 658.64

Miroshnik O. V.

The 4-th year student  
of the Faculty of Management and Marketing of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** *The essence of competitiveness of enterprises. The ways of effective management of competitive enterprises in Ukraine under the current economic conditions.*

**Keywords:** *enterprise, competitiveness, competition, comparative advantage, evaluation competitiveness.*

**Анотація.** *Розглянуто сутність конкурентоспроможності підприємств. Запропоновано шляхи ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства в Україні за сучасних економічних умов.*

**Ключові слова:** *підприємство, конкурентоспроможність, конкуренція, порівняльні переваги, конкурентоспроможність підприємства, оцінювання конкурентоспроможності підприємства.*

**Аннотация.** *Рассмотрена сущность конкурентоспособности предприятий. Предложены пути эффективного управления конкурентоспособностью предприятия в Украине в современных экономических условиях.*

**Ключевые слова:** *предприятие, конкурентоспособность, конкуренция, сравнительные преимущества, конкурентоспособность предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия.*

At the present time the decisive factor of the success of the enterprise in the market is competitiveness. The main thing is the ability to determine quickly and use effectively in the competitive struggle the comparative advantage. All efforts should be directed at the development of those aspects those distinguish the company from potential or actual competitors.

Currently issue of competitiveness is actual, each enterprise facing with competition; it is needed to build methods how to be successfully competitive.

Competition puts forward the conditions under which the providers must promptly and professional to bring their activities into line with new conditions and requirements based on organizational, technological, social and managerial innovations. All this also demonstrates the need to ensure competitiveness of the service industries. Management of competitiveness is seen as a corrective process of formation of production and consumption of products to bring to the market for competitive goods and to reduce the influence of random and subjective factors.

Scientists, applied specialists in the management, previously developed the problem of competitiveness of enterprise. Among them are Smith A., Stiegler J., Heine P., Chamberlin E., Robinson J., Edgeworth F., Schumpeter J., Campbell G., Steel L., Porter M., Fatkhutdinov G., Yudanov A., Osovska G. V., Poddubny I. A. etc. Problem of lack of effective methods for increasing the company's competitiveness by proper management was not fully discovered, the article is aimed on solving this issue.

Purpose of the article is theoretical generalization of ways used for an enterprise competitiveness management.

Consequently, the competitiveness of enterprise is the main issue of quality of successful existence of the enterprise. Nowadays, a number of factors dominate in the market economy; they contribute to reduction of competitiveness of enterprises. Scientific research of competitiveness of enterprises is still relevant. To sum it up, a competitive enterprise is an organization that has the best activities and characteristics by which it can be characterized as the object of the economic system.

Management of competitiveness of the enterprises in sphere of services is complicated by the specificity of functioning of such enterprises, the presence of significant intangible aspects in their activities. In addition, most of the service industries mainly belong to small and medium businesses and has modest financial and human resources, free to conduct large-scale evaluations of competitiveness. Accordingly, there is a need to establish such a methodology of assessment of competitiveness, which, on the one hand, will take into account the specifics of functioning of the enterprises of sphere of services, on the other hand, will be easy to understand, not requiring the use of complex mathematical apparatus and expensive research [1].

According to The Global Competitiveness Index 2015–2016 Rankings, the top countries are Switzerland, Singapore, USA and Germany. Ukraine in this list is on the 79th place. The most problematic factors for doing business in Ukraine are corruption, access to financing, inflation, policy instability, tax rates, inefficient government bureaucracy [2].

For Ukrainian companies it is important to be competitive, because of globalization and also it is necessary to eliminate the influence of negative factors.

Competitive advantages of the enterprises can be classified according to the following criteria:

- 1) according to their degree of resistance (low, medium and high degrees of resistance);
- 2) opportunities to use or the time to reach (actual and potential competitive advantages);
- 3) competition or scale of activity of the enterprise (local, national, and global competitive advantage).

Thus, for improving management competitiveness of the companies is recommended to:

- 1) apply the developed set of methods and models for comprehensive assessment of the competitiveness of services;
- 2) implement a quality management system and management mechanism of the competitiveness of services in the enterprise;
- 3) study the competitive strategies of service providers;
- 4) implement a methodology for assessing perspectives services using expert methods;
- 5) develop methodological tools and technologies in marketing, allowing to monitor the ability of the company to face competition and adapt to market conditions;
- 6) choose correct tactics of formation of prices for services [3].

Therefore, it can be concluded, that the management of competitiveness of products and services requires the implementation of a set of activities, consisting in providing a control action on the industrial and economic system, change the components of competitiveness of products and services depending on the stage of the life cycle.

*Supervisor – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor Kotlik A. V.*

---

**Literature:** 1. Наумова О. Н. Основы обеспечения конкурентоспособности. *Вектор науки ТГУ*. 2012. № 1 (19). С. 25–29. 2. The Global Competitiveness Report 2015–2016 // Weforum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>. 3. Чайникова Л. Н., Чайников В. Н. Конкурентоспособность предприятия: учебное пособие. Тамбов: ТГТУ, 2007. 192 с.



## ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ ІНТЕРВЕНЦІЙ НБУ НА ОБМІННИЙ КУРС НА МІЖБАНКІВСЬКОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

УДК 336.74

**Мокрицький І. К.**

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С.Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність та особливості проведення стерилізованих і нестерилізованих валютних інтервенцій Національним банком України як складової валютної девізної політики держави. Визначено вплив політики валютних інтервенцій на обмінний курс долара США.

**Ключові слова:** ринок, валюта, політика, курс, валютний ринок, інвестиції, валютна політика, девізна політика.

**Аннотація.** Рассмотрены сущность и особенности проведения стерилизованных и нестерилизованных валютных интервенций Национальным банком Украины как составляющей валютной девизной политики государства. Определено влияние политики валютных интервенций на обменный курс доллара США.

**Ключевые слова:** рынок, валюта, политика, курс, валютный рынок, инвестиции, валютная политика, девизная политика.

**Annotation.** The essence and peculiarities of sterilized and unsterilized foreign exchange interventions by the National Bank of Ukraine as a component of the monetary policy of the state motto. The effect of foreign exchange intervention policy in the US Dollar exchange rate.

**Keywords:** market, currency, politics, course, foreign exchange market, investment, monetary policy, foreign exchange policy.

Ефективне функціонування валютних ринків, на яких балансуються попит і пропозиція валюти, а також визначаються валютні курси, є неможливим без періодичного втручання державних органів, зокрема центральних банків. Одним із найбільш дієвих економічних інструментів регулювання валютних курсів є девізна політика центрального банку, яка є здійснюваною шляхом проведення валютних інтервенцій.

Роль і ефективність валютних інтервенцій у всьому світі помітно знизилася, проте вони посідають важливе місце в інструментарії центральних банків, зокрема Національного банку України.

Метою написання статті є вивчення сутності девізної політики центрального банку, особливостей і видів валютних інтервенцій, а також впливу девізної політики Національного банку України на валютний курс долара США.

Істотним є внесок у дослідження проблем ефективності девізної політики центральних банків країн із трансформаційною економікою зарубіжних і вітчизняних науковців і практиків Дзяблюка О., Петрика О., Френзеля Д., Шаповалова А. та ін.

Динамічні процеси формування ринкових відносин у всіх сферах господарської діяльності нашої країни, включаючи зовнішньоекономічні операції, потребують осмислення й оцінювання всіх змін, що відбуваються за умов становлення національної грошової та валютної системи в контексті розвитку світового господарства та подальшої інтеграції до нього економіки України. Розбудова повноцінного валютного ринку в нашій державі та його ефективне регулювання є необхідною умовою формування відкритої ринкової економіки з усіма необхідними засобами стимулювання роботи суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічній сфері.

Важлива роль у цьому процесі належить механізму розробки й ефективної реалізації адекватної валютної політики держави, що містить усі необхідні інструменти впливу на валютні відносини та є одним із найважливіших елементів у загальній системі заходів щодо підтримання макроекономічної та фінансової стабільності в країні, стимулювання економічного зростання та підвищення добробуту населення.

За динамічних ринкових умов економічні інструменти валютної політики передбачають використання різноманітних засобів стимулювання економічної зацікавленості суб'єктів ринку в здійсненні тих чи інших валютних операцій задля впливу на динаміку обмінного курсу й інші макроекономічні параметри розвитку національного господарства.

Одним із найважливіших економічних інструментів реалізації валютної політики центрального банку є девізна політика. Девізна політика – це інструмент валютної політики, сутність якого полягає у впливі на обмінний курс національної валюти через купівлю-продаж державними органами (центральними банками) іноземної валюти (девізів) [1]. Власне, поняття девізи (від франц. «devises» – валюта) означає платіжні засоби в іноземній валюті, що є призначеними для міжнародних розрахунків (звідси і назва політики). Використання терміна «девізи» започатковано в 1922 р., коли була організаційно оформлена Генуезька валютна система, що є заснованою на золотодевізному стандарті, у результаті чого було узаконено використання національних валют як однієї з форм світових грошей. Девізна політика проводиться у формі валютних інтервенцій.

Валютна інтервенція – це пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку задля регулювання курсу національної валюти через операції купівлі-продажу іноземних валют. Спрямованість валютної інтервенції визначається метою, що стоїть перед центральним банком, – підвищити чи знизити обмінний курс національної валюти.

Головними цілями проведення валютних інтервенцій є:

– підтримання на певному рівні курсу національної грошової одиниці з тим, щоб не допустити її знецінення або необґрунтованого зміцнення;



– стабілізація кон'юнктури на валютному ринку країни, тобто врівноваження попиту та пропозиції на іноземну валюту;

– підтримання курсу національної валюти на штучно заниженому рівні для стимулювання збільшення обсягів експорту та підтримання конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Купівля центральним банком національної валюти і відповідно продаж іноземної на валютному ринку зменшує обсяг валютних резервів і монетарну базу. Аналогічним чином купівля іноземних активів і продаж національної валюти зумовлює зростання валютних резервів і грошової бази. Подібні операції, що позначаються на монетарній базі, називають нестерилізованими інтервенціями. Нестерилізовані валютні інтервенції – це ті інтервенції, за яких зміна валютних резервів центрального банку зумовлює зміну грошової маси в країні. У результаті проведення нестерилізованих інтервенцій змінюється обмінний курс національної валюти. Проте це може також негативно вплинути і на динаміку внутрішніх цін (якщо грошової маси стає забагато) або на платіжний оборот і обсяги виробництва (якщо грошей в економіці недостатньо) [1].

Якщо ж центральний банк хоче уникнути підпорядкування грошово-кредитної політики зовнішнім цілям, йому необхідно усунути коливання грошової маси. Зробити це можна, якщо він одночасно з валютною інтервенцією проводитиме компенсаційні операції на відкритому ринку з купівлі (продажу) державних цінних паперів. Валютну інтервенцію з компенсацією називають стерилізованою інтервенцією. Стерилізовані валютні інтервенції – це такі інтервенції, за яких зміна іноземних активів центрального банку компенсується відповідною зміною його внутрішніх активів. У результаті стерилізованих інтервенцій ревальваційного спрямування за незмінного обсягу грошової маси в економіці, тобто пасивів центрального банку, змінюється структура його активів: збільшуються обсяги внутрішніх активів (вкладення у державні цінні папери) та зменшуються обсяги зовнішніх активів (резерви в іноземній валюті). У разі девальваційної спрямованості інтервенції зміна структури активів центрального банку матиме протилежний характер: зменшуються вкладення у цінні папери і збільшуються резерви в іноземній валюті.

За таких обставин стерилізація як елемент валютної політики має передусім зовнішній ефект, що є спрямованим на підтримання стабільності національної валюти на світових фінансових ринках. Крім того, метою центрального банку при проведенні стерилізованих валютних інтервенцій, окрім досягнення відповідних ефектів на зовнішніх валютних ринках, є вплив на відповідні очікування суб'єктів національного валютного ринку з огляду на спрямованість грошово-кредитної та валютної політики. Корисність стерилізації через проведення центральним банком операцій на відкритому ринку полягає у тому, що вона може обмежити грошово-кредитну експансію, що є зумовленою валютною інтервенцією, без створення додаткових обмежень для банківської системи, як це відбувається, наприклад, за зміни обов'язкових резервних вимог.

За режимів фіксованих курсів терміни й обсяги валютних інтервенцій зазвичай є невідконтрольними центральним банкам. При гнучких режимах інтервенції здійснюються за розсудом центрального банку, коли це потрібно для усунення незбалансованості валютних курсів, підтримки спокою на валютних ринках, збільшення резервів і забезпечення пропозиції іноземної валюти. Проте досвід деяких країн свідчить, що інтервенції мають бути вибірковими й обмеженими [8].

За порівняно коротку історію становлення й розвитку валютного ринку України офіційні інтервенції Національного банку України стали чи не єдиним інструментом регулювання попиту та пропозиції іноземної валюти, включаючи процедуру встановлення офіційного валютного курсу. Національний банк України має здійснювати інтервенції на міжбанківському валютному ринку тільки для того, щоб нівелювати значні коливання обмінного курсу гривні щодо іноземних валют [5].

Для того щоб глибше усвідомити роль і місце валютних інтервенцій Національного банку України в механізмі функціонування валютного ринку України та процесі валютного курсоутворення, розглянемо деякі показники міжбанківського валютного ринку за 2015 р. (рис. 1) [7].

Ключовими факторами девальвації гривні стали негативні ділові очікування, зменшення притоку прямих іноземних інвестицій, значні витрати на обслуговування державного боргу, девальвація валют країн – торговельних партнерів тощо.

За період 01.01.2015 р. – 01.01.2016 р. офіційний курс національної валюти зменшився з 1 576,86 грн / 100 дол. США станом на 31.01.2015 р. до 2 400,07 грн / 100 дол. США станом на 31.12.2015 р. Пікове значення офіційного курсу було зареєстроване 26 лютого 2015 р. – 3 001,01 грн за 100 дол. США.

Сукупний обсяг інтервенцій Національного банку України на міжбанківському валютному ринку за підсумком 2015 р. (4 250,7 млн дол. США) є значно меншим, ніж аналогічний показник за 2014 р. (11 127,0 / млн дол. США) (рис. 2) [7].

Найчастіше як інструменти валютних інтервенцій Національний банк України використовує євро, долари США, австралійські долари та фунти стерлінгів. На відміну від 2014 р., коли валютні інтервенції Регулятором здійснювалися переважно у формі продажу валюти задля згладжування курсових коливань і задоволення попиту на іноземну валюту на міжбанківському ринку за умов недостатньої пропозиції, у 2015 р. Національний банк України значно збільшив обсяги придбання валюти для поповнення власних резервів.

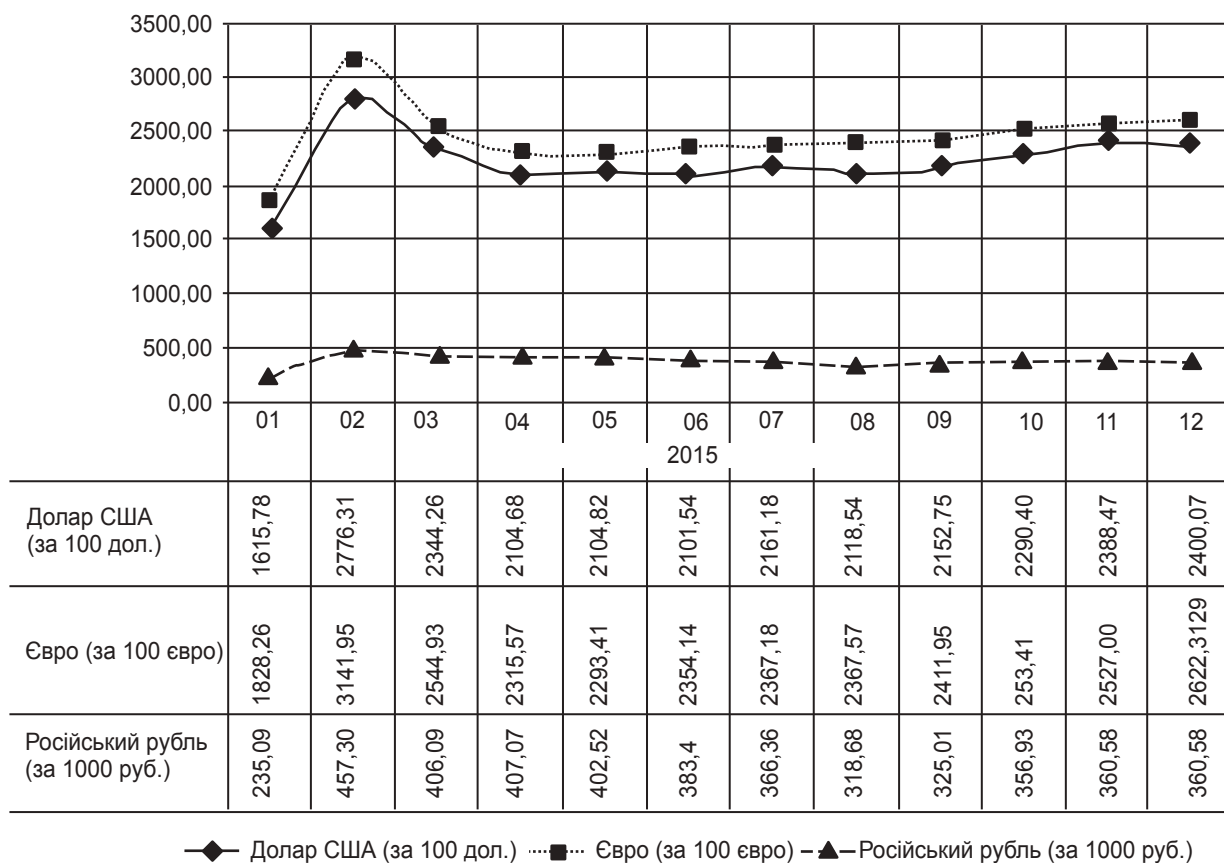


Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні щодо основних валют (на кінець місяця)

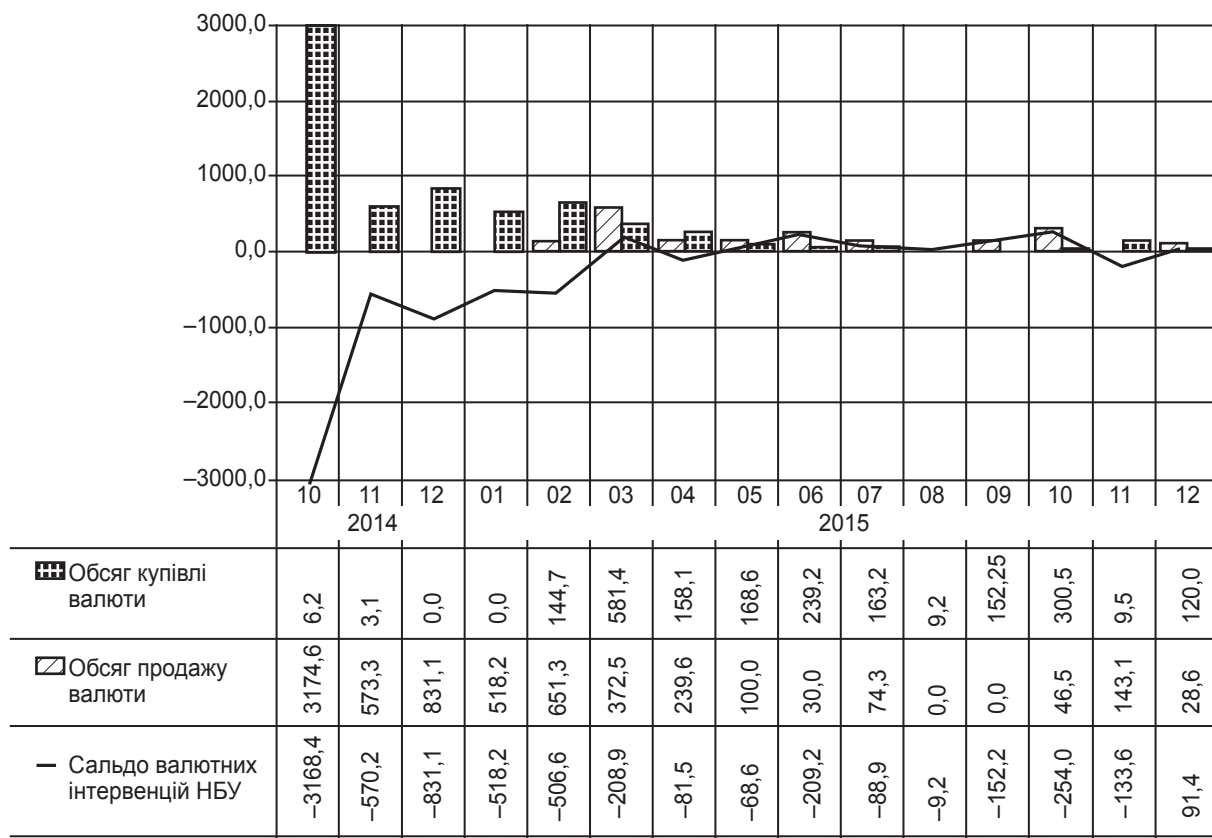


Рис. 2. Сальдо валютних інтервенцій Національного банку України

Таким чином, валютні інтервенції є досить дієвим засобом впливу на обмінний курс долара США по відношенню до національної валюти України за поточного регулювання центральним банком валютних відносин, особливо якщо перебіг господарських процесів у країні відзначається достатнім рівнем стабільності. Незважаючи на цілу низку заходів щодо зниження втручання Національного банку України у функціонування внутрішнього валютного ринку, він, як і раніше, використовує офіційні інтервенції як основний інструмент регулювання попиту та пропозиції на іноземну валюту і, як наслідок, валютного курсу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Література:** 1. Дзюблюк О. Валютна політика: підручник. Київ: Знання, 2009. 422 с. 2. Карачадаг Ч., Дуттагупта Р. От фиксированного курса к плавающему: нет причин для опасений. *Финансы и развитие*. 2004. № 12. С. 20–23. 3. Петрик О. Недооцінка гривні та її наслідки для монетарної політики. *Вісник НБУ*. 2005. № 2. С. 3–5. 4. Петрик О. Перехід до більшої гнучкості обмінного курсу – виклик часу. *Вісник НБУ*. 2005. № 6. С. 4–11. 5. Шаповалов А. Стратегічні напрямки курсової політики України в умовах сталого економічного розвитку. *Дзеркало тижня*. 2005. № 43 (571). С. 12–17. 6. Щербакова О. Валютна політика Національного банку України. *Вісник НБУ*. 2007. № 6. С. 6–9. 7. Щорічний звіт про стан валютного ринку України // Офіційний сайт Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674). 8. Fatum R. On the effectiveness of sterilized foreign exchange intervention. *Working paper*. 2009. № 10. P. 48–57.



## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.71:005.52(477)

**Мороз Т. В.**

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості аналізу фінансового стану банків України. Наведено основні показники, за якими здійснюється аналіз фінансового стану банків України. Запропоновано заходи задля поліпшення фінансового стану вітчизняних банків.

**Ключові слова:** банк, діяльність банку, фінансовий стан, стабільність, нестабільність, стійкість, ліквідність.

**Аннотация.** Рассмотрены особенности анализа финансового состояния банков Украины. Приведены основные показатели, по которым осуществляется анализ финансового состояния банков Украины. Предложены меры для улучшения финансового состояния отечественных банков.

**Ключевые слова:** банк, деятельность банка, финансовое состояние, стабильность, нестабильность, устойчивость, ликвидность.

**Annotation.** The features financial analysis of banks Ukraine. The basic figures on which the analysis of the financial condition of banks in Ukraine. The measures to improve the financial situation of domestic banks.

**Keywords:** bank, bank activities, financial condition, stability, instability, liquidity.

Економічний сектор є одним із основних органів життєдіяльності та розвитку країни. За сучасних умов функціонування економіки важливу роль у цьому відіграє банківська сфера. Нині розвиток і функціонування банківської сфери перебуває під постійним тиском, змінюється під впливом загальноекономічної та політичної ситуації. Для подальшої успішної діяльності банків на території України необхідним є обґрунтоване й професійне оцінювання фінансового стану банку. У зв'язку із цим перед спеціалістами банків і державними наглядовими органами виникає потреба у визначенні ключового показника фінансового стану банку.

Дослідженням питань фінансового стану банків займаються Шеремет А. Д., Іваненко В. М., Баканов М. І., Ковальов А. І. та ін.

Метою написання статті є вдосконалення методичного забезпечення аналізу фінансового стану вітчизняних банків і визначення проблем, що є пов'язаними з функціонуванням банківської сфери за умов економічної нестабільності.

Для аналізу фінансового стану банків використовують показник ліквідності банку, показник стійкості та показник ділової активності.

Ліквідністю банку є його спроможність своєчасно виконувати свої зобов'язання, інакше, суми його грошових коштів, які можна швидко мобілізувати з інших джерел задля вчасного виконання зобов'язання. Задля підтримання ліквідності банку доцільно мати певний резерв для виконання непередбачених зобов'язань, що можуть бути зумовленими як змінами стану грошового ринку, так і фінансовим станом клієнтів або банків-партнерів. Відтак ліквідність банку є основним показником, що характеризує стійкість банку. Це показник того, що банк з мінімальними для себе втратами може забезпечувати й гарантувати виконання всіх своїх функцій [4].

Фінансова стійкість банку – це стан банку, що характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності й ліквідності, а також рентабельною діяльністю. Цей показник характеризує спроможність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування в конкурентному середовищі. Кризовий фінансовий стан може спричинити неспроможність банку фінансувати поточну діяльність, здійснювати платежі та виконувати свої зобов'язання, а як наслідок – до банкрутства [4].

Серед характеристик ділової активності банку виділяють показники, що:

- базуються на структурі та достатності капіталу банку;
- базуються на якості активів банку;
- базуються на структурі залучених і запозичених коштів;
- характеризують динаміку окремих складових активу та пасиву.

Показники ділової активності банку визначають за певний період. Їх аналізують у динаміці та порівнюють зі значеннями аналогічних показників у інших банках за відповідний період. Аналіз ділової активності банку надає можливості оцінити ефективність використання ресурсів банку, а також надає оцінку платоспроможності банку, характеризує фінансову стійкість і стабільність діяльності.

Одним із проявів ділової активності є динамічність розвитку банку. Розглянемо основні показники ліквідності банківської системи України (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Показники ліквідності банківської системи України

| Показник ліквідності | Значення на 1 січня кожного року, % |       |       |       |       |       |       |       | Нормативне значення |
|----------------------|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------|
|                      | 2008                                | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  |                     |
| H4                   | 62,38                               | 65,74 | 55,64 | 58,43 | 57,38 | 69,26 | 56,99 | 57,13 | >20                 |
| H5                   | 75,16                               | 70,3  | 81,11 | 73,33 | 84,3  | 79,09 | 80,86 | 79,91 | >40                 |
| H6                   | 32,99                               | 32,25 | 91,73 | 93,97 | 90,37 | 90,28 | 89,11 | 86,14 | >60 за 2010         |

За даними табл. 1, показник миттєвої ліквідності мав найбільше значення в 2013 р., а саме 69,26 %. За весь аналізований період відбулося зниження показника на 5,25 %. Показник поточної ліквідності досягнув максимального значення у 2012 р. – 84,3 %. За весь період відбулося підвищення на 4,75 %; показник короткострокової ліквідності починаючи з 2013 р.; залишався майже стабільним.

За результатами аналізу дотримання банками України нормативів наведено значення інтегрального показника фінансової стійкості банків України (табл. 2) [7].

Для визначення інтегрального показника поточної фінансової стійкості банку було застосовано формулу:

$$K_{\text{инт}} = H_2 + H_3 + H_4 + H_5 + H_6 + H_7 + H_8 + H_9^* + H_9, \quad (1)$$

де  $K_{int}$  – інтегральний показник поточної фінансової стійкості банків;  
 $H_i$  – фактичне значення  $i$ -го нормативу.

Таблиця 2

**Інтегральний показник фінансової стійкості банків України у 2013–2015 рр.**

| № з / п | Нормативи                                                                                          | Коефіцієнт стійкості |       |            |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------|------------|
|         |                                                                                                    | 2013                 | 2014  | 01.12.2015 |
| 1       | Норматив адекватності регулятивного капіталу (H2)                                                  | 1,83                 | 1,56  | 0,89       |
| 2       | Норматив (коефіцієнт) відношення регулятивного капіталу до сукупних активів (H3)                   | 1,55                 | 1,24  | -          |
| 3       | Норматив миттєвої ліквідності (H4)                                                                 | 2,85                 | 2,87  | 3,61       |
| 4       | Норматив поточної ліквідності (H5)                                                                 | 2,02                 | 2     | 1,97       |
| 5       | Норматив короткострокової ліквідності (H6)                                                         | 1,49                 | 1,44  | 1,48       |
| 6       | Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (H7)                        | 0,89                 | 0,88  | 0,93       |
| 7       | Норматив великих кредитних ризиків (H8)                                                            | 0,22                 | 0,31  | 0,69       |
| 8       | Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (H9*) | -                    | -     | 12,74      |
| 9       | Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (H9) | 0,01                 | 0,01  | -          |
| 10      | Інтегральний показник поточної фінансової стійкості банків ( $K_{int}$ )                           | 10,86                | 10,31 | 22,31      |

Наведені дані свідчать про зростання значення інтегрального показника, що є показником зростання потенційної поточної фінансової стійкості банківської системи. Відтак у 2015 р. цей показник стрімко зріс порівняно з 2013 р. і 2014 р.

У табл. 2 наведено розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи України на основі дотримання банківською системою України обов'язкових економічних нормативів капіталу, ліквідності та кредитного ризику. Виходячи з того, що в 2015 р. значення інтегрального показника стійкості зросло з 10,31 до 22,31, рівень фінансової стійкості банківської системи України за 2015 р. підвищився, передусім за рахунок зростання показника максимального розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих одному інсайдеру (з 0 до 12,74).

Станом на 1 травня 2016 р. в Україні функціонують 109 банків (без урахування неплатоспроможних). Упродовж останніх трьох років з ринку було виведено 73 банки, з яких 8 банків – у 2016 р. (рис. 1) [8].

Млн грн

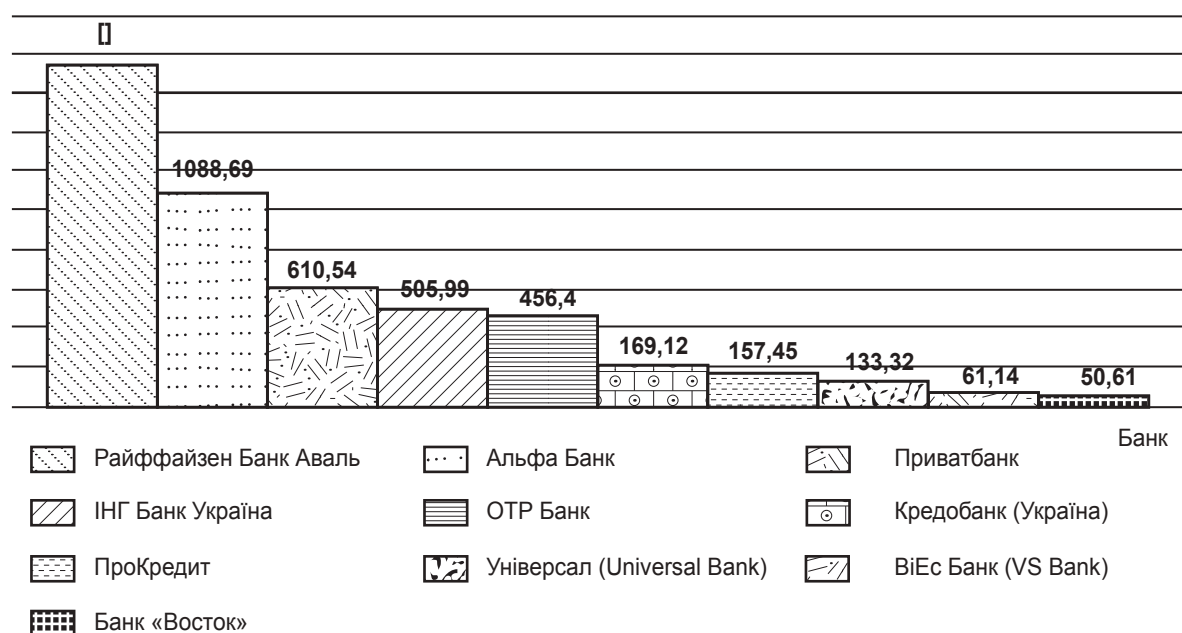


Рис. 1. Офіційний рейтинг банків України за фінансовими результатами діяльності на 1 липня 2016 р.



Таким чином, за сучасних економічних умов фінансовий аналіз є основним елементом фінансового управління. Нині за умов нестабільного економічного стану вітчизняні банки переживають етап виживання. Основною стратегією діяльності банків є ефективний аналіз та прогнозування подальшого розвитку. Банкам, які прагнуть лідерства та розширення своєї діяльності, необхідно розробити стратегію ефективної діяльності банку, знизити ризики, а також оптимізувати джерела формування доходів і мінімізувати витрати.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник. М.: Финансы и статистика, 2001. 416 с. 2. Лаврушина О. И., Горбатюк М. И., Ковалев А. И. Теория экономического анализа: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2003. 208 с. 3. Національний банк України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article>. 4. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 5. Успенко В. І., Хижняк О. С. Аналіз сучасного стану ліквідності банків України. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/44.pdf>. 6. Самофалова В. Методичні аспекти оцінювання фінансової стійкості банку в умовах асиметрії інформації. URL: [http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit\\_Economics\\_Department/KMBD](http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KMBD). 7. Официальный рейтинг банков Украины // Украинский банковский портал. <http://banker.ua/officialrating/finance>.

---

---

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 33.021:336:338.43

Мороз Т. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено особливості аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано наявні підходи до оцінювання фінансових результатів. Визначено роль аналізу фінансових результатів у забезпеченні підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** фінанси, результат, прибуток, рентабельність, грошовий потік, аналіз, фінансовий результат.

**Аннотация.** Исследованы особенности анализа финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы подходы к оценке финансовых результатов. Определена роль анализа финансовых результатов в обеспечении повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** финансы, результат, прибыль, рентабельность, денежный поток, анализ, финансовый результат.

**Annotation.** The features of the analysis of the financial performance of farms. Analyzed existing approaches to the evaluation of financial results. The role of financial analysis results to ensure efficiency of agricultural enterprises.

**Keywords:** finance, result, revenue, profitability, cash flow, analysis, financial result.

За сучасних умов функціонування економіки на підприємствах сільського господарства особливу увагу приділяють проведенню аналізу фінансових результатів. Фінансові результати є однією з найважливіших складових діяльності підприємств. Нині проблеми формування фінансових результатів набувають актуальності, що зумовлює необхідність поглибленого вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду.

За даними сайту офіційної статистики, в Україні частка підприємств, які одержали прибуток за результатами своєї діяльності протягом 2015 р., становить 55,7 %, збиток – 44,3 %. Слід зазначити, що саме підприємства, які займаються сільським господарством, мають найвищий показник прибутковості [1]. Для підвищення ефективності управління прибутковістю підприємства мають систематично здійснювати аналіз фінансових результатів. Аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств засвідчує, що причинами високих витрат виробничої діяльності підприємств є втрата активів.

Метою написання статті є визначення особливостей методики аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств. Для цього доцільно проаналізувати відомі методики аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, визначити їх особливості й узагальнити результати.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і методичних засад оцінювання фінансового результату вітчизняних підприємств зробили Мних Є. В., Дорогань Л. О., Білик М. Д., Шеремет А. Д., Бутинець Ф. Ф. та ін.

Під аналізом фінансових результатів діяльності розуміють комплекс дій щодо вивчення результатів практичної роботи підприємства за певний період задля визначення ступеня ефективності використання всіх ресурсів, виявлення можливих недоліків в управлінні та надання необхідної інформації для оперативного управління й підвищення результативності діяльності підприємства. Як будь-який напрям аналітичного дослідження, аналіз фінансових результатів підприємства має відповідати певним вимогам і ґрунтуватися на загальних принципах.

Аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств є одним зі шляхів підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства, забезпечення потенціалу розвитку певної галузі економіки. Отримані результати аналізу сприяють прийняттю ефективних управлінських рішень, пошуку резервів їх покращення та запровадження до життя.

Основним джерелом аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств є форма № 2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)». Для більш повного аналізу фінансових результатів застосовують характерну тільки для сільськогосподарських підприємств форму №50-ст, що містить інформацію про доходи, витрати та собівартість щодо видів діяльності та видів продукції. На основі такої звітності є можливість визначити прибутковість (як у абсолютних величинах, так і у відносних) продукції, що дозволяє визначити основні складові, які забезпечують позитивний фінансовий результат (прибуток), і запропонувати конкретні заходи щодо його зростання. За допомогою звіту про фінансові результати підприємство проводить аналіз отриманого прибутку (збитку) за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна), досліджує його структуру та динаміку, елементи формування, доходи та витрати. У процесі аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств за формою № 2 необхідно пам'ятати, що в разі сплати підприємством фіксованого податку прибуток від звичайної діяльності до оподаткування співпадатиме з прибутком після оподаткування [3].

Для аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств можна використовувати різні методики. Детальну їх характеристику подано в табл. 1 [3].

Таблиця 1

#### Підходи до аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств

| № з / п | Автор             | Назва прийому                                                                                                                             | Показники, які розраховують                                                                                                                                                                                                                     | Характеристика                                                                                                                                                  |
|---------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1       | Шеремет А. Д. [5] | – Горизонтальний,<br>– вертикальний,<br>– порівняльний,<br>– коефіцієнтний,<br>– інтегральний                                             | Коефіцієнти рентабельності за всіма видами прибутку – маржинальним, валовим, чистим, за конкретними видами діяльності підприємства; коефіцієнти ефективності розподілу прибутку                                                                 | Методика надає можливості дослідити реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання, формувати фінансові результати                                            |
| 2       | Білик М. Д. [4]   | – Горизонтальний (часовий),<br>– вертикальний (структурний),<br>– трендовий,<br>– відносних показників,<br>– порівняльний,<br>– факторний | Аналіз виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), аналіз витрат на виробництво й реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), аналіз валового прибутку, аналіз чистого прибутку, залишеного в розпорядженні підприємства тощо | Проведення аналізу показників надає можливості отримати необхідну інформацію для прийняття рішень, а також виявлення резервів покращення фінансових результатів |

Подольська В. О. та Яріш О. В. пропонують залучати до цього аналізу аналіз фінансових результатів підприємства на основі динаміки доходів і витрат підприємства, що надає можливості проаналізувати фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства, та визначити структуру прибутку.

Важливою особливістю сільськогосподарських підприємств є отримання фінансових результатів від біологічних активів, що є регламентованими П(С)БО 30 «Біологічні активи». Фінансовий результат від основної діяльності складається з фінансового результату від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів; фінансового результату від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінювання яких є здійснюваним за справедливою вартістю за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу; фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінювання яких є здійснюваним за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на місці продажу [7].

Оцінювання та дослідження фінансового результату підприємств аграрної галузі відіграє важливу роль у плануванні та прогнозуванні прибутку. Однак, цей аналіз ускладнюється тим, що на фінансовий результат сільськогосподарських підприємств, окрім загальновизнаних, впливають й інші додаткові фактори, що не є властивими іншим суб'єктам господарювання. До таких факторів належать погодні умови, валовий збір урожаю, надзвичайні витрати у разі втрати врожаю, установлення державних цін.

Таким чином, аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств у цілому не відрізняється від аналізу на інших підприємствах, однак має свої особливості: отримання фінансового результату від біологічних активів згідно із П(С)БО 30 «Біологічні активи»; проведення аналізу показників доходу, собівартості, прибутку та рентабельності стосовно видів діяльності та продукції за допомогою форми №50-ст; залежність фінансового результату від кліматичних умов, урожайності й інших специфічних для галузі факторів. Аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств є важливим засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства, що за умов ринкової економіки набуває все більшого значення. Здійснення якісного аналізу фінансових результатів дає відповіді на запитання, що є пов'язаними з вирішенням проблем підвищення ефективності діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Ретельне вивчення можливостей практичної реалізації методичних підходів до оцінювання фінансових результатів сільськогосподарського підприємства дає підґрунтя для їх правильного вибору й ефективного застосування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петраєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз: підручник. Київ: ХНЕУ, 2014. 536 с. 3. Дорогань Л. О., Дорошенко А. П. Основні напрями оцінки фінансових результатів аграрних підприємств. *Фінанси України*. 2011. № 2. С. 105–108. 4. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ: ПанТот, 2012. 280 с. 5. Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С., Негашев Е. В. Методика фінансового аналізу. М.: Инфра-М, 2001. 208 с. 6. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб. Житомир: Рута, 2003. 680 с. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Закон України від 18.11.2005 № 790 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. 8. Петраєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2015. 372 с.

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ

УДК 005.95

Назаренко О. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність поняття «управління талантами», а також особливості стратегії управління талантами. Визначено систему відбору й використання корпоративних талантів та основні функції талант-менеджменту.

**Ключові слова:** підприємство, кадри, персонал, управління, талант, управління талантами, талант-менеджмент, розвиток персоналу, управління персоналом, кадровий резерв.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность понятия «управление талантами», а также особенности стратегии управления талантами. Определена система отбора и использования корпоративных талантов и основные функции талант-менеджмента.

**Ключевые слова:** предприятие, кадры, персонал, управление, талант, управление талантами, талант-менеджмент, развитие персонала, управление персоналом, кадровый резерв.

**Annotation.** The essence of the concept of talent management and especially talent management strategies. The system selection and use of corporate talent and basic functions of talent management.

**Keywords:** enterprise, human resources, personnel, management, talent, talent management, staff development, personnel management, personnel reserve.

За умов глобалізації людські ресурси компанії стають одним із найважливіших факторів розвитку, що, безумовно, вимагає дбайливого ставлення до системи управління талантами. Талановиті співробітники можуть мати вирішальне значення для підтримання якості та цілісності людського потенціалу компанії. Талант розглядають як запоруку успіху діяльності кожної компанії, а талант-менеджмент є невід'ємною складовою виявлення його потенціалу. Якщо керівництво компанії та HR-департамент бажають, щоб люди використовували свої здібності на благо організації, доцільно визнати, що вони мають ці здібності. Відтак управління талантами передбачає й управління здібностями, з тим щоб використовувати їх для досягнення цілей організації.

Довгострокові програми розвитку співробітників набувають першочергового значення, оскільки вміння та кваліфікацію персоналу необхідно постійно вдосконалювати. Багато фахівців у сфері людських ресурсів стверджують, що наявні системи управління талантами компанії потребують покращення, що й зумовлює актуальність дослідження.

Питання управління талантами досліджують переважно зарубіжні дослідники, серед них Еванс П., Портер М., Майклз Е., Дж. Марч Д., Васильєва О., Сергєєв А., Веснін В., Пономаренко В. та ін.

Метою написання статті є визначення сутності поняття «управління талантами» та виявленні основних тенденцій і перспективних напрямів формування команди з талантів.

У різних країнах компанії намагаються вирішити одну і ту ж проблему: як знаходити, наймати й утримувати кваліфікованих співробітників. Одним із аспектів цієї проблеми є старіння трудових ресурсів. Але не менш важливим є те, що зростає розрив між потрібною бізнесу підготовкою і тим багажем, із яким люди виходять із вищих навчальних закладів. Відтак компаніям доводиться конкурувати за тих співробітників, які є дійсно талановитими.

Наприкінці 1990-х рр. через глобалізацію бізнесу, що визначило потребу в менеджерах великого масштабу, розпочалася «війна за таланти». Зросла роль нематеріальних активів компаній, що спричинило підвищення попиту на компетентних співробітників. Прагнення менеджерів до кар'єрного зростання в пошуках кращого місця самореалізації зумовлює найчастіше перехід з однієї компанії до іншої [1]. Це змушує служби персоналу займатися активним пошуком талантів всередині і поза компанією, а потім забезпечувати їх розвиток і гідне застосування в процесі вирішення бізнес-завдань. Виникає необхідність у системному управлінні «талантами».

Використання терміна «talent management» було започатковано McKinsey & Company у 1999 р. Це словосполучення характеризує сучасну тенденцію в світовому менеджменті, яка діятиме, за оцінкою організації, найближчі 15–20 років [1].

Нині термін «управління талантами» або «талант-менеджмент» має безліч трактувань (табл. 1) [2; 4; 6].

Таблиця 1

## Трактування поняття «талант-менеджмент» різними вченими

| Автор         | Визначення                                                                                                                                                                                                           |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Майклз Е. [6] | Управління талантами є процесом залучення, відбору, стимулювання та розвитку творчих співробітників, які є головним капіталом фірми                                                                                  |
| Фостер Д. [4] | Систематичні залучення, ідентифікація, розвиток, утримання та мобілізація людей із високим потенціалом, особливо цінних для організації                                                                              |
| Еванс П. [4]  | Управління талантами є цілеспрямованою діяльністю з створення в компанії системи пошуку, залучення, наймання, розвитку та використання талановитих співробітників, спроможних досягати великих результатів у бізнесі |
| Портер М. [4] | Підхід до управління людьми через побудову культури, залучення людей, розвиток їх здібностей і можливостей. Ці процеси мають бути узгодженими із цілями організації                                                  |
| Марч Д. [2]   | Процес, що є націленим на залучення, управління, розвиток і утримання ключових співробітників компанії                                                                                                               |

Відтак управління талантами є процесом виявлення, розвитку та заохочення талановитих співробітників компанії, які націлені на розвиток своїх здібностей і досягнення не лише своїх особистих цілей, але й цілей компанії.

Стратегія управління талантами вимагає нового підходу до роботи з співробітниками компанії:

- усі менеджери, починаючи з топ-менеджерів компанії, є відповідальними за долю корпоративних талантів;
- робота в компанії має будуватися у такий спосіб, щоб залучати й утримувати кращих співробітників;
- 20 % талановитих працівників забезпечують успіх бізнесу на 80 %, тому, проявляючи повагу до всіх працівників, компанія віддає пріоритет кращим. Зокрема, існуючі правила оплати і компенсацій переглядаються, що допоможе компанії залучити та утримати кращих;
- процес розвитку талантів відбувається переважно на робочому місці, у процесі вирішення реальних бізнес-завдань;
- у компанії мають діяти комплексні програми розвитку, утримання та просування найбільш успішних менеджерів [2].

Відтак акценти в роботі із персоналом істотно зміщуються, першочерговими стають завдання:

- знайти найбільш цінних співробітників для компанії, віддача від яких в управлінській або професійній діяльності є значно вищою порівняно з іншими;
- використовувати потенціал кращих фахівців сьогодні, не обіцяючи нових призначень;
- сфокусуватися на розвитку співробітників, їх подальшому просуванні та вихованні в них почуття приналежності до компанії.

Значення правильно побудованої системи відбору та використання корпоративних талантів важко переоцінити, оскільки:

- у компанії акумулюється потенціал тих, хто хоче і готовий вирішувати майбутні завдання, при цьому виникає можливість уже нині здійснювати необхідні зміни силами кращих людей;
- лідери впливу з числа талантів забезпечують підтримку нововведень на місцях;
- удосконалення перспективних менеджерів стимулює компанію розвиватися разом із ними;
- виникає «лава запасних», і це мобілізує весь менеджерський склад;
- змінюється корпоративна культура: вона стає ефективним стимулом до прагнення кращих співробітників проявляти свої здібності, у резервістів з'являється мотив працювати на видатний результат;
- робітники, які не потрапили до резерву сьогодні, докладають зусиль, щоб потрапити в нього надалі [3].

Функції, що належать до процесу управління талантами, подано в табл. 2 [5].

Таблиця 2

## Функції процесу управління талантами

| Назва функції      | Зміст                                                                           |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 1                  | 2                                                                               |
| Кадрове планування | Установлює план робочої сили, плани наймання, компенсацій бюджетам, цілі на рік |
| Рекрутинг          | Інтегрований процес підбору, оцінювання, наймання персоналу                     |
| Адаптація          | Швидка інтеграція в компанію нових співробітників                               |



Закінчення табл. 2

| 1                                | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Управління продуктивністю        | За допомогою бізнес-плану компанія управляє процесами контролю співробітників                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Навчання                         | Безперервність навчання та розвитку персоналу компанії. Розвиток співробітника всередині компанії відбувається за трьома основними напрямками. Перший передбачає класичне навчання в межах компанії, другий – набуття необхідних навичок у процесі роботи, третій – знайомство із особливостями компанії та подання її діяльності за нестандартних для працівника умов (наприклад, на зовнішніх заходах). Іншим ефективним методом навчання співробітників є залучення до масштабного проекту, над яким спільно працюють різні підрозділи компанії |
| Планування наступності           | Підбір і висунення кандидатів на нові посади відповідно до їх навичок, освіти, таланту і згідно із бізнес-планом                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Мотивація, компенсації та пільги | Невід'ємною частиною управління персоналом є компенсації, пільги та переваги узгодження з бізнес-цілями. Основним мотиваційним компонентом є отримання задоволення від виконаної роботи. Постійний діалог із керівництвом, а також HR-менеджмент допомагає визначити індивідуальні потреби в розвитку працівника та запропонувати йому курси навчання або просування кар'єрними сходами                                                                                                                                                            |
| Аналіз навичок                   | Критичне управління талантами                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

Таким чином, успішний розвиток компанії є багато в чому визначуваним наявністю в ній співробітників із високопрофесійними якостями, розвиненими компетентностями й прагненням до розвитку. Відтак перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі стане розвиток практичного інструментарію ефективного талант-менеджменту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

**Література:** 1. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты/пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. 272 с. 2. Watkins D. Feedback Center for all Organizational Functions. URL: <http://www.hreonline.com/pdfs/03012008SoftscapeDocument.pdf>. 3. McCall Morgan. High Flyers: Developing the Next Generation of Leaders. Boston: Harward Business School Press, 1998. 272 p. 4. Schwyer A. Talent Management Systems: Best Practices in Technology Solutions for Recruitment, Retention and Workforce Planning. Toronto: Wiley, 2004. 253 p. 5. Робертсон А. Управление талантами. Как извлечь выгоду из таланта ваших подчиненных/пер. с англ. О. Б. Кальченко. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. 176 с.

## ВОЛОНТЕРСТВО ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ В УКРАЇНІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

УДК 364-322

Науменко І. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність поняття волонтерства як фундаменту становлення громадянського суспільства, а також основні причини виникнення волонтерства. Проаналізовано сучасні погляди на добро-

вільну діяльність. Досліджено специфіку організації волонтерства, його соціально-культурні технології, інші окремі аспекти волонтерства.

**Ключові слова:** суспільство, соціальна робота, альтруїзм, добровольці, волонтер, волонтерство, громадянське суспільство, соціальна допомога, безкоштовна праця.

**Анотація.** Рассмотрены сущность понятия волонтерства как фундамента становления гражданского общества, а также основные причины возникновения волонтерства. Проанализировано современное восприятие добровольной деятельности. Исследована специфика организации волонтерства, его социально-культурные технологии, другие отдельные аспекты волонтерства.

**Ключевые слова:** общество, социальная работа, альтруизм, добровольцы, волонтер, волонтерство, гражданское общество, социальная помощь, бесплатный труд.

**Annotation.** The essence of the concept of volunteerism as the foundation of civil society, and the main cause of volunteering. Analyzes current views on voluntary work. Studied the specifics of volunteering, its socio-cultural technologies and other individual aspects of volunteering.

**Keywords:** society, social work, altruism, volunteers, volunteer, volunteering, civil society, social assistance, free labor.

Нині в Україні нестабільність існує майже в усіх сферах людського життя. Спостерігається зниження рівня життя населення, знецінюються моральні норми, зростає злочинність і насильство. Через проблеми значно погіршилася якість життя соціально незахищених верств населення, які першочергово потребують допомоги. Такими групами людей є безробітні, незайнята молодь, діти, які недоотримують піклування з боку батьків або не мають батьків, і пенсіонери.

На сучасному етапі розвитку в Україні не вистачає компетентних психологів і працівників соціальних служб. Тому виникає об'єктивна необхідність у залученні до соціально-психологічної роботи добровільних помічників – волонтерів. Волонтером є людина, яка добровільно займається діяльністю на користь суспільства, не отримуючи за це грошової винагороди.

Сучасна українська система соціального захисту потребує внесення змін із боку держави та суспільства в цілому. Останнім часом значно погіршилася якість людського життя, а відтак створення більш ефективної системи функціонування соціального захисту є пріоритетним завданням. Ефективне функціонування служб соціального захисту є можливим лише за наявності висококваліфікованих працівників, які досконало знають свої обов'язки та мають професійні навички.

Волонтерство як соціальний і культурний феномен досліджують історики, психологи, юристи, економісти, фахівці в галузі соціальної педагогіки, соціальної роботи, соціального менеджменту, соціальної психології. Проблеми волонтерства розглядають Бондаренко В. А., Капська А. Й., Азарова О. С., Карпенко О. Г., Комарова Н. М. та ін.

Метою написання статті є визначення оптимальної системи організації волонтерського руху як фундаменту соціальної роботи в Україні.

Волонтерство існувало завжди, але воно функціонувало в різних формах суспільної діяльності, реалізовувалося в тих практиках, які були актуальними в ту або іншу історичну епоху. Елементи волонтерства можна побачити практично за будь-якого політичного устрою, за різних соціально-економічних умов, однак тільки в громадянському суспільстві воно отримує визнаний статус і активний розвиток [3]. Слід підкреслити, що саме волонтерство сприяє становленню громадянського суспільства, закріпленню його інститутів і громадянській активності. Нині волонтерство є надзвичайно вагомим важелем у соціально-суспільному житті, що бере на себе частку повноважень соціальних установ держави. Поняття «волонтер» і «волонтерство» є необмеженими.

Згідно із Законом України «Про волонтерський рух», волонтером є фізична особа, яка добровільно здійснює благодійну неприбуткову та вмотивовану діяльність, що має суспільно-корисний характер. Волонтерами можуть стати особи, які досягли 16 років або, як виняток, 15 років (за згодою батьків) [1].

Волонтерство є фундаментом громадянського суспільства. Без участі волонтерів важко уявити громадські організації й благодійність, без них немає якісного суспільного контролю за діяльністю влади та бізнесу. Нині волонтерство інституціоналізується, що сприяє створенню мережевої структури на різних рівнях (формальному й неформальному). Водночас волонтерська діяльність за формою та змістом все більше наближається до професійної, набуваючи певних атрибутів і ознак.

Волонтерство як соціальне явище передбачає громадську активність людей, їх бажання присвятити частину свого вільного часу подоланню різних проблем життя соціуму.

У сучасній науковій літературі існує чимало трактувань цієї категорії: люди, які надають безкоштовну допомогу; добровільні помічники; особи, які присвячують частину свого вільного часу вирішенню проблем інших

людей; добровільні помічники тощо. Підкреслимо важливий аспект, який найбільш повно відображає діяльність цих людей, – це альтруїзм, що є реалізованими у добровільній участі певної категорії осіб у втіленні до життя різних соціальних програм, спрямованих на невідкладну допомогу особам, що потребують соціальної допомоги.

Відтак волонтерство є добровільним прийняттям обов'язків щодо надання безоплатної соціальної допомоги, послуг індивідам, соціальним групам, що перебувають у складних життєвих умовах, окремими людьми і / або групами осіб. Волонтерська діяльність має гуманістичне наповнення. Найважливішою ознакою волонтерства є добровільний характер, а відтак:

- кожна людина має право стати добровольцем і припинити свої зобов'язання за необхідності;
- добровольча праця надає можливості людям набувати нові знання й навички, повноцінно розвивати творчий потенціал і впевненість в собі;
- добровольча діяльність доповнює, але не замінює відповідальні дії інших секторів і зусилля оплачуваних працівників;
- добровольці не є дешевою робочою силою, їх участь у проектах є визначуваною власним добровільним бажанням і особистою мотивацією.

Добровольчу діяльність відрізняє різноманітність її видів, основними серед яких є:

- робота з соціально незахищеними верствами населення (літніми, людьми без місця проживання, певних занять, із обмеженими можливостями);
- робота з дітьми та молоддю (у школах, дитячих будинках тощо);
- реалізація проектів щодо запобігання конфліктам, поширення ідей гуманізму в суспільстві;
- розвиток проектів, що популяризують здоровий спосіб життя.

Витоки традицій добровольчої діяльності передусім у функціонуванні світового співтовариства. Не випадково, що така діяльність є визнаною на міжнародному рівні. Трансформації волонтерства в глобальний рух багато в чому сприяло створення міжнародних організацій і програм, що підтримують волонтерство. До них належать Асоціація волонтерських організацій (AVSO), Всесвітня волонтерська організація (VSO), Добровольці ООН (UNV), Європейська волонтерська служба (EVS), Європейський волонтерський центр (CEV), Міжнародна асоціація добровольчих зусиль (IAVE).

З точки зору суб'єктного підходу виділимо такі функції волонтерства.

1. Світоглядна. Волонтер у процесі виконання суспільно-корисної роботи відчуває значущість свого існування, необхідність і важливість добровольчої діяльності.

2. Виховна. Участь у волонтерських проектах потребує від людини відповідальності, милосердя, доброти, товариськості, чесності, самовідданості тощо.

3. Комунікаційна. Найчастіше діяльність волонтера є спрямованою на людей, що опинилися у важкій життєвій ситуації через соціальні, економічні й інші причини. Волонтерська діяльність є пов'язаною з необхідністю спілкування з керівниками волонтерської або іншої громадської організації, іншими волонтерами, цільовою групою, співробітниками державних установ, у яких здійснюються волонтерські проекти.

4. Освітня. Волонтер не отримує фінансових коштів за свою працю, але його нагородою є різноманітний і різнобічний досвід, який він отримує у процесі волонтерської діяльності.

5. Функція формування соціального капіталу. Взаємодія з співробітниками і службовцями державних установ, особистісні контакти з людьми, яким надається допомога, іншими волонтерами та членами громадських організацій формують у волонтера додатковий соціальний капітал.

6. Рекреаційна. Волонтерська діяльність є засобом активного і соціально корисного проведення часу.

Багато країн мають національні традиції волонтерської діяльності. У білорусів існують звичаї спільного будівництва будинків, доріг, надання допомоги в збиранні врожаю тощо. У Норвегії існує давня традиція об'єднання з сусідами, місцевою громадою (наприклад, городянами або жителями села) для спільної роботи, наприклад для весняного прибирання міських вулиць і парків. У країнах арабського світу існує традиція організованої допомоги людям під час великих свят або в ситуації життєвих труднощів.

Характер роботи добровольців і специфіка їх професійної діяльності дозволяють виявити актуальні напрями сучасної волонтерської діяльності.

1. Соціально-реабілітаційна робота, що є спрямованою на запобігання й подолання негативних явищ серед молоді. Ключовими питаннями, які вирішують волонтери на практиці, є робота з молоддю та підлітками, які перебувають у кризовому стані чи є схильними до суїциду; робота з молоддю, схильною до асоціальної поведінки; профілактика вживання алкоголю та наркотичних засобів; профілактика хвороб, які передаються статевим шля-

хом, та СНДу; педагогічна підтримка підлітків та молоді, які постраждали від морального, фізичного насильства чи насильства у сім'ї [5].

2. Соціальна опіка та захист людей (діти-інваліди, сироти, малозабезпечені, безпритульні діти, самотні матері тощо), які потребують підтримки. Прояви волонтерської діяльності: соціальна допомога молодим сім'ям, соціальна допомога самотнім матерям, робота з групами ризику, підтримка та розвиток творчих здібностей людей, які мають фізичні вади.

3. Соціальний розвиток молоді та її адаптація у суспільство. Цей напрям складається з таких елементів: формування в індивіда інтересів і потреб, виявлення пріоритетів у житті, підвищення рівня самовиховання, формування світогляду молоді за допомогою соціальної реклами.

Волонтерська діяльність в Україні не стала масовим явищем, але набула такого рівня, що надає можливості говорити про волонтерство як суспільний феномен і важливий елемент функціонування недержавних соціальних установ. Волонтерство є запорукою успішного розвитку нашої країни. Більшість волонтерських груп формуються стихійно і звичайно беруть участь у одноразових акціях і заходах. Тому виникає нагальна потреба в розробці ефективного системного підходу, який би сприяв розвитку волонтерської діяльності в Україні.

Таким чином, волонтерство є не лише явищем сучасного світу, коріння його в давніх традиції та звичаях народів багатьох країн. Нині все важливішим стає усвідомлення громадськістю та державою необхідності оптимізації різних аспектів соціального розвитку. Вимоги нашого часу сприяють модернізації форм і методів волонтерської діяльності. Однак мотиви й функції волонтерства залишаються незмінними: бажання бути корисним людям, допомагати і бути свідомим активним учасником як громадського, так і власного життя.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Матвієнко-Біляєва Г. Л.

**Література:** 1. Про волонтерську діяльність: Закон України 19.04.2011 № 3236-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3236-17>. 2. Азарова Е. С. Психологические детерминанты и эффекты добровольческой деятельности: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01. Хабаровск, 2008. 192 с. 3. Бондаренко В. А. Роль школи волонтерів у становленні особистості майбутнього соціального працівника. *Збірник наукових праць ТПУ*. 2006. С. 11–19. 4. Капська А. Й. Соціальна робота: технологічний аспект: навч.-метод. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2004. 352 с. 5. Капська А. Й., Карпенко О. Г., Комарова Н. М. Підготовка волонтерів до соціальної роботи: навч.-метод. посіб. Київ: Держсоцслужба, 2005. 152 с. 6. Рудякевич Т. О. Організація волонтерського руху у вищих навчальних закладах: методичні розробки/укл. Т. О. Рудякевич. Житомир: ЖДУ, 2004. 7. Пинкус А., Манахан А. Практика социальной работы. М.: Союз, 1993. 176 с.

## КАДРОВІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.52:005.334

Науменко І. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність поняття кадрових ризиків як одного з основних ризиків управління людськими ресурсами організації. Проведено теоретичний аналіз різних підходів до класифікації ризиків. Роз-

глянуто причини виникнення ризиків управління людськими ресурсами організації та їх наслідки. Запропоновано ефективні методи управління кадровими ризиками задля його оптимізації.

**Ключові слова:** підприємство, організація, праця, кадри, ризик, персонал, людські ресурси, джерело ризику, збитки від ризику, кадровий ризик, економічна безпека.

**Аннотация.** Рассмотрена сущность понятия кадровых рисков как одного из основных рисков управления человеческими ресурсами организации. Проведен теоретический анализ различных подходов к классификации рисков. Рассмотрены причины возникновения рисков управления человеческими ресурсами организации и их последствия. Предложены эффективные методы управления кадровыми рисками для его оптимизации.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, работа, кадры, риск, персонал, человеческие ресурсы, источник риска, ущерб от риска, кадровый риск, экономическая безопасность.

**Annotation.** The essence of the concept of human risk as a major risk of human resource management organization. The theoretical analysis of different approaches to risk classification. Causes of hazards of human resource organizations and their consequences. An effective risk management practices for staffing optimization.

**Keywords:** enterprise, organization, work, human resources, risk, human resources, source of risk, risk of loss, human risk, economic security.

Радикальні зміни, що відбуваються в національній економіці України, потребують нового підходу до управління персоналом на вітчизняних підприємствах. Процесами євроінтеграції зумовлено потребу в нових управлінських знаннях, а також посилення інтересу до системи управління персоналом.

Як відомо, економічна безпека та стабільність підприємства є основою його функціонування й розвитку. Водночас відповідальними за ефективний розвиток підприємства завжди є люди. Компанія може мати міцне фінансове становище, але якщо співробітники є недостатньо кваліфікованими, щоб вчасно та вповні реалізувати намічені керівництвом цілі, вона може опинитися на межі банкрутства.

Основним фактором ефективної системи управління підприємством є людський. Саме людські ресурси зумовлюють ризики прямих і непрямих втрат через неефективну організацію трудового процесу, непередбачувані дії персоналу, відхилення в адаптації стосовно факторів зовнішнього й внутрішнього середовища.

Нині питання кадрових ризиків стають усе більш значущими, виникає об'єктивна необхідність усвідомлення й систематизації методів управління ризиками в сфері управління персоналом. Будь-які ризики (інвестиційні, фінансові тощо) є невід'ємною частиною господарської діяльності підприємства.

Дослідженням проблемних питань управління кадровими ризиками займаються Амінова А. А., Карцева Н. В., Федосеева В. Н., Хромова М. Ю., Буланова Є. М., Гончарова Є. В., Слобідський А. Л., Капустіна С. Н. та ін.

Метою написання статті є визначення й аналіз поняття кадрового ризику, а також його впливу на функціонування сучасного підприємства.

Кадрові ризики розглядають як ймовірність виникнення несприятливих подій у результаті діяльності людей. Несприятливими подіями вважають втрату важливої конфіденційної інформації, появу комерційних ризиків, зменшення й втрату прибутку, зниження іміджу та репутації підприємства [1].

У наукових публікаціях існує чимало класифікацій кадрових ризиків, спільною ознакою яких є причини їх виникнення, що є передумовою належності до певного класифікаційного виду. За критерієм першочергових причин виникнення кадрових ризиків розрізняють індивідуальні й організаційні. До першої групи належать біологічні, соціально-психологічні, духовно-інтелектуальні та економічні. До другої групи належать ризики, що виникли в процесі трудової діяльності [5]. Загальний поділ ризиків на кількісні й якісні вповні відповідає основній цілі управління персоналом підприємства, що полягає в ефективному забезпеченні персоналом у запланованій кількості в установлений період. Сутністю кадрових ризиків кількісного характеру є втрати за невідповідністю фактичної чисельності працівників плановим потребам організації через ризики:

- несвоєчасного заміщення вакантних робочих місць;
- несвоєчасного звільнення персоналу за наявності прихованого безробіття на підприємстві;
- плинності персоналу.

Через невідповідність фактичних професійно-кваліфікаційних характеристик персоналу встановленим вимогам проявляються кадрові ризики:

- низького рівня кваліфікації співробітників;
- відсутності в співробітників необхідних індивідуально-психологічних якостей, низької мотивації співробітників.

Кадрові ризики за різними кваліфікаційними ознаками подано в табл. 1 [5].



Таблиця 1

## Класифікація кадрових ризиків підприємства

| Види кадрових ризиків                             | Сутність і можливі втрати                                                                                        |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>За функціями управління</i>                    |                                                                                                                  |
| Ризик планування                                  | Помилки в розробці кадрової політики, плануванні потреб персоналу                                                |
| Ризик відбору персоналу                           | Є пов'язаним із підбором, відбором, адаптацією й звільненням персоналу                                           |
| Ризик оцінювання персоналу                        | Є пов'язаним із оцінюванням персоналу та формуванням кадрового резерву                                           |
| Ризик розвитку персоналу                          | Є пов'язаним із різними формами навчання й управлінням розвитком кар'єри                                         |
| Ризик, що є пов'язаним з економікою праці         | Є пов'язаним із аутстафінгом і системами стимулювання                                                            |
| Ризик, що є пов'язаним із мотивацією              | Є пов'язаним із нематеріальними формами мотивації персоналу                                                      |
| Ризик, що є пов'язаним із корпоративною культурою | Є пов'язаним із організацією корпоративної культури та формуванням командного духу                               |
| <i>За видами витрат</i>                           |                                                                                                                  |
| Фінансовий                                        | Втрата грошових коштів                                                                                           |
| Інформаційний                                     | Розповсюдження комерційної інформації                                                                            |
| Матеріально-технічний                             | Збиток, що є нанесеним матеріально-технічним об'єктам компанії                                                   |
| Моральний                                         | Нанесення моральних збитків підлеглим або іміджу підприємства за рахунок розповсюдження недостовірної інформації |
| Кваліфікаційний                                   | «Старіння» знань, умінь і навичок співробітників                                                                 |
| Кадровий                                          | Втрата цінних кадрів у результаті звільнення, втрати працездатності                                              |
| <i>За можливістю диверсифікації</i>               |                                                                                                                  |
| Систематичний                                     | Є пов'язаним із динамікою ринку праці                                                                            |
| Специфічний                                       | Є пов'язаним із чіткими кадровими рішеннями (прийняття, звільнення, ротація тощо)                                |
| <i>За ступенем передбачуваності</i>               |                                                                                                                  |
| Очікуваний ризик                                  | Втрата працездатності за віком                                                                                   |
| Прогнозований ризик                               | Материнство й професійні захворювання                                                                            |
| Непередбачуваний ризик                            | Є пов'язаним із дією зовнішніх катастрофічних факторів                                                           |

У процесі господарської діяльності компанія неодноразово зіштовхується з кадровими ризиками на різних етапах свого функціонування, відтак причин для виникнення ризикових ситуацій існує чимало. Джерела кадрових ризиків мають різний характер виникнення: економічний, політичний, екологічний, юридичний, соціальний, технічний і навіть моральний, адже діяльність є пов'язаною з людським фактором.

Хоч як людство не прагне в своїй поведінці до раціональності, фактор ірраціональності впливає на поведінку працівників. Це можна пояснити як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Об'єктивна оцінка ситуацій та її сприйняття у людей відрізняються: одні бачать у змінах небезпеку і ризик, інші розглядають таку ситуацію як джерело нових можливостей. Саме відмінності в світогляді, цінностях, уподобаннях та інтересах індивіда є причиною різного сприйняття однакових ситуацій. Але і суб'єктивно кожна людина прагне до унікальності, неповторності, особливості. Тому людина свідомо намагається обійти раціональний ортодоксальний шлях вирішення проблеми та вибирає парадоксальний напрям. Розглядаючи як ймовірну стандартну поведінку особистості, підприємство потрапляє під дію ризиків, що спричиняють непередбачуваність і нестабільність у трудовому процесі.

Під ризиком розуміють поєднання вразливості та загроз для організації. Найчастіше загроза без вразливості не є ризиком, і навпаки. Вразливість підприємства вказує на слабкі місця в стратегії, структурі та кадровій політиці компанії. Виділяють такі види вразливості:

- високого рівня ризику, тобто легко скористатися інформацією та отримати повний контроль над системою;
- низького рівня ризику, дії з боку зловмисників потребують вкладень грошових коштів у обладнання й персонал, і лише тоді це дозволить отримати доступ до інформації.

Під загрозою розуміють дію або ситуацію, що може порушити безпеку організації. Загроза складається з трьох складових: мети, агентів і подій. За кадрових загроз цілком є той співробітник або керівник, який має найцінніші повноваження, володіє інформацією та ресурсами.

Агентами є безпосередньо люди, які прагнуть завдати шкоди підприємству і мають для цього необхідні знання або доступ до потрібного співробітника. Подією є метод, за допомогою якого агенти загроз завдають шкоди організації. Прикладом подій у випадку кадрових ризиків можуть бути порушення внутрішніх або зовнішніх комунікацій, переманювання співробітників і клієнтів тощо [3].

Вплив загрози у поєднанні з вразливістю на виникнення кадрового ризику з різним ступенем прояву наведено на рис. 1 [4].

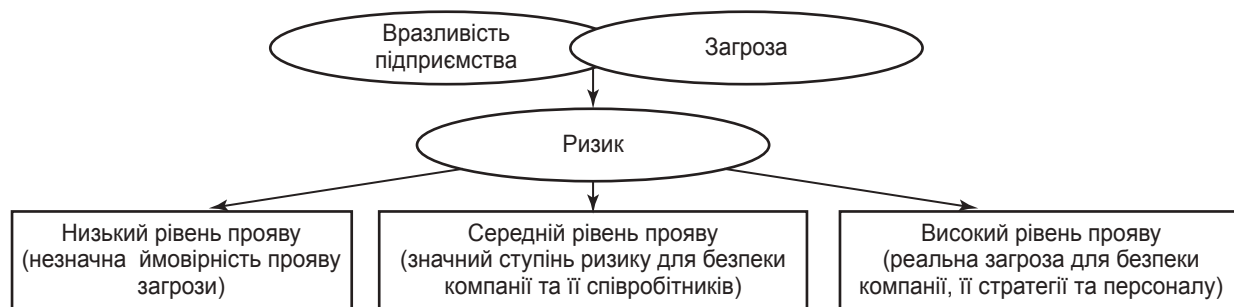


Рис. 1. Вплив загрози та вразливості підприємства на виникнення кадрового ризику

Збитки під впливом кадрових ризиків можуть завдати підприємству як майнової, так і немайнової шкоди. Причому останній вид має досить істотний вплив, оскільки є пов'язаним із нематеріальними активами, репутацією, корпоративною культурою й іміджем організації, що накопичуються тривалими зусиллями.

Крім негативних наслідків впливу кадрових ризиків, існує і позитивний ефект, який нині не є досконало вивченим: заведено вважати, що позитивним є вплив лише внаслідок спланованих дій із запровадження стратегії управління персоналом. Однак, прийняття ризикової ситуації означає не лише організацію заходів щодо запобігання збиткам, а й використання можливостей для отримання прибутку [4].

Для уникнення або зниження негативного впливу на діяльність підприємства слід ефективно організувати процес управління цим видом ризиків. Розробка системи управління кадровими ризиками – це діяльність, що полягає у створенні стратегії управління персоналом і всією підсистемою управління людськими ресурсами компанії на різних її рівнях. Процес управління персоналом підприємства є безперервним і складається з визначення цілей, завдань і вимог до персоналу, підбору кваліфікованих працівників, навчання та руху персоналу, системи мотивації і стимулювання, оплати праці, спрямованості на кінцеві результати. Слід відзначити, що ризики, що є пов'язаними з людськими факторами, можуть виникати на кожному з етапів управління персоналом, відтак необхідно створювати умови для їх мінімізації.

Стратегія управління кадровими ризиками складається з кількох етапів. Першочергово проводять моніторинг різних потенційних ризиків та їх рівня шляхом аналізу загроз і вразливості. Аналіз дозволяє ідентифікувати ризики, джерела, причини виникнення, усвідомлення ризику, характер і рівень витрат.

Основні етапи управління кадровими ризиками на підприємстві наведено на рис. 2 [5].

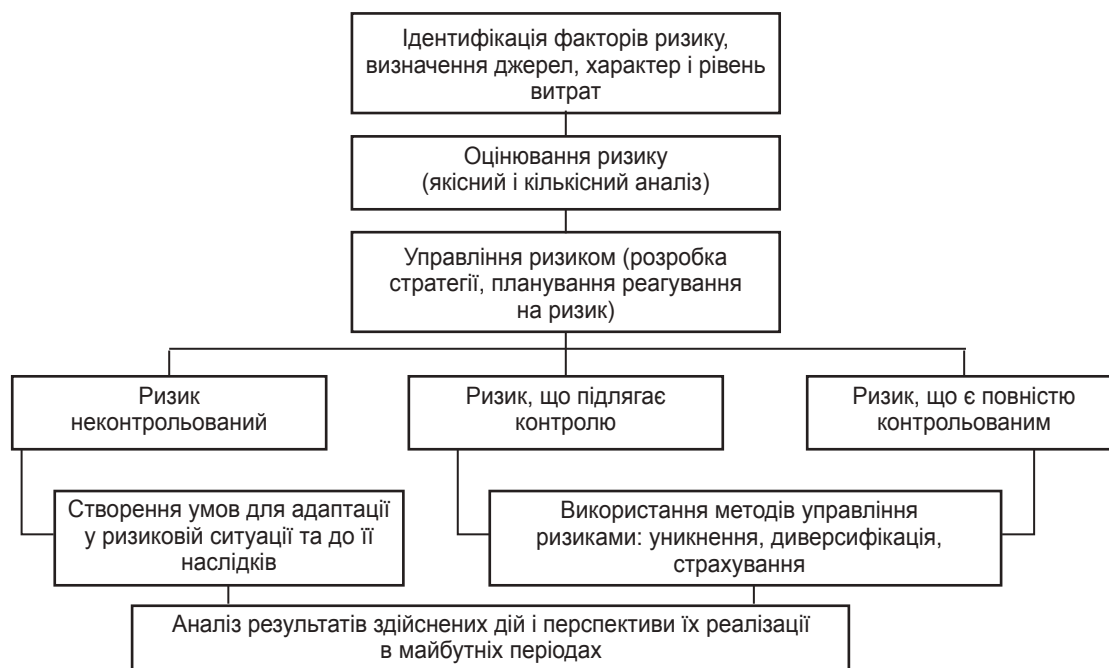


Рис. 2. Схема управління кадровими ризиками

Для оцінювання кадрових ризиків в управлінні персоналом застосовують традиційну методику, тобто якісні й кількісні показники ризику.

Якісне оцінювання дозволяє виявити та розпізнати ймовірні види ризиків, що є властивими певному етапу кадрової роботи. Аналізують причини та фактори, що впливають на ступінь дії цього виду ризику. Крім цього, надається вартісна оцінка всіх можливих наслідків ризиків і розроблюється стратегія заходів щодо мінімізації та / або компенсації негативних наслідків. Основним методом якісного аналізу є метод експертних оцінок, що передбачає комплекс логічних і математико-статистичних методів, що є пов'язаними з діяльністю експерта, який аналізує та приймає рішення на основі необхідної інформації. Кількісний аналіз ризиків передбачає визначення вартісної оцінки збитку окремих ризиків і загального рівня ризику в цілому [6].

Для економічної безпеки підприємства й створення умов ефективної діяльності необхідно вибудовувати систему управління ризиками персоналу, виділяти відповідні бюджети та безперервно шукати оптимальний рівень регламентації та ціннісної мотивації.

Таким чином, виникнення ризикових ситуацій є невід'ємною частиною функціонування будь-якої організації. Стратегія управління кадровими ризиками підприємства передбачає розробку методик розпізнавання кадрових ризиків, визначення ступеня впливу на кінцеві результати виробництва, формування системи методів управління кадровими ризиками задля мінімізації їх негативного та максимізації позитивного впливу на результати господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мілько І. В.

---

**Література:** 1. Аминов А. А. Управление кадровыми рисками: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2007 155 с. 2. Буланова Е. Н. Социально-экономическое содержание и измерение кадрового риска в хозяйственной организации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2013. 182 с. 3. Гончаров Є. В. Кадрові ризики та рівень освіти: інноваційні напрямки в умовах глобалізації. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2008. № 628. С. 60–63. 4. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2006. 312 с. 5. Капустина Н. В. Риски управления персоналом. *Экономика образования*. 2008. № 4. С. 139–142. 6. Карцева Н. В. Воздействие кадровых рисков на стратегию управления персоналом: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2007. 22 с. 7. Слободской А. Л. Риски в управлении персоналом/под ред. В. К. Потемкина. СПб.: СПбГУЭФ, 2011. 155 с. 8. Оноприенко А. В. Причины возникновения кадровых рисков. URL: <http://www.online-science.ru/userfiles/file/bg4vthciv5smf1f3w9ul1xxlvm9uonra.pdf>. 9. Цветкова И. И. Классификация кадровых рисков. *Экономика и управление*. 2009. № 6. С. 38–43.



## ВПЛИВ НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНТАЛІТЕТУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУЧАСНОГО ЛІДЕРА

УДК 316.347

Немченко К. В.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено вплив менталітету як явища національної культури на діяльність лідера сучасності. Проаналізовано специфіку свідомості суб'єкта влади, у якому етнокультурні архетипи несвідомого виокремлено як стійкі стереотипи – модули в атрибутивному потенціалі лідера.

**Ключові слова:** лідер, менталітет, ментальність, атрибут, глобалізація.

**Аннотація.** Исследовано влияние менталитета как явления национальной культуры на деятельность лидера современности. Проанализирована специфика сознания субъекта власти, в котором этнокультурные архетипы бессознательного выделены как устойчивые стереотипы – модусы в атрибутивном потенциале лидера.

**Ключевые слова:** лидер, менталитет, ментальность, атрибут, глобализация.

**Annotation.** The influence of mentality as a phenomenon of national culture on the activities of the leader of our time. Specificity consciousness of the subject of power, where ethno-cultural archetypes of the unconscious singled out as persistent stereotypes – attribute modes in potential leader.

**Keywords:** leader, mentality, attribute, globalization.

Соціально-філософська значущість вивчення проявів ментальності на рівні особистості національного лідера є пов'язаною з визначенням нового змісту його владної діяльності як суб'єкта модернізаційних процесів сучасного світу. На початку ХХІ ст. кардинальних змін зазнає духовно-психологічний клімат суспільства і зміст внутрішнього життя окремої людини.

Більшість лідерів переходять до глобалістичного бачення світу, але в процесі своєї діяльності часто відображають основні константи національного характеру як колективного несвідомого свого народу. Для України ця тема є особливо актуальною, оскільки тенденції побудови та розвитку сучасного суспільства потребують нового лідерства, тісно пов'язаного з особливостями національної системи духовних і політичних цінностей.

Метою написання статті є визначення впливу національного менталітету сучасного лідера на його діяльність за умов перехідного стану суспільства та модернізаційних процесів у глобалізованому світі.

Видатними дослідниками національного менталітету були американський філософ Еммерсон Р., а також психолог і етнограф Леві-Брюль Л. Серед вітчизняних науковців, що досліджують вплив національного менталітету, слід відзначити Гриньову В., Кібанова А., Пономаренка В., Сасіну Л., Голубеву Т., Назарову Г.

Донині є затребуваними роботи соціально-філософського і культурно-економічного спрямування, у яких прояв стійких ментальних структур особистості розглядають у тісному зв'язку з сутністю людини. За перехідних умов цікавим є і аксіологічний аналіз діяльності конкретної особистості – національного лідера, ключові цінності та ціннісні орієнтації якого мають відбиток як об'єктивних умов сучасної епохи, так і етнокультурних архетипів несвідомого, що є прихованими в свідомості та відображають зміну реальності.

Переосмислення соціальних реалій за часів епохальної зміни світогляду й менталітету на початку третього тисячоліття, що відбуваються нині в Україні та світі в цілому, зумовлює формування в філософії нової наукової парадигми лідерства – гуманістичної, у центрі якої перебуває людина, її життя та здоров'я. Соціально-філософське дослідження особливостей національного менталітету лідера сучасного суспільства є тісно пов'язаним із сутністю людини, аналізом її характеру.

Визначити ментальність і характер діяльності сучасного лідера як способу буття за перехідних умов сучасного суспільства надає можливості аналіз його особливих ознак, атрибутивності. У філософії Декарта і Спінози атрибутом є фундаментальна, суттєва ознака незмінної субстанції, на відміну від її конкретних проявів у окремих змінних предметах. У роботі Спінози «Етика» конкретні змінювані прояви субстанції в окремих предметах є визначуваними як модуси. Модусом є сприйнятий або об'єктивний стан субстанції, але не самої по собі, а стосовно інших речей [2]. В основі піраміди атрибутивності лежать як фундаментальні природні задатки лідера, так і здібності, що є сутнісними проявами особистості, її свідомості, реалізованими в духовному впливі на соціум.

Усі атрибути лідера розглядають на трьох рівнях:

- на фундаментальному, онтологічному, на рівні індивіда – атрибути першого порядку: природність, соціальність, духовність;
- на суб'єктно-особистісному рівні (на рівні особистості) – атрибути другого порядку: сутнісні сили лідера і його свідомість, які є проміжною ланкою, що пов'язує атрибути та модуси;
- на ідеально-духовному рівні суб'єктно-суб'єктних відносин (на рівні індивідуальності) – атрибути третього порядку: модуси як прояв особливостей лідера [3].

Атрибути першого і другого порядку відображають загальні властивості лідера як суб'єктивного фактора і є відтворюваними в його інтелекті, почуттях і волі. Саме вони відображають певний ступінь соціальної зрілості індивіда, його індивідуальність, готовність до актуалізації в праці, мисленні, спілкуванні й пізнанні. Однак, атрибути лідера є прихованими в піраміді атрибутивності, але на вершині про себе заявляють його модуси як особистісні характеристики, що мають відбиток індивідуальності суб'єкта. Кожний модус лідера як форма прояву його якості є затребуваною за певних об'єктивних умов.

Фундаментальний атрибут лідера – воля до влади має свої модусні прояви. Це індивідуальні здібності особистості: вміння подолати інстинкт самозбереження, управляти масами, мужність і рішучість, організованість, твердість характеру, психологічна стійкість і впевненість перед обличчям невизначеності. Атрибут «воля до істини» заявляє про себе через здатність стратегічно мислити, проявляти ініціативу, аналізувати обстановку, генерувати ідеї, що є відповідними історичним викликам. Атрибут «воля до духовної досконалості» проявляється в моральних засадах лідера: гуманності, справедливості, солідарності, мудрості, умінні співчувати, любити ближнього, служити людству.

Серед модусів як множинних якісних форм прояву атрибутів лідера важливим є модус операнди (від лат. *modus operandi* – образ дії) – стійкий стереотип, у якому проявляється схильність особистості до певного типу поведінки. Це особливий спосіб виконання тих чи інших дій та інстинктивний шлях прийняття рішень. Він є закладеним у людині з народження і не змінюється протягом усього життя. Модус операнди в діяльності лідера розглядають як фундаментальний компонент його атрибутивності, що є пов'язаним із менталітетом.

У «Новій філософській енциклопедії» менталітет (від лат. *mens, mentis* – розум, мислення, спосіб мислення, душевний склад) визначають як глибинний рівень колективної та індивідуальної свідомості, до якого належить і несвідоме; відносно стійка сукупність настанов і схильностей індивіда або соціальної групи сприймати світ у певний спосіб [4].

Ментальність сучасних лідерів заявляє про себе за нестандартних об'єктивних хаотичних умов транзитивності суспільства, коли на тлі сучасної постіндустріальної цивілізації виникають глобальні, регіональні, соціально-духовні ситуативні конфлікти, що потребують гуманістичного вирішення. Ці конфлікти в більшості своїй є спричиненими геополітичними, міжетнічними, міжконфесійними та культурно-мовними протиріччями, співставленням етносів, характерів різних груп, і саме в способах лідера вирішити їх проявляються не тільки його інтелектуально-моральні якості, етичний принцип свободи волі особистості, але і матриці національних прототипів поведінки, що є закодованими генетично в глибинних структурах свідомості та національного характеру суб'єкта.

Особливо яскраво специфіка менталітету проявляється в періоди модернізацій, коли виникає протиріччя між ментальними установками суспільства та його модернізаційними прагненнями [5].

Сучасна модернізація українського суспільства вимагає від вітчизняного лідера-творця особливого гуманістичного світогляду, глибини задумів, економічної грамотності, справедливості, далекоглядності й відповідальності за свою діяльність перед суспільством. Тільки суб'єкт, що генерує соціальні та культурні новації, і приймає рішення в інтересах усіх, зможе йти на трансформаційні ризики, управляти кризовим соціумом і забезпечити його ефективний розвиток. Ментальність як модус операнди лідера сучасності опосередковано впливає на його владну діяльність, але як фундаментальний компонент атрибутивності через соціокультурні константи мислення визначає спрямованість свідомості суб'єктивного фактора і проявляється в його поведінці.

Таким чином, розуміння поняття «менталітет» дозволяє враховувати національний феномен як непізнану таємницю, що впливає на владну діяльність лідерів сучасності. Особистість сучасного лідера як втілення суб'єктивного фактора історичної епохи містить у собі три властивості: загальну – відповідальність за долю людства в цілому, особливу – відповідальність за долю свого народу та країни (менталітет) і одиничну – внутрішню відповідальність за свої діяння як індивідуально-духовне, неповторне в людині (лідері), що є залежним від культури і географічного середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

---

**Література:** 1. Колпаков В. М. Управление развитием персонала: учебное пособие. Киев: МАУП, 2006. 712 с. 2. Лукьянова Т. В. Менталитет и система управления персоналом. *Вестник ВГУ. Экономика и управление*. 2005. № 1. С. 85–89. 3. Додонов Р. А. Этническая ментальность: опыт социально-философского исследования. Запорожье: Тандем-У, 1998. 191 с. 4. Степин В. С. Новая философская энциклопедия/предс. научно-ред. совета В. С. Степин. В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 2010. 634 с. 5. Дороніна М. С., Сасіна Л. О., Голубева Т. В. Ментальний чинник колективного трудового потенціалу: монографія. Харків: ХНАДУ, 2013. 241 с.





## АНАЛІЗ ПЕРЕШКОД НА ШЛЯХУ УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ КАР'ЄРИ

УДК 331. 446.4

Новицька Ю. І.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність поняття «кар'єра». Проаналізовано реальні перешкоди, що можуть стати на заваді успішного кар'єрного просування працівника на сучасному українському підприємстві.

**Ключові слова:** праця, підприємство, економічні умови, кар'єра, успіх, перешкоди, кар'єрне зростання.

**Аннотация.** Рассмотрена сущность понятия «карьер». Проанализированы реальные препятствия, которые могут помешать успешному карьерному продвижению работника на современном украинском предприятии.

**Ключевые слова:** труд, предприятие, экономические условия, карьера, успех, препятствия, карьерный рост.

**Annotation.** The essence of the concept of «career». Analyzed the real obstacles which may prevent the successful employee's career development in the modern Ukrainian enterprise.

**Keywords:** labor, enterprise, economic conditions, career, success, obstacles.

За сучасних соціальних та економічних умов кар'єрне просування вважають однією із головних складових успіху людини, а рух вгору кар'єрними сходами є мрією як досвідчених працівників, так і для тих, хто лише розпочинає свою трудову діяльність. Із вдалою кар'єрою нині, окрім роботи в престижній компанії або міжнародній корпорації на високій посаді та із значним розміром заробітної плати, пов'язують ще можливість самовираження працівника, повагу співробітників, перспективи подальшого професійного зростання.

Значення дослідження цих питань зростає щодня, що є пов'язаним у тому числі із мінливими й нестабільними умовами функціонування вітчизняних підприємств. Саме тому спостерігається зростання плинності кадрів, що, у свою чергу, ускладнює здійснення процесу просування кар'єрними сходами через загострення конкурентної боротьби між претендентами на високі посади. За цих умов для топ-менеджерів підприємства вкрай важливо призначити на вакантну вищу посаду саме того працівника, який найбільш точно відповідатиме поставленим вимогам. Претенденту, у свою чергу, слід чітко визначити для себе, що саме може завадити йому просуватися кар'єрними сходами, щоб вчасно запобігти перешкодам і подолати їх. Якщо претендент вчасно не скористається власними перспективами кар'єрного зростання, це зроблять його конкуренти.

Дослідженням і трактуванням поняття «кар'єра» займаються багато відомих вчених. Відомий російський дослідник Кібанов О. Я. під кар'єрою розуміє індивідуально усвідомлену позицію та поведінку, що є пов'язаною із трудовим досвідом і діяльністю протягом робочого життя людини. Акцент у визначенні успішної кар'єри є зміщенням з об'єктивних зовнішніх критеріїв (соціальних, економічних тощо) на внутрішні (психологічні, внутрішньоособистісні) [1]. Тлумачний словник Ожегова С. І. визначає кар'єру як шлях до успіхів, видного становища в суспільстві, на службовому терені, а також саме досягнення такого становища. Трактують цього поняття іншими вченими виходить за рамки професійної діяльності людини [2]. Пряжников М. С. вважає, що кар'єра – це не тільки успішність у конкретній професійній діяльності, а й успішність усього життя людини» [3]. Водночас Іванцевич Д. і Лобанов А. А. застосовують поняття кар'єри не тільки до професійної діяльності, а й до інших життєвих ситуацій, вважаючи, що можна говорити про кар'єру домогосподарок, матерів, тимчасових і сезонних робітників, оскільки вони «теж просуваються вперед у тому розумінні, що їх таланти зростають разом із зростанням досвіду та відповідальності» [4]. Із точки зору філософського змісту поняття кар'єри є визначуваним як процес, проходження, послідовність станів системи. З іншого боку, поняття кар'єри часто розглядають як просування в будь-якій сфері діяльності. Деякі науковці поняття кар'єри визначають як досягнення популярності, слави, вигоди, інші – як позначення роду занять, професії.

Метою написання статті є уточнення визначення поняття «кар'єра» та дослідження можливих перешкод на шляху її успішної реалізації за умов сучасного мінливого середовища.

Більшість науковців поняття кар'єри співвідносять із успішністю індивіда в широкому розумінні – в основних сферах життя (сімейній, трудовій, сфері дозвілля тощо), у вузькому розумінні поняття кар'єри пов'язують із динамікою становища й активністю особистості саме в трудовій (професійній) діяльності.

Протягом трудової діяльності в працівника можуть виникати певні перешкоди, що заважають або гальмують процес його кар'єрного зростання. Оскільки існує кар'єрне зростання горизонтальне (перехід до суміжних професійних сфер на аналогічній за рівнем посади за збереження або зростання рівня доходу) і вертикальне (перехід на вищу за рангом позицію за зростання рівня відповідальності й відповідно рівня доходу), то і перешкоди для кожного окремого виду є відповідними. Одним із основних факторів, що безпосередньо впливає на перспективу майбутнього кар'єрного зростання, є наявність у працівника вищої освіти. У деяких професіях вертикальне кар'єрне зростання без диплома про вищу освіту є просто неможливим (наприклад, бухгалтер ніколи не стане головним бухгалтером без відповідного диплома), а в інших є суттєво ускладненим. Не менш важливим фактором впливу на можливість кар'єрного зростання є працьовитість. Однак тут слід бути обережним, адже цілодобова робота може наштотувати роботодавця на думку, що ви не спроможні справлятися зі своїми обов'язками протягом свого робочого дня чи то через відсутність відповідного рівня навичок, знань і умінь, чи просто через невміння планувати навантаження. Ще одним із ключових факторів, що безпосередньо впливає на перспективи професійного зростання, є бажання й готовність постійно вчитися та вдосконалювати свої професійні навички. Як відомо, нині бізнес не стоїть на місці, конкуренція на ринку постійно посилюється, і тільки ті фахівці, які за рівнем освіти, досвіду, навичок є кращими за інших, які можуть допомогти компанії заробляти більше прибутку, утримувати або завойовувати нові позиції на ринку, отримують можливість просування по службі. Керівники компаній розуміють, що користь, що буде принесена таким працівником у майбутньому, є більш значною і цінною, а відтак матеріальні витрати, які матиме компанія на навчання та підготовку працівника високого рівня, є менш відчутними порівняно із тими витратами, які підприємство може мати, якщо у вирішальний час певну вищу посаду буде посідати недостатньо компетентний фахівець.

Слід зазначити, що можливість отримання кар'єрного зростання є визначуваною не тільки особистісними якостями працівника (рівнем освіти, кваліфікації, його ставленням до роботи, власною системою внутрішніх мотивацій тощо), а ще й об'єктивними, на які персонал підприємства не може вплинути й змінити. Такими перешкодами є:

- вищою точкою кар'єрного зростання є вища посада, яка визначає ліміт, межу або стелю можливого просування окремого працівника на конкретному підприємстві, після чого доведеться здійснювати пошук можливостей подальшого зростання вже на іншому підприємстві;
- показник рівня позиції, розраховують як відношення кількості персоналу, зайнятого на наступному ієрархічному рівні, до кількості працівників, зайнятих на тому ієрархічному рівні, де перебуває конкретний працівник в певний момент своєї кар'єри;
- показник потенційної мобільності, визначають як відношення (у певний визначений період часу) кількості вакансій на наступному ієрархічному рівні до кількості осіб, зайнятих на тому ієрархічному рівні, де перебуває індивідум, що свідчить про реальність і досяжність планів реалізації кар'єри;
- довжина кар'єрної лінії – це кількість позицій на шляху від першої позиції, яку посідає працівник у організації, до вищої точки відповідно до його особистих цілей і реальних потенційних професійних можливостей; через об'єктивні причини ділова кар'єра працівника може бути або перспективною, довгою, або дуже короткою. До того ж слід мати на увазі, що одна й та ж кар'єрна лінія для різних співробітників може бути і привабливою, і нецікавою, що істотно позначається на ефективності їх подальшої трудової діяльності на підприємстві [5].

Таким чином, кар'єрне зростання – це передусім розвиток. Управління кар'єрним зростанням передбачає чітке усвідомлення мети та планування дій для її досягнення. Кар'єра є підсумком, результатом співпраці спеціаліста, що має певний потенціал і визначені цілі, і роботодавця, який готовий забезпечити можливості для реалізації цих цілей. Основою кар'єрного зростання працівника є його індивідуальний план, який кожний складає для себе самостійно і коригує залежно від ситуації. Перешкоди, що виникають на шляху успішного кар'єрного зростання, є внутрішніми й зовнішніми. Зовнішні перешкоди не залежать від дій працівника і є об'єктивними, а подолання внутрішніх перешкод сприяє формуванню й розвитку позитивних особистісних якостей – терпіння, самодисципліни, самоорганізації й самоконтролю. Чим більше перешкод людині вдалося подолати, тим впевненішою вона стає, тим більше вона пишається собою, тим більш амбітними стають її цілі.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є систематизація можливих шляхів подолання перешкод, що стоять на заваді кар'єрного зростання працівника за сучасних умов нестабільного середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

---

**Література:** 1. Кибанов О. Я. Основы управления персоналом: учебник. М.: Инфра-М, 2005. 638 с. 2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: ИТИ Технологии, 2005. 944 с. 3. Пряхников Н. С. Методы активизации личного и профессионального самоопределения: учеб. пособие. М.: Московский психолого-

социальный институт, 2003. 400 с. **4.** Иванцевич Д., Лобанов А. Человеческие ресурсы управления: основы управления персоналом. М.: Дело, 1993. 300 с. **5.** Савельева В. С., Еськов О. Л. Управління діловою кар'єрою: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2007. 176 с. **6.** Кузьмін О. Є., Процик І. С., Передало Х. С., Комарницька Б. Б. Управління персоналом: навч.-метод. посіб. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2011. 240 с.

## ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА МІГРАЦІЮ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

УДК 331.556.46 (477)

Новосельцева В. І.

Студент 3 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено основні фактори, що впливали на міграцію українців у 2009–2015 рр. Побудовано кореляційно-регресійну модель для аналізу впливу кількісних факторів на процес міграції населення України. Отриману модель перевірено на статистичну значущість; зроблено відповідні висновки.

**Ключові слова:** безробіття, аналіз, фактори, міграція, кореляційно-регресійний аналіз, рівень безробіття, рівень середньої заробітної плати, обсяг валового внутрішнього продукту.

**Аннотация.** Определены основные факторы, повлиявшие на миграцию украинцев в 2009–2015 гг. Построена корреляционно-регрессионная модель для анализа влияния количественных факторов на процесс миграции населения Украины. Полученная модель проверена на статистическую значимость; сделаны соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** безработица, анализ, факторы, миграция, корреляционно-регрессионный анализ, уровень безработицы, уровень средней заработной платы, объем валового внутреннего продукта.

**Annotation.** The main factors affecting the migration of Ukrainian in 2009–2015. Powered correlation-regression model to analyze the impact of quantitative factors in the migration process in Ukraine. The resulting model is tested for statistical significance, the correct conclusions.

**Keywords:** unemployment, analysis, factors, migration, correlation and regression analysis, unemployment, average wage, gross domestic product.

Міграція населення є основним інструментом макроекономічної політики держави за умов інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки. Саме процес міграції істотно впливає на взаємодію господарсько-економічних систем держав світу.

Метою написання статті є вивчення факторів, що найбільше впливають на міграцію населення України.

Вибір факторів для побудови економетричної моделі було здійснено на основі дослідницьких праць Корчевської Л., Петерсена В., Сомервіля У. та ін. Корчевська Л. розглядає серед факторів впливу на міжнародну трудову міграцію посилення глобальної нерівності в оплаті праці, зростання мобільності населення, скорочення витрат на робочу силу, зростання кількості населення й старіння трудового потенціалу, дефіцит кваліфікованої робочої сили, відмінності в економічному розвитку країн [1]. Петерсен В. розглядає міграційні процеси як добровільний і вимушений рух [2]. Сомервіль У. і Сапшин М. вбачають мотиви міграційних рухів не тільки в економічних факторах, а й в додаткових. Вони вважають, що люди виїжджають за кордон не лише в пошуках високооплачуваної

роботи, а й задля вдосконалення володіння іноземною мовою, отримання нових знань і набуття корисних навичок, тобто задля самореалізації [3].

Подальший розгляд є обмеженим лише тими факторами, які підлягають статистичному вимірюванню. Для аналізу впливу кількісних факторів на процес формування міграції українців виберемо такі три показники: рівень безробіття, рівень середньої заробітної плати й обсяг валового внутрішнього продукту. Для побудови економетричної моделі регресії й аналізу отриманих даних було використано пакет статистичного аналізу Statgraphics Centurion. Регресійну модель було розроблено для економічних показників за 2009–2015 р. Для побудови моделі було використано офіційні дані за місяцями, опубліковані в офіційному сайті Державної служби статистики України [4].

Застосування економетричних методів для визначення характеру й величини впливу певних факторів на міграційний процес полягає в побудові багатофакторної регресійної моделі. Розглянемо як результативну змінну  $Y$  кількість вибулих з країни за 2015 р., як фактори  $X_1$  – кількість безробітних, млн осіб;  $X_2$  – середню заробітну плату на місяць, дол. США;  $X_3$  – обсяг валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу, дол. США (табл. 1) [4].

Таблиця 1

## Вихідні дані для побудови економетричної моделі

| Період            | Кількість безробітних, млн осіб, $X_1$ | Середня заробітна плата за місяць, дол. США, $X_2$ | ВВП у розрахунку на одну особу, дол. США, $X_3$ | Кількість мігрантів, млн осіб, $Y$ |
|-------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------|
| 2009              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 1575,6                                 | 320,4                                              | 817,56                                          | 5162                               |
| Квітень – червень | 1399,9                                 | 338,22                                             | 1007,9                                          | 4766                               |
| Липень – вересень | 1353,6                                 | 331,59                                             | 1114,3                                          | 6450                               |
| Жовтень – грудень | 1424                                   | 268,4                                              | 781,03                                          | 6024                               |
| 2010              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 2094                                   | 225,32                                             | 532,01                                          | 4447                               |
| Квітень – червень | 2007,9                                 | 237,93                                             | 608,91                                          | 4649                               |
| Липень – вересень | 1925,5                                 | 233,17                                             | 678,91                                          | 5423                               |
| Жовтень – грудень | 1956,6                                 | 239,52                                             | 706,72                                          | 4951                               |
| 2011              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 1983,4                                 | 217,69                                             | 593,15                                          | 3093                               |
| Квітень – червень | 1868,2                                 | 229,2                                              | 706,21                                          | 3482                               |
| Липень – вересень | 1772,3                                 | 235,52                                             | 828,6                                           | 4304                               |
| Жовтень – грудень | 1784,2                                 | 239,82                                             | 839,87                                          | 3798                               |
| 2012              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 1921,9                                 | 300,76                                             | 708,93                                          | 3410                               |
| Квітень – червень | 1808,6                                 | 313,17                                             | 852,45                                          | 3201                               |
| Липень – вересень | 1716                                   | 322,84                                             | 1012,89                                         | 4117                               |
| Жовтень – грудень | 1731,7                                 | 330,7                                              | 995,19                                          | 3860                               |
| 2013              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 1842,5                                 | 352,63                                             | 804,31                                          | 2699                               |
| Квітень – червень | 1709                                   | 365,21                                             | 954                                             | 3451                               |
| Липень – вересень | 1629,2                                 | 372,59                                             | 1067,47                                         | 4347                               |
| Жовтень – грудень | 1656,6                                 | 379,35                                             | 1045,74                                         | 4020                               |
| 2014              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 1755,9                                 | 386,11                                             | 832,12                                          | 3287                               |
| Квітень – червень | 1642,9                                 | 398,87                                             | 969,93                                          | 4527                               |
| Липень – вересень | 1553,3                                 | 404,88                                             | 1084,52                                         | 8940                               |
| Жовтень – грудень | 1576,4                                 | 409,64                                             | 1110,84                                         | 5433                               |
| 2015              |                                        |                                                    |                                                 |                                    |
| Січень – березень | 1804,9                                 | 333,3                                              | 712,59                                          | 3696                               |
| Квітень – червень | 1729,5                                 | 286,02                                             | 713,38                                          | 4528                               |
| Липень – вересень | 1781                                   | 253,65                                             | 722,54                                          | 8481                               |
| Жовтень – грудень | 1847,1                                 | 220,43                                             | 624,57                                          | 4704                               |

Після проведених розрахунків отримуємо лінійну трифакторну модель; її рівняння має вигляд:

$$Y = 14619,0 - 4,5897 X_1 - 5,97347 X_2 - 0,206156 X_3. \quad (1)$$

P-значення третього фактора (обсяг валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу) перевищує 0,05 (0,9498), тому із ймовірністю 95 % можна говорити про те, що цей фактор не є статистично значущим. Усі фактори мають P-значення, менші від 0,05, а їх t-значення перевищують табличні значення критерію Стюдента. Відтак можна говорити про те, що ці зміни є статистично значущими для побудови та розрахунку регресійної моделі.

Розрахункове значення критерію Фішера становить 2,24, а табличне  $F_m(2; 24; 0,05) = 3,4$ , що вказує на те, що отримана модель не є статистично значущою. Значення коефіцієнта регресії  $b_1$  вказує, що за зростання рівня безробіття на 1 % рівень міграції зменшиться в середньому на 4,59 %. Коефіцієнт регресії  $b_2$  вказує на те, що за зростання середньої заробітної плати в країні на 1 тис. грн рівень міграції зменшиться в середньому на 5,97 %.

Значення коефіцієнтів регресії  $b_i$  подано в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів кореляції

| Фактор | $X_1$    | $X_2$     |
|--------|----------|-----------|
| $b_i$  | - 4,5897 | - 5,97347 |

Коефіцієнт кореляції  $r$  становить 0,46, що свідчить про наявність не дуже тісного зв'язку між факторами  $X_1$ ,  $X_2$  та результативним показником  $Y$ . Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 21,164$  вказує на те, що змінні, а саме середня місячна заробітна плата  $X_1$  та рівень безробіття населення  $X_2$ , впливають на кількість мігрантів на 21,2 %. Інші 78,8 % є зумовленими факторами, що не є врахованими в моделі.

Автокореляція вказує на можливість чи неможливість використання моделі для прогнозування. Для визначення її наявності використовують критерій Дарбіна-Уотсона. У побудованій моделі він дорівнює 1,56, а відтак можна зробити висновок, що модель не є придатною для прогнозування.

Таким чином, кореляційно-регресійний аналіз надає можливість встановити залежність між рівнем безробіття населення працездатного віку, розміром середньої місячної заробітної плати, обсягом валового внутрішнього продукту на одну особу й рівнем міграції населення України. Отримана модель надає можливість аналізувати процеси міграції населення України, визначити основні фактори впливу на формування цього процесу, а також дослідити коливання значень цього показника у разі зміни інших показників.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Корчевська Л. О. Інтеграція України до світового ринку праці через використання трудового потенціалу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01. Донецьк, 2006. 20 с. 2. Petersen W. A. General Typology of Migration. New York: Garden City, 290 p. 3. Somerville W., Sumption M. Immigration in the United Kingdom // Migration Policy Institute. 2009. № 3. Р. 80–89. 4. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Малярець Л. М., Железнякова Е. Ю., Місюра Є. Ю. Економіко-математичні методи і моделі: навч.-практ. посіб. Харків: ХНЕУ, 2011. 320 с.



## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

УДК 331.5-043.86 (477)

Носаль Ю. И.

Студент 3 курса  
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Определены основные тенденции развития рынка труда в Украине. Проанализированы особенности трудового потенциала в стране. Выявлены проблемы функционирования рынка труда в Украине, предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, рынок, рынок труда, работник, занятость населения, безработица, экономическое развитие, социальные стандарты.

**Анотація.** Визначено основні тенденції розвитку ринку праці в Україні. Проаналізовано особливості трудового потенціалу в країні. Виявлено проблеми функціонування ринку праці в Україні, запропоновано шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** праця, право на працю, ринок, ринок праці, працівник, зайнятість населення, безробіття, економічний розвиток, соціальні стандарти.

**Annotation.** The main trends of the labor market in Ukraine. The features of the labor resource potential in the country. The problems of functioning of the labor market in Ukraine, proposed solutions.

**Keywords:** labor, right to work, market, labor market, employee, employment, unemployment, economic development, social standards.

На современном этапе рынок труда в Украине имеет очень большое значение: здесь формируются отношения работников и работодателей, спрос и предложение рабочей силы, новые рабочие места.

Основоположниками теории научной организации труда и менеджмента, а также современной науки об организации труда и управления являются американские инженеры Тейлор Ф. У. и Гилбрет Ф. Б.

Целью написания статьи является анализ тенденций и проблем развития рынка труда Украины под влиянием современной экономико-социальной ситуации в стране, а также поиск путей решения проблем.

Словарь по экономике и финансам определяет экономически активное население как население страны, которое имеет или желает и потенциально может иметь самостоятельный источник средств для существования [1]. По методологии Международной организации труда, к этой категории относят людей в возрасте от 15 до 70 лет. Иными словами, экономически активное население – это те, кто работают, и те, кто хочет и может работать, то есть к экономически активному населению относят и занятых, и безработных.

По данным Государственной службы статистики Украины, экономически активное население в 2012 г. составляло 20 851,20 млн чел., в 2013 г. – 20 824,60 млн чел., а 2014 г. – 19 920,90 млн чел. (табл. 1); с каждым годом численность экономически активного населения уменьшается. Но поскольку общая численность населения Украины тоже уменьшается, для определения удельного веса экономически активного населения в общей численности населения Украины по годам необходимо произвести расчеты [2].

Таблица 1

**Динамика численности экономически активного населения в Украине**

| Годы | Численность населения, млн чел. | Экономически активное население, млн чел. | Удельный вес экономически активного населения, % |
|------|---------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 2012 | 45553                           | 20 851,20                                 | 45,7                                             |
| 2013 | 45426,2                         | 20 824,60                                 | 45,8                                             |
| 2014 | 42928,9                         | 19 920,90                                 | 46,4                                             |

Очевидно, что в связи с уменьшением общей численности населения экономически активное население в 2014 г. в процентном отношении возросло, а в количественном – уменьшилось и составляло 19 920,9 млн чел. В процентном выражении экономически активное население Украины составляло 46,4 %. В Америке, по подсчетам Бюро трудовой статистики, экономически активное население составляет приблизительно 52 %. В целом, если равняться на мирового лидера, в нашей стране уровень экономически активного населения достаточный. Но

показатель экономически активного населения характеризует лишь потенциальный, а не имеющийся максимум трудоспособных лиц, поскольку в его структуру входят и безработные.

Следует отметить, что определение лиц трудоспособного возраста по методологии Международной организации труда и по методологии службы занятости разнятся. По методологии Международной организации труда, границы трудоспособного возраста – 15–70 лет, а по методологии службы занятости – 16–59 лет.

К экономически активному населению также относят людей, имеющих статус безработных (табл. 2) [2].

Таблица 2

**Динамика численности безработных в Украине**

| Годы | Безработное население в возрасте 15–70 лет, млн чел. | Уровень безработицы, % |
|------|------------------------------------------------------|------------------------|
| 2012 | 1 589,80                                             | 7,6                    |
| 2013 | 1 510,40                                             | 7,3                    |
| 2014 | 1 847,60                                             | 9,3                    |

Уровень безработицы – это отношение численности официально зарегистрированных безработных к общей численности рабочей силы [2]. В 2014 г. численность безработных возросла по сравнению с предыдущим годом на 2 %. Если сравнивать Украину с другими странами, можно сказать, что уровень безработицы в нашей стране достаточно низкий: в Чехии – 6,8 %, Швеции – 7,3 %, в Великобритании – 7,7 %, в Грузии – 15,1 % [3].

В 2014 г. безработица в Украине достигла наиболее высоких показателей за последние 14 лет. Обычно в третьем квартале безработица существенно сокращается по сравнению с предыдущим кварталом, в том числе за счет привлечения трудовых ресурсов к сельскохозяйственным работам. Уровень безработицы даже превысил кризисные показатели 2008–2009 гг. К осени произошел резкий всплеск безработицы: во втором квартале 2014 г. показатель составлял 8,2 % [4].

Основной причиной скачка безработицы стал острый кризис в Донецкой и Луганской областях: они стали лидерами по приросту численности безработных в Украине. Однако, численность безработных возросла во всех регионах страны. Сравнение показателей безработицы за третий квартал 2014 г. и третий квартал 2013 г. свидетельствует, что за 2014 г. численность безработных в Украине выросла более чем на 300 тыс. чел. Рост безработицы – серьезный социально-экономический вызов для государства, поскольку является причиной сокращения базы для сбора налогов, повышения нагрузки на систему социального обеспечения и дестабилизации общественно-политической ситуации в стране (табл. 3) [4].

Из табл. 3 видно, что в группе людей в возрасте 15–24 года имеют работу лишь 29,5 %, что не составляет даже половины. Причины такой ситуации прежде всего в большой конкуренции, которую не выдерживают молодые люди этого возраста без опыта работы, а также то, что часто запросы молодежи не соответствуют существующим на сегодня предложениям на рынке труда.

Таблица 3

**Уровень занятости населения в возрастных группах**

| Уровень занятости населения в возрастных группах, % |       |       |       |       |       |       |       |
|-----------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Всего                                               | 15–24 | 25–29 | 30–34 | 35–39 | 40–49 | 50–59 | 60–70 |
| 56,6                                                | 29,5  | 71,6  | 74,9  | 77,9  | 78,4  | 59,4  | 15,5  |

В группе людей в возрасте 30–49 лет задействованы в рабочем процессе в среднем 78 %; именно в этом возрасте люди обычно находят стабильную работу. Похожая ситуация в группе людей в возрасте 50–59 лет, что свидетельствует о ценности опытных сотрудников на предприятиях. Категория 60–70 лет не должна превышать фактического показателя, поскольку люди этой возрастной категории уже на пенсии и своей занятостью «отбирают» рабочие места у молодых людей.

На основе анализа статистических данных Государственной службы статистики были выявлены проблемы развития рынка труда и предложены пути их решения (табл. 4) [1].

Таблица 4

**Проблемы, причины и пути устранения безработицы в Украине**

| Проблема                                                                                                | Причина возникновения                                                                                                        | Пути решения                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                                                                       | 2                                                                                                                            | 3                                                                                                                       |
| Численность реальных безработных превышает численность официально зарегистрированных. Как следствие, по | 1. Не все безработные регистрируются в службе занятости, некоторые люди трудоустроены неофициально. Многие не считают нужным | В Европе и США назначают пособие по безработице в размере 50–70 % от последнего дохода. Высокие выплаты по безработице, |

Окончание табл. 4

| 1                                                                                                                       | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| недостовірним даним аналітики не можуть приймати верні рішення                                                          | тратить время, чтобы стать на учет в службе занятости из-за минимального пособия.<br>2. Существует лимит финансирования выплат безработным, поэтому государство заинтересовано в низком уровне безработицы                                                                                                                                                                                                  | кроме поддержания жизни, дают еще одно преимущество: потерявшие работу активно регистрируются на бирже, что ускоряет процесс нахождения работы/                                                                                                                                                                                                              |
| Высокий уровень реальной безработицы в стране, и, как следствие, увеличение нагрузки на систему социального обеспечения | 1. Экономический кризис, закрытие предприятий, которые являются основой создания рабочих мест.<br>2. Низкая зарплата является причиной увольнения работников.<br>3. Миграция                                                                                                                                                                                                                                | Создание новых рабочих мест, развитие малого и среднего бизнеса, в том числе увеличение численности самозанятых, то есть индивидуальных предпринимателей. Для развития этих секторов экономики правительство должно создать соответствующие условия: обеспечить бизнес гарантиями, долгосрочными и недорогими кредитами, избавить от необоснованных проверок |
| Низкий уровень занятости молодежи                                                                                       | 1. Квалификация молодых специалистов не соответствует потребностям рынка труда.<br>2. Отсутствие или снижение у молодых специалистов профессиональных навыков.<br>3. Несоответствие требованиям работодателя.<br>4. Низкий уровень заработной платы молодых специалистов молодежи. Социальная защита молодежи. Пересмотр современной политики руководителей предприятий по отношению к молодым специалистам | Формирование нормативно-правовой и финансовой базы системы адаптации                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

Таким образом, научными результатами исследования являются систематизация проблем развития рынка труда Украины и определение возможных путей их решения на современном этапе развития экономики страны.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мишина С. В.

**Литература:** 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Уровень безработицы в странах мира. Аналитическая газета. URL: <http://www.anaga.ru/uroven-bezrobotitsy.html>. 3. Уровень безработицы в Украине. Инфографика // Censor.net. URL: [http://censor.net.ua/photo\\_news/317737/uroven-bezrobotitsy\\_v\\_ukraine\\_dostig\\_naibolshih\\_pokazateleyi](http://censor.net.ua/photo_news/317737/uroven-bezrobotitsy_v_ukraine_dostig_naibolshih_pokazateleyi).

## СООТНОШЕНИЕ РАЗМЕРОВ МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА В УКРАИНЕ

УДК 330.59 (47)

Овсянникова И. И.

Студент 3 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Исследованы проблемные вопросы соотношения размеров минимальной заработной платы и прожиточного минимума в Украине. Предложены пути повышения эффективности труда и повышения заинтересованности персонала в результатах своей деятельности.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, персонал, оплата труда, заработная плата, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, инструменты управления предприятием.

**Анотація.** Досліджено проблемні питання співвідношення розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні. Запропоновано дієві шляхи підвищення ефективності праці й підвищення зацікавленості персоналу в результатах своєї діяльності.

**Ключові слова:** підприємство, організація, персонал, оплата праці, заробітна плата, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, інструменти управління підприємством.

**Annotation.** Studied issues ratio of the minimum wage and living wage in Ukraine. An efficient ways to improve work efficiency and increase staff interest in the results of their activities.

**Keywords:** enterprise, organization, personnel, salaries, wages, minimum wages, cost of living, tools management.

В смешанной экономике с высокой долей частной собственности большое значение имеет рыночная составляющая заработной платы. Она обусловлена действием механизма конкуренции и определяется соотношением спроса и предложения на рабочую силу, конечными результатами деятельности предприятия и другими рыночными факторами. Кроме объективных рыночных факторов, в украинской экономике действуют и субъективные, главный из которых – существенные различия в развитии рыночных отношений в различных регионах страны и отраслях экономики.

Целью написания статьи является оценка общего размера заработка с точки зрения уровня жизни в нашей стране и разработка механизмов организации заработной платы.

Объектом исследования является соотношение оплаты труда и прожиточного минимума в Украине, предметом исследования являются инструменты воздействия на формирование оплаты труда и прожиточного минимума.

Инфляция в 2014–2015 гг. в совокупности составила 50 %. Произошла девальвация гривны почти в 4 раза, но при этом размеры основных государственных социальных стандартов и гарантий остаются замороженными на уровне 2013 г. [1]. На сегодня и прожиточный минимум для трудоспособных лиц, и минимальная заработная плата составляют 1450 грн в месяц. По данным Министерства социальной политики, фактический прожиточный минимум для трудоспособного человека составляет 1711 грн в месяц. При этом следует отметить, что цены на товары первой необходимости в украинских магазинах подскочили на 150–200 %, поэтому разрыв между официальным и фактическим прожиточным минимумом увеличился на 20 % [1]. В Министерстве социальной политики этого не отрицают, но рассчитывали потребительскую корзину на основании Постановления Кабинета Министров № 656 пятнадцатилетней давности.

С учетом потребительской корзины устанавливают и прожиточный минимум – границу бедности [1]. А уже прожиточный минимум непосредственно влияет и на минимальную заработную плату, и на пенсию, и на стипендию. Можно сделать вывод, что чем дешевле потребительская корзина, тем более скудные социальные стандарты, устанавливаемые государством. «Искусственно заниженная минимальная заработная плата не только не обеспечивает основных потребностей работника и его семьи, ее даже не хватает для физического выживания человека», – отмечают в Федерации профсоюзов Украины [1].

Законом определена минимальная заработная плата: с 1 мая 2016 г. она составляет 1450 грн. Но, несмотря на это, ставка рабочего первого разряда с 1 января 2016 г. составляет всего 1113 грн. Это свидетельствует о том,

что заработная плата рабочих исчисляется не от размеров минимальной установленной заработной платы, а от тарифной ставки, которая, вопреки Закону «Об оплате труда», значительно ниже и прожиточного минимума, и минимальной заработной платы [2].

Заработная плата должна устанавливаться с учетом потребительских бюджетов населения. В связи с этим нужно объединить бюджет прожиточного минимума, минимальный потребительский бюджет и бюджет высокого достатка с тарифной системой и уровнями заработной платы [3].

Желание сохранить регулиющую роль тарифных ставок влечет за собой установление их размеров с учетом нормативных потребительских бюджетов. Их дифференциация происходит в зависимости от тяжести и напряженности труда и с учетом уровня заработной платы работников. Тарифная оплата как гарантированная часть заработка не может быть ниже прожиточного минимума [4]. Очевидно, что оплата труда работников первого разряда тарифной сетки не может быть ниже минимального размера оплаты труда. Существуют две причины повышения минимального размера оплаты труда. Первая – уменьшение неравенства и повышение уровня жизни беднейших групп населения. Вторая – повышение зарплаты – прямой путь к стимулированию потребительских расходов и инфляции. Следует отметить, что рост минимальных гарантий подразумевает изменение тарифной сетки [4].

Формирование тарифной сетки должно проходить в соответствии с определенными принципами.

1. Минимальные потребительские бюджеты и уровень зарплаты влияют непосредственно на размер тарифной сетки, чтобы тарифная зарплата составляла основную часть в общей оплате; это позволит сохранить преобладание тарифных ставок.
2. Дифференцирование оплаты труда различных групп и категорий в зависимости от тяжести, напряженности и квалификации труда; это позволит устранить уравниловку в оплате труда.
3. Отказ от завышенных или заниженных разрывов в оплате труда работников; это позволит устранить однообразие в оплате труда различных групп и категорий работников [5].

Таким образом, правительство должно пересмотреть состав потребительской корзины с учетом насущных потребностей людей и пересчитать составляющие по нынешним ценам [7]. Очевидно, что результатом должно стать увеличение прожиточного минимума и минимальных зарплат. По состоянию на 2015 г., по словам министра социальной политики, прожиточный минимум должен быть не ниже 2 тыс. грн. Эксперты называли цифры, превышающие эту цифру в 3–4 раза: «Исходя из реальных норм потребления, украинский прожиточный минимум должен составлять приблизительно 7–8 тыс. грн», – считает эксперт Фонда общественной безопасности Юрий Гавриленко. Незамедлительными должны быть и шаги по пересмотру тарифных ставок: это важно не только для описания работы и требований к работнику в части его тарификации, но и для соотношения организации оплаты труда со всеми соответствующими требованиями.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Степанова Э. Р.

---

**Литература:** 1. Яким повинен бути прожитковий мінімум? // Ukr. media. URL: <https://ukr.media/ukrain/228240/>. 2. Буряк В. Український прожитковий мінімум: як його рахують? // Политические известия. URL: <http://izvestia.kiev.ua/blog/show/84010/>. 3. Федорова М. С. Совершенствование системы оплаты труда на предприятии. *Молодой ученый*. 2011. № 7. С. 119–121. 4. Лаптев В. И. Теоретичні аспекти оплати праці в контексті ефективного мотивування персоналу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка*. 2015. Вип. 1 (45). С. 140–144. 5. Гарват О. А. Дослідження світового досвіду регулювання оплати праці в системі стратегічного управління сучасними підприємствами. *Вісник ТУ Поділля. Економічні науки*. 2003. № 6. С. 197–200. 6. Степанова Е. Р. Гендерний аспект оплати праці на українських підприємствах. *Сталий розвиток економіки*. 2012. №1 (11). С. 95–98. 7. Назарова Г. В., Степанова Э. Р. Стимулирование трудовой деятельности как составной элемент концепции достойного труда. *Бизнес Информ*. 2013. № 6. С. 221–225.



## НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 33.021:336

Охман А. Ф.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто теоретичні засади аналізу фінансового стану підприємства. Запропоновано систему показників для аналізу фінансового стану підприємства з точки зору ефективності використання фінансових ресурсів. Висвітлено основні методи оцінювання фінансового стану підприємства. Обґрунтовано напрями вдосконалення аналізу платоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, аналіз, фінанси, фінансовий стан, аналіз фінансової стійкості, ліквідність підприємства.

**Аннотация.** Рассмотрены теоретические основы анализа финансового состояния предприятия. Предложена система показателей для анализа финансового состояния предприятия с точки зрения эффективности использования финансовых ресурсов. Освещены основные методы оценки финансового состояния предприятия. Обоснованы направления совершенствования анализа платежеспособности предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, анализ, финансы, финансовое состояние, анализ финансовой устойчивости, ликвидность предприятия.

**Annotation.** The theoretical foundations of financial analysis company. The system of indicators for the financial analysis of the enterprise in terms of efficient use of financial resources. The basic methods of evaluating financial condition. The ways to improve the analysis of solvency company.

**Keywords:** enterprise, analysis, finance, financial condition, analysis of financial stability, liquidity of the company.

За сучасних умов досить часто спостерігається низька якість фінансової роботи підприємств через те, що вони нехтують поглибленим і постійним аналізом, починають робити аналіз лише після виникнення проблем у діяльності.

Вагомий внесок у дослідження особливостей оцінювання фінансового стану підприємств зробили провідні науковці: Ковалевська А. В., Косова Т. Д., Майстро Р. Г., Ковальов В. В., Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. та ін.

Метою написання статті є вивчення методики аналізу фінансового стану підприємства, а також обґрунтування застосування системи показників фінансового стану підприємства в контексті підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

За останні роки в Україні відбулись і відбуваються глибокі економічні зміни, що є зумовленими процесами розбудови ринкової економіки. Попри всі труднощі та суперечності перехідного періоду зміцнюється та набуває цілісності й адекватності правова база фінансово-кредитних відносин у суспільстві щодо нових економічних реалій. Ці умови вимагають від суб'єктів підприємництва, фахівців, які працюють на підприємствах і забезпечують їх фінансову діяльність, глибокого опанування науки про фінанси підприємств і водночас підвищення компетентності щодо нормативних актів, які регулюють практику фінансових відносин. Саме це і створює підґрунтя для кваліфікованого оцінювання фінансового стану підприємства, фінансової ситуації в господарстві країни в цілому, прийняття ефективних управлінських рішень, без чого шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі значно зменшуються.

Фінансовий стан підприємства є дуже важливим критерієм його успішності, що вказує на вміння підприємства вдало управляти фінансовими операціями, вчасно проводити грошові розрахунки тощо. Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, які відображають кінцеві результати його діяльності, у яких, у свою чергу, є зацікавленими всі пов'язані з діяльністю підприємства особи [3].

Показники оцінювання фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі, хто є пов'язаним із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійним є підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а відтак прийняти рішення про економічну доцільність продовження своїх відносин із підприємством або встановлення таких відносин. Саме від підприємства залежить ступінь його економічної привабливості для всіх юридичних осіб, які завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, що є спроможними задовольнити економічний інтерес. Очевидно, що необхідно систематично,

детально і в динаміці аналізувати фінанси підприємства, оскільки від поліпшення фінансового стану підприємства залежить його економічна перспектива. Для проведення аналізу фінансового стану й фінансових результатів підприємства використовують різноманітні методи (табл. 1) [1].

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства надає можливості оцінити ефективність використання фінансових ресурсів на основі розрахунку показників рентабельності виробництва, реалізації продукції, основних засобів, власного капіталу, допомагає дослідити структуру фінансових результатів діяльності підприємства, визначити фактори, що вплинули на формування чистого прибутку (збитку) підприємства як результату ефективного або неефективного використання фінансових ресурсів.

Оцінювання майнового стану полягає в розрахунку показників, що характеризують виробничий потенціал підприємства: коефіцієнта зношення основних засобів, коефіцієнта оновлення основних засобів і коефіцієнта виходу основних засобів.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюють за даними балансу шляхом розрахунку коефіцієнта покриття, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності та чистого оборотного капіталу, що допомагає визначити спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання.

Показники ліквідності можна розглядати також у контексті ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Якщо, наприклад, коефіцієнт абсолютної ліквідності перевищує нормативне значення (0,2 і понад 0,2), можна говорити про надмірні залишки грошових коштів на рахунках і в касі підприємства, що свідчить про неефективне використання грошових коштів та їх еквівалентів. Грошові кошти не використовуються, хоч вони могли б обертатись і приносити додаткові доходи підприємству.

Таблиця 1

#### Методи проведення аналізу фінансового стану і фінансових результатів підприємства

| № з / п | Метод         | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Недоліки                                                                                         | Можливості застосування                                                                |
|---------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1       | Коефіцієнтний | Передбачає розрахунок певних коефіцієнтів, які показують, як впливають певні фактори на фінансовий стан підприємства                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Трудомісткість                                                                                   | Для підприємств, які мають час для обробки таких результатів                           |
| 2       | Комплексний   | Виявляє проблемні напрями в діяльності підприємства, а також допомагає знайти причини, що їх зумовлюють                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Трудомісткість і відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів                          | Для підприємств, які мають час для обробки таких результатів                           |
| 3       | Інтегральний  | Ґрунтується на розрахунку інтегрального показника, що відбувається із урахуванням узагальнюючих показників рівня платоспроможності, фінансової незалежності, якості активів тощо                                                                                                                                                                                                                             | Виникнення певної неузгодженості понять «ліквідність» і «платоспроможність»                      | Є застосовуваним, якщо фінансовий стан необхідно виміряти через один сукупний показник |
| 4       | Беззбитковий  | Ґрунтується на ролі операційного важеля в формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості управління його витратами й результатами задля досягнення необхідних показників беззбитковості виробництва. Критерієм оцінювання фінансового стану підприємства в такому разі є запас фінансової міцності, тобто вирізок від реалізації, що підприємство має після проходження порогу рентабельності | Не враховує критерії конкурентоспроможності, кредитоспроможності, ринкової та ділової активності | Є застосовуваним підприємствами задля досягнення показників беззбитковості             |

Якщо коефіцієнт швидкої ліквідності перевищує нормативне значення (понад 0,5) за значення показника абсолютної ліквідності в межах нормативного значення, це свідчить про наявність на підприємстві надмірних сум несплаченої дебіторської заборгованості, що також свідчить про неефективне використання фінансових ресурсів. Значне перевищення оборотних активів розмірів короткострокових зобов'язань також не є бажаним і свідчить про неефективне використання підприємством свого майна.

Таким чином, фінансовий стан підприємства є одним із критеріїв його успішності, що вказує на вміння підприємства розумно управляти фінансовими ресурсами. Він характеризується сукупністю показників (коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, фінансових результатів), що відображають кінцеві результати його діяльності. Стійкий фінансовий стан будь-якого підприємства напряму залежить від ефективності використання його фінансових ресурсів. Систематичний та якісний аналіз фінансового стану, проведений зовнішніми (внутрішніми) аудитором, надає можливості вчасно отримати інформацію про недоліки функціонування підприємства, а також запровадити необхідні заходи задля стабілізації або покращення фінансового стану підприємства. Проведення систематичного аналізу фінансового стану підприємства, залучення для пере-

вірки зовнішніх (внутрішніх) аудиторів, а також уміння вдало управляти фінансовими ресурсами підприємства сприятиме забезпеченню ефективного його функціонування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Ковалевська А. В., Асєєв С. І. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 3. С. 163–169. 2. Косова Т. Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ. 2013. 440 с. 3. Майстро Р. Г., Позднякова А. А. Важливість систематичного проведення аналізу фінансового стану підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2013. № 20 (993). С. 163–168. 4. Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004. 720 с. 5. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. *Advanced in Management and Marketing*. 2013. Т. 1. С. 1–4. 6. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 1996. 176 с.

## ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 338.481.32:33.012.61-022.51(477)

Павлюк О. В.

Студент 1 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено особливості стану малого підприємництва в Україні за сучасних умов господарювання. Виявлено проблеми державного регулювання й стимулювання розвитку підприємництва. Запропоновано шляхи вдосконалення державної підтримки розвитку малого підприємництва.

**Ключові слова:** підприємство, мале підприємство, мале підприємництво, державне регулювання, податкова політика.

**Аннотация.** Исследованы особенности состояния малого предпринимательства в Украине в современных условиях хозяйствования. Выявлены проблемы государственного регулирования и стимулирования развития предпринимательства. Предложены пути совершенствования государственной поддержки развития малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** предприятие, малое предприятие, малое предпринимательство, государственное регулирование, налоговая политика.

**Annotation.** The features of the state of small business in Ukraine under the current economic conditions. The problems of state regulation and stimulation of business development. Suggested ways to improve state support of small business.

**Keywords:** enterprise, small business, government regulation, tax policy.

Останнім часом в Україні сформувалося багато систем державної підтримки малого бізнесу, що є загально-

прийнятими в розвинених країнах. Однак несприятливі соціально-економічні умови й інші сучасні проблеми малого підприємництва виявили недоліки державної підтримки. За сучасних умов допомога держави малому підприємству може значно поліпшити економічну ситуацію як у регіонах, так і в країні в цілому.

Дослідженням особливостей розвитку малого підприємництва займаються Алексєєва К., Биковець В., Безчасний Л., Бордюк В., Гєєць В., Степаненко В., Чухно А. Проте питання вдосконалення механізму державної політики підтримки малого підприємництва за стрімко змінюваних економічних умов потребують подальшого деталізованого дослідження.

Метою написання статті є визначення особливостей державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні з урахуванням специфіки сучасної економічної ситуації та пріоритетних напрямів державної політики в сфері малого підприємництва.

Мобілізація й ефективне використання всієї сукупності ресурсів малого підприємництва в виробництві є одним із основних факторів досягнення позитивних результатів у економіці країни. Поліпшення умов ведення бізнесу сприяє підвищенню рівня зайнятості, інвестиційної привабливості, економічному зростанню в цілому [6].

Щоб визначитися з пріоритетами майбутньої державної політики щодо підтримки малого бізнесу, важливо усвідомити значущість малих підприємств для розвитку економіки України як взагалі, так і в окремих її галузях.

Державна підтримка малого підприємництва відіграє важливу роль в економічному зростанні та розвитку економіки, оскільки сприяє:

- зростанню рівня зайнятості населення;
- залученню інвестицій;
- згладжуванню соціальної нерівності;
- зростанню інноваційної активності суб'єктів малого підприємництва;
- формуванню конкурентного середовища й підвищенню рівня конкурентоспроможності малого бізнесу;
- реалізації інтелектуальних досягнень суб'єктів малого підприємництва [2].

Державні органи влади на сучасному етапі приділяють значну увагу сприянню розвитку малого бізнесу. Останнім часом було вдосконалено процедури реєстрації й отримання дозволів щодо прав власності на майно: спрощено процедури відкриття бізнесу, пом'якшено прямий адміністративний контроль за діяльністю суб'єктів господарювання, удосконалено процедури отримання адміністративних послуг, пом'якшено податковий тиск [1].

Тим не менш, багато реформ зі спрощення функціонування суб'єктів господарювання було проведено стосовно тих видів діяльності, що об'єднують вузьке коло підприємств, або ж результатами реформ було об'єднання функцій відповідних органів державної влади в сфері регуляторної політики. Тобто велика кількість попередніх реформ так і не дала зрозуміти, яких саме змін влада прагнула в економіці на сучасному етапі. Тому ці реформи не сприяли значному поживленню підприємницької активності й інвестиційної діяльності [5].

Аналіз чинних нормативно-правових актів у сфері малого підприємництва України надає можливості визначити їх найбільш суттєві недоліки, серед них:

- відсутність чітко сформульованих завдань;
- відсутність системності;
- декларативність;
- занадто широкий спектр запланованих заходів, що заважає зосередженню виділених коштів [4].

Для подальшого успішного функціонування малого підприємництва в Україні необхідними є:

- розробка стратегії залучення міжнародного банківського капіталу у малий бізнес України;
- стимулювання зовнішньоекономічної активності малого бізнесу;
- проведення якісної підготовки й перепідготовки працівників сфери малого бізнесу;
- розвиток правового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу;
- запровадження інноваційних досягнень;
- забезпечення якісної консультаційної й інформаційної підтримки;
- підвищення якості рекламної та видавничої діяльності в малому підприємстві [3].

За існуючої декларованої підтримки малого бізнесу з боку держави вплив останньої на процес його розвитку є недостатнім, потребують негайного вирішення питання вдосконалення державної політики в сфері малого бізнесу.

Напрямами вдосконалення державної політики підтримки та розвитку малого підприємництва мають

статті:

- стимулювання підприємницьких ініціатив задля збільшення кількості суб'єктів господарювання;
- формування сприятливих умов для відкриття бізнесу;
- підтримка співробітництва й консолідації суб'єктів малого підприємництва;
- підвищення якості ресурсів і технічного забезпечення малого підприємництва;
- активна протидія протиправним проявам у сфері приватної власності.

Таким чином, комплексне вирішення цих проблем сприятиме вільному розвитку малого бізнесу, пожвавленню інвестиційної діяльності й економічному зростанню України. Державне втручання в розвиток малого бізнесу шляхом проведення зваженої соціально-економічної, валютно-фінансової й інвестиційної політики задля активізації його діяльності, у свою чергу, сприятиме зростанню рівня зайнятості населення, що в тому числі згладжуватиме негативний вплив кризи на українську економіку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зайцева І. С.

**Література:** 1. Гобир І. Б., Мельник М. І. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні в кризових умовах. *Агросвіт*. 2015. № 10. С. 65–69. 2. Кристиняк М. Б. Оцінка ефективності функціонування малих промислових підприємств в Україні. *Наукові записки. Економічні науки*. 2015. № 2. С. 87–93. 3. Лозовський О. М., Шарчук С. І. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні. *Економічний форум*. 2015. № 1. С. 135–139. 4. Мельник Т. О. Аналіз стратегій розвитку малого підприємництва в Україні. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2015. Т. 21. № 1. С. 106–111. 5. Панасюк О. В. Фінансові механізми розвитку суб'єктів малого підприємництва України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. С. 768–772. 6. Сімків Л. Є. Фінансові механізми розвитку суб'єктів малого підприємництва України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 560–564.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.71:657.62

Пальчик Ю. М.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано фінансовий стан банківської системи України. Досліджено динаміку доходів і витрат банків України, надано рекомендації щодо підвищення їх прибутковості. Розглянуто перспективи розвитку банківського сектора України.

**Ключові слова:** банк, банківська система, доходи, витрати, фінансовий стан, прибутковість, банківський сектор.

**Аннотация.** Проанализировано финансовое состояние банковской системы Украины. Исследована динамика доходов и расходов банков Украины, даны рекомендации по повышению их доходности. Рассмотрены перспективы развития банковского сектора Украины.



**Ключевые слова:** банк, банковская система, доходы, расходы, финансовое состояние, прибыльность, банковский сектор.

**Annotation.** Analyzes the financial condition of the banking system of Ukraine. The dynamics of income and expenses of banks Ukraine, and recommendations to improve their profitability. The prospects of the banking sector in Ukraine.

**Keywords:** bank, banking, income, expenses, financial condition, profitability, banking.

В Україні станом на 01.09.2016 р. діяло сто банківських установ. Така їх кількість, незважаючи на стрімке зменшення, є занадто високою й спричиняє значну конкуренцію між банками. Конкурентоспроможність банків залежить від отриманих ними фінансових результатів. Завданням їх діяльності є підвищення прибутковості, створення дієвих механізмів контролю й нагляду за фінансовим станом, зокрема співвідношенням доходів і витрат, що виражається у вигляді прибутку чи збитків. Дослідження фінансового стану банків і пошук шляхів підвищення їх прибутковості є актуальним науково-практичним завданням.

Вивченням особливостей управління доходами та витратами банківських установ займаються Голуб К. В., Кравченко І. К. та ін. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, за сучасних стрімко змінюваних економічних умов існує необхідність подальших деталізованих досліджень фінансового стану банківської системи України.

Метою написання статті є дослідження сучасного та прогнозування майбутнього фінансового стану банківської системи України, а також пошук шляхів його покращення.

Сутність дослідження фінансового стану банку полягає в побудові системи взаємозв'язаних показників, що характеризують стан об'єкта дослідження. Розраховані коефіцієнти надають можливості зробити глибокі висновки про фінансовий стан банківської установи, оскільки абсолютні значення не надають можливості побачити повну картину [3].

Поняття доходності банку відображає позитивний сукупний результат його діяльності. За рахунок доходів покриваються всі операційні видатки, у тому числі адміністративно-управлінські, формується прибуток банку, розмір якого визначають рівень дивідендів акціонерів, збільшення власних коштів і розвиток пасивних і активних операцій [2]. Діяльність банківських установ України протягом 2013–2015 рр. була збитковою (табл. 1) [3].

Таблиця 1

**Доходи та витрати банківських установ України, 2013–2015 рр.**

| № з / п | Показники                           | Сума, млн грн |         |         | Приріст, 2014–2013 | Приріст, 2015–2014 |
|---------|-------------------------------------|---------------|---------|---------|--------------------|--------------------|
|         |                                     | 2013          | 2014    | 2015    |                    |                    |
| 1       | Доходи                              | 120 920       | 157 878 | 153 457 | 36 958             | -4 421             |
| 1.1     | Процентні доходи                    | 94 791        | 113 418 | 110 649 | 18 627             | -2 769             |
| 1.2     | Комісійні доходи                    | 18 107        | 19 969  | 21 288  | 1 862              | 1 319              |
| 1.3     | Результат від торговельних операцій | 2 098         | 13 513  | 10 680  | 11 415             | -2 833             |
| 1.4     | Інші операційні доходи              | 3 102         | 7 708   | 7 324   | 4 606              | -384               |
| 1.5     | Інші доходи                         | 927           | 1 082   | 1 932   | 155                | 850                |
| 1.6     | Повернення списаних активів         | 1 895         | 2 188   | 1 584   | 293                | -604               |
| 2       | Витрати                             | 119 188       | 168 512 | 205 685 | 49 324             | 37 173             |
| 2.1     | Процентні витрати                   | 59 174        | 71 997  | 71 809  | 12 823             | -188               |
| 2.2     | Комісійні витрати                   | 2 905         | 3 550   | 4 292   | 645                | 742                |
| 2.3     | Інші операційні витрати             | 8 436         | 8 443   | 9 028   | 7                  | 585                |
| 2.4     | Загальні адміністративні витрати    | 29 095        | 32 409  | 27 212  | 3 314              | -5 197             |
| 2.5     | Відрахування до резервів            | 18 270        | 53 643  | 92 995  | 35 373             | 39 352             |
| 2.6     | Податок на прибуток                 | 1 308         | -1 530  | 349     | -2 838             | 1 879              |
| 3       | Чистий прибуток / збиток            | 1 732         | -10 635 | -52 228 | -12 367            | -41 593            |

Як видно з табл. 1, за 2014 р. збиток банківського сектора становив 53 млрд грн (за 2013 р. прибуток склав 1,4 млрд грн). Від'ємний фінансовий результат діяльності банків було отримано банками першої групи, що кредитували масштабні проекти та понесли значні втрати від окупації АР Крим та ситуації на сході України. Співвідношення витрат банків до їх доходів за підсумками 2014 р. становило 125,2 % (порівняно зі 99,1 % у 2013 р.), рентабельність активів -4,07 % (0,12 % у 2013 р.), рентабельність капіталу -4,07 % (0,81 % у 2013 р.) [3; 4]. Загальні доходи

банків України зменшилися передусім через від'ємний показник процентних доходів. Витрати зросли передусім через зростання резервних фондів банку, що негативно відбилася на чистому прибутку / збитку банків.

На рис. 1 зображено абсолютне відхилення основних показників банківського сектора України в 2015 р. порівняно із попередніми роками [3]. Доходи банків України за 2014 р. порівняно з 2013 р. зросли на 30,6 % і становили 157,9 млрд грн, за 2015 р. становили 153,5 млрд грн. Витрати банків України за 2014 р. порівняно з 2013 р. зросли на 43,6 %, а збиток у системі банків станом на 2015 р. становив 66,6 млрд грн.



Рис. 1. Динаміка абсолютного відхилення фінансових показників банків України, 2013–2015 pp.

Прибуток у системі банків станом на кінець 2013 р. становив 1,7 млрд грн. Збиток у системі банків станом на кінець 2014 р. становив 10,6 млрд грн. За 2015 р. 68 банків отримали прибуток на загальну суму 1,1 млрд грн. За 2015 р. загальний обсяг збитку банків становив 6,1 млрд грн, що спричинило зростання сумарного збитку з початку поточного року до 52,2 млрд грн. При цьому 77 % збитку за вересень становили збитки, отримані двома банками. Фінансовий результат банків України станом на 01.08.2016 р. становив –5,3 млрд грн.

Показники доходів українських банків за перше півріччя 2016 р. порівняно із 2015 р. зменшилися на 13 %, що є зумовленим збитками від торговельних операцій і зменшенням інших операційних доходів. На відміну від доходів, витрати банків стали меншими на 25 %, що пов'язано зі зменшенням обсягів відрахувань до резервів, що скоротилися втричі [4; 5].

Зростання витрат протягом звітного періоду передусім було спричинено зростанням обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій через погіршення якості кредитного портфеля банків. Обсяги відрахувань на формування резервів порівняно із відповідним періодом попереднього року зросли у 3,7 рази та 01.01.2015 р. становили 103,3 млрд грн, або 39,3 % від усіх витрат банків (порівняно із 16,7 % у 2013 р.).

Рентабельність активів – це фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання всіх активів підприємства. Рентабельність капіталу є відсотковим відношенням чистого прибутку банку до його власного капіталу. Аналіз рентабельності капіталу українських банків за 2013–2015 pp. дає підстави говорити про негативний прогноз розвитку всієї сфери. Стрімке погіршення показника з 0,81 % до –51,34 % свідчить про різке зменшення прибутку банків у 2015 р. і про надзвичайно неефективну діяльність банків.

Очікується, що, починаючи з 2017 р., обсяг валового внутрішнього продукту країни зростатиме на 2 % щорічно, незважаючи на те, що економічний потенціал темпів зростання економіки України знизився за останні кілька років через хронічну нестачу інвестицій (рівень інвестицій в основний капітал відносно обсягу валового внутрішнього продукту країни знизився на 11 %), що значно обмежує майбутнє зростання внутрішнього виробництва. При цьому щороку інфляція в країні сповільнюватиметься: у 2017 р. – до 19,2 %, у 2018 р. – до 8,4 %.

Проте можливим є і песимістичний прогноз діяльності банків. Національний банк України очікує, що дефіцит поточного рахунка платіжного балансу складатиме 2,5 млрд дол. у 2016 р. порівняно із дефіцитом поточного рахунка в 2015 р. розміром 176 млн дол. США [4]. Також зростатиме курс долара США на фоні сезонних коливань у країні (літній відпочинок, опалювальний сезон), тому однозначно говорити про неминуче покращення в країні не має підстав.

Очевидно, що передусім інвестиції в банківську сферу й економіку в цілому зможуть вберегти від краху лідерів сфери. За зменшення кількості банків надзвичайно важливо забезпечити зміцнення їх стану та підвищення довіри вкладників.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Голуб К. В. Роль банківської системи в новій парадигмі інноваційно-інвестиційному розвитку національної економіки. *Чернігівський науковий часопис. Економіка і управління*. 2014. № 1 (5). С. 109–113. 2. Кравченко І. К. Банківська система та проблеми стратегічного розвитку. *Вісник НБУ*. 2012. № 1. С. 7–10. 3. Рейтинг життєздатності банків. Перше І півріччя 2015 р. // *Forbes. Україна*. URL: <http://forbes.net.ua/ua/business/1399592-rejting-zhittezdatnosti-bankiv>. 4. Інфляційний звіт і макроекономічний прогноз НБУ // Національний банк України. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19694422>.

---

## МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

УДК 339.138:005.95/.96

Панасенко О. М.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено поняття маркетингу персоналу як ринково орієнтованої складової сучасних соціально-трудових відносин. Запропоновано алгоритм вибору напрямів маркетингу персоналу.

**Ключові слова:** персонал, організація, праця, ринок, маркетинг, маркетинг персоналу, кадровий маркетинг, соціально-трудові відносини, ринок праці.

**Аннотация.** Исследовано понятие маркетинга персонала как рыночно ориентированной составляющей современных социально-трудовых отношений. Предложен алгоритм выбора направлений маркетинга персонала.

**Ключевые слова:** персонал, организация, работа, рынок, маркетинг, маркетинг персонала, кадровый маркетинг, социально-трудовые отношения, рынок труда.

**Annotation.** The concept of marketing personnel as part of market-oriented modern industrial relations. The algorithm for selecting areas of marketing staff.

**Keywords:** staff, organization, work, market, marketing, marketing personnel, social and labor relations, labor market.

Стрімкий розвиток науки й техніки, проведення радикальних різногалузевих, у тому числі економічних реформ, зумовили зміни на ринку праці. Дослідження ринку праці є надзвичайно важливим для встановлення точних і перспективних потреб організації в кількості та якості персоналу.

Дослідженням процесу управління персоналом і маркетингу персоналу займаються Ансофф І., Балабанова А., Гроув Е., Железнов О., Кібанов А., Климова О., Колпаков В., Крупко В., Назарова Г., Фірсова С., Сардак О. та ін. Маркетинг персоналу є відносно новим поняттям у світовій практиці управління персоналом і нині не існує загальноприйнятого визначення категорії «маркетинг персоналу».

Метою написання статті є дослідження сутності й складових маркетингу персоналу як інструменту регулювання ринку праці та розробка алгоритму вибору напрямів маркетингу персоналу.

Маркетинг – це система організації й управління діяльністю підприємства, фірми, що передбачає комплексне врахування становища на ринку збуту для прийняття рішень. Персоналом є особовий склад, колектив співробітників певної установи, підприємства тощо [1].

Крупко В. розглядає маркетинг персоналу як дослідження стану ринку праці й тенденцій його змін задля визначення цілеспрямованої політики формування персоналу підприємства [3]. Кібанов А. вважає, що маркетингом є вид управлінської діяльності, спрямованої на довготривале забезпечення організації людськими ресурсами [3]. Відтак маркетинг персоналу – це формування управлінської політики, що є спрямованою на забезпечення підприємства висококваліфікованим персоналом шляхом дослідження стану ринку праці.

Говорячи про маркетинг персоналу, слід розглянути концепцію маркетингу. В основі концепції маркетингу персоналу лежать принципи визначеності мети, рішучості дій і терпимості до результату [4].

Цілеспрямованість маркетингу персоналу є пов'язаною із загальною стратегічною метою підприємства і підпорядкованою її реалізації. Стратегічною метою маркетингу є забезпечення потреби в персоналі необхідної кількості й якості [5].

Маркетинг персоналу полягає в створенні продукту (формування трудового колективу), розподілі продукту за каналами товароруку – розподілі та перерозподілі трудового колективу, обміні між учасниками ринку (обміні послугами між сторонами трудових відносин).

Орієнтуючись на принципову методологію маркетингу як ринкову концепцію управління й збуту, доцільно виділити чотири блоки комплексних функцій: аналітичну, виробничу, збутову та функцію управління.

З точки зору маркетингу персоналу важливу роль відіграє функція управління маркетингом, що передбачає систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через функції менеджменту для досягнення маркетингових цілей підприємства.

До управління маркетингом належать планування маркетингової діяльності, організація маркетингової діяльності, аналіз маркетингових можливостей і контроль маркетингової діяльності.

Слід зазначити, що управління маркетингом і маркетинг персоналу мають схожу основу. Функціями забезпечення завдання є сегментація ринку праці, вибір цільових сегментів, позиціонування та репозиціонування підприємства (працедавця) на ринку праці, а також позиціонування персоналу. Інформаційною базою виконання цих функцій є дослідження маркетингового середовища, кон'юнктури ринку, конкурентоспроможності трудових ресурсів на певному сегменті ринку, персоналу підприємства, а також дослідження його іміджу [7].

У специфічному розумінні маркетинг персоналу є однією з функцій управління кадрами організації, що є спрямованою на визначення й реалізацію потреби в персоналі.

Маркетингові засоби поділяють на два основні види:

- маркетинг, що є орієнтованим на робочу силу (послуги праці) як продукт;
- маркетинг, що є орієнтованим на задоволення споживачів (роботодавців) із урахуванням їх диференціації [8].

Невід'ємною частиною успішного підприємства є реалізація маркетингу персоналу, що передбачає розробку й впровадження різних напрямів, а також їх узгодження. Вона має бути запровадженою через успішну систему управління персоналом [9]. При цьому найскладнішою задачею є їх обґрунтування й вибір напрямів маркетингу персоналу серед великої кількості альтернативних варіантів (рис. 1) [9].

Функціями маркетингу персоналу є:

- управління маркетингом персоналу (формування стратегії діяльності підприємства);
- сегментація ринку праці й вибір цільових сегментів (пошук необхідної частини ринку й визначення об'єктів, на які є спрямованим маркетинг персоналу);
- позиціонування підприємства на ринку праці (імідж, розташування підприємства);
- організація маркетингової діяльності (самореклама підприємства);
- контроль маркетингової діяльності.

За умов маркетингової орієнтації підприємств працівники мають демонструвати не просто ефективну поведінку, а так звану маркетингову організаційну поведінку, яку доцільно розглядати як поведінку працівників, залучених до внутрішніх бізнес-процесів, що передбачає спрямованість на досягнення цілей підприємства і власних цілей, лояльність до підприємства, узгодженість цінностей і цілей працівників і підприємства, потреб персоналу і системи мотивації підприємства, особистого трудового потенціалу працівників і потенціалу підприємства [9]. Основними напрямками формування трудового потенціалу як важливої складової маркетингової організаційної поведінки є забезпечення умов ефективного функціонування ринку праці, зростання оплати праці, створення умов для зростання виробництва й забезпечення інтересів роботодавців і працівників, а також підвищення якості робочої сили через здійснення інвестицій у освіту працівників [10].

Таким чином, для здійснення успішного маркетингу персоналу недостатньо лише участі підприємства: не менш важливим фактором є маркетингова організаційна поведінка працівника. Маркетинг персоналу як інструмент регулювання ринку праці стане дієвим тільки за комплексної взаємодії роботодавців і працівників, їх

спільного прагнення до виконання поставлених задач і досягнення мети підприємства. Перспективою подальших досліджень є особливості сегментації ринку праці, визначення й аналіз ключових сегментів і кількісно-якісних показників.

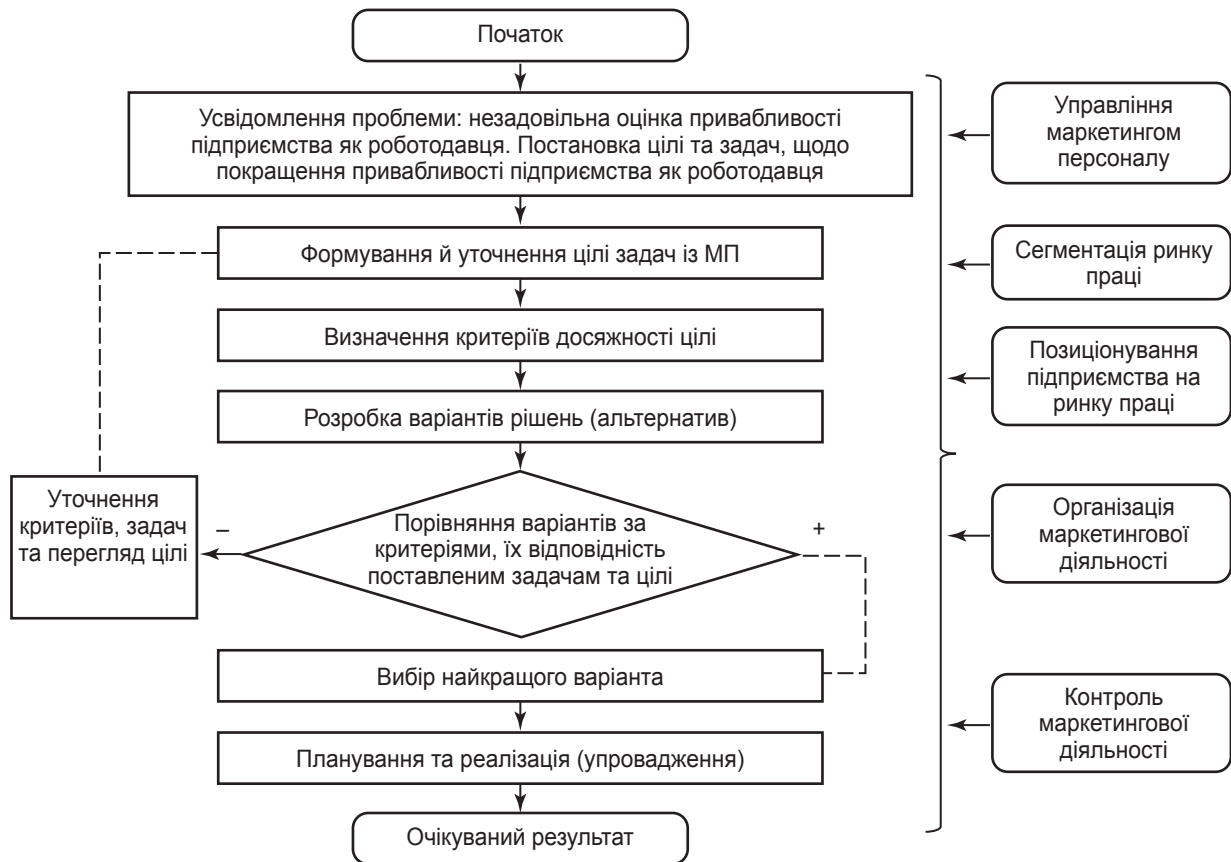


Рис. 1. Алгоритм обґрунтування та вибору напрямів маркетингу персоналу

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Касьмін Д. С.

**Література:** 1. Тлумачний словник української мови // E-slovyk. URL: <http://eslovyk.com>. 2. Крупко В. И. Исследование сущности и функций маркетинга персонала как подсистемы управления персоналом предприятия. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2005. № 2 (84). С. 135–138. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник/под ред. А. Я. Кибанова. М.: Инфра-М, 2010. 695 с. 4. Вундер Р. Маркетинг персонала (искусство создания благоприятных условий труда). *Проблемы теории и практики управления*. 2007. 280 с. 5. Томилов В. В., Семеркова Л. Н. Маркетинг рабочей силы. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. 410 с. 6. Гуржій Н. М. Управління маркетингом: концепції та проблеми. URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13812/1/4\\_16-22\\_Vis\\_720\\_Menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13812/1/4_16-22_Vis_720_Menegment.pdf). 7. Матвіїв М. Персонал в комплексі маркетингу на ринку праці. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 3 (28). С. 50–56. 8. Назарова Г. В., Лаптев В. І., Корсаков Д. О. Оцінка конкурентоспроможності системи управління персоналом підприємства: монографія. Харків: ХНЕУ, 2014. 187 с. 9. Сардак О. В. Теоретичні аспекти організаційної поведінки персоналу в умовах маркетингової орієнтації підприємств. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. № 3 (59). С. 212–218. 10. Писаревська Г. І. Вплив ринку праці на формування трудового потенціалу. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/pdf>.



## УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 123.456:789

Пивовар К. О.

Магістрант 2 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто й проаналізовано вітчизняний і світовий досвід управління економічними ризиками на підприємстві. Виокремлено недоліки існуючих підходів до управління економічними ризиками. Досліджено особливості управління економічними ризиками на стратегічному й оперативному рівнях. Запропоновано власну модель побудови системи ризик-менеджменту.

**Ключові слова:** підприємство, організація, ризик, управління, менеджмент, економічні ризики, ризик-менеджмент.

**Аннотация.** Рассмотрены и проанализированы отечественный и мировой опыт управления экономическими рисками на предприятии. Определены недостатки существующих подходов к управлению экономическими рисками. Исследованы особенности управления экономическими рисками на стратегическом оперативном уровнях. Предложена собственная модель построения системы риск-менеджмента.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, риск, управление, менеджмент, экономические риски, риск-менеджмент.

**Annotation.** Considered and analyzed the domestic and international experience managing economic risks in the workplace. Thesis there is determined deficiencies of existing approaches to managing economic risks. The features of management of economic risk at the strategic and operational levels. A building its own model of risk management.

**Keywords:** enterprise, organization, risk, management, economic risks, risk management.

Управління ризиками є надзвичайно важливим питанням для вітчизняних підприємств, більшість з яких зазнають значних збитків через нестабільність зовнішнього середовища, застосування застарілих технологій виробництва й техніки, власної капіталомісткості та фондомісткості, світової економічної кризи, що є основними джерелами виникнення економічних ризиків.

Аналіз діяльності вітчизняних підприємств дає підстави говорити, що в системі менеджменту домінують інтуїтивні методи ризик-менеджменту. Менеджери, як правило, не знайомі із сучасними комплексними методами управління ризиком, покладаються на інтуїтивні підходи, що призводить до неефективного управління через складність структури ризиків, які впливають на підприємство.

Дослідженням проблемних питань управління ризиками займаються Вітлінський В. В, Верченко П. І., Гранатуров В. М, Старостіна А. О., Кравченко В. А., Кузьмін О. Є., Ілляшенко С. М. та ін. Наукові праці здебільшого передають зміст попередніх досліджень. На практиці ці методи, як правило, не застосовують через складність процедури використання та великої кількості припущень у розроблених моделях.

Метою написання статті є аналіз рівня ефективності ризик-менеджменту на підприємствах.

У багатьох випадках застосування управління економічним ризиком відбувається не задля підвищення ефективності діяльності підприємства, а для створення псевдоіміджу менеджменту підприємства, який використовує найсучасніші підходи ризик-менеджменту та інших економічних теорій. Інші управлінці використовують ризик-менеджмент, сподіваючись швидко підвищити рівень власної конкурентоспроможності. Проте ризик-менеджмент не завжди дає стрімкі результати, бо існує певний лаг між формуванням системи ризик-менеджменту, досягненням професійного рівня його функціонування й отриманням реальних результатів від такого менеджменту. Відсутність професійних кваліфікованих фахівців з ризик-менеджменту на вітчизняних підприємствах також є важливою проблемою формування ефективної системи управління економічним ризиком.

Управління ризиком (ризик-менеджмент) найбільш досліджено на оперативному рівні. На стратегічному рівні, на жаль, відсутні такі дослідження та практичні підходи, а також механізми поєднання стратегічних та оперативних рівнів управління ризиками. Виходячи з цього, процес управління доцільно чітко розділити на два рівні: стратегічне управління економічним ризиком та оперативне управління ризиком. У країнах із розвинутою ринковою економікою часто використовують саме такий підхід. На рис. 1 наведено елементи менеджменту, що найбільше впливають на побудову ризик-менеджменту як на стратегічному, так і на оперативному рівнях [3].

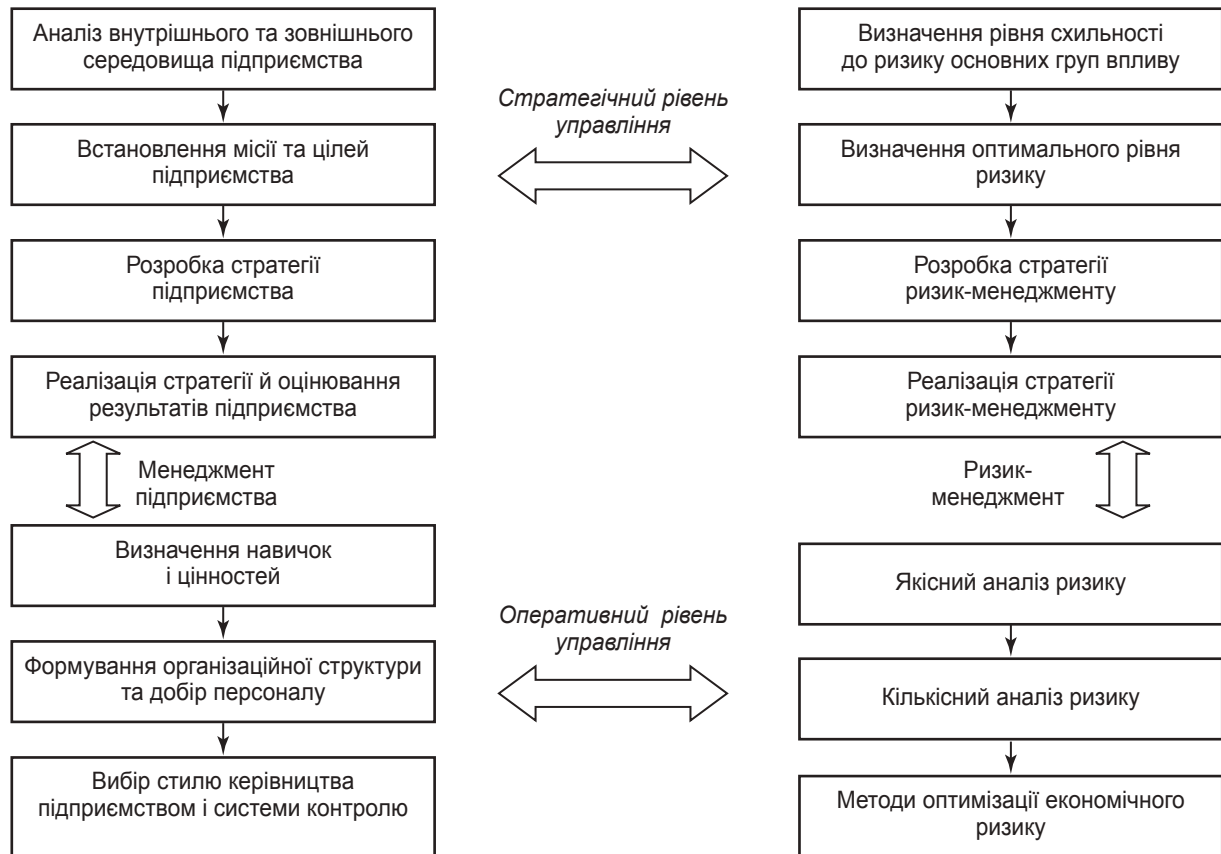


Рис. 1. Модель побудови стратегічного й оперативного рівнів управління ризиками

Першим етапом на стратегічному рівні є визначення схильності до ризику основних груп впливу. Оскільки підприємство функціонує для задоволення потреб багатьох груп впливу, інтереси яких є різними, побудова будь-якого елемента системи менеджменту підприємства визначатиметься насамперед цілями, інтересами, потребами, а також рівнем схильності до ризику зацікавлених груп. Якщо власники підприємства є схильними до ризику, то зрозуміло, що вони засновуватимуть підприємство задля досягнення місії та цілей із високим рівнем ризику. Відповідно підприємству потрібно формувати стратегію із високим рівнем ризику порівняно з основними конкурентами.

Партнери, постачальники та кредитори є важливою групою впливу. Стратегія із високим рівнем ризику вимагатиме від постачальників також збільшувати власний ризик, оскільки вони є частиною виробничого ланцюжка, і якщо на одній із ланок існує високий рівень ризику, то, як правило, на інших ланках виробничо-господарського ланцюжка ризик так само зростатиме. Дистриб'ютори та підприємства, які займаються сервісним обслуговуванням продукції підприємства, мають бути готовими до зростання рівня ризику, особливо якщо продавець має вагомий вплив на дистриб'юторів: схильний надавати товарні кредити, установлює ліміт на ціну продажу, надає право користуватися торговельною маркою тощо. Не менш важливим є аналіз допустимого ризику кредиторів, оскільки саме від них залежить забезпеченість підприємства позичковим капіталом. За настання кризи менеджери, розробляючи програми порятунку підприємства, часто забувають, що інші групи впливу також є зацікавленими в діяльності підприємства. Тому доцільно отримати їх підтримку, завдяки чому ймовірність виходу з кризи підприємства зростатиме.

Цілі підприємства обґрунтовують на основі визначення рівня схильності до ризику різних груп впливу. Науковці зазначають, що чим вищим є рівень ризику, тим вищою є ймовірність отримання більшого прибутку або більшого збитку залежно від діяльності підприємства й тенденцій зовнішнього середовища. Мінімізація рівня ризику є невигідною для підприємства, оскільки виникає ризик невикористаних можливостей, який теж за певних обставин може перерости у ризик банкрутства підприємства. Зважаючи на це, підприємство задля уникнення збитків та отримання максимальних результатів від власної діяльності має оптимізовувати ризик.

Наступним етапом на стратегічному рівні є розробка стратегії ризик-менеджменту підприємства, що містить комплекс заходів для досягнення оптимального рівня ризику, зафіксованого в задачах діяльності підприємства. На цьому етапі слід визначити, які заходи підприємство має запровадити для того, щоб підвищити рівень економічного ризику чи, навпаки, його знизити. При цьому слід відмежовувати стратегію й операційну

ефективність від управління ризиком на операційному рівні. Науковці вважають, що така межа полягає в тому, що будь-яка стратегія формується за основними стратегічними видами діяльності [4]. У разі застосування ризик-менеджменту підприємство має ризикувати там, де ніхто не ризикує.

Стратегія ризик-менеджменту є елементом загальнокорпоративної стратегії підприємства, і тому основні її елементи є визначуваними заходами загальної стратегії (рис. 1). Стратегія ризик-менеджменту передбачає, що підприємство використовуватиме комплексний підхід до управління ризиками на рівні всього підприємства, тобто визначення чітких верхніх і нижніх лімітів рівня ризику та формування відповідного контролю за дотриманням цих лімітів менеджерами підприємства. Зважаючи на це, стратегія ризик-менеджменту має бути надзвичайно гнучкою, оскільки внутрішня й зовнішня динамічність породжує все нові ризики, постійно змушує вдосконалювати сформовану стратегію.

Етап реалізації стратегії ризик-менеджменту полягає у формуванні плану дій із точним визначенням термінів реалізації поставлених завдань, визначенням бюджету реалізації заходів ризик-менеджменту та відповідальних осіб за запровадження кожного заходу. Успішність реалізації стратегії ризик-менеджменту залежить від працівників підприємства, вона є найбільш динамічною порівняно з іншими стратегіями підприємства, а тому потребує частих змін. У процесі реалізації стратегії часто виникає опір змін. Оскільки вдосконалення стратегії відбувається внаслідок змін зовнішнього середовища, то такий опір може наростати й стати основним джерелом виникнення ризиків банкрутства підприємства.

Функціонування системи ризик-менеджменту на оперативному рівні залежить передусім від якості навичок, цінностей і культури, вибраної організації структури управління, стилю керівництва й системи контролю підприємством. Нині не існує єдиного підходу до ризик-менеджменту в межах всього підприємства, оскільки дуже багато залежить від його культурного середовища та співробітників, які займаються інноваціями в цій сфері [2].

Таким чином, запропоновано модель побудови й поділу управління на стратегічне й оперативне управління економічними ризиками. На основі аналізу теоретичних праць і практичних рекомендацій сформовано основні елементи двох рівнів ризик-менеджменту, а також виявлено зв'язки між ними. Перспективою подальших досліджень є вдосконалення методичних підходів до управління економічними ризиками на підприємстві.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Перепелюкова О. В.*

---

**Література:** 1. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. Київ: ХНЕУ, 2013. 292 с. 2. Гранатуров В. М., Шевчук О. Б. Ризик підприємницької діяльності. Проблеми аналізу. Київ: Зв'язок, 2000. 150 с. 3. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. М.: Инфра-М, 1998. 223 с. 4. Устенко О. Л. Теория экономического риска. Киев, 1997. 164 с. 5. Хохлов Н. В. Управление риском: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2001. 239 с.

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ ДП «ДГ «ЕЛІТНЕ» ІР НААН»)

УДК 005.336.1:631.11

Підан І. С.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність поняття «ефективність», проаналізовано визначення поняття різними авторами. Запропоновано заходи для підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського державного підприємства «ДГ «Елітне». Подано матрицю розподілу функціональних обов'язків, розраховано ефективність запропонованого заходу.

**Ключові слова:** підприємство, сільське господарство, сільськогосподарське підприємство, функціональні обов'язки, ефективність, витрати.

**Аннотация.** Исследована сущность понятия «эффективность», проанализированы определения понятия разными авторами. Предложены меры по повышению эффективности деятельности сельскохозяйственного государственного предприятия «ОХ «Элитное». Приведена матрица распределения функциональных обязанностей, рассчитана эффективность предложенного мероприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, сельское хозяйство, сельскохозяйственное предприятие, функциональные обязанности, эффективность, затраты.

**Annotation.** The essence of the concept of «efficiency», analyzes the definition of different authors. The measures to improve the efficiency of agricultural state enterprise «DG» Elite». Posted matrix distribution of functional duties calculated effectiveness of the proposed measure.

**Keywords:** enterprise, agriculture, agricultural enterprise, functional responsibilities, efficiency, costs.

Сільськогосподарське підприємство є відкритою системою, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, відтак оцінювання ефективності діяльності підприємства має здійснюватися із урахуванням зовнішньої й внутрішньої ефективності управління.

Ефективність діяльності підприємства в зовнішньому середовищі характеризується співробітництвом із поставальниками, споживачами, що приносить максимальний результат, та протистоянням із конкурентами, що підтверджує високу якість продукції. У внутрішньому середовищі ефективність діяльності підприємства характеризується високим рівнем продуктивності праці, високою якістю продукції, застосуванням новітнього обладнання й технології тощо.

Кожне сільськогосподарське підприємство прагне підвищити ефективність функціонування, адже завдяки цьому воно розвиватиметься, виходитиме на новий рівень діяльності, що є позитивним для держави та населення.

Дослідженням проблеми підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств займаються Андрийчук В., Дієсперов В., Збарський В. та ін.

Метою написання статті є теоретичне обґрунтування поняття «ефективність» й визначення шляхів підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського державного підприємства «ДГ «Елітне» ІР НААН».

Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Поняття «ефективність» (від лат. *efectus*) буквально означає результативність, дієвість, продуктивність. Але різні вчені дотримуються різних точок зору щодо визначення цієї категорії, беручи до уваги різні фактори (табл. 1) [[4–8].

Відтак ефективність є показником, що характеризує діяльність підприємства і визначає, чи має воно можливість функціонувати надалі. Важливим є виділення за різними ознаками відповідних видів ефективності, кожний із яких має певне значення для системи функціонування підприємства. Узагальнення підходів до ефективності функціонування підприємства (класифікацію видів ефективності) подано в табл. 2 [9].

Визначені види ефективності підприємства характеризують ефективність функціонування підприємства з різних сторін, за різними ознаками. Кожний із видів ефективності надає окрему характеристику ефективності

функціонування підприємства. Слід звертати увагу на всі види ефективності, оскільки саме в комплексі вони можуть істотно підвищити кінцеву ефективність підприємства.

Таблиця 1

## Визначення поняття «ефективність» різними авторами

| Автор               | Фактор                                                                | Визначення                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лямець В. І. [4]    | Відношення ефекту до витрат або ресурсів                              | Ефективність є не просто властивістю операції (процесу функціонування системи), що відбивається в її здатності давати певний ефект, а дієвість такої здатності, тобто результативність, що є співвіднесеною з ресурсними витратами |
| Сурмін Ю. П. [5]    | Досягнення визначених системою цілей                                  | Ефективність є показником успішності функціонування системи для досягнення визначених системою цілей                                                                                                                               |
| Федулова Л. І. [6]  | Оптимальне співвідношення задоволення потреб певних груп              | Економічна ефективність – це такий стан справ, за якого неможливо здійснити жодної зміни, який найбільш повно задовольняє бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої                                         |
| Орлов П. А. [7]     | Співвідношення результату й витрат або витрат і результату діяльності | Ефективність – це співвідношення результату або ефекту від будь-якої діяльності і витрат, що є пов'язаними з її виконанням                                                                                                         |
| Гонтарева І. В. [8] | Співвідношення ефекту й умов його появи                               | Ефективність вказує на складний взаємозв'язок між результатом (ефектом) й умовами, що є базисом для появи та використання цього результату                                                                                         |

Таблиця 2

## Класифікація видів ефективності діяльності підприємства

| Класифікаційна ознака                                  | Види ефективності                                                                                        |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Залежно від виду результатів                           | Проміжна, кінцева, змішана                                                                               |
| Залежно від виду витрачених ресурсів                   | Використання трудових ресурсів, основних виробничих фондів, основних засобів, матеріальних ресурсів тощо |
| Залежно від сфери застосування                         | Економічна, соціальна, організаційна, технологічна, правова, психологічна, політична, етична, екологічна |
| Залежно від взаємодії системи із зовнішнім середовищем | Внутрішня, зовнішня                                                                                      |
| З точки зору плину часу                                | Статична, динамічна                                                                                      |
| Залежно від виду витрачених ресурсів або витрат        | Ресурсна, витратна                                                                                       |

Для підвищення ефективності діяльності підприємства важливо вибрати один напрям із трьох:

- управління витратами та ресурсами;
- розвиток і вдосконалення виробництва й іншої діяльності;
- удосконалення системи управління підприємством і всіма видами його діяльності.

За приклад візьмемо державне підприємство «Дослідне господарство «Елітне»», що є підпорядкованим Інституту рослинництва ім. В. Я. Юр'єва Національної академії аграрних наук України. Основними напрямками діяльності ДП «ДГ «Елітне» ІР НААН» є:

- сприяння ІР НААН, а також іншим установам у проведенні наукових дослідів, виробничих перевірок і запровадженні науково-технічних розробок;
- співробітництво на взаємовигідній основі з науковими установами, а також іншими господарюючими суб'єктами для обміну досвідом;
- виробництво оригінального, елітного та репродукційного насіння сільськогосподарських культур;
- власне господарювання як приклад застосування результатів організаційних і наукових здобутків.

Для ДП «ДГ «Елітне» ІР НААН» було вибрано як напрям підвищення ефективності удосконалення виробництва, а саме придбання більш ефективного трактора «ХТЗ-240К», який допоможе підвищити якість вирощування продукції, зекономити паливо й час. За класифікаційною ознакою видом ефективності є використання основних засобів.

Уся сучасна продукція ХТЗ є сертифікованою й повністю відповідає високим стандартам якості, що існують у Європейському Союзі. Нині завод випускає машини, що є призначеними для виконання найрізноманітніших



робіт у багатьох галузях промисловості, сільського та комунального господарства, будівельної сфери. Практично всі трактори й важка техніка спеціального призначення є багатофункціональними і надають високих можливостей застосування. Можливість замовити кожен модель у декількох варіантах збірки дозволяє покупцям купувати техніку, що оптимально відповідає умовам майбутньої експлуатації.

У табл. 3 подано технічні характеристики тракторів ХТЗ-240К і Т-150К [10].

Таблиця 3

**Технічні характеристики тракторів ХТЗ-240К і Т-150К**

| Показник                                                  | Технічні характеристики                                                          |                                                        |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|                                                           | ХТЗ-240К                                                                         | Т-150К                                                 |
| Двигун                                                    | Д-260 / ЯМЗ-238                                                                  | СМД-62                                                 |
| Потужність номінальна кВт, к. с.                          | 154,4 (210) / 176,5 (240)                                                        | 116,1 (158)                                            |
| Муфта зчеплення                                           | Суша однодискова                                                                 | Гідропідтискувальна                                    |
| Коробка передач                                           | Механічна, перемикається без розриву потоку потужності в межах кожного діапазону | Механічна, перемикається без розриву потоку потужності |
| Питома витрата палива за номінальної потужності, л / га   | 16                                                                               | 20                                                     |
| Кількість діапазонів / передач переднього / заднього ходу | 4 / 16 – 2 / 8                                                                   | 3 / 12 – 1 / 4                                         |
| Вал відбору потужності, частота обертання, об. / хв       | Задній незалежний двовидісний, 540 і 1000                                        | Задній незалежний, 540 і 1000                          |
| Тягове зусилля, кН (кґс)                                  | 40–60 (4000–6000)                                                                | 30–50 (3000–5000)                                      |
| Шини (передні / задні колеса)                             | 23,1R26                                                                          | 21,3K24Мод ФД-14А                                      |
| Навісний пристрій, кґс                                    | Заднє дво- і триточкове, вантажопідйомність – 5000                               | Заднє дво- і триточкове, вантажопідйомність – 4000     |
| База, мм                                                  | 2860                                                                             | 2860                                                   |
| Коля, мм                                                  | 1 860                                                                            | 1680 и 1860 за перестановки коліс                      |
| Габарити, мм                                              | 6400 / 2460 / 3460                                                               | 6130 / 2400 / 3165                                     |
| Дорожній просвіт, мм                                      | 450                                                                              | 400                                                    |
| Маса експлуатаційна, кґ                                   | 8370                                                                             | 8247                                                   |
| Діапазон швидкостей переднього / заднього ходу, км / год  | 3,61–39,97 / 5,46–28,78                                                          | 8,36 (30,07) / 2,54 (9,02)                             |
| Мінімальний радіус повороту, м                            | 6,7                                                                              | 6,7                                                    |

Склад учасників проекту, розподіл функцій та обов'язків залежать від виду, масштабу та складності проекту (табл. 4) [6].

Таблиця 4

**Склад учасників бізнес-плану**

| Учасники                     | Скорочене найменування |
|------------------------------|------------------------|
| Керівник проекту             | КП                     |
| Головний інженер             | ГІ                     |
| Економіст                    | Е                      |
| Юрист                        | Ю                      |
| Начальник тракторної бригади | НТБ                    |

Тепер слід розподілити функції та обов'язки між учасниками бізнес-плану (табл. 5) [6].

Далі слід оцінити економічну ефективність реалізації проекту. Оцінювання засвідчило, що запропонований захід є ефективним, оскільки має невеликий період окупності (3,8 років) та індекс доходності, що становить 1,16, а відтак підприємство зможе значно підвищити ефективність своєї діяльності.

Таким чином, ефективність є співвідношенням ефекту й витрат на його здійснення. Для підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства доцільним є підвищення ефекту порівняно із витратами. Нами запропоновано оновлення технічного забезпечення підприємства шляхом придбання нового трактора ХТЗ-240К. Загальна сума витрат у плановому році від придбання нового трактора ХТЗ-240К становить 277245 грн, запланований дохід – 1248000 грн. Прибуток від придбання нового трактора ХТЗ-240К становить 970755 грн, а відтак запропонований захід сприяє підвищенню ефективності діяльності ДП «ДГ «Елітне» ІР НААН».

Таблиця 5

## Матриця розподілу функцій і обов'язків між учасниками бізнес-плану

| № з / п | Етапи реалізації проекту                         | КП | ГІ | Е | Ю | НТБ |
|---------|--------------------------------------------------|----|----|---|---|-----|
| 1       | розробка концепції проекту                       |    |    |   |   |     |
| 1.1     | визначення потреб у техніці                      | +  |    |   |   |     |
| 1.2     | формування цілей                                 |    |    |   |   |     |
| 1.2.1   | вибір техніки                                    | +  | +  |   |   | +   |
| 1.2.2   | вибір постачальника техніки                      | +  |    |   |   |     |
| 1.2.3   | придбання нової техніки                          | +  |    | Х |   |     |
| 1.3     | реалізація ідеї                                  | Х  |    | + |   | +   |
| 1.4     | аналіз альтернативних ідей                       |    | Х  | + |   | Х   |
| 1.5     | вибір альтернативного варіанта                   | +  |    |   |   |     |
| 2.      | планування проекту придбання нової техніки       |    |    |   |   |     |
| 2.1     | обґрунтування економічних показників             |    |    |   |   |     |
| 2.1.1   | період окупності                                 |    |    | + |   |     |
| 2.1.2   | індекс доходності                                |    |    | + |   |     |
| 2.1.3   | витрати                                          |    |    | + |   |     |
| 2.2     | розробка бізнес-плану:                           |    |    |   |   |     |
| 2.2.1   | маркетингового                                   |    |    | + |   |     |
| 2.2.2   | фінансового                                      |    |    | + |   |     |
| 2.2.3   | організаційного                                  | +  |    |   |   |     |
| 2.2.4   | виробничого                                      |    | +  | + |   |     |
| 2.3     | подання бізнес-плану керівнику проекту           |    | +  |   |   |     |
| 2.4     | прийняття рішення про виконання проекту          | +  |    |   |   |     |
| 3       | реалізація проекту придбання нової техніки:      |    |    |   |   |     |
| 3.1     | укладення договору з постачальником техніки      | +  |    |   | + |     |
| 3.2     | закупка й транспортування техніки                |    | +  |   |   |     |
| 3.3     | запуск до експлуатації                           | Х  | +  |   |   |     |
| 3.4     | зіставлення проектних показників із фактичними   |    |    | + |   |     |
| 4       | закінчення проекту:                              |    |    |   |   |     |
| 4.1     | підготовка кадрів                                |    | +  |   |   |     |
| 4.2     | документування результатів щодо запуску трактора |    | +  |   |   |     |
| 4.3     | розформування проектного колективу               | +  |    |   |   |     |

Науковий керівник – старший викладач Котельникова Ю. М.

**Література:** 1. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз. Київ: КНЕУ, 2006. 292 с. 2. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва сільськогосподарського підприємства: монографія. Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. 340 с. 3. Збарський В. К., Мацибора В. І., Чалий А. А. Економіка сільського господарства: навч. посіб. Київ: Каравела, 2009. 264 с. 4. Лямець В. І., Тевяшев А. Д. Системний аналіз. Вводний курс: учеб. пособие. Харьков: ХНУРЕ, 1998. 252 с. 5. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие. Киев: МАУП, 2003. 368 с. 6. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: підручник. Київ: Либідь, 2003. 448 с. 7. Орлов П. А. Экономика предприятия: учеб. пособие. Харьков: ХГЭУ, 2000. 401 с. 8. Гон-тарева І. В. Визначення факторів ефективності системи підприємства. *Наука і студія*. 2009. № 8 (20). С. 5–11. 9. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник. Київ: КНЕУ, 2001. 457 с. 10. Харківський тракторний завод // Офіційний сайт Харківського тракторного заводу. URL: <http://xtz.ua/>.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

УДК 005.591.452:33.012.61-022.51-022.55(477)

Підкопай М. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено вплив факторів, що гальмують розвиток малого та середнього підприємництва в Україні, визначено шляхи й умови його розвитку в процесі інтеграції. Розглянуто основні законодавчі акти, що сприятимуть розвитку малого та середнього підприємництва. Обґрунтовано важливість розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

**Ключові слова:** підприємство, підприємництво, розвиток, корупція, дерегуляція, фінансування, євроінтеграція, мале та середнє підприємництво.

**Аннотация.** Исследовано влияние факторов, тормозящих развитие малого и среднего предпринимательства в Украине, определены пути и условия его развития в процессе интеграции. Рассмотрены основные законодательные акты, способствующие развитию малого и среднего предпринимательства. Обоснована важность развития малого и среднего предпринимательства в Украине.

**Ключевые слова:** предприятие, предпринимательство, развитие, коррупция, дерегуляция, финансирование, евроинтеграция, малое и среднее предпринимательство.

**Annotation.** The influence of the factors hindering the development of small and medium business in Ukraine, the ways and conditions for its development in the integration process. The basic legislation to promote the development of small and medium enterprises. Proved the importance of small and medium business in Ukraine.

**Keywords:** enterprise, business, development, corruption, deregulation, finance, european integration, small and medium business.

За сучасних умов розвиток малого та середнього підприємництва є одним із найважливіших факторів вирішення соціально-економічних проблем країни. Особливо актуальним для України є досвід країн Європейського Союзу, де малий бізнес є основою соціально-економічного розвитку й становить приблизно 90 % від загальної кількості підприємств, що забезпечують 60–70 % обсягу валового національного продукту.

Умови та проблеми розвитку малого й середнього підприємництва досліджують Амоша А. І., Безянка Т. В., Блинов А. О., Булатов А. С., Бутенко А. І., Варналій З. С., Широков Б. М. та ін. Але нині умови розвитку малого й середнього бізнесу постійно змінюються й потребують поглибленого дослідження.

Метою написання статті є визначення основних проблем й умов розвитку малого та середнього підприємства в Україні в процесі євроінтеграції.

У світовій практиці існують різні критерії віднесення суб'єктів господарської діяльності до малого та середнього підприємництва, зокрема Світовий банк налічує їх понад 50 [1].

В Україні ці критерії наведено в п. 3 ст. 55 Господарського Кодексу [2]. Згідно із даними Державної служби статистики, в Україні на 2014 р. налічувалося 1932161 суб'єктів підприємництва, із них 82,35 % – це фізичні особи – підприємці та 17,65 % – підприємства, у тому числі з них 95 % становлять малі та 4,6 % – середні підприємства. Мале та середнє підприємництво забезпечує роботою 73 % працюючого населення [3].

Консалтинговим об'єднанням «Центр громадської експертизи» було підготовлено звіт, що відображає позиції різних груп інтересів, зацікавлених у розвитку сектора малого та середнього підприємництва щодо змін задля покращення бізнес-середовища в Україні. У межах дослідження було проведено опитування експертів, що представляють державний і приватний сектори, міжнародні організації та проекти, а також анкетування представників активних бізнес-об'єднань [4].

Проблемами з точки зору експертів є:

- корупція в усіх її формах і проявах;
- надмірне регулювання підприємницької діяльності й відсутність ефективної дерегуляції;
- відсутність доступу представників малого та середнього підприємництва до фінансових ресурсів.

Відтак задля розвитку підприємництва передусім необхідно протидіяти та запобігати корупції в державі шляхом втілення до життя зарубіжного досвіду боротьби із цим соціальним явищем.

Дослідженням рівня корупції у країнах світу та боротьбою з нею займається міжнародна неурядова організація Transparency International. Рівень корупції визначають за Індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index) за оцінкою від 0 (найвищий рівень корупції) до 100 (відсутність корупції). Оцінювання є базованим на незалежних опитуваннях, у яких беруть участь міжнародні фінансові й правозахисні експерти, зокрема Світового банку, Freedom House, World Economic Forum, Азійського та Африканського банків розвитку. Як свідчать дані Transparency International, Україна із 26 балами зі 100 можливих перебуває на 142 місці (із 175 країн) за Індексом ТІ.

В Україні для запобігання корупції було прийнято антикорупційні закони, у тому числі Закон України «Про запобігання корупції» [5]. Дія цього Закону поширюється на суто публічний сектор, тоді як приватний сектор є в рази більшим, між ними існують тісні зв'язки. Очевидно, що наявність корупції в приватному секторі впливає на наявність і поширеність корупції в публічному секторі.

Для запобігання корупційним проявам було прийнято Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 рр.». Цей документ містить окремий розділ, яким визначено першочергові кроки, які є необхідними для ефективного запобігання корупційним проявам у представницьких органах влади, органах виконавчої влади, у сфері державних закупівель, судовій системі та органах кримінальної юстиції, приватному секторі й публічній службі [6].

Важливим кроком для розвитку малого й середнього підприємництва є політика дерегуляції, що є пов'язаною з комплексом заходів, спрямованих на модернізацію реєстраційної системи, суттєве спрощення дозвільної та ліцензійної систем, полегшення контрольно-перевірочної діяльності, а також удосконалення податкового адміністрування.

В Україні було прийнято Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», яким передбачено спрощення процедур, що є пов'язаними з роботою реєстраційної служби та інших державних органів, що надають адміністративні послуги: видача всіх довідок відбуватиметься в електронній формі [9].

За підсумками рейтингу «Doing Business», Україна поліпшила свій показник порівняно з 2014 р. на 16 позицій, що свідчить про певний прогрес у сфері дерегуляції економіки.

Третім кроком для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є його фінансування.

З 1 січня 2016 р. Європейський Союз та Україна розпочали застосування положень поглибленої й всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), що є частиною Угоди про асоціацію, підписаної в червні 2014 р. Особливу увагу Європейський Союз приділяє підтримці приватного сектора, передусім малих підприємств, аби вони могли скористатися перевагами цієї Угоди, що має сприяти економічному зростанню та створенню робочих місць в Україні. Щоб відповідати цим потребам, Європейська комісія спільно з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ) і Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) створили Фонд ПВЗВТ для підприємств малого та середнього бізнесу.

Фонд отримує з бюджету Європейського Союзу в своє управління портфель грантів для України на суму приблизно 100 млн євро. Очікується, що цей внесок сприятиме залученню українськими підприємствами малого та середнього бізнесу принаймні 1 млрд євро нових інвестицій, що фінансуватимуться переважно підтримуваними Фондом кредитами. Це фінансування допоможе малому та середньому бізнесу скористатися новими торговельними можливостями в Європейському Союзі та регіоні, надасть їм можливості залучати необхідні інвестиції для покращення конкурентоспроможності.

Таким чином, розвиток малого та середнього бізнесу матиме істотні позитивні економічні наслідки для України, сприятиме створенню нових робочих місць, наповненню бюджетів усіх рівнів, зростанню конкурентоспроможності економіки в цілому.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Преображенська О. С.

---

**Література:** 1. Безянюк Т. В., Ваганова О. В., Рудник Р. В. Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств: наук.-метод. посіб. Київ: ІПДО НУХТ, 2012. 120 с. 2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 3. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>. 5. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 рр.): Закон України від 14.10.2014 № 1699-VII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>. 6. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 № 576-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.

7. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 02.06.2016 № 1402-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1402-19>. 8. Кодекс адміністративного судочинства України: Закон України від 06.07.2005 № 2747-IV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2747-15>. 9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) [...]: Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.

## АНАЛІЗ СУТНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

УДК 336.71:336.77

Плюшкіна А. Л.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Узагальнено найбільш поширені підходи до трактування сутності понять кредиту, кредитних операцій і кредитної діяльності банку. Визначено сутність та особливості кредитної діяльності банку із використанням методу морфологічної декомпозиції.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, кредит, кредитні операції, кредитна діяльність, морфологічна декомпозиція.

**Аннотация.** Обобщены наиболее распространенные подходы к трактовке сущности понятий кредита, кредитных операций и кредитной деятельности банка. Определены сущность и особенности кредитной деятельности банка с использованием метода морфологической декомпозиции.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, кредит, кредитные операции, кредитная деятельность, морфологическая декомпозиция.

**Annotation.** Overview most common approaches to the interpretation of the essence of concepts credit, credit operations and credit of the bank. The essence and peculiarities of bank credit method using morphological decomposition.

**Keywords:** bank, banks, credit, credit activity, morphological decomposition.

Кредитна діяльність банків є надзвичайно важливою для економіки країни. Банківські кредити сприяють появі нових підприємств, зростанню кількості робочих місць, економічній життєспроможності регіонів у цілому. Аналіз та оцінювання кредитної діяльності є необхідною умовою підвищення її раціональної організації й зниження рівня кредитних ризиків банку. Однак, відсутність єдиної термінології найчастіше спричиняє отождошення деяких понять і суперечливість методичних підходів, що ускладнює вибір інструментарію дослідження, визначення системного зв'язку між категоріями, виявлення особливостей і тенденцій у сфері кредитної діяльності банку.

Сучасна економічна література фінансово-банківського спрямування широко висвітлює питання кредитної діяльності банку. Її дослідженням займаються Дзюблюк О. В., Криклій О. А., Тагірбеков К. Р., Лаврушин О. І., Мороз А. М., Малахова О. Л., Волкова В. В., Колодізев О. М., Омельченко О. І. та ін. Водночас слід зазначити, що наукова думка є досить стриманою щодо визначення сутності поняття «кредитна діяльність». Вітчизняні дослідники, як правило, обходять його і лише окремі з них удаються до дискусії з цього приводу. Нині чіткого визначення поняття «кредитна діяльність» не існує, що спричиняє певні суперечності.



Метою написання статті є теоретичне обґрунтування сутності й особливостей кредитної діяльності банку з урахуванням її специфіки.

Еволюція ринкової економіки спричинила перетворення кредиту на один із вирішальних факторів господарського життя суспільства. Кредит став ключовим засобом руху капіталу від суб'єктів, що мають вільні кошти, до суб'єктів, що відчувають їх нестачу. Питанню сутності кредиту присвячено значну кількість досліджень. Однак, визначення цього поняття в різних дослідженнях може суттєво відрізнятись, оскільки науковці використовують як визначальні різні його аспекти.

Багато авторів розглядають кредит як один із видів економічних відносин [1], проте деякі автори вважають, що кредит є передусім сумою грошей, що уособлює в собі позичковий капітал банку [3]. Суб'єктами економічних відносин є кредитор і позичальник, якими можуть бути будь-які суб'єкти господарської діяльності. Кредитування здійснюється на принципах забезпеченості, поверненості, платності, терміновості та цільового характеру використання, задля мобілізації тимчасово вільних коштів.

Відтак кредитом є специфічний вид економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності, у результаті яких відбувається мобілізація капіталу й накопичення тимчасово вільних коштів із подальшим формуванням позичкового капіталу, що може бути використаним для інвестицій на принципах поверненості, платності, терміновості та цільового використання.

Існування кредиту, у результаті якого відбувається формування позичкового капіталу, спричиняє появу кредитних операцій щодо його надання. Більшість науковців розглядають різні аспекти кредитних операцій без визначення їх сутності. Так, Лаврушин О. І. зазначає, що кредитні операції є економічними відносинами між кредитором і позичальником з приводу надання вільних грошових коштів на певних умовах [4]. Таке визначення не відбиває сутності кредитних операцій, оскільки ототожнює поняття кредитних операцій із поняттям кредиту. Тавасієв А. М. вважає, що кредитні операції – це практичні дії кредитних робітників банку в процесі кредитного обслуговування позичальників [13]. Маркова А. М. визначає кредитні операції як операції, за допомогою яких банки розміщують ресурси задля отримання прибутку й забезпечення ліквідності [14]. Деякі автори трактують кредитні операції як вид активних банківських операцій, що є пов'язаними із наданням позики або зобов'язання, яке у разі його виконання зумовлює фактичне передання коштів на кредитній основі [5].

Відтак кредитні операції є видом активних операцій, що є здійснюваними банком від свого імені, на власних умовах і на власний ризик із надання вільних грошових ресурсів позичальнику на умовах платності, терміновості й повернення задля отримання необхідного прибутку й забезпечення ліквідності.

Деякі науковці ототожнюють кредитну діяльність із кредитними операціями та кредитуванням. Неможливість ототожнення цих понять є зумовленою насамперед відмінністю їх змісту. Так, термін «діяльність» у широкому розумінні означає застосування своєї праці до чого-небудь, роботу, заняття, активність тощо. Кредитування є наданням суб'єкту господарювання банківських кредитів на засадах платності, терміновості і повернення, що відображає лише одну функцію кредитної діяльності.

Наявність проблем у розробці понятійного апарату щодо питання кредитної діяльності банку зумовлює необхідність узагальнення наявних підходів до трактування цього поняття (табл. 1) [6–10].

Таблиця 1

#### Визначення сутності поняття кредитної діяльності

| Назва підходу     | Автор і джерело                                    | Визначення сутності поняття                                                                                                                         |
|-------------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Процесуальний     | Малахова О. Л., Тетюк С. В. [6]                    | Комплексний процес реалізації кредитних операцій задля отримання прибутку, результатом якого є створення й розміщення на ринку кредитної послуги    |
|                   | Волкова В. В., Волкова Н. І., Правдивцев П. А. [7] | Процес відтворення та реалізації кредитних відношень задля отримання прибутку                                                                       |
|                   | Толстошеева А. В. [10]                             | Двосторонній процес, що передбачає залучення коштів і формування кредитних ресурсів, з одного боку, та їх розміщення на кредитному ринку – з іншого |
| Системний         | Маслова А. Ю. [8]                                  | Складна система сукупності елементів, що є тісно пов'язаними між собою; виконують визначені завдання                                                |
| Цивільно-правовий | Ситніков М. Ю. [9]                                 | Особлива форма цивільно-правових відносин у фінансовій сфері                                                                                        |

Слід зауважити, що існують процесуальний, системний і цивільно-правовий підходи до трактування кредитної діяльності банку, що мають відмінності щодо характеристики економічної сутності поняття, визначення об'єкта, мети й результату діяльності. Для визначення сутності й узагальнення особливостей кредитної діяльності банку необхідним є використання методу морфологічної декомпозиції (аналізу наявних підходів до тлумачення поняття та їх порівняння) за такими ознаками: сутнісна складова поняття, об'єкт діяльності, мета діяльності та ре-

зультат реалізації. Морфологічну декомпозицію визначення сутності поняття за певними ознаками порівняння подано на рис. 1.

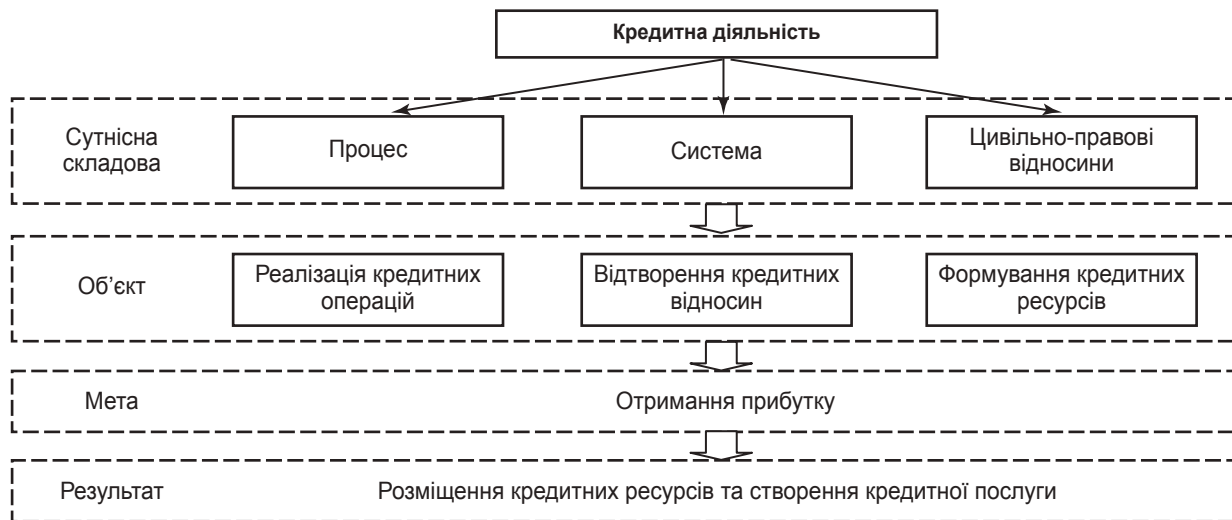


Рис. 1. Морфологічна декомпозиція визначення сутності поняття «кредитна діяльність»

Кредитну діяльність розглядають як процес, складну систему й особливу форму цивільно-правових відносин. Об'єктами кредитної діяльності є кредитні операції, відтворення кредитних відносин і формування кредитних ресурсів. Метою діяльності є отримання прибутку. Результатом кредитної діяльності має стати розміщення кредитних ресурсів і створення кредитної послуги на ринку.

Аналіз морфологічної декомпозиції поняття кредитної діяльності дає підстави говорити, що кредитною діяльністю банку є комплексний процес реалізації кредитних операцій задля отримання прибутку, що уособлює цивільно-правові відносини, результатом якого є надання кредиту для задоволення суспільних потреб.

Таким чином, існування кредиту як специфічного виду економічних стосунків між суб'єктами господарської діяльності, у результаті яких відбувається мобілізація капіталу й накопичення тимчасово вільних коштів із подальшим формуванням позичкового капіталу, зумовлює появу кредитних операцій щодо надання цього позичкового капіталу, процесом реалізації яких є кредитна діяльність. Уточнення сутності поняття «кредитна діяльність» дозволяє проводити більш ґрунтовний аналіз та оцінювання її реалізації із урахуванням усіх особливостей, що значно підвищує якість дослідження й перспективи функціонування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Касьмін Д. С.

**Література:** 1. Дзюблук О. В. Банківські операції: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2009. 696 с. 2. Криклій О. А., Маслак Н. Г. Управління кредитним ризиком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 86 с. 3. Тагирбеков К. Р. Основы банковской деятельности/под ред. К. Р. Тагирбекова. М.: Весь мир, 2003. 720 с. 4. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки/под ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2000. 464 с. 5. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. Банківські операції: підручник/за ред. А. М. Мороза. Київ: ХНЕУ, 2000. 384 с. 6. Малахова О. Л., Тетюк С. В. Кредитна діяльність банків як базова передумова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 16 (1). С. 275–284. 7. Волкова В. В., Волкова Н. І., Правдивцев П. А. Методологічні аспекти ефективності кредитної діяльності банку. *Економіка і організація управління*. 2011. Вип. 10. С. 47–52. 8. Маслова А. Ю. Системний підхід до визначення особливостей кредитної діяльності банків у сучасних умовах економічного розвитку. *Вісник УБС НБУ*. 2011. №1 (10). С. 197–201. 9. Сытников М. Ю. Правовое регулирование кредитной деятельности Банка России: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.14. М., 2008. 170 с. 10. Толстошеева А. В. Забезпечення безпеки кредитної діяльності банків: дис. ... канд. юрид. наук: 08.00.08. Київ, 2015. 228 с. 11. Колодізев О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 11. С. 342–347. 12. Омельченко О. І. Проблема несистемності підходів до трактування кредитної термінології. *Наука й економіка*. 2013. Вип. 4 (32). Т. 2. С. 304–311. 13. Тавасиев А. М. Банковское дело: учебник/под ред. А. М. Тавасиева. М.: Юнити-Дана, 2005. 671 с. 14. Маркова О. М. Коммерческие банки и их операции: учебное пособие. М.: Банки и биржи, Юнити, 1995. 288 с.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.42

Помазан А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено основні етапи й показники ефективного використання виробничих запасів на підприємстві. Розглянуто особливості аналітичного забезпечення ефективного використання виробничих запасів на промислових підприємствах. Запропоновано шляхи підвищення ефективності використання виробничих запасів на підприємстві.

**Ключові слова:** підприємство, виробництво, запаси, матеріали, ресурси, виробничі запаси, матеріальні ресурси, матеріаломісткість, забезпеченість матеріалами, тривалість обороту.

**Аннотация.** Исследованы основные этапы и показатели эффективного использования производственных запасов на предприятии. Рассмотрены особенности аналитического обеспечения эффективного использования производственных запасов на промышленных предприятиях. Предложены пути повышения эффективности использования производственных запасов на предприятии.

**Ключевые слова:** предприятие, производство, запасы, материалы, ресурсы, производственные запасы, материальные ресурсы, материалоемкость, обеспеченность материалами, продолжительность оборота.

**Annotation.** The basic stages and performance efficient use of inventory in the company. The features of analytical support efficient use of inventory in the industry. Ways of improving the efficiency of inventory in the company.

**Keywords:** enterprise, production, supplies, materials, resources, inventories, financial resources, availability of materials, duration of turnover.

Важливим фактором ефективного виробництва є безперервна забезпеченість підприємства необхідною кількістю сировини та матеріалів для використання у будь-який момент, а також їх раціональне витрачання. Проведення обґрунтованого аналізу використання виробничих запасів є надзвичайно важливою складовою ефективного функціонування підприємства.

Питання ефективного використання виробничих запасів досліджують Багрій К. Л., Добрянська М. В., Довга Т. А., Кащенко Н. Б., Петряєва З. Ф. та ін.

Метою написання статті є визначення шляхів підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання й економії виробничих запасів.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 9 «Запаси» запасами є активи, утримувані для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності. Вони перебувають у процесі виробництва задля подальшого продажу продукту виробництва, є утримуваними для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством [1].

На думку Кащенко Н. Б., виробничі запаси – це вартість сировини, основних матеріалів, що становлять основу виготовленої продукції, придбаних напівфабрикатів і комплектуючих виробів і допоміжних речовин [5].

Виробничі запаси є факторами, що визначають політику підприємства, необхідною умовою безперебійного функціонування й основним показником правильного вкладання їх у виробництво та обіг продукції [2]. За рівнем забезпеченості підприємств виробничими запасами можна оцінювати рівень організації виробництва, ресурсного забезпечення, передумови розширення діяльності, покращення конкурентоспроможності й залучення нових інвестицій. Задля ефективної діяльності та подальшого розвитку виробництва підприємства раціональне використання виробничих запасів є надзвичайно важливим.

Для характеристики раціонального використання сировини та матеріалів застосовують показники прибутку на одну гривню матеріальних витрат, матеріаловіддачі, матеріаломісткості, частки матеріальних витрат у собівартості продукції тощо. Вони дозволяють оцінити рівень ефективного використання виробничих запасів як у цілому, так і за підрозділами підприємства.

Для аналізу інтенсивності використання виробничих запасів підприємства використовують такі коефіцієнти:

– обіговості виробничих запасів – характеризує поповнення запасів підприємства протягом звітного періоду:

$$K_{oz} = C_{PI} \times 3, \quad (1)$$

де  $C_{PI}$  – собівартість реалізованої продукції;

3 – запаси за звітний період;

– закріплення виробничих запасів, є оберненим до коефіцієнта обіговості, характеризує вартість матеріалу на одну гривню чистого прибутку; зменшення цього показника є позитивною ознакою, що свідчить про підвищення ефективності використання запасів;

– тривалості одного обігу, характеризує час, протягом якого виробничі запаси перетворюються на кошти:

$$T_{oz} = T \times K_{oz}, \quad (2)$$

де  $T$  – кількість обігів;

$K_{oz}$  – коефіцієнт обіговості виробничих запасів.

Якщо показник тривалості одного обігу зменшується і це не загрожує нормальному процесу виробництва, не спричиняє дефіциту матеріальних ресурсів, це вважають позитивною ознакою. Скорочення тривалості обігу свідчить про зростання швидкості оборотності та зменшення середніх залишків виробничих запасів.

У процесі аналізу структури та складу запасів необхідно враховувати показник їх оптимальності. Для цього розраховують потребу в запасах, створюють стабільні договірні зв'язки із постачальниками та підрядниками, забезпечують належним чином організацію виробничого процесу [3].

Завершальною частиною аналізу виробничих запасів є розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання матеріальних запасів і розробка оптимальних, економічно обґрунтованих управлінських рішень задля подальшого розвитку виробництва [4].

Рівень виробничих запасів є основним фактором впливу на величину прибутку. Підвищення ефективності використання виробничих запасів підприємства досягають застосуванням одного з двох методів – інтенсивного або екстенсивного.

Застосування інтенсивного методу передбачає:

- мінімізацію витрат виробничих запасів у процесі їх використання;
- оптимізацію незавершеного виробництва;
- скорочення тривалості виробничого циклу.

Застосування екстенсивного методу передбачає:

- зміну асортименту та цін на готову продукцію;
- поліпшення матеріально-технічного забезпечення;
- прискорення оборотності виробничих запасів;
- підвищення рентабельності виробничих запасів.

Таким чином, запровадження цих напрямів надасть можливості підприємству зменшити матеріальні витрати і водночас збільшити обсяги реалізації та фінансові результати господарсько-фінансової діяльності. Запровадження аналізу фінансових результатів функціонування підприємства надає можливості раціонально використовувати наявні виробничі запаси. Підприємство за рахунок зменшення матеріальних витрат на одиницю продукції матиме внутрішні резерви для збільшення виробництва. Аналіз має стати однією з провідних ланок управління виробничою діяльністю, що сприятиме прийняттю зважених, раціональних і ефективних рішень задля вдосконалення виробничого процесу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

**Література:** 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку: Закон України від 20.10.1999 № 246 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 2. Багрий К. Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Облік і фінанси*. 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1. С. 50–58. 3. Добрянська М. В. Аналіз запасів виробничих підприємств і вироблення пропозицій щодо їх ефективного використання в ринкових умовах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22 (7). С.175–180. 4. Довга Т. А. Роль та місце аналізу виробничих запасів в системі управління ресурсним потенціалом підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 5 (20). С. 130–134. 5. Кашена Н. Б., Цуконова О. В. Удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. № 2. С. 128–135. 6. Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с.



## АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКУ

УДК 336.712

Помазан А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто основні методи, структуру та механізм проведення фінансового аналізу прибутку на прикладі ПАТ «Східно-Український Банк «Грант». Запропоновано до застосування поєднання кількох методик аналізу фінансової звітності, що надає можливості на основі отриманих результатів оперативно й зважено приймати рішення задля підвищення ефективності діяльності банку.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, фінанси, прибуток, доходи, витрати, прибуток банку, фінансові результати діяльності, фінансовий стан, факторний аналіз прибутку.

**Аннотация.** Рассмотрены основные методы, структура и механизм проведения финансового анализа прибыли на примере ОАО «Восточно-Украинский Банк «Грант». Предложено к использованию сочетание нескольких методик анализа финансовой отчетности, что дает возможность на основе полученных результатов оперативно и взвешенно принимать решения с целью повышения эффективности деятельности банка.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, финансы, прибыль, доходы, расходы, прибыль банка, финансовые результаты деятельности, финансовое состояние, факторный анализ прибыли.

**Annotation.** The basic methods, structure and mechanism of the financial analysis of profit by the example of JSC «Eastern Ukrainian bank «Grant». A combination of several techniques for analyzing financial statements, providing opportunities based on the results efficiently and make more informed choices to improve the efficiency of the bank.

**Keywords:** bank, banks, finance, revenue, income, expenses, bank's profit, financial performance, financial condition, profit factor analysis.

Кредитно-банківська система є однією з найбільш важливих компонентів економіки України. Місія банків полягає у фінансово-кредитному обслуговуванні юридичних і фізичних осіб та є важливою складовою розвитку економічних структур. Відтак нині важливим питанням є стратегічне планування діяльності банку, що є здійснюваним на основі аналізу ефективності діяльності банку.

Дослідженням проблемних питань фінансового планування діяльності банків займаються Герасимович А. М., Дзюблюк О. В., Парасій-Вергуненко І. М., Сало І. В. та ін.

Метою написання статті є розгляд методичних підходів до аналізу прибутку банку як складової частини системного та функціонального підходу до аналізу фінансової звітності банку.

Основною метою аналізу діяльності банку є пошук резервів підвищення ефективності роботи банківської установи, максимізація його прибутку за мінімізації ризику [1].

Завданнями окремого комерційного банку є:

- оптимізація структури активних і пасивних операцій задля максимізації прибутку;
- контроль за дотриманням установлених Національним банком України економічних нормативів;
- мінімізація всіх видів банківських ризиків;
- визначення фінансової стійкості банку;
- підтримка його ліквідності та платоспроможності [1].

Вирішення поставлених завдань відбувається в процесі проведення аналізу балансу комерційного банку як однієї зі складових аналізу фінансової стійкості банку.

Баланс банку описує стан власних, залучених і позичених коштів банку, їх розміщення у кредитні й інші активні операції. Він є джерелом конкретної інформації про наявність коштів і платоспроможність клієнтів банку, кредитні ресурси та їх розміщення, надійність і стійкість самого банку [2].

Фінансовий стан банку характеризується показниками доходів (витрат), прибутку (збитку) й чистого прибутку. Прибуток банку є фінансовим результатом всіх видів діяльності банку, перевищенням його доходів над витратами. На величину прибутку впливають не лише різниця між доходами й витратами, а й наявність власного капіталу банку, що є основою для збільшення темпів приросту прибутку. Між прибутком і капіталом банку існує тісний взаємозв'язок.

Основними методами аналізу фінансових результатів є:



- факторний аналіз прибутку;
- оцінювання динамічних показників прибутковості за роками;
- аналіз процентної маржі;
- порівняльний аналіз рівня прибутковості;
- вертикальний і горизонтальний аналізи прибутку за видами діяльності;
- декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу;
- аналіз структурних компонентів прибутку [4].

До структурних компонентів банківського прибутку належать доходи та витрати звітного періоду.

Комплексний аналіз доходів і витрат банку надає можливості виявити резерви підвищення прибутковості діяльності банківської установи. Складовими його є:

- визначення постатейної структури доходів і витрат та їх динаміки;
- виявлення факторів і визначення ступеня їх впливу на зміну доходів і витрат;
- коефіцієнтний аналіз доходів та витрат;
- аналіз та оцінювання рівня доходності банку та розробка заходів щодо використання резервів підвищення прибутковості банківської діяльності;
- аналіз співвідношення активів, пасивів, доходів і витрат для прогнозування фінансового стану комерційного банку [3].

Елементами доходів банку є доходи:

- від депозитних і кредитних операцій;
- від ведення рахунків та касового обслуговування;
- від торговельної діяльності з іноземною валютою та цінними паперами;
- не пов'язані з перерахованими вище операціями.

За цією класифікацією можна визначити співвідношення між процентними та непроцентними доходами в структурі всіх банківських доходів.

Фінансові та господарські операції, що спричиняють зменшення активів або зростання заборгованості банку, визнають витратами цього банку. Усі витрати банку поділяють на процентні та непроцентні.

Складовими аналізу витрат є вивчення:

- їх динаміки та структури;
- тенденцій їх збільшення або зменшення;
- впливу факторів на величину витрат задля виявлення резервів їх оптимізації.

Для аналізу прибутковості банку на прикладі «Східно-Українського банку «Грант» використано аналіз структурних компонентів доходів і збитків. Проаналізуємо склад, структуру та динаміку прибутку за 2014–2015 рр. із урахуванням річної звітності «Східно-Українського банку «Грант» (табл. 1) [5].

Таблиця 1

**Склад, структура та динаміка прибутку «Східно-Українського банку «Грант», 2014–2015 рр.**

| Показник                            | 2015   | 2014   | Відхилення          |             |
|-------------------------------------|--------|--------|---------------------|-------------|
|                                     |        |        | Абсолютне, тис. грн | Відносне, % |
| Чистий процентний дохід, тис. грн   | 64 099 | 22 776 | 41 323              | 281,43%     |
| Чистий комісійний дохід, тис. грн   | 30 186 | 25 565 | 4 621               | 118,08%     |
| Інші операційні доходи, тис. грн    | 608    | 562    | 46                  | 108,19%     |
| Прибуток до оподаткування, тис. грн | 1 214  | 1 244  | -30                 | 97,59%      |
| Чистий прибуток, тис. грн           | 895    | 523    | 372                 | 171,13%     |

Розраховано автором за даними джерела [5]

Відбулося збільшення чистого процентного доходу на 41 323 тис. грн, що є основним джерелом прибутку банку. Аналіз структури прибутку банку показав також зменшення прибутку до оподаткування на 2,41 %. Чистий прибуток за результатами 2015 р. становив 895 тис. грн, тобто збільшився на 71,13 % порівняно з минулим роком.

Дані порівняння витрат і доходів «Східно-Українського банку «Грант», а також розраховані коефіцієнти дієздатності та режиму економії подано в табл. 2 [5].

Таблиця 2

## Аналіз витрат і доходів «Східно-Українського банку «Грант»

| Показник                             | 2015    | 2014    | Темп зростання, % |
|--------------------------------------|---------|---------|-------------------|
| Витрати банку, тис. грн              | 154 149 | 129 029 | 119,468%          |
| Доходи банку, тис. грн               | 155 363 | 130 273 | 119,260%          |
| Прибуток до сплати податку, тис. грн | 1 214   | 1 244   | 97,588%           |
| Коефіцієнт дієздатності, %           | 0,9922  | 0,9905  | 100,175%          |
| Коефіцієнт режиму економії           |         |         | 1,00175           |

Розраховано автором за даними джерела [5]

Коефіцієнтом дієздатності є відношення витрат банку до його доходів у звітному та минулому роках. Коефіцієнтом режиму економії є співвідношення темпу зростання витрат до темпу зростання доходів банку.

Аналіз даних дає підстави говорити, що темпи зростання витрат на 0,209 % перевищують темпи зростання доходу банку. Водночас доходи зросли в 2015 р. на 19,26 % порівняно з базовим роком. Витрати на одну гривню доходу зросли з 0,9905 грн до 0,9922 грн, темпи зростання витрат на одну гривню доходу становлять 100,175 %. Це свідчить про незначне недотримання банком режиму економії, що перевищив нормативне значення в 1,000175 рази.

Таким чином, вивчення даних аналізу прибутковості на прикладі «Східно-Українського банку «Грант» дає підстави говорити, що застосування кількох методик аналізу прибутковості конкретного банку є необхідною складовою управління. Фактично кожна методика враховує різні фактори, їх взаємозв'язок є обумовленим процесом, що сприятиме підвищенню якості управління фінансовими результатами діяльності банку. Вважаємо найбільш раціональним підходом до управління прибутковістю «Східно-Українського банку «Грант» комплексний підхід на основі аналізу взаємопов'язаних компонентів структури балансу банку, а також управління активами, пасивами та прибутком банку як єдиним цілим. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі стане дослідження особливостей використання економіко-математичних методів у процесі аналізу прибутковості банківської установи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: підручник. Київ: ХНЕУ, 2004. 599 с. 2. Дзюблюк О. В. Банківські операції: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2009. 696 с. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: навч.-метод. посіб. Київ: ХНЕУ, 2003. 347 с. 4. Сало І. В., Лисянська О. О. Необхідність аналізу показників прибутку банку. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2010. Вип. 29. С. 6–13. 5. Річна фінансова звітність ПАТ «Східно-Український банк «Грант» // Офіційний сайт ПАТ «Східно-Український банк «Грант». URL: <http://www.grant.kharkov.ua/ua/reports>.

## СПОТВОРЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЗАСІБ УХИЛЕННЯ ВІД ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

УДК 657.2:336.027

Пономаренко Т. П.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено основні причини спотворення фінансової звітності підприємства. Досліджено обсяг податкового навантаження, проведено аналіз причин викривлення окремих статей. Розглянуто основні схеми ухилення від сплати податків і заходи запобігання їх використанню.

**Ключові слова:** підприємство, організація, фінанси, бухгалтерія, звітність, податок, баланс, статті балансу, фінансова (бухгалтерська) звітність, шахрайство.

**Аннотация.** Определены основные причины искажения финансовой отчетности предприятия. Исследован объем налоговой загрузки, проанализированы причины искажения отдельных статей. Рассмотрены основные схемы уклонения от налогов и меры по предотвращению их использования.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, финансы, бухгалтерия, отчетность, налог, баланс, статьи баланса, финансовая (бухгалтерская) отчетность, мошенничество.

**Annotation.** The main factors of distortion the financial statements. Investigated the amount of the tax load, analyzed the causes of distortion of individual articles. The main scheme of avoiding payment of taxes and measures to prevent their use.

**Keywords:** enterprise, organization, finance, accounting, reporting, tax, balance, balance sheet, financial (accounting) reporting, fraud.

Асоціація спеціалістів щодо розслідування шахрайства в 2010 р. подала «Національний звіт щодо шахрайства та зловживань на робочому місці». Згідно із ним, існують три види корпоративного шахрайства, одним із яких є спотворення фінансової звітності підприємства.

Проблемні питання визначення достовірності бухгалтерської звітності досліджують Брюханов М. Ю., Петренко Н. І., Рабошук А. В., Рябов В. М. та ін.

Нині це питання в нашій країні є регульованим Законом «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [6] і Законом України «Про аудиторську діяльність» [7]. Згідно із цими законодавчими актами, бухгалтерська звітність має бути достовірною, сформованою за правилами, що є встановленими цими й іншими нормативно-правовими актами, що регулюють це питання, а також має не містити жодних помилок, бути зрозумілою користувачам [6; 7].

Фінансова звітність суб'єкта господарювання згідно із законодавчими актами підлягає обов'язковій аудиторській перевірці. В Нині існують безліч факторів, що спричиняють спотворення звітності, серед них інформаційні (програмне забезпечення), нормативно-правові, фінансові (інфляційні процеси, отримання кредитів), організаційні, вплив людського фактора (корупція, низький професійний рівень, зумисне спотворення) [1]. Суттєвою причиною викривлення фінансової звітності є високий рівень податкової відповідальності, який може виявлятися як обмеження діяльності й зменшення прибутків керівних органів підприємства, а іноді – і працівників. Прагнення зменшити податкове яро спричиняє використання як законних, так і незаконних шляхів, що набувають вигляду схем, до яких вдаються власники та керівники підприємств задля отримання певних переваг, зокрема зниження податкових сум.

Доходи підприємця, отримані протягом календарного року від провадження господарської діяльності, оподатковуються за ставкою, що є визначеною п. 167.1 ст. 167 Податкового кодексу України: ставка податку на доходи становить 18 % від чистого доходу [8]. З нього сплачується військовий збір розміром 1,5 %. Підприємці сплачують також єдиний соціальний внесок за ті місяці, в яких ними було отримано чистий дохід, за ставкою 22 %.

Викривлення зазнають статті, що відображають виручку, витрати, активи й зобов'язання, як і співвідношення статей та показники діяльності, що є розраховуваними згідно із цими результатами.

Оскільки законодавство України містить певні неточності й помилки, спотворення можуть бути наслідком невірної інтерпретації певних норм. Водночас особи можуть скористатися такими неточностями зумисно задля зменшення або збільшення значень статей звітності. Зважаючи на сучасне політичне, економічне та соціальне

становище в Україні, значна кількість компаній вдаються до такого методу задля зменшення обсягу податкових зобов'язань [7].

Існують кілька найпоширеніших способів ухилення від сплати податків, серед них підписання фіктивних договорів, у тому числі договорів із компаніями-одноденками, спотворення цін підписаних контрактів, невідповідне відображення статей доходів і витрат, неправомірне використання податкових переваг тощо [2; 6].

Підписання фіктивних договорів полягає у використанні як документів фізичних і юридичних осіб, яких не існує, так і таких, що підтверджують виконання господарської операції, що насправді не відбувалася. Окремим випадком є підписання договорів із фірмами-одноденками. У такому разі ухилення від сплати податків є здійснюваним за рахунок сплати готівкою, векселями, дозволу безоплатного користування майном або заниження за нього орендної плати, отримання кредитів із низькими або нульовими ставками, залучення до здійснення господарської операції фізичної чи юридичної особи, яка є платником податків у іншому регіоні [6].

Поширеним є метод маніпуляції сумами контрактів й угод, що підписала компанія. Такі маніпуляції є характерними для великих компаній: об'єднаних акціонерних товариств, холдингів і корпорацій. Для контролю за їх діяльністю необхідно перевіряти консолідовану звітність для уникнення шахрайства всередині самої організації.

Статті доходів і витрат також зазнають спотворення. Це є пов'язаним із неправильним розподілом прибутків і джерел надходжень, що може бути пов'язаним із періодом, у якому вони є відображеними, та віднесенням до певних статей балансової звітності [2].

Отримання пільг є важливим елементом, що надає додаткові вигоди організації. Це може бути не лише зменшення податкової бази, а й податкові пільги, знижена податкова ставка. Скажімо, Податковим кодексом України звільнено від оподаткування прибутку підприємства та організації, що є заснованими громадськими організаціями інвалідів (п. 1 ст. 142 Податкового кодексу України); існують додаткові пільги для підприємців у зоні АТО тощо.

Таким чином, підприємства прагнуть зменшити податкові зобов'язання та суму сплати податків законними й незаконними шляхами, вдаючись у тому числі до спотворення фінансової звітності підприємства. Для запобігання цьому виду шахрайства необхідним є максимально точне пояснення норм віднесення сум доходів і витрат до певних статей бухгалтерської звітності, регулярне проведення аудиторських перевірок діяльності компаній та особливий контроль за великими компаніями: об'єднаними акціонерними товариствами, холдингами і транснаціональними корпораціями шляхом перевірки консолідованої фінансової звітності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Література:** 1. Брюханов М. Ю. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество. *Финансовый директор*. 2006. № 6. С. 30–37. 2. Риск фальсификации финансовой отчетности/ Классификация и описание факторов и моделирование. *Вестник ТГУ*. 2007. № 11 (55). С. 52–57. 3. Петренко Н. І. Методика аудиту фінансової звітності та шляхи її удосконалення. *Вісник ЖДТУ*. № 1 (51). С. 121–127. 4. Рабошук А. В. Професійне судження бухгалтера: проблеми застосування. *Вісник ЖДТУ*. Економічні науки. 2005. Ч. 1. № 1 (31). С. 156–159. 5. Уэллс Д. Т. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества/пер. з англ. М. С. Суханова, Ю. Ю. Смирской, В. Л. Артемова. М.: Омега-Л, 2008. 480 с. 6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 7. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>. 8. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.



## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 331.103.3

Порчинська Ю. О.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено особливості управління розвитком персоналу як важливого фактора успішного функціонування сучасних підприємств та організацій України. Проаналізовано стан управління розвитком персоналу на підприємствах України.

**Ключові слова:** підприємство, організація, функціонування, розвиток, персонал, розвиток персоналу, управління розвитком.

**Аннотация.** Исследованы особенности управления развитием персонала как важного фактора успешного функционирования современных предприятий и организаций Украины. Проанализировано состояние управления развитием персонала на предприятиях Украины.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, функционирование, развитие, персонал, развитие персонала, управление развитием.

**Annotation.** The features of management of personnel development as an important factor in the successful operation of modern enterprises and organizations of Ukraine. The state of development management personnel in the Ukraine.

**Keywords:** enterprise, organization, operation, development, staff development, management development.

Нині розвиток персоналу відіграє важливу роль у суспільстві, оскільки від правильного підходу до розвитку персоналу залежить управління організацією в цілому. Керівники досягають поставлених цілей і завдань лише із використанням людських ресурсів.

Розвиток персоналу набуває особливої актуальності за кризових умов, коли більшість вітчизняних підприємств перебувають у вкрай скрутному фінансово-економічному стані, а наявні ресурси розвитку вже вичерпано. Одним із дієвих засобів подолання проблем є використання потенціалу персоналу.

Сучасні умови розвитку економіки в Україні характеризуються ускладненням господарських процесів, що лежать у основі стабільної й ефективної роботи кожного підприємства. Це відбивається і на персоналі, який здатний і готовий працювати. Проте для виконання завдань, що стоять перед підприємством, а відповідно і перед персоналом, потрібні високоосвічені працівники із стратегічним мисленням, ерудицією й необхідними навичками. Для цього підприємство має постійно турбуватися про розвиток своїх працівників, що є одним з найважливіших факторів успішного функціонування виробництва й ефективними його інвестиціями [1].

Успішне функціонування сучасних підприємств залежить від ступеня розвитку персоналу. За умов стрімкого змінювання теоретичних знань, умінь і навичок спроможність організації постійно турбуватися про розвиток своїх працівників є одним із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності організації на ринку, оновлення й зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг [2].

Метою написання статті є дослідження теоретичних питань розвитку персоналу, а також аналіз практичних засобів розвитку та їх значення для функціонування організації.

Дослідженням шляхів управління розвитком персоналу займаються Альохіна О. Е., Беяцький Н. П., Кібанов А. Я., Єгоршин А. П., Савченко В. А. та ін.

Розвиток персоналу – це багатогранне й складне поняття, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних проблем [3]. Це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників і вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу є забезпечуванням заходами з виробничої адаптації персоналу, оцінювання для здійснення атестації кадрів, планування професійної кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу [4].

Однією з важливих складових управління персоналом є система розвитку персоналу, що займається безпосередньо підвищенням рівня професіоналізму працівників на підприємстві (рис. 1) [5].



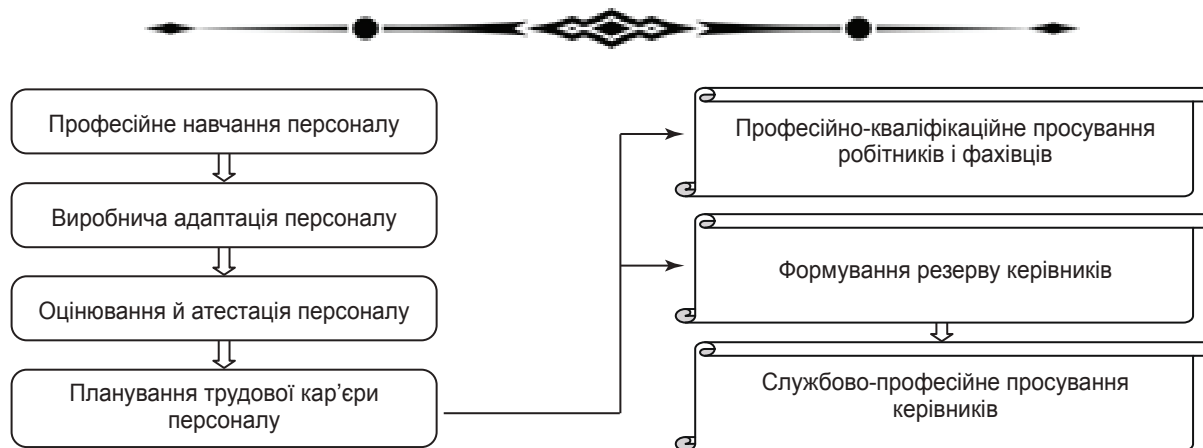


Рис. 1. Складові процесу розвитку персоналу організації

Багато українців високо цінують можливість підвищення свого рівня професійного розвитку, що часто відіграє вирішальну роль у прийнятті ними рішення щодо працевлаштування на конкретному підприємстві. За зростання освітнього потенціалу країни зростає й продуктивність суспільної праці без залучення значних бюджетних коштів [6].

Доцільність розвитку персоналу в організаційному контексті є зумовленою зростаючими вимогами до його кваліфікації, спроможності виконувати роботу, використовуючи досягнення науково-технічного прогресу з тим, щоб відповідати мінливим умовам сьогодення і мати конкурентні переваги порівняно з іншими суб'єктами ринку. При цьому поняття розвитку персоналу є тісно пов'язаним із необхідністю розвитку самого підприємства, тобто має місце двосторонній взаємовигідний процес якісного відновлення та зростання, з одного боку, особистісного потенціалу, з іншого – організаційних можливостей виробляти продукцію, що користується підвищеним попитом на ринку.

Розвиток персоналу забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, як наслідок, покращуються соціально-психологічний клімат у структурних підрозділах організації, підвищується мотивація працівників до праці, їх вірність цілям і стратегічним завданням організації, забезпечується наступність в управлінні, а також знижується рівень плинності кадрів.

Планування й організація розвитку персоналу стають важливими функціями управління персоналом. Потреба в розвитку персоналу є визначуваною через порівняння знань і вмінь працівників із подальшими завданнями і вимогами. Необхідно враховувати інтереси і побажання працівника, а також його потенціал. Працівники є зацікавленими в пристосуванні своєї кваліфікації до вимог робочого місця, у гарантіях виробничого зростання (планування кар'єри), підвищенні особистої мобільності на ринку робочої сили, отриманні шансів для самореалізації [7].

Успішний розвиток персоналу є зумовленим трьома факторами: знаннями, можливостями і поведінкою працівників.

Знання є основою розвитку здібностей персоналу й формуванню особистого потенціалу. Через власну діяльність співробітники набувають необхідного досвіду, а розвиток персоналу є пов'язаним передусім із приведенням у відповідність знань працівників та їх можливостей.

За групового управління, солідарного стилю лідерства зростає роль поведінки персоналу. Розвиток персоналу неможливо забезпечити тільки на основі підвищення знань і можливостей, необхідно враховувати особливості поведінки, взаємовідносин, міжособистісних і неформальних комунікацій.

Таким чином, розвиток персоналу є одним з основних показників прогресивності суспільства та вирішальним важелем науково-технічного процесу. Питання управління розвитком персоналу є актуальними як для України, так і для інших розвинених країн: для кожного підприємства він має стати важливим напрямом виробничих інвестицій. Пріоритетність інвестицій у розвиток персоналу є визначуваною передусім необхідністю підвищення ділової активності кожного працівника задля подальшого успішного розвитку організації, запровадження нових технологій і зростання продуктивності праці.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

**Література:** 1. Альохіна О. Е. Стимулювання розвитку працівників організації. *Управління персоналом*. 2002. № 1. С. 50–52. 2. Савельєва В., Єськов О. *Управління персоналом: навч. посіб.* Київ: Професіонал, 2005. 335 с. 3. Кибанов А. Я. *Управление персоналом организации*. М.: Инфра-М, 2010. 695 с. 4. Базалійська Н. П., Пилип-

чук У. О. Управління розвитком персоналу як функціональна підсистема системи управління персоналом. *Молодий вчений*. 2014. № 6 (1). С. 73–75. **5.** Бондар Н., Воротін В., Гаєвський О. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: МАУП, 2006. 350 с. **6.** Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. Київ: Знання, 2006. 535 с. **7.** Крушельницька О., Мельничук Д. Управління персоналом: навч. посіб. Київ: Кондор, 2005. 304 с. **8.** Егоршин А. П. Управление персоналом: пособие для вузов. Н. Новгород, 2003. 720 с.

## АНАЛІЗ ВПЛИВУ КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ БАНКУ НА ФОРМУВАННЯ ЙОГО ДОХОДІВ

УДК 336.71

Просін О. В.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено вплив клієнтського капіталу банку на формування його доходів. Проаналізовано залежність величини доходів банку від кількості його клієнтів. Обґрунтовано доцільність удосконалення маркетингу відносин у банківських установах задля сприяння їх економічному розвитку.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, капітал, маркетинг, споживчий капітал, клієнтський капітал, маркетинг відносин у банку, клієнти банку, банківський маркетинг, капітал відносин.

**Аннотация.** Определено влияние капитала банка на формирование его доходов. Проанализирована зависимость величины доходов банка от количества его клиентов. Обоснована целесообразность совершенствования маркетинга отношений в банковских учреждениях для содействия их экономическому развитию.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, капитал, маркетинг, потребительский капитал, клиентский капитал, маркетинг отношений в банке, клиенты банка, банковский маркетинг, капитал отношений.

**Annotation.** The influence of the client bank's capital on the formation of his income. The dependence of the income of the bank on the number of its clients. The necessity of improvement of relationship marketing in banking institutions in order to promote their economic development.

**Keywords:** bank, banking institutions, capital, marketing, consumer capital, client capital, marketing relations at the bank, bank's clients, bank marketing, capital relations.

У сучасному менеджменті поступово набувають широкого поширення терміни «клієнтський капітал» та «клієнтські активи», що є свідченням високої оцінки можливостей створення фінансових потоків шляхом покращення роботи з клієнтами. Основним завданням банку щодо роботи з клієнтами є задоволення їх потреб у банківському обслуговуванні. Таке обслуговування має бути швидким, якісним і приємним для клієнтів. Для банку дуже важливо зробити кожного споживача банківських послуг лояльним до себе: такий клієнт не просто залишиться вірним банківській установі, але й рекомендуватиме цю установу своїм знайомим.

Дослідженням клієнтського капіталу банку, теоретичних та економіко-організаційних аспектів діяльності сучасних банківських установ займаються Голубкова Е., Кендюхов О., Котлер Ф., Куршакова Н., Ламбен Ж. та ін.

Метою написання статті є визначення впливу клієнтського капіталу банку на формування його доходів, а також аналіз залежності величини доходів банку від кількості його клієнтів.

Головним завданням банківської установи є отримання максимальної економічної вигоди. Кінцевий фінансовий результат банку може бути як позитивним, так від'ємним. Фінансовий результат банку – це його доходи за вирахування витрат. На формування доходів банку впливають багато факторів, одним із яких є його клієнтський капітал. Проаналізувати особливості впливу клієнтського капіталу банку на його доходи доцільно із застосуванням методів статистики, побудувавши відповідні економіко-математичні моделі.

Для виявлення впливу клієнтського капіталу банку на його доходи здійснено кореляційний аналіз фінансових показників діяльності банків, що безпосередньо визначають стан клієнтського капіталу банківської установи. Основними завданнями, які вирішує кореляційно-регресійний аналіз, є:

- визначення аналітичної форми зв'язку між варіацією ознак  $X$  і  $Y$  із застосуванням рівняння регресії;
- визначення та статистичне оцінювання рівняння зв'язку між результативною і факторною ознаками на підставі регресійного аналізу;
- інтерпретація отриманого рівняння та його застосування [6].

Для побудови багатфакторної кореляційно-регресійної моделі проаналізовано такі показники:

- залежний показник моделі – загальну суму доходів банку за аналізований період,  $Y$ ;
- незалежні показники моделі – загальну кількість платіжних карток банку в обігу,  $X_1$ ; загальну кількість банкоматів банківської установи,  $X_2$ ; загальну кількість платіжних терміналів банку, торговельних і банківських,  $X_3$ .

За допомогою рівняння лінійної багатфакторної регресії можна описати комплексну взаємодію всіх факторів ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) із результативним показником  $Y$ . Рівняння має вигляд:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (1)$$

Побудуємо регресійну модель залежності доходів ( $Y$ ) від факторів стану клієнтського капіталу банку  $X_1, X_2, X_3$ . Для побудови цієї моделі використано статистичні дані Національного банку України станом на 1 липня 2016 р. (табл. 1) [7].

Таблиця 1

**Дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу клієнтського капіталу банків України на формування їх доходів**

| Назва                      | Показники |            |        |         |
|----------------------------|-----------|------------|--------|---------|
|                            | $Y$       | $X_1$      | $X_2$  | $X_3$   |
| ПАТ КБ «Приватбанк»        | 5,064,153 | 29,714,370 | 20,131 | 116,827 |
| АТ «Ощадбанк»              | 3,922,553 | 8,433,788  | 2,288  | 25,349  |
| АТ «Райффайзен Банк Аваль» | 3,715,957 | 4,737,952  | 2,873  | 20,492  |
| АТ «УкрСиббанк»            | 2,412,018 | 2,006,838  | 1,256  | 4,249   |
| ПАТ «ПУМБ»                 | 1,617,616 | 1,930,748  | 655    | 3,463   |
| ПАТ «Альфа-банк»           | 1,974,955 | 1,092,932  | 200    | 167     |
| ПАТ «Укрсоцбанк»           | 801,776   | 958,703    | 910    | 8,193   |
| АБ «Укргазбанк»            | 913,269   | 846,459    | 671    | 972     |
| АТ «Укресімбанк»           | 1,857,685 | 707,967    | 697    | 4,860   |
| ПАТ «А-Банк»               | 346,498   | 650,984    | 0      | 181     |
| ПАТ «Банк Форвард»         | 180,272   | 582,036    | 25     | 20      |
| ПАТ «Сбербанк»             | 2,509,971 | 563,009    | 325    | 2,568   |

Наступним етапом кореляційно-регресійного аналізу є перевірка моделі на наявність мультиколінеарності, тобто лінійної залежності між факторами. Існують такі форми мультиколінеарності: стохастична, або ймовірнісна, та функціональна. За функціональної форми в моделі має бути хоча б один фактор, що є пов'язаним функціональною залежністю з будь-яким іншим фактором моделі або із усіма іншими. Зазвичай, у економіко-математичних моделях мультиколінеарність проявляється у стохастичній формі. Для перевірки моделі на наявність мультиколінеарності з використанням програми Microsoft Excel утворено кореляційну матрицю (табл. 2).

Як видно з табл. 2, усі аналізовані показники є так чи інакше пов'язаними із величиною доходів. Отримані дані свідчать про те, що найбільший вплив на залежну змінну має показник  $X_1$ , тобто загальна кількість платіжних карток банку в обігу.

Аналіз коефіцієнтів парної кореляції на значущість за  $t$ -критерієм Стюдента свідчить про наявність між змінними статистичного зв'язку (табл. 3).

Таблиця 2

## Матриця коефіцієнтів кореляції моделі

|                | Y        | X <sub>1</sub> | X <sub>2</sub> | X <sub>3</sub> |
|----------------|----------|----------------|----------------|----------------|
| Y              | 1        |                |                |                |
| X <sub>1</sub> | 0,722622 | 1              |                |                |
| X <sub>2</sub> | 0,661794 | 0,985309       | 1              |                |
| X <sub>3</sub> | 0,696745 | 0,994467       | 0,992875       | 1              |

Таблиця 3

## Коефіцієнти щільності зв'язку

| Показник                  | Значення    |
|---------------------------|-------------|
| Множинний R               | 0,780179671 |
| R <sup>2</sup>            | 0,608680319 |
| Нормований R <sup>2</sup> | 0,594869037 |
| Стандартна помилка        | 591819,9966 |
| Спостереження             | 89          |

Значення коефіцієнта множинної кореляції R характеризує якість отриманої моделі, воно становить 0,78018. Це дає підстави говорити про наявність високої кореляції в моделі. Значення R<sup>2</sup> є наближеним до 1, що свідчить про те, що аналізована модель є адекватною. Майже 61 % припадає на фактори клієнтського капіталу банку (X<sub>1</sub>; X<sub>2</sub>; X<sub>3</sub>), а приблизно 39 % припадає на невраховані фактори.

Значення дисперсії та F-статистики є не дуже високими, проте R<sup>2</sup> є значущим ( $F = 2,8081E - 17 < 0,05$ ), а відтак рівняння є в цілому значущим.

Отримана модель має вигляд:

$$Y = 247842,4 + 0,7 \times X_1 + (-760,6) \times X_2 + 7,4 \times X_3. \quad (2)$$

Відтак показники клієнтського капіталу впливають на доходи банку, причому показник X<sub>3</sub> впливає на Y істотніше, ніж X<sub>1</sub>. За t-критерієм Стюдента P-значення коефіцієнтів моделі не перевищують 0,05, що свідчить про статистичну значущість коефіцієнтів.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження було встановлено величину коефіцієнта множинної кореляції R = 0,78018, що свідчить про щільний зв'язок показників клієнтського капіталу та фінансового результату банку. Множинний коефіцієнт детермінації (R<sup>2</sup> = 0,6086) свідчить про те, що варіація фінансового результату досліджуваних показників банків майже на 61 % є зумовленою факторами клієнтського капіталу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Голубкова Е. Н., Давтян Д. М. Внедрение концепции CRM на предприятии. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2003. № 3. С. 123–131. 2. Кендюхов О. В. Эффективность управления клиентским капиталом. *Економіка промисловості*. 2008. № 43. С. 45–54. 3. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга/пер. с англ. В. Б. Боброва. М.: Вильямс, 2003. 1200 с. 4. Куршакова Н. Б. Маркетинг отношений: формирование спроса на банковские услуги. *Банковские услуги*. 2002. № 4. С. 16–20. 5. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996. 589 с. 6. Лукьянова Н. Ю. Статистика: корреляционно-регрессионный анализ статистических связей на персональном компьютере. Калининград: Калининградский государственный университет, 1999. 39 с. 7. Національний банк України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65162&cat\\_id=36674](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674).

## АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.43.055

Реуцька Ю. В

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Висвітлено особливості аналізу забезпеченості вітчизняних підприємств трудовими ресурсами. Обґрунтовано вибір методів та інструментів аналізу трудових ресурсів за напрямками їх оцінювання.

**Ключові слова:** праця, право на працю, ресурси, підприємство, організація, аналіз, трудові ресурси, персонал, конкурентна перевага, стратегічні завдання.

**Аннотация.** Освещены особенности анализа обеспеченности отечественных предприятий трудовыми ресурсами. Обоснован выбор методов и инструментов анализа трудовых ресурсов по направлениям их оценки.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, ресурсы, предприятие, организация, анализ, трудовые ресурсы, персонал, конкурентное преимущество, стратегические задачи.

**Annotation.** The peculiarities of domestic enterprises Analysis of Human Resources. The choice of methods and tools of analysis of human resources in areas of assessment.

**Keywords:** labor, right to work, resources, enterprise, organization, analysis, human resources, personnel, competitive advantage, strategic tasks.

У конкурентному середовищі підприємство прагне зміцнити своє економічне становище шляхом досягнення певних переваг над конкурентами. Однією з таких конкурентних переваг підприємства є раціональне використання трудових ресурсів. Аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами є важливою складовою системи комплексного економічного аналізу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Питання аналізу трудових ресурсів досліджують Кіндратська Г. І., Власенко Н. С., Грішнова О. А., Болух М. А., Єсінова Н. І., Мних Є. В. та ін.

Метою написання статті є висвітлення основних аспектів аналізу трудових ресурсів підприємства.

Об'єктом дослідження є процес аналізу забезпечення підприємства трудовими ресурсами, предметом дослідження є методи й інструменти аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

Сучасна економічна література пропонує різні підходи до визначення поняття «трудові ресурси». Так, Єсінова Н. І. визначає трудові ресурси як працездатну частину населення, яка, маючи фізичні й інтелектуальні можливості, є спроможною виробляти матеріальні блага і надавати послуги [2]. Власенко Н. С. дотримується думки, що трудові ресурси є потенційним ресурсом робочої сили, які є в суспільства станом на певний момент часу [3]. На думку Грішнкової О. А., поняття трудових ресурсів має містити кількісні визначення. До них належить населення працездатного віку, крім непрацюючих інвалідів і пільгових пенсіонерів, а також працюючі особи молодшого та старшого працездатного віку [6].

Різні аспекти аналізу трудових ресурсів за умов сучасного ринку України набувають особливого значення, оскільки робоча сила є однією з конкурентних переваг підприємства та має вартісну оцінку.

Аналіз трудових ресурсів проводять за певними напрямками:

- кількісного складу персоналу за категоріями та підрозділами;
- якісного складу за віком, статтю, кваліфікацією та досвідом роботи;
- забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;
- показників руху трудових ресурсів [3; 6].

Аналіз кількості та структури працівників починають з оцінювання їх відповідності трудомісткості виробничої програми й визначення відхилень фактичної кількості від розрахункової чи минулого періоду. Найважливішими характеристиками зміни кількості та структури трудових ресурсів є відносне скорочення приросту кількості працюючих відповідно до зростання обсягу виробництва та фінансових результатів господарської діяльності, підвищення частки робітників у складі промислово-виробничого персоналу як передумови зростання продуктивності його праці.

Водночас велике значення має аналіз забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку чи нестачі робітників у провідних виробничих підрозділах за професіями та спеціальностями. Періодичний аналіз професійного складу робітників є важливим фактором поліпшення технічного процесу. Він надає можливості



виявити нестачу чи надлишок робочої сили тієї чи іншої професії, спеціальності та запровадити оперативні заходи щодо поліпшення професійного складу кадрів.

Важливою умовою успішної роботи підприємства та його економічної безпеки є стала забезпеченість підприємства трудовими ресурсами. Аналіз забезпеченості підприємств персоналом здійснюють шляхом порівняння їх фактичної кількості з потребою та в динаміці за кілька періодів. Аналіз показників руху трудових ресурсів у динаміці свідчить про вжиті підприємством заходи та їх ефективність [5]. У процесі планування кількості працівників важливо попередньо проаналізувати рух кадрів: зарахування, звільнення й внутрішні переміщення працівників. Цей процес і відповідну зміну чисельності називають обігом робочої сили. У ході аналізу руху особового складу визначають коефіцієнти обігу з приймання, звільнення та загального обігу. Шляхом зіставлення відповідних коефіцієнтів звітного й базисного періодів визначають обіг робочої сили, а також причини звільнення працівників.

У процесі аналізу використання робочого часу порівнюють планові й фактичні дані про відпрацьований час, виявляють причини відхилень фактичних даних від планових і базисних (попереднього року), вивчають динаміку втрат робочого часу. Вихідною інформацією для аналізу служать матеріали статистичної звітності про відпрацьований і невідпрацьований час. Аналізують втрати робочого часу через непрацездатність та їх вплив на зростання продуктивності праці, непродуктивні витрати праці, що є пов'язаними з браком і відхиленнями від нормальних умов праці.

Залежно від конкретних умов праці на підприємстві номенклатура статей балансу робочого часу може змінюватися. Зменшення або зростання фактично відпрацьованого фонду робочого часу відбуваються за рахунок зміни кількості працівників, кількості відпрацьованих людино-днів за рік, середньої тривалості робочого дня.

Останнім етапом аналізу трудових ресурсів є аналіз ефективності використання фонду заробітної плати. Аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві, рівня продуктивності праці необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці. Зростання продуктивності праці створює реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати в такий спосіб, щоб темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи зростання її оплати. Тільки за таких умов створюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення. У зв'язку із цим аналіз використання коштів на оплату праці на кожному підприємстві має велике значення. У процесі такого аналізу слід здійснювати систематичний контроль за використанням фонду заробітної плати (оплати праці), виявляти можливості економії коштів за рахунок зростання продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції.

Таким чином, для вирішення стратегічних завдань, що ставить перед собою будь-яке підприємство, необхідно вчасно здійснювати оцінювання й аналіз трудових ресурсів. Знання реального стану трудових ресурсів підприємства й окремих елементів надає можливості керівникам об'єктивно оцінювати перспективи використання трудових ресурсів, цілеспрямовано управляти ними. Співвідношення величини трудових ресурсів і кінцевих результатів їх функціонування створює комплексне уявлення про ступінь використання робочої сили, допомагає визначити напрями оптимізації структури трудових ресурсів і шляхи їх подальшого вдосконалення. Напрямом подальших досліджень стане вивчення аналітичного забезпечення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник / за ред. А. Г. Загороднього. Львів: Магнолія-Плюс, 2006. 428 с. 2. Есинова Н. И. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учеб. пособие. Киев: Кондор, 2003. 464 с. 3. Власенко Н. С., Григорович Н. А., Рубльова Н. А. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід. Київ: Август Трейд, 2006. 320 с. 4. Болюх М. А., Горбатюк М. І., Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: навч. посіб./ за ред. М. Г. Чумаченка. Київ: ХНЕУ, 2001. 540 с. 5. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Центр навч. літ., 2007. 472 с. 6. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. Київ: Знання, 2004. 535 с.



## АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.52:336.27

Регіна М. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено сутність дебіторської та кредиторської заборгованості. Обґрунтовано необхідність проведення аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Розглянуто методику розрахунку показників аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості та визначення їх впливу на фінансову стійкість підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, організація, заборгованість, платоспроможність, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

**Аннотация.** Определена сущность дебиторской и кредиторской задолженности. Обоснована необходимость проведения анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Рассмотрена методика расчета показателей анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности и определения их влияния на финансовую устойчивость предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, задолженность, платежеспособность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

**Annotation.** The essence of receivables and payables. The necessity of the analysis of the receivables and payables of the company. The method of calculation of the analysis of accounts receivable and accounts payable.

**Keywords:** enterprise, organization, debt, pay, accounts receivable, accounts payable.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства здійснюють різноманітні розрахунки з контрагентами, унаслідок чого виникає дебіторська або кредиторська заборгованість, що впливає на фінансову стійкість підприємства та його фінансовий стан у цілому. Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства потребує постійного здійснення аналізу їх стану та динаміки задля підтримки необхідного рівня платоспроможності та ліквідності.

Особливості впливу дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансово-господарську діяльність підприємства досліджують Білик М. Д., Гончарук Р. П., Крейніна М. Н., Смачило В. А., Новікова Н. М., Лігоненко О. Л., Сурніна К. С. та ін.

Метою написання статті є дослідження методичного забезпечення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, а також їх впливу на фінансову стійкість підприємства.

Дебіторська заборгованість підприємства є заборгованістю дебіторів перед підприємством у результаті здійснення господарських операцій; її виникнення є об'єктивним процесом. У разі непогашення дебіторами заборгованості відбувається значне вилучення коштів з обігу, що є наслідком неефективної платіжної дисципліни підприємства. Найбільшою часткою в загальній сумі дебіторської заборгованості є заборгованість за товари, роботи, послуги, тобто підприємство реалізувало продукцію, а кошти від покупця не надходять. Розрізняють дебіторську заборгованість залежно від її виду та терміну погашення, із урахуванням рівня ліквідності та можливості перетворення зобов'язань на гроші [1].

Кредиторська заборгованість є сумою грошових коштів, що не належать підприємству та мають бути повернені. Значне місце в структурі зобов'язань підприємства посідають розрахунки з постачальниками. За відсутності коштів підприємства за рахунок кредиторської заборгованості мають можливість використовувати запозичення, що суттєво знижує ліквідність. Щоб уникнути негативних наслідків неповернення боргів, неможливості залучення додаткових коштів та обмеження використання ресурсів, необхідно оцінювати ризики дебіторської та кредиторської заборгованості задля покращення фінансових результатів діяльності [2].

Відтак задля забезпечення платоспроможності підприємства необхідно здійснювати оцінювання стану дебіторської та кредиторської заборгованості, аналіз їх впливу на фінансовий стан підприємства, а також визначати можливі шляхи підвищення ефективності управління ними. Для аналізу ефективності використання дебіторської та кредиторської заборгованості розраховують певні показники.

1. Коефіцієнт оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості як відношення обсягів реалізованої продукції до середньої за період суми заборгованості. Цей показник характеризує кількість обігів, яку здійснює

заборгованість за аналізований період. Оборотноість дебіторської заборгованості показує, скільки разів у середньому за період дебітори погашають свої зобов'язання перед підприємством. Чим вищим є значення показника, тим краще для підприємства, оскільки воно швидше отримує оплату. Водночас прискорення оборотності кредиторської заборгованості несприятливо позначається на ліквідності підприємства, оскільки за перевищення оборотності дебіторської заборгованості над кредиторською у підприємства може бути залишок грошових коштів [3].

2. Термін обігу дебіторської та кредиторської заборгованості в днях як відношення кількості днів аналізованого періоду до коефіцієнта оборотності заборгованості. Цей показник характеризує середній за період термін погашення відповідної заборгованості. Позитивною тенденцією є зниження тривалості одного обігу зі збільшенням оборотності дебіторської заборгованості. Щодо кредиторської заборгованості, то, з одного боку, прискорення оборотності та зменшення тривалості обігу характеризує достатній рівень виконання підприємством своїх зобов'язань, а з іншого – прострочення термінів погашення надає можливості збільшити інший дохід підприємства [4].

3. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, розрахунок якого надає можливості оцінити кредитну політику на підприємстві. Ефективна розрахункова політика характеризується перевищенням абсолютної величини дебіторської заборгованості над кредиторською, що надає можливості підприємству отримати грошові кошти від дебіторів і спрямувати їх на погашення боргів кредиторам [5].

4. Фінансовий та операційний цикл: розрахунок першого передбачає розрахунок оборотності дебіторської заборгованості в днях, а другого – суми періоду обігу дебіторської та кредиторської заборгованості. Чим коротшими є фінансовий та операційний цикли, тим краще використовуються фінансові ресурси на підприємстві, тим вищою є його ділова активність. Позитивна результативність фінансового циклу забезпечує безперервність операційного циклу, від якого передусім залежить ефективна діяльність підприємства [6].

На основі аналізу літературних джерел пропонуємо рекомендації щодо аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства.

1. Аналіз заборгованості слід розпочинати з аналізу структури та динаміки, що надає можливості швидко знайти проблеми в розрізі окремих статей заборгованості й вжити відповідних заходів задля їх вирішення.

2. Під час аналізу слід здійснити пошук оптимального співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, визначити показники оборотності заборгованостей задля визначення реальних можливостей їх погашення, а також оцінити їх вплив на фінансовий стан підприємства; розробити заходи для підвищення ефективності їх використання.

3. Слід урахувати ступінь надійності та ймовірності сприятливого партнерства з іншими суб'єктами господарювання, оскільки врахування загальної економічної ситуації в країні, кредитоспроможності дебіторів, стану фінансового ринку, конкурентоспроможності та потенціалу постачальників фінансових та інших ресурсів сприятиме організації на підприємстві успішної платіжної дисципліни задля забезпечення безперебійної роботи.

Таким чином, успішне функціонування підприємства за сучасних ринкових умов вимагає достатнього рівня його платоспроможності та ліквідності, що є визначуваним із урахуванням стану дебіторської та кредиторської заборгованості. Здійснення детального аналізу розрахунків підприємства із контрагентами й ефективне управління ними сприятиме фінансовій стійкості підприємства, стабільному розвитку, безперервній фінансово-господарській діяльності, збільшенню обсягів виробництва та нарощуванню виробничих потужностей підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24–36. 2. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2012. № 1. С. 48–51. 3. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори колообігу оборотного капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 2. С. 139–143. 4. Сіренко Н. М., Смирнова О. В. Удосконалення управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства. *Агросвіт*. 2011. № 22. С. 44–46. 5. Сурніна К. С. Удосконалення обліку й аналізу дебіторсько-кредиторської заборгованості: проблеми теорії та практики: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04. Житомир, 2001. 242 с. 6. Крейніна М. Н. Управління рухом дебіторської та кредиторської заборгованості. *Фінансовий менеджмент*. 2009. № 3. С. 34–39.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.1

Рєпіна М. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено сутність рентабельності підприємства та її роль у покращенні його діяльності. Досліджено основні показники рентабельності. Запропоновано шляхи підвищення рентабельності діяльності підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, рентабельність, діяльність підприємства, фінансові результати, аналіз рентабельності підприємства.

**Аннотация.** Определена сущность рентабельности предприятия, а также ее роль в улучшении деятельности предприятия. Исследованы основные показатели рентабельности. Предложены пути повышения рентабельности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, рентабельность, деятельность предприятия, финансовые результаты, анализ рентабельности предприятия.

**Annotation.** The essence profitability and its role in improving the enterprise. The basic indicators of profitability. The ways to improve the profitability of the company.

**Keywords:** enterprise, profitability, enterprise activities, financial performance, profitability of the company.

Сучасні економічні умови вимагають від підприємств підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу. Основним завданням діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Чим вищим є рівень прибутку, тим ефективніше функціонує й розвивається підприємство. Основним показником для визначення фінансових результатів функціонування підприємства та розрахунку ефективності його діяльності є рентабельність.

Метою написання статті є визначення сутності рентабельності підприємства та виявлення основних шляхів її покращення за сучасних умов господарювання.

Сутність і проблеми рентабельності підприємства досліджують Амельченко Т. В., Чайлякова Д. І., Пархоменко М. К., Дудар Л. І., Півен А. І., Сава А. П., Білик М. Д. та ін.

Білик М. Д. вважає, що рентабельність характеризує кінцеві результати господарської діяльності підприємства, оскільки її величина є співвідношенням отриманого результату з наявними чи використаними ресурсами. Він дотримується точки зору, що рентабельність є відносним показником, тобто рівнем прибутковості, що є вимірюваним у відсотках. Рентабельність підприємства є показником прибутковості підприємства, тобто співвідношенням його прибутку з понесеними витратами [7]. У цілому рентабельність підприємства є показником прибутковості виробництва, реалізації окремих видів і всієї сукупності продукції, підприємств, організацій як суб'єктів господарської діяльності й галузей економіки [8].

Основні показники рентабельності вказують на остаточні результати господарювання, оскільки їх величина є співвідношенням ефекту з використаними ресурсами. Розрізняють показники рентабельності:

- капіталу (активів);
- продукції;
- розраховані на основі потоків наявних грошових коштів.

Показники рентабельності підприємства є складовою аналізу й оцінювання фінансового стану кожного підприємства. Зростання будь-якого показника рентабельності може бути зумовленим удосконаленням системи управління виробництвом, підвищенням ефективності раціонального використання організацією фінансових ресурсів, стабільністю взаємних розрахунків і системи розрахунково-платіжних відносин із банками, постачальниками й покупцями. Важливими факторами зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва й реалізації продукції, запровадження науково-технічних розробок, зростання продуктивності праці, зменшення собівартості, покращення якості продукції [9].

Зростання показників рентабельності кожного підприємства залежить від зростання чистого прибутку підприємства після сплати всіх податків, що є основою розвитку підприємства. Підвищенню рівня рентабельності



сприяє також раціональне використання трудових ресурсів. Необхідно постійно піклуватися про розвиток персоналу, удосконалення знань і навичок, підвищення кваліфікації співробітників.

Аналіз фінансових результатів має велике значення для підвищення рівня рентабельності підприємства, оскільки:

- рентабельність є основним показником оцінювання ефективності функціонування підприємства;
- зростання рівня рентабельності є показником фінансової стійкості підприємства;
- зростання рівня рентабельності сприяє виживанню підприємства в конкурентному середовищі.

Зростання рівня рентабельності підприємства забезпечуватиме зростання прибутку підприємства за рахунок:

- зростання обсягів виробництва та реалізації товарів;
- підвищення продуктивності праці робітників;
- зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції, тобто зменшення собівартості продукції;
- ефективного та раціонального використання всіх фінансових ресурсів підприємства;
- здійснення правильної цінової політики [11].

У процесі аналізу шляхів підвищення рентабельності необхідно враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту й ресурсу, обсяг використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності продаж перебувають у тісному взаємозв'язку. Факторами зовнішнього середовища є також економічна ситуація в країні, рівень інфляції, характер конкурентної боротьби, кон'юнктура ринку, податкова й кредитна політика держави та комерційних банків, тарифи на товари й послуги, що надаються іншими підприємствами, ціна на сировину і товари для підприємств. Факторами внутрішнього середовища є тип підприємства, розмір націнки на сировину, продукти та послуги, рівень технічної оснащеності підприємства, модернізації обладнання, продуктивність праці, обсяг виготовленої продукції [12].

Показник рентабельності вказує на достатність (недостатність) прибутку підприємства порівняно з іншими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію продукції й на функціонування та розвиток підприємства. Для підвищення рівня рентабельності необхідно скоротити транспортні витрати, стабілізувати систему збуту, сприяти підвищенню продуктивності праці робітників, зменшити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Проведення досліджень у сфері маркетингу й прогнозування кон'юнктури ринку також сприяють підвищенню рівня рентабельності підприємства.

Підвищенню рівня рентабельності підприємства сприяють запровадження нових прогресивних технологій у галузі виробництва й обслуговування споживачів, підвищення рівня технічної оснащеності підприємства та рівня продуктивності праці, запровадження прогресивних інформаційних технологій, стимулювання збуту, покращення системи організації й оплати праці працівників тощо.

Таким чином, було обґрунтовано шляхи підвищення показників рентабельності функціонування суб'єктів господарювання, що надалі стане підставою для формування механізму реалізації резервів підвищення рівня рентабельності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Амелеченко Т. В., Чайлякова Д. І. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. *Економіка Крима*. 2010. № 2 (31). С. 158–160. 2. Пархомець М. К., Дудар Л. І. Аналіз ефективності та фінансової стійкості аграрних підприємств. *Інноваційна економіка*. 2010. № 4. С. 60–66. 3. Півен А. І. Фактори кризового стану підприємств машинобудівної галузі. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2009. № 4 (8). С. 85–96. 4. Васильєв В. В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств. *Фондовий ринок*. 2009. № 12. С. 11–14. 5. Сава А. П., Сава П. З. Регіональні аспекти розвитку аграрного сектора економіки: проблеми і перспективи. *Інноваційна економіка*. 2010. № 3. С. 20–23. 6. Созанський Л. Й. Аналіз тенденцій рентабельності активів будівельних підприємств і організацій України. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2009. № 1. С. 51–61. 7. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: ХНЕУ, 2005. 592 с. 8. Бець М. П. Планування рентабельності виробництва. *Економіка України*. 2007. № 2. С. 40–45. 9. Короткевич О. В. Рентабельність господарської діяльності підприємств. *Економіка і прогнозування*. 2008. № 3. С. 61–69. 10. Приказюк О. В. Методика оцінки рентабельності підприємства. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 5. С. 100–105. 11. Турчиняк Ю. Б. Прибуток підприємства та чинники, що впливають на його розвиток. *Науковий вісник*. 2008. С. 272–274. 12. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2007. № 11. С. 54–60.



## ТРУДОВІ КОНФЛІКТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 657

Рижа Д. О.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Доведено необхідність ефективного запобігання конфліктам на підприємстві, а також управління ними. Запропоновано шляхи ефективного управління конфліктами на підприємстві та їх розв'язання.

**Ключові слова:** праця, підприємство, організація, поведінка, конфлікт, трудовий конфлікт, управління конфліктами.

**Аннотация.** Доказана необходимость эффективного предотвращения конфликтов на предприятии, а также управления ими. Предложены пути эффективного управления конфликтами на предприятии и их решения.

**Ключевые слова:** труд, предприятие, организация, поведение, конфликт, трудовой конфликт, управление конфликтами.

**Annotation.** The necessity of effective conflict prevention at the enterprise, as well as conflict management. Proposed ways of effective conflict management in the enterprise and their solutions.

**Keywords:** work, enterprise, organization, behavior, conflict, labor conflict, conflict management.

Останнім часом більшість фахівців у сфері конфліктології є прихильниками точки зору, що конфліктом є система стосунків, процес розвитку взаємодії. Причому розвиток взаємодії відбувається саме через відмінності інтересів, цінностей або видів діяльності. Інакше, конфліктом є процес розвитку взаємодії суб'єктів з приводу відмінностей. У межах цього підходу профілактикою конфліктів є створення умов безкризового й швидкого переходу від однієї фази до іншої для всіх потенційно можливих конфліктів. Управління конфліктом стає окремою діяльністю з приводу забезпечення розвитку конфліктної взаємодії. У такому розумінні конфлікт є природною умовою існування людей, що перетворюється на інструмент розвитку організації.

У конфліктології, менеджменті та психології управління накопичено великий обсяг теоретичних та емпіричних даних про поведінку за умов трудового конфлікту й засобів його вирішення. Багато вітчизняних і зарубіжних науковців досліджують проблему конфліктів, серед них Анцупов А. Я., Шаранов Ю. А., Кітов А. І., Марголіна Т. І., Назарова Г. В. та ін. Учені розглядають вирішення трудових конфліктів як безпосередньо управлінську функцію або елемент управління.

Метою написання статті є виявлення причин виникнення й розвитку трудових конфліктів на підприємстві, а також розробка на основі аналізу заходів запобігання трудовим конфліктам та управління ними. Об'єктом дослідження є трудові конфлікти, предметом дослідження є процес управління й методи діагностування трудових конфліктів.

Конфліктом є ситуація, у якій кожна зі сторін намагається дотримуватися позиції, що є несумісною з інтересами іншої сторони. Конфлікт слід сприймати як цілком нормальне суспільне явище, процес і спосіб взаємодії людей. Як і людина, суспільство за самою своєю природою не може бути абсолютно досконалим, ідеальним, безконфліктним [1]. Конфлікт є нормальним проявом соціальних зв'язків і стосунків між людьми, способом взаємодії у разі зіткнення несумісних поглядів, позицій та інтересів. Конфлікти поділяють на:

- внутрішньо особистісні – конфлікти всередині себе;
- міжособистісні – виникають між людьми через відмінність їх цілей або інтересів;
- між особою та групою – коли особа дотримується позиції, що є відмінною від позиції всієї групи;
- міжгрупові – учасниками є соціальні групи.

Розрізняють шість типів конфліктів:

- реальні конфлікти – існують об'єктивно й адекватно сприймаються;
- випадкові, або умовні конфлікти – залежать від обставин, що можуть змінюватися, але ці обставини не усвідомлюються конфліктуючими сторонами;

- зміщені конфлікти – реальні конфлікти, за якими приховується інший конфлікт, що є справжньою причиною конфліктної ситуації;
- помилково дописані конфлікти – конфлікти, що є тлумачуваними помилково;
- латентні конфлікти – конфлікти, що мають відбутися, але не виникають, оскільки не є усвідомленими;
- хибні конфлікти – у цьому випадку реальних підстав для конфлікту не існує, об'єктивно його немає, але він виникає в свідомості конфліктуючих сторін через помилкове сприйняття й розуміння ситуації [2].

У табл. 1 подано основні причини конфліктів у організаціях [1].

Таблиця 1

**Причини виникнення конфліктів у організаціях**

| Загальні причини конфліктів | Конкретизація причин різних типів конфліктів                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                             | Причини внутрішньоособистісного конфлікту                                                                                                                        | Причини міжособистісного, внутрішньогрупового та міжгрупового конфліктів                                                                                                                     |
| Конфлікт ролей              | Очікування від людини неадекватних ролевих дій із боку суспільства, конкретної організації, управлінського персоналу                                             | Неадекватне виконання соціальних ролей учасниками спільної діяльності й управлінської взаємодії (різне ставлення до діяльності, різні цілі діяльності)                                       |
| Конфлікт бажань             | Зіткнення різних бажань (потреб, інтересів тощо) в свідомості однієї людини, які можуть мати особистісний характер або бути пов'язаними з діяльністю організації | Зіткнення сприйняття різних людей (груп) якогось бажання, особистісного або пов'язаного із цілями організації (розподіл обмежених ресурсів, досягнення мети в процесі конкурентної боротьби) |
| Конфлікт норм поведінки     | Зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду в свідомості однієї людини                                                                                | Зіткнення цінностей, норм поведінки, життєвого досвіду людей (груп) у процесі спілкування й соціальної взаємодії                                                                             |

Виявлення причин виникнення конфліктів визначає вибір методів, шляхів запобігання їм і конструктивного їх вирішення. Без знання рушійних сил розвитку конфліктів важко ефективно на них впливати. Причинами конфлікту є явища, події, факти, ситуації, що передують конфлікту та спричиняють його виникнення за певних умов діяльності суб'єктів соціальної взаємодії.

Розглянемо основні практичні причини виникнення трудових конфліктів. Обмеженість розподілюваних ресурсів (незадовільна забезпеченість) спричиняє недоліки в організації праці. На підприємствах ресурси завжди є обмеженими, і керівництво зобов'язано грамотно розподіляти матеріали, устаткування, людські ресурси й фінанси між різними групами працівників. Необхідність розподілу ресурсів і ймовірність необ'єктивного підходу до вирішення цієї виробничої проблеми створюють передумови для виникнення конфліктів. Людям властиве перебільшення ролі власного внеску й значущості своєї праці, через що розподіл ресурсів на будь-якому рівні (влади, премії, землі) може спричинити виникнення конфлікту.

Розходження в цілях (нераціональна організація праці) є зумовленим принциповістю поглядів людей, стилем їх поведінки, суперечливим характером особистісної системи переконань. Розходження цілей виконавців у системі управління часто породжує суперечності між ними. Це є зумовленим складністю структур управління, оскільки підрозділи практично самостійно формують завдання своєї діяльності, які з часом можуть набути суперечливого характеру. Так, скажімо, юридичний відділ організації не рекомендує відділу матеріально-технічного постачання самостійне укладання певних угод із високим рівнем ризику. Згодом виникають суперечності у зв'язку з організацією нового відділу маркетингу, працівники якого вважають неправильними (непрофесійними) критерії, що є використовуваними юридичним відділом для визначення ступеня ризику угод.

За умов спільного виконання робіт завжди існує ймовірність конфлікту через взаємозалежність діяльності, недостатню погодженість прав, функцій, відповідальності, неадекватне розуміння якості праці й інші помилки управління. Так, скажімо, на виробничій ділянці цеху часто відбувається випуск бракованої продукції внаслідок роботи несправного устаткування. У цеху немає механіків, що відповідають за роботу якогось конкретного виду устаткування, до ремонту залучають вільних працівників, оплата їх праці не є пов'язаною з якістю продукції, що випускається. Керівник цеху звинувачує начальника ділянки за брак, а той – працівників.

Погана згуртованість трудового колективу, незадовільні комунікації, несумісність працівників, неможливість потрібного спілкування є каталізаторами конфліктів у організаціях. Причиною більшості конфліктів є нестача чи перекручування інформації: неповні й неточні факти, чутки, зміна змісту, випадкова чи навмисна. Це спричиняє неправильне сприйняття ситуації, неадекватну поведінку співробітників, непорозуміння, а згодом і виникнення конфліктів [3].



Об'єктивні причини тільки тоді перетворюються на джерела реального конфлікту, коли перешкоджають реалізації потреб особистості чи колективу, не задовольняють індивідуальні чи групові інтереси. 75–80 % між-особистісних конфліктів є спричиненими зачепленими матеріальними інтересами окремих працівників, тобто обмеженістю ресурсів, що підлягають розподілу, хоча зовні це може виявлятися як розбіжність характерів, особистісних поглядів і моральних цінностей [3].

Вирішення трудових конфліктів за своєю сутністю передбачає зміну самої конфліктної ситуації.

1. Часто застосовують так званий механічний спосіб вирішення конфлікту. Сутність його в тому, що об'єкт конфлікту може бути вилучений або підмінений іншим об'єктом. Як приклад розглянемо ситуацію, коли одну систему оплати праці, що спричинила виникнення трудового конфлікту, змінюють на іншу, погодинну на від-рядну. Або всі опоненти або одна зі сторін, можуть бути усунені, або відбудеться зміна їх рангу. Досить часто працівників, незадоволених системою оплати праці або розміром заробітної плати, адміністрація під якимось приводом намагається звільнити чи перевести на іншу ділянку роботи. Слід зазначити, що механічний спосіб вирішення конфлікту, коли видаляється один з опонентів, не завжди є виправданим. У наведеній ситуації існує ймовірність того, що найняті замість звільнених працівники за аналогічних умов теж стануть висловлювати не-задоволення системою оплати праці.

2. Зміна ставлення опонентів до об'єкта через зміну характеристик опонентів і об'єкта: змінюються якості об'єкта, доступність об'єкта для опонентів, або буде заведено певні умови щодо маніпулювання цим об'єктом. Наприклад, працівників у ході перемовин із адміністрацією вдалося переконати в справедливості оплати праці; вони змінили своє ставлення до об'єкта конфлікту (зміна характеристик опонентів.) Стався процес примирення опонентів без зміни об'єкта – збільшення оплати праці або зміни системи оплати. Звичайно, можуть бути і такі випадки, коли конфлікт намагаються або не помічати, або пригнічувати через заборону на обговорення його причин, загрози застосування санкцій тощо. Такі ситуації фактично спричиняють втрату управління трудови-ми конфліктними процесами. Дослідження переконують, що сам факт обговорення проблеми сторонами вже зумовлював зняття соціальної напруженості. Справедливо вважають, що найбільш ефективними методами запобігання трудовим конфліктам і вирішення на ранніх стадіях їх виникнення є переговори. Слід зазначити, пере-говори є не просто сукупністю методів урегулювання конфлікту взагалі і трудового конфлікту зокрема. Перего-вори слід розглядати як комплексне явище: вони є процесом спілкування задля спільного вирішення проблеми, задоволення потреб суб'єктів та інтересів сторін. У процесі переговорів відбувається усвідомлення й узгодження інтересів суб'єктів, формується емоційний настрій, відбувається розробка шляхів реалізації інтересів суб'єктів [4]. Очевидною є необхідність пошуку шляхів вирішення проблеми до того, коли силові дії однієї зі сторін або сторін, що перебувають у стані протистояння, унеможливають мирне співробітництво.

Таким чином, конфлікт є природним станом будь-якої системи: особистості, фірми, країни або родини. Його слід сприймати як цілком нормальне суспільне явище, процес і спосіб взаємодії людей. Управління конфліктом є окремою діяльністю з приводу забезпечення розвитку конфліктної взаємодії. У такому розумінні конфлікт є природною умовою існування людей, що перетворюється на інструмент розвитку організації. Завданням фахівців є розробка можливих шляхів використання внутрішньої енергії конфлікту для просування вперед.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

---

**Література:** 1. Анцупов А. Я., Баклановский С. В. Конфликтология в схемах и комментариях: учебное пособие. СПб.: Питер, 2009. 304 с. 2. Водник В. Д. Конфлікти в трудовому колективі: причини, шляхи попередження та розв'язання. *Бюлетень національної служби посередництва і примирення*. 2005. № 11. С. 50–54. 3. Назарова Г. В. Шляхи вирішення агентських конфліктів у системі корпоративного управління. *Формування ринкової еконо-міки: зб. наук. праць*. 2010. С. 435–444. 4. Петровская Л. А. О понятийной схеме социально-психологического анализа конфликта. Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. М.: Изд-во МГУ, 1977. С. 126–145.



## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

УДК 331.5 (477)

Рикуш О. О.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність ринку праці, особливості сучасного стану, а також його статистичні показники. Проведено аналіз впливу факторів на стан ринку праці в Україні.

**Ключові слова:** праця, право на працю, ринок, безробіття, зайнятість, ринок праці, працездатне населення, робоче місце.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность рынка труда, особенности современного состояния, а также его статистические показатели. Проведен анализ влияния факторов на состояние рынка труда в Украине.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, рынок, безработица, занятость, рынок труда, трудоспособное население, рабочее место.

**Annotation.** The essence of the labor market, particularly the modern state and its statistics. The influence factors on the labor market in Ukraine.

**Keywords:** labor, right to work, market, unemployment, employment, labor market, working-age population, workplace.

За сучасних умов ринкової економіки необхідним є здійснення постійного моніторингу й аналізу ринку праці України.

Дослідженням проблем і перспектив розвитку ринку праці займалися Кейнс Д., Маршалл А., Оукен А. У нашій країні це питання досліджують Бандура С., Василенко В., Васильченко В., Іванісов О. та ін.

Метою написання статті є вивчення особливостей функціонування ринку праці в Україні, виявлення наявних проблем і розробка заходів щодо їх вирішення. Предметом дослідження є ринок праці в Україні, об'єктом дослідження є соціально-трудові відносини між суб'єктами на ринку праці.

Науковці по-різному трактують поняття «ринок праці». Так, Волкова О. В. розглядає ринок праці як систему обміну індивідуальних здібностей до праці на фонд життєвих цінностей, що є необхідними для відтворення робочої сили [1]. Мочерний С. В. визначає ринок праці як систему економічних механізмів, норм та інститутів, що забезпечують відтворення робочої сили та її використання [2]. Грішнова О. А. визначає ринок праці як механізм, що забезпечує узгодження ціни й умов праці між роботодавцями й найманими працівниками та регулює її попит і пропозицію [3]. Визначення поняття «ринок праці» Грішнковою О. А. є найближчим до визначення видатного англійського вченого Кейнса Д.

Ринок праці є системою суспільних соціальних відносин, що є пов'язаними із найманням і пропозицією праці, тобто з купівлею і продажем. Це також економічний простір – сфера працевлаштування, у якій взаємодіють покупці та продавці праці; механізм, що забезпечує узгодження ціни й умов праці між роботодавцями та найманими працівниками й регулює її попит і пропозицію [4].

Задля виявлення загальних проблем ринку праці в Україні необхідно передусім розглянути загальний стан зайнятості та безробіття в Україні. Дані щодо зайнятості та безробіття в Україні в 2013–2015 рр. подано в табл. 1 [5].

Рівень зайнятості в Україні стрімко впав, починаючи з 2014 р., що є пов'язаним із початком політичної й економічної кризи, нестабільності на сході країни, що до того ж призвело до девальвації гривні. Так, у 2014 р. рівень безробіття зріс на 2 % і становив 9,3 % порівняно з 7,3 % станом на 2013 р. Протягом 2014–2015 рр. показник рівня безробіття залишався відносно стабільним і в 2015 р. становив 9,1 %.

У 2014–2015 рр. Україна втратила майже мільйон робочих місць. У першому кварталі 2015 р. 56 % населення України було працевлаштованим, у першому кварталі 2014 р. цей показник становив 56,6 %, тобто спостерігається зменшення кількості зайнятих на 0,4 %. Такі темпи скорочення можна порівняти з кризою 2008–2009 рр., коли було зафіксовано значну девальвацію гривні. Водночас відбулося падіння промислового виробництва, позначилися тенденція до скорочення штату компаній. Однією з важливих причин такого високого рівня безробіття в Україні є безробіття молоді (табл. 2) [5].

Таблиця 1

## Кількість зайнятих і безробітних в Україні, 2013–2015 рр.

| Рік  | Економічно активне населення |                                            |                                           |                                                                 |
|------|------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
|      | Зайняте населення            |                                            | Безробітне населення, за методологією МОП |                                                                 |
|      | віком 15–70 років            |                                            | віком 15–70 років                         |                                                                 |
|      | у середньому, млн осіб       | у % до населення відповідної вікової групи | у середньому, млн осіб                    | у % до економічно активного населення відповідної вікової групи |
| 2010 | 19 180,20                    | 58,4                                       | 1 713,90                                  | 8,2                                                             |
| 2011 | 19 231,10                    | 59,1                                       | 1 661,90                                  | 8                                                               |
| 2012 | 19 261,40                    | 59,6                                       | 1 589,80                                  | 7,6                                                             |
| 2013 | 19 314,20                    | 60,2                                       | 1 510,40                                  | 7,3                                                             |
| 2014 | 18 073,30                    | 56,6                                       | 1 847,60                                  | 9,3                                                             |
| 2015 | 16 443,2                     | 56,0                                       | 1 654,7                                   | 9,1                                                             |

Таблиця 2

## Рівень безробіття населення за віковими групами за методологією МОП, 2015 р.

| Показник      | Усього | За віковими групами, років |       |       |       |       |       |       |
|---------------|--------|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|               |        | 18–24                      | 25–29 | 30–34 | 35–39 | 40–49 | 50–59 | 60–70 |
| Усе населення | 9,1    | 22,4                       | 11,2  | 9,7   | 7,2   | 7,6   | 6,3   | 0,1   |
| Жінки         | 8,1    | 21,9                       | 10,8  | 8,4   | 6,7   | 7,1   | 4,6   | 0,0   |
| Чоловіки      | 10,1   | 22,7                       | 11,4  | 10,8  | 7,7   | 8,1   | 7,9   | 0,1   |

Аналіз даних дає підстави говорити, що рівень безробіття серед молоді, а саме осіб віком 18–24 роки, сягає майже 23 % від активного населення осіб цієї вікової групи. Очевидно, що це є критичним показником. Проблема працевлаштування молодих спеціалістів є нині надзвичайно актуальною, адже після закінчення навчального закладу молоді фахівці не можуть визначитися з місцем роботи за фахом, або, що ще гірше, у них відсутні такі варіанти. Як наслідок, роботодавці висувають умови, яким молодь не відповідає. Роботодавці потребують досвідчених працівників, а молодь, яка нещодавно закінчила навчальний заклад, зрозуміло, цього досвіду не має.

Для вирішення цієї проблеми вищі навчальні заклади та держава мають діяти спільно: надавати певні пільги підприємствам, установам та організаціям, де працюють молоді спеціалісти. Кожний вищий навчальний заклад має рекламувати своїх випускників, щоб забезпечити вищий відсоток їх працевлаштування.

Не менш важливою проблемою функціонування ринку праці в Україні є занадто низький рівень оплати праці. За даними Державної служби статистики України, станом на лютий 2016 р. середня місячна заробітна плата в Україні становила 4585 грн, що дорівнює приблизно 165 дол. Згідно із новим звітом ООН, середня заробітна плата становить 1140 дол. США. Тобто заробітна плата в Україні є майже в 7 разів нижчою, аніж середня за звітом ООН.

Таким чином, для вирішення проблеми необхідно запровадити реальні зміни на законодавчому рівні, підвищити рівень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. Важливим є запровадження на більшості підприємств відрядної системи оплати праці. Це сприятиме вирішенню двох проблем: робітник прагнучим до вищої заробітної плати, намагаючись виконати більший обсяг роботи, що зумовить і підвищення заробітної плати, і підвищення продуктивності праці.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

**Література:** 1. Волкова О. В. Ринок праці: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2007. 624 с. 2. Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посіб. Київ: Академія, 2009. 640 с. 3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник. Київ: Знання, 2007. 559 с. 4. Іванісов О. В., Ермоленко О. А., Доровської О. Ф. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 388 с. 5. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.



## ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

УДК 331.522.7

Рой М. Ю.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сучасну державну політику України в сфері зайнятості населення. Визначено основні проблеми в сфері зайнятості. Запропоновано шляхи їх ефективного вирішення на сучасному етапі економічного розвитку.

**Ключові слова:** праця, право на працю, зайнятість, політика, державна політика зайнятості, безробітні, зайняті, економічно активне населення, ринок праці.

**Аннотация.** Рассмотрена современная государственная политика Украины в сфере занятости населения. Определены основные проблемы в сфере занятости. Предложены пути их эффективного решения на современном этапе экономического развития.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, занятость, политика, государственная политика занятости, безработные, занятые, экономически активное население, рынок труда.

**Annotation.** The current state policy of Ukraine in the field of employment. The main problems in employment. The ways to effectively address the present stage of economic development.

**Keywords:** labor, right to work, employment, policy, state policy of employment, unemployed, employed, economically active population, labor market.

За сучасних умов економічного розвитку одним із найважливіших завдань є формування стабільного й ефективного ринку праці, забезпечення зайнятості населення. Дослідження проблемних питань зайнятості населення нині є актуальним, оскільки підвищення зайнятості й доходів населення, а також продуктивності праці є передумовою економічного зростання. Це є надзвичайно важливим за сучасних умов економічного розвитку, активізації процесів інтеграції України із світовою економічною системою. Питання розвитку національного ринку праці, що є пов'язаними із забезпеченням належного рівня економічної активності й зайнятості населення, набувають усе більшої значущості.

У сучасній українській економічній літературі проблемні питання державного регулювання ринку праці й зайнятості перебувають під пильною увагою дослідників. Різноманітні її аспекти досліджують Бандура С., Близнюк В., Богиня Д., Грішнова О., Лібанова Е., Петрова І., Соколова Т. та ін. Віддаючи належне науковому добробку дослідників, зазначимо, що поглибленого теоретичного аналізу потребують механізми забезпечення збалансованості, послідовності застосування різноманітних засобів державного регулювання зайнятості, а також їх взаємозв'язку.

Метою написання статті є аналіз сучасної державної політики зайнятості населення в Україні, визначення територіальних особливостей політики зайнятості та шляхів її ефективного формування.

Предметом дослідження є фактори впливу на показники зайнятості населення в Україні, об'єктом дослідження є економічно активне населення країни.

Зайнятість населення являє собою діяльність частини населення щодо створення суспільного продукту (національного доходу), що є найбільш узагальненою характеристикою економіки, показником рівня економічного розвитку, внеску живої праці в досягнення виробництва (табл. 1) [1; 4].

Визначення зайнятості охоплює великий комплекс проблем, за якими стоять структурна, інвестиційна, цінова, грошово-кредитна, кадрова, освітня, міграційна, демографічна й соціальна політика держави. Проявами цієї сукупності соціально-трудових відносин є окремі економічні категорії: індивідуальна або колективна трудова діяльність, процес самої праці, продуктивність праці, її умови, нормування, мобільність і професійна підготовка кадрів, доходи та заробітна плата тощо. Відтак зведення проблеми зайнятості населення лише до відсутності безробітних є не виправданим, помилковим і шкідливим з точки зору державної політики зайнятості [2]. Слід зауважити, що подібне ставлення до зайнятості існує не тільки на побутовому рівні, що істотно шкодить справі. Лише сучасний підхід до зайнятості в державній політиці на регіональному й місцевому рівнях задаватимуть правильний напрям вирішення всіх складних питань зайнятості населення.

Таблиця 1

## Динаміка зайнятості населення в Україні, 2005–2015

| Роки | Віком 15–70 років       |                                            | Працездатного віку      |                                            |
|------|-------------------------|--------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------------|
|      | у середньому, тис. осіб | у % до населення відповідної вікової групи | у середньому, тис. осіб | у % до населення відповідної вікової групи |
| 2005 | 20175,0                 | 55,8                                       | 18520,7                 | 64,5                                       |
| 2006 | 19971,5                 | 55,4                                       | 18453,3                 | 64,1                                       |
| 2007 | 20091,2                 | 56,0                                       | 18540,9                 | 64,4                                       |
| 2008 | 20163,3                 | 56,2                                       | 18624,1                 | 64,5                                       |
| 2009 | 20295,7                 | 56,7                                       | 18694,3                 | 64,6                                       |
| 2010 | 20680,0                 | 57,7                                       | 18886,5                 | 65,4                                       |
| 2011 | 20730,4                 | 57,9                                       | 19032,2                 | 65,9                                       |
| 2012 | 20904,7                 | 58,7                                       | 19189,5                 | 66,7                                       |
| 2013 | 20972,3                 | 59,3                                       | 19251,7                 | 67,3                                       |
| 2014 | 20191,5                 | 57,7                                       | 18365,0                 | 64,7                                       |
| 2015 | 20266,0                 | 58,5                                       | 18436,5                 | 65,6                                       |

Наведені дані свідчать, що чисельність зайнятого населення України протягом 2005–2015 рр. віком 15–70 років підвищилася з 20175 тис. осіб до 20266 тис. осіб, тобто зросла на 91 тис. осіб, а у відсотках до населення відповідної вікової групи – на 2,7 %. Чисельність зайнятого населення України працездатного віку за період 2005–2015 рр. зменшилася з 18520,7 тис. осіб до 18436,5 тис. осіб, тобто на 84,2 тис. осіб, а у відсотках до населення відповідної вікової групи – на 1,1 %.

Ринок праці не може бути саморегулюючою системою, він потребує державного регулювання. Зайнятість слід розглядати як один із основних орієнтирів розвитку економічної системи, що визначає перегрупування фінансових, матеріальних і трудових ресурсів у народному господарстві, пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу, розміщення продуктивних сил, шляхів підвищення якості й рівня життя.

Сучасну політику зайнятості визначає система заходів, що є спрямованими на регулювання ринку праці й підвищення якісного рівня трудових ресурсів: створення системи професійного навчання та працевлаштування, збір і поширення інформації про стан попиту й пропозиції на ринку праці, створення фондів страхування на випадок безробіття, розвиток системи соціального забезпечення. Сучасним механізмом державного впливу на ринок праці є розвиток нових форм зайнятості, стимулювання зростання заробітної плати із одночасним створенням умов для активізації політики інвестування й зростання зайнятості, зниження віку виходу на пенсію та зростання терміну отримання освіти як до початку, так і в період трудової активності [3].

У більшості європейських країн професійне навчання відбувається на базі різних навчальних закладів і на підприємствах, із якими служби зайнятості укладають угоди. Однак у деяких державах, таких як Фінляндія, Німеччина і Швеція, відбувається зворотний процес: змінюються зв'язки між службами професійної орієнтації, професійної підготовки та працевлаштування, створюються єдині центри зайнятості, що й надають комплекс послуг. Крім державних служб зайнятості, у багатьох країнах існують і приватні, куди можуть звернутися як безробітні особи, так і працюючі [4].

Основними напрямками державної політики зайнятості мають стати:

- сприяння зайнятості населення шляхом збереження ефективно функціонуючих і створення нових робочих місць на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності;
- сприяння підготовці робочої сили, професійний склад і кваліфікаційний рівень якої відповідають потребам ринку праці;
- підтримка самостійної зайнятості населення та розвитку підприємництва;
- соціальна підтримка безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, задля повернення їх до продуктивної зайнятості;
- забезпечення соціального захисту громадян України, які працюють за кордоном;
- сприяння розвитку системи колективно-договірного забезпечення повної, продуктивної й вільно вибраної зайнятості [2].

Пріоритети державної політики зайнятості мають бути спрямованими на розв'язання регіональних і галузевих проблем зайнятості населення на депресивних територіях, у малих монофункціональних містах, вутільних регіонах і в сільській місцевості, а також розв'язанню проблем професійної адаптації звільнених військовослужбовців.

Заходи сприяння зайнятості сільського населення слід здійснювати в процесі реформування аграрного сектора економіки. Вони мають бути спрямованими передусім на розширення можливостей для створення в сільській місцевості додаткових робочих місць, сприяння самостійній зайнятості сільського населення, залучення безробітних до підприємницької діяльності, а також створення нових робочих місць для незайнятого сільського населення [5].

Відтак заходами задля вирішення проблем й регулювання ринку праці України мають стати:

- формування ефективної нормативно-правової бази в сфері зайнятості населення;
- професійна підготовка кадрів, підвищення якості робочої сили;
- збереження та створення робочих місць, сприяння розвитку підприємництва й самостійної зайнятості населення;
- розв’язання проблеми зайнятості населення в сільській місцевості [6].

Серед шляхів формування ефективної системи зайнятості населення в Україні слід передусім назвати:

- зосередження зусиль, з одного боку, на підвищенні можливостей працевлаштування працівників зі старших вікових груп, а з іншого – стимулювання виходу на пенсію тих, хто має право на будь-який вид пенсії;
- підвищення якості освіти, запровадження програм професійної підготовки; слід більше уваги приділяти підготовці конкурентоспроможних фахівців необхідних професій за універсальними програмами навчання задля забезпечення можливостей для плавного переходу від навчання до професійної освіти;
- запровадження політики зайнятості, що стимулюватиме перехід людей із неефективних робочих місць на більш ефективні, із сектора неформальної діяльності до сектора формальної діяльності, із безробіття – до регулярної зайнятості.

Таким чином, сучасний механізм державного впливу на ринок праці передбачає розвиток нових форм зайнятості, стимулювання зростання заробітної плати разом із створенням умов для активізації політики інвестування та зростання зайнятості, зниження віку виходу на пенсію та збільшення терміну отримання освіти як до початку, так і в період трудової активності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

---

**Література:** 1. Соколова Т. В. Переход к рыночным отношениям в странах Центральной и Восточной Европы: занятость и доходы. *Труд за рубежом*. 2005. № 3. С. 3–14. 2. Іванісов О. В., Ермоленко О. А., Доровської О. Ф. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 388 с. 3. Іванісов О. В., Доровської О. Ф. Удосконалення регулювання зайнятості трудових ресурсів в Україні. *Коммунальное хозяйство городов*. 2008. № 80. С. 248–253. 4. Чернега Ю. С., Здоровцов О. І. Державна політика зайнятості: найближчі плани. *Вісник Уманського національного університету*. 2007. № 4. С. 4–8. 5. Безтелесна Л. Досвід розробки програм зайнятості. *Економіка України*. 2008. № 5. С. 85–90. 6. Гаркавенко А. Напрями вдосконалення політики зайнятості населення у ринкових умовах. *Україна: аспекти праці*. 2008. № 6. С. 26–32.



## НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 33.021:330.123.3

Рубан В. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто напрями аналізу використання виробничих запасів на підприємстві. Визначено показники, що є обчислюваними для визначення потреби підприємства в матеріальних ресурсах. Запропоновано заходи задля підвищення ефективності використання запасів.

**Ключові слова:** підприємство, матеріальні ресурси, аналіз, запаси, ефективність, аналіз запасів, ефективність використання запасів.

**Аннотация.** Рассмотрены направления анализа использования производственных запасов на предприятии. Определены показатели, рассчитываемые для определения потребности предприятия в материальных ресурсах. Предложены меры для повышения эффективности использования запасов.

**Ключевые слова:** предприятие, материальные ресурсы, анализ, запасы, эффективность, анализ запасов, эффективность использования запасов.

**Annotation.** Considered trends analysis of the use of inventory in the company. Defined indicators that are calculated to determine the needs of the enterprise material resources. The measures to improve efficiency of inventory.

**Keywords:** enterprise, financial resources, analysis, inventory, performance, analysis of stocks, efficiency stocks.

На сучасному етапі розвитку виробництва управління запасами на кожному підприємстві відіграє дуже важливу роль. Запаси суттєво впливають на фінансовий результат господарської діяльності, оскільки становлять значну частину активів підприємства й формують собівартість продукції. Через те, що розвиток підприємств передбачає наявність певної кількості й якості виробничих ресурсів, проведення аналізу їх використання набуває особливого значення для кожного підприємства. Дослідженням цієї теми займаються Мних Є. В., Попович П. Я., Коробов М. Я., Сич Є. М., Кравчук Г. В. та ін. Віддаючи належне результатам роботи науковців, зауважимо, що недостатньо дослідженими залишаються питання ефективності використання запасів підприємством, а також управління запасами.

Метою написання статті є дослідження напрямів аналізу запасів і розробка пропозицій щодо їх ефективного використання.

У наукових роботах існує багато різних підходів до ефективного використання запасів. Найбільш практичним є шлях виробництва й реалізації продукції партіями, щоб мінімізувати витрати. У міжнародній практиці управління запасами використовують метод постачання запасів *in time*, коли підприємство не має складських запасів, а їх постачають у визначений час. У процесі виробничої діяльності на підприємстві відбувається постійне формування (поповнення) запасів. Для цього використовують як власні, так і позикові джерела фінансових ресурсів [1].

Виробничі ресурси відіграють важливу роль у розв'язанні організаційних, економічних і технічних завдань підприємства. Запаси потрібні для використання у виробничо-господарській діяльності підприємства. Запасами вважають незавершене виробництво, сировину і матеріали, готову продукцію й інші запаси. Задля нормального функціонування виробництва й збуту продукції запаси мають бути оптимальними. Збільшення питомої ваги запасів може свідчити про розширення масштабів діяльності підприємства, прагнення захистити кошти від знецінення під впливом інфляції, а також неефективне управління запасами, унаслідок чого значна частина капіталу заморожується на тривалий час у запасах і сповільнюється його обіговість. Крім того, виникають проблеми із ліквідністю, зростають псування сировини й матеріалів, складські витрати, що негативно впливає на кінцеві результати діяльності й свідчить про спад ділової активності підприємства [2].

У процесі аналізу стану запасів і витрат необхідно встановити забезпечення підприємства об'єктивними перехідними запасами сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів [3].

Під час аналізу запасів задля їх ефективного використання слід спрямовувати дії на:

- планування матеріально-технічного постачання;
- налагоджування зв'язків із постачальниками матеріальних ресурсів;

- забезпечення виробництва матеріальними ресурсами;
- розрахунок необхідної величини запасів матеріалів і напівфабрикатів для безперервного процесу виробництва;
- розрахунок величини мінімального та страхового запасів;
- пошук шляхів для зменшення відходів у виробництві;
- запровадження нових прогресивних технологій у виробництві.

Запаси поділяють на резервні, що є використовуваними в разі перерв у плані постачання, та запаси, що є необхідними на програму. Також розрізняють мінімальну та максимальну норму запасу [4].

Співвідношення норм цих запасів має вигляд:

$$Z_{max} = T_z + R_z$$

де  $Z_{max}$  – максимальний запас;

$T_z$  – поточний запас;

$R_z$  – резервний запас.

Зберігання запасів у кількостях, що перевищують потреби, спричиняє сповільнення обіговості оборотних коштів.

Відомо, що ефективність виробництва характеризують за допомогою показника матеріаломісткості продукції, що визначає використання одного з ресурсів виробництва. Матеріаломісткість є визначуваною як відношення матеріальних витрат до обсягу продукції. Відтак важливо знати, які фактори впливають на зміну матеріальних витрат. Серед них зміна норм витрат, зміна фактичних витрат проти норм витрат, зміна цін на матеріали, заміна одних матеріалів на інші, зміна умов договору на закупівлю напівфабрикатів, виявлені після інвентаризації відхилення.

Метою аналізу є визначення забезпеченості виробництва різними видами матеріальних ресурсів із точки зору конкурентоспроможності діяльності й матеріаломісткості продукції. Для покращення фінансового стану підприємства аналізують забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами й ефективність їх використання. Під час вивчення проводять аналіз:

- обсягу й структури матеріальних ресурсів;
- матеріаломісткості продукції;
- матеріальних витрат на виробництво;
- виробничо-фінансових результатів [5].

Під час проведення аналізу запасів здійснюють розрахунок потреби в матеріалах. Учені-економісти пропонують визначати потребу підприємства в певному виді матеріалу за такою формулою:

$$ПЗ = П_n + П_e + П_p + П_{зв} - З_o$$

де  $ПЗ$  – загальна потреба;

$П_n$  – потреба на виробництво продукції;

$П_e$  – потреба на експериментально-дослідні роботи;

$П_p$  – потреба на ремонт;

$П_{зв}$  – потреба на створення нормативних залишків на кінець аналізованого періоду;

$З_o$  – запас на початок аналізованого періоду [5].

Також здійснюють перевірку, чи враховано зміни в номенклатурі готової продукції, зміни питомих норм витрат на одиницю продукції, а також заходи, що є спрямованими на підвищення технічного рівня виробництва.

Для аналізу інтенсивності використання виробничих запасів підприємства вчені запропонували застосування певних показників.

1. Коефіцієнт обіговості виробничих запасів – показує, скільки разів у середньому поповнювалися запаси підприємства протягом звітного періоду:

$$K_{оз} = СРП : З$$

де  $СРП$  – собівартість реалізованої продукції;

$З$  – запаси за звітний період.

2. Коефіцієнт закріплення виробничих запасів – вказує на вартість матеріалу на одну гривню чистого прибутку:

$$K_{оз} = З : СРП$$

Зменшення цього показника свідчить про підвищення ефективності використання запасів.



3. Показник тривалості одного обороту – показує час, протягом якого виробничі запаси перетворюються на кошти, визначають за формулою:

$$T_{\text{об}} = T : K_{\text{об}}$$

де  $T$  – кількість, за якою обчислюють обіговість [4].

Скорочення тривалості обігу свідчить про зростання швидкості обіговості й зменшення середніх залишків виробничих запасів.

На підприємствах проводять також оперативний аналіз запасів. Його використання є доцільним для щоденного виявлення відхилень від визначених завдань, причин дії окремих факторів, а також винних у недоліках.

Підвищення ефективності використання запасів можна досягти шляхом:

- підвищення технічного рівня виробництва, запровадження нових прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробничих процесів, зміни конструкцій і технологічних характеристик;
- покращення організації виробництва й праці, обслуговування виробництва;
- удосконалення матеріально-технічного постачання й використання матеріальних ресурсів;
- зниження витрат матеріалів за рахунок більш раціонального використання й підвищення якості виготовленої продукції.

Таким чином, для досягнення високого рівня виробництва на підприємстві необхідно більш раціонально використовувати сировину й матеріали, залучати відходи, споживати матеріальні ресурси власного виробництва в більшій кількості, економити сировину та матеріали через запровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

**Література:** 1. Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с. 2. Завадский В. В., Сотников М. И. Экономика предприятия: учебное пособие. Набережные Челны: КамПИ, 2003. 219 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса. М.: Маркетинг, 2002. 4. Мних Е. В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Центр навч. літ., 2005. 426 с. 5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання, КОО, 2000. 352 с.

## ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

УДК 331.5(477)

Савісько Т. Е.

Студент 1 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто проблемні питання ринку праці в Україні, тенденції й перспективи його розвитку. Визначено взаємозв'язок між попитом на робочу силу та її пропозицією. Проаналізовано характер, причини та наслідки безробіття. Запропоновано заходи для вирішення проблеми безробіття в Україні на сучасному етапі економічного розвитку.

**Ключові слова:** праця, право на працю, ринок праці, працевлаштування, безробіття, зайняті, безробітні, попит на робочу силу, пропозиція робочої сили.

**Аннотація.** Рассмотрены проблемные вопросы рынка труда в Украине, тенденции и перспективы его развития. Определена взаимосвязь между спросом на рабочую силу и ее предложением. Проанализирован характер, причины и последствия безработицы. Предложены меры по решению проблемы безработицы в Украине на современном этапе экономического развития.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, рынок труда, трудоустройство, безработица, занятые, безработные, спрос на рабочую силу, предложение рабочей силы.

**Annotation.** Revealed the problems of the labor market in Ukraine, trends and prospects of its development. The relationship between labor demand and supply. The nature, causes and consequences of unemployment. The measures to address the problem of unemployment in Ukraine at the present stage of economic development.

**Keywords:** labor, right to work, labor market, employment, unemployment, employed, unemployed, labor demand, labor supply.

Нині в Україні безробіття є надзвичайно гострою проблемою. Сучасний стан української економіки не дає підстав сподіватися на поліпшення ситуації на ринку праці. Прогнози експертів є невтішними: кількість безробітних українців зростатиме, а відтак розгляд цього питання є надзвичайно важливим.

Проблемні питання державного регулювання ринку праці досліджують Акіліна О. В., Гаркавенко Н. О., Нікіфоров П. О., Федоренко В. Г. та ін. Однак, це питання і донині потребує поглибленого деталізованого дослідження.

Ринок праці як складова товарного ринку функціонує за законами ринку кінцевих товарів. Однак порівняно з останнім він має деякі особливості. Перша група особливостей є пов'язаною із взаємодією ринку праці та ринку товарів. Друга група особливостей функціонування ринку праці є пов'язаною із особливостями робочої сили як товару. Третя група особливостей ринку праці є пов'язаною із обміном робочої сили як товару, що відрізняється від обміну речових товарів [1].

Економічна криза в Україні негативно позначилася на зайнятості населення. Міністерство соціальної політики України наприкінці 2015 р. заявило, що рівень безробіття досяг максимуму за всю історію незалежної України. За офіційними даними, кількість зайнятого населення в Україні на кінець 2015 р. становила 16,5 млн осіб, а безробітних налічувалося 1,638 млн осіб. Рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці становив 9 %, при цьому рівень безробіття серед молоді до 25 років виріс майже до 23 %. Наприкінці 2015 р. півмільйона штатних працівників було попереджено про звільнення, що майже вдвічі перевищує показники 2014 р. [2].

Особливо непокоїть фахівців те, що в Україні спостерігається зниження попиту на робочу силу. Станом на 1 січня 2016 р., за даними служби зайнятості, на одне вільне робоче місце претендувало 19 безробітних, хоча ще кілька місяців тому на одне робоче місце було 12 претендентів [3]. Тільки високотехнологічні галузі можуть похвалитися наявністю вільних робочих місць: існує потреба у фахівцях у сфері інформаційних технологій, де кількість вакансій перевищує 170 тис. Водночас інженери, вчителі та лікарі підпадають під масове скорочення.

На думку багатьох фахівців, сучасна політична й економічна ситуація в країні свідчить, що радикальних змін на краще на українському ринку праці в 2016 р. очікувати не доводиться. Загальносвітова ситуація, рецесія світової економіки впливає і на Україну, стримуючи в тому числі позитивні зміни на ринку праці. Існує точка зору, що в цілому ситуація може залишитися на рівні кінця 2013 р. [3].

Оскільки галузі економіки не здійснюватимуть різких стрибків, компанії України переважно не зростатимуть активно. Ситуація в країні не дає підстав сподіватися і на активні іноземні інвестиції, а відтак сповільниться й зростання міжнародних компаній і, як наслідок, зменшиться кількість робочих місць.

Офіційна статистика в Україні використовує застарілу методику розрахунків непрацевлаштованих громадян. Рівень безробіття розраховують як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку. Значним недоліком такої методики є заниження реальної кількості безробітних, оскільки в країнах, де соціальна допомога безробітним є низькою або практично відсутньою, значна кількість людей не реєструються як безробітні на біржі праці. Згаданий феномен існує і в сільських регіонах, де працездатне населення зайняте обробкою власної землі, що не є тлумачуваним статистикою як господарська діяльність [4].

Нині в Україні модель працевлаштування випускників державних вузів є недостатньо ефективною, а відтак проблема забезпечення зайнятості й працевлаштування молоді є важливим завданням держави. Молодь протягом незалежного розвитку України є однією із найбільш вразливих верств населення на ринку праці. Саме молоді важче, ніж іншим представникам робочої сили, влаштуватися на роботу, а за економічного спаду вона в першу

чергу підлягає скороченню. Зростання безробіття серед молодого покоління й падіння рівня життя населення останнім часом призвели до того, що бідність стала стійким явищем серед працездатної молоді.

Для покращення стану ринку праці в Україні необхідно:

- законодавчо врегулювати питання стосовно нелегальних працівників;
- зменшити кількість державних замовлень на ті спеціальності, потреби в працівниках яких не має на ринку праці;
- збільшити кількість робочих місць у виробничій сфері за рахунок збільшення інвестицій у виробництво;
- заохочувати роботодавців до створення робочих місць, надавати пільги таким роботодавцям;
- підтримувати ініціативи молоді щодо професійної підготовки та працевлаштування, заохочувати її до активного пошуку роботи й отримання спеціальності або професії, що має попит на ринку праці [5].

Таким чином, здійснення цих заходів потребує коштів для їх фінансування. Для того щоб залучити кошти, потрібно врегулювати питання інвестиційної діяльності, тобто створити такі умови в державі, щоб було вигідно інвестувати у виробничу чи невиробничу сферу. Доцільно ефективніше використовувати кошти з фонду соціального страхування на випадок безробіття. Найближчі кілька років очікується слабе зростання ринку праці через відсутність інвестицій у розширення виробництва. Для активізації ринку праці необхідно розвивати малий і середній бізнес, надавати їм податкові преференції, а також послабити адміністративний тиск.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зайцева І. С.

---

**Література:** 1. Кудіна О. М. Формування ресурсної стратегії підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків: ХНЕУ, 2007. 23 с. 2. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Акіліна О. В. Аналітичний огляд ринку праці в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 10. С. 152–159. 4. Денисова Н. Конкуренентоспроможність на ринку праці. *Праця і зарплата*. 2015. № 31 (851). С. 7–9. 5. Нікіфоров П. О. Фінансово-економічні аспекти розвитку ринку праці та боротьби з безробіттям. *Фінанси України*. 2008. № 10. С. 18–28. 6. Федоренко В. Г. Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи. *Економіка та держава*. 2009. № 1. С. 5–8.



## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТА ПРОДАЖУ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.53

Савостьянова А. А.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості процесу прийняття рішень у сфері виробництва та продажу товарів. Обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення процесу прийняття рішень у сфері виробництва та продажу товарів на підприємстві шляхом запровадження ERP-системи прийняття рішень, що надає можливості пришвидшити й удешевити процес прийняття рішень.

**Ключові слова:** підприємство, товар, сфера виробництва, продаж товарів, рішення, управлінське рішення, процес прийняття рішення, ERP-система.

**Аннотація.** Рассмотрены особенности процесса принятия решений в сфере производства и продажи товаров. Обоснованы рекомендации по совершенствованию процесса принятия решений в сфере производства и продажи товаров на предприятии путем введения ERP-системы принятия решений, что дает возможность ускорить и удешевить процесс принятия решений.

**Ключевые слова:** предприятие, товар, сфера производства, продажа товаров, решение, управленческое решение, процесс принятия решения, ERP-система.

**Annotation.** The features of the decision making process in the production and sale of goods. Grounded recommendations for improving the decision-making process in the production and sale of goods in the enterprise by introducing the ERP-system decision-making speed and provides opportunities udeshevshyty decisions.

**Keywords:** enterprise, product, manufacturing, product sales, solutions, management solutions, decision process, ERP-system.

Сучасний етап розвитку економіки України є досить складним, оскільки відбувається перехід до нових форм власності й господарювання; велика кількість промислових підприємств є збитковими. Такий стан є пояснюваним у тому числі недостатньою обґрунтованістю рішень, які приймають керівники стосовно ведення виробничої та збутової діяльності підприємств. Насправді розробка, прийняття та реалізація раціональних рішень у сфері виробництва та продажу товарів є однією з умов подолання економічної кризи та підвищення ефективності виробництва. Запровадження раціональних рішень сприяє скороченню витрат виробництва, попередженню негативних наслідків господарювання.

Дослідженням питання прийняття рішень займаються Афанасьєв В. Г., Венделін А. Г., Євланов Л. Г., Завадський Й. С., Литвак Л. Г., Малік М. Й., Чумаченко Н. Г., Юрчишин В. В. та ін. Слід зауважити, що особливості прийняття рішень у сфері виробництва та продажу товарів саме за сучасних умов досліджено недостатньо, а відтак потребують пошуку нових підходів до їх вивчення.

Метою написання статті є вироблення й обґрунтування напрямів удосконалення процесу прийняття рішень на підприємстві.

У господарській діяльності будь-якого підприємства існують фактори, що перешкоджають прийняттю якісних рішень стосовно виготовлення та реалізації продукції на підприємстві, серед них:

- час, що є відведеним менеджеру для прийняття рішень;
- ступінь підтримки менеджера колективом;
- особисті якості менеджера;
- недосконала політика підприємства.

Відтак важливо застосовувати сучасні технологічні методи для прийняття рішень. Одним із найбільш ефективних шляхів удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на ПП «Нікіфоров» у сфері виробництва та реалізації продукції, що дозволить знизити часові та матеріальні витрати на прийняття рішень, є запровадження ERP-системи (від англ. enterprise resource planning – управління ресурсами підприємства). Останнім часом системи ERP перейшли до розряду критично важливих інструментів ведення бізнесу [6].

У світовій практиці досвід запровадження систем управління є осмисленим і формалізованим у різних стандартах і сертифікаційних програмах. На ПП «Нікіфоров» для запровадження ERP-системи існують такі передумови:

- можливість реорганізації існуючих бізнес-процесів, проведення структурних змін;
- забезпечення прозорості складських залишків: якщо система визначає, що складських запасів певного товару недостатньо, вона автоматично пропонує зробити закупівлю;
- наявність облікової системи, що є однією з необхідних передумов запровадження рішення класу ERP; на ПП «Нікіфоров» це може бути «1С», що надасть можливості компанії перейти на інший рівень автоматизації;
- можливість жорсткої роботи з постачальниками. ERP-система передбачає налагоджені процедури взаємодії з постачальниками, тобто гарантії відвантаження товару у визначений термін. Для вдосконалення цієї сфери діяльності компанія може скласти для кожного товару список сертифікованих або перевірених постачальників, які забезпечать отримання товару за будь-яких умов.

Для запровадження ERP-системи на ПП «Нікіфоров» доцільно вибрати програмне забезпечення «Парус-Підприємство-8: Планування та облік у дискретному виробництві». Система є створеною на базі СУБД ORACLE в архітектурі «клієнт-сервер» із застосуванням сучасних технологій обробки інформації й підготовки документів Microsoft Office і Seagate Crystal Reports. «Парус-Підприємство-8» має модульну структуру. Кожний із модулів може працювати як у взаємодії з іншими модулями системи, так і автономно. Завдяки такому принципу по-

будови системи ймовірним є поступове нарощування її можливостей за розширення автоматизації управління підприємством. Це програмне забезпечення вирішує такі бізнес-задачі, як планування виробництва, розробка та проектування продукції та підготовка виробництва.

Схематично модуль «Планування й облік у дискретному виробництві» подано на рис. 1 [4].

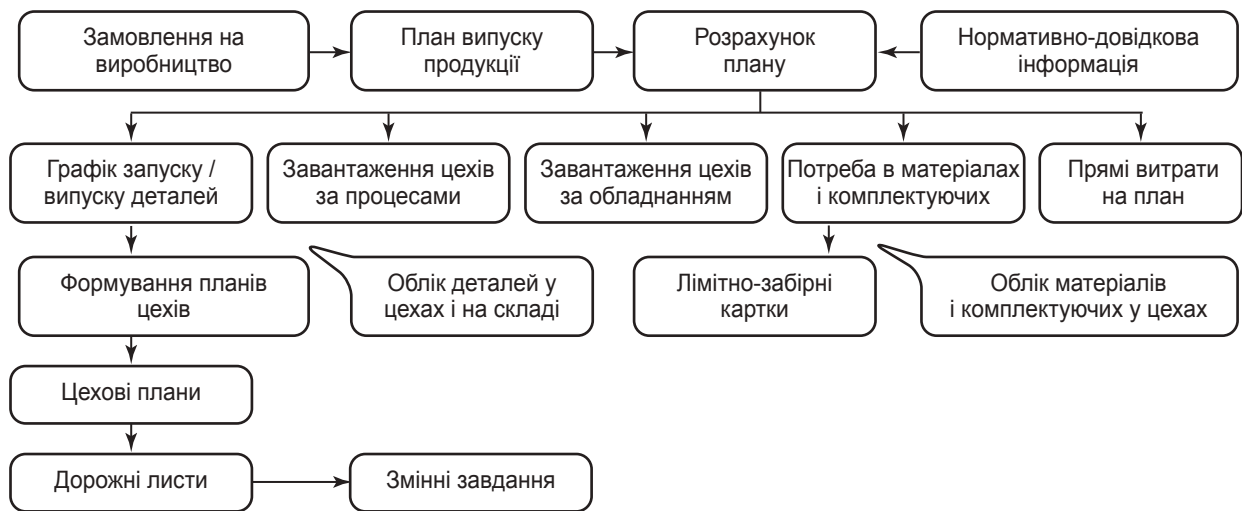


Рис. 1. Планування й облік у дискретному виробництві

За допомогою задачі «Планування виробництва» можна розрахувати потребу в матеріалах за місяцями (кварталами, разом) відповідно до їх установленної кількості. При проведенні розрахунків формується протокол. У разі, якщо даних для обчислень не вистачає, у протоколі роблять відповідний запис. Відтак протокол є засобом коригування інформації в базі даних. Результати розрахунку візуалізують у вигляді діаграми Ганта.

Проведення підготовки виробництва (складання технологічних маршрутів, розробка технологічних процесів, вибір устаткування й оснащення тощо) формує в базі даних достатню інформацію для розрахунку оперативно-календарного плану. Відомості оперативного характеру формуються за спеціальною методикою. Першою дією для розрахунку оперативно-календарного плану є розрахунок елементів. Розрахунок здійснюють як стосовно елементів плану, так і стосовно замовлень до виробництва; якщо план формувався із замовлень, вибір здійснює користувач.

Розрахунок надає можливості для формування партій деталей із урахуванням складу елементів плану та кількості за планом. Оскільки основні параметри плану формуються залежно від розбиття на партії необхідних обсягів випуску, можна здійснити оптимізацію планових показників, залучаючи до виробничої програми найбільш придатні групи партій.

Інформація у виробничій програмі може бути поданою в двох аспектах: партії та ресурси. Під ресурсами розуміють як устаткування, так і персонал підрозділу. Виробнича програма є інструментом планування, в її рамках є можливість змінювати параметри робіт. У процесі формування робочої програми деякі роботи можуть зазнавати змін, можуть змінюватися норми і нормативи, матеріали, обладнання тощо.

Задача «Розробка та проектування продукції» дозволяє вирішувати такі завдання:

- ведення даних та електронних документів за виробами;
- управління змінами виробів;
- імпорт даних з конструкторських систем автоматизованого проектування;
- управління потоками завдань.

Процедура управління змінами виробів моделює процеси подання змін на розгляд, погодження змін, проведення їх через підготовку виробництва й упровадження до виробництва на основі повідомлень про зміни.

Задача «Підготовка виробництва» дозволяє отримати інформацію про те, які проекти доставляються вчасно, які – із запізненням, наскільки підприємство виконує план з продажу, доходів, прибутку, які галузі бізнесу роблять позитивний внесок, а які – впливають негативно, яким є прогноз ключових показників продуктивності на наступний період (місяць, квартал, рік).

Запровадження системи «Парус-Підприємство-8» класу ERP надає ПП «Нікіфоров» можливостей для:

- планування потреби в матеріалах і комплектуючих, термінів і обсягів поставок для виконання плану виробництва продукції;



- регулювання наявності продукції (надлишків, дефіциту) і зниження витрат на її зберігання;
- регулювання процесу виробництва;
- оптимізації бізнес-процесів на підприємстві шляхом скорочення матеріальних і часових витрат;
- контролю поставок та якості сервісу для клієнтів.

Основними позитивними сторонами запровадження ERP-системи для виробництва та реалізації продукції на ПП «Нікіфоров» є скорочення рівня страхових запасів, своєчасність поповнення матеріально-технічних ресурсів, підвищення обіговості оборотних коштів, скорочення неліквідних запасів і кількості непланових закупівель, підвищення ефективності й обсягів виробництва, ефективний контроль витрат матеріалів, підвищення ефективності ціноутворення.

Таким чином, за сучасних умов для оптимізації прийняття рішень у сфері виробництва та продажу товарів ефективним є запровадження ERP-системи прийняття рішень. На ПП «Нікіфоров» існують передумови для запровадження такої системи, що сприятиме зниженню грошових і часових витрат на прийняття рішень у сфері виробництва та продажу товарів, скороченню запасів підприємства, оптимізації його бізнес-процесів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Боярська М. О.

---

**Література:** 1. Буйдов А. Р., Чехонадских О. Как ERP-система может улучшить качество управленческих решений // Intelligent enterprise. URL: <https://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15686>. 2. Мала Н. Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво: становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 605. С. 20–24. 3. ERP-система для великих підприємств // Інноваційні технології управління. URL: <http://parus.ua/ua/139/>. 4. Петруня Ю. Є. Прийняття управлінських рішень/за ред. Ю. Є. Петруні. Київ: Центр навч. літ., 2011. 216 с. 5. Чарнуха-Газдецька К. М. Наближається час вирішальний. Прийняття управлінського рішення. *Управління освітою*. 2003. № 15. С. 24–25. 6. Орлов М. С. Підготовка і прийняття управлінського рішення. *Економіка і організація управління*. 2016. № 4 (24). С. 1–7.



## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ

УДК 336.748.1:339.747

Салій Н. В.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто основні напрями вдосконалення управління ліквідністю банку. Наведено практичні рекомендації щодо підвищення його ліквідності та платоспроможності. На прикладі АТ «ОТП Банк» побудовано інтегральний показник для оцінювання рівня ліквідності. Проаналізовано динаміку зміни цього показника, обґрунтовано пріоритети банку в процесі формування політики управління ліквідністю.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, показник, ліквідність, платоспроможність, ризик, рентабельність, оцінювання рівня ліквідності, інтегральний показник, коефіцієнт варіації.

**Аннотація.** Рассмотрены основные направления совершенствования управления ликвидностью банка. Приведены практические рекомендации по повышению его ликвидности и платежеспособности. На примере АО «ОТП Банк» построен интегральный показатель для оценки уровня ликвидности. Проанализирована динамика изменения этого показателя, обоснованы приоритеты банка в процессе формирования политики управления ликвидностью.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, показатель, ликвидность, платежеспособность, риск, рентабельность, оценка уровня ликвидности, интегральный показатель, коэффициент вариации.

**Annotation.** The main directions of improving liquidity management of the bank. The practical recommendations to improve its liquidity and solvency. For example, JSC «OTP Bank» is built integral indicator to evaluate liquidity. The dynamics of change in this indicator, grounded in the priorities of the bank liquidity management policy.

**Keywords:** bank, banking institution, index, liquidity, solvency, risk, profitability, liquidity assessment, integral index, coefficient of variation.

Діяльність банків є заснованою на довірі, а відтак важливе значення має стабільність і надійність банківської системи. Основними показниками стабільності та надійності банку є його ліквідність, тобто здатність розраховуватися за власними зобов'язаннями. Тому вдосконалення управління ліквідністю банку є важливим науково-практичним завданням, що підтверджує актуальність вибраної теми.

Питання управління ліквідністю банків досліджують Фірман Р., Раєвський К., Плюта В. та ін. Вони висвітлюють окремі підходи до управління ліквідністю банків, аналізують показники ліквідності, підходи до управління банківською ліквідністю. Проте проблеми оцінювання й управління ліквідністю банків як із теоретичної, так і з практичної точки зору потребують подальших досліджень за стрімко змінюваних економічних умов.

Метою написання статті є здійснення комплексного оцінювання ліквідності банку й обґрунтування практичних рекомендацій щодо управління нею.

Ліквідністю банку є його спроможність виконувати свої зобов'язання перед клієнтами й різними контрагентами. Ліквідність балансу банку як ступінь покриття зобов'язань активами і ліквідність самих активів є забезпечуваними дотриманням насамперед обов'язкових економічних нормативів Національного банку України. Вихідні дані та основні коефіцієнти ліквідності балансу банку на прикладі АТ «ОТП Банк» подано в табл. 1 [4; 5].

Таблиця 1

Вихідні дані й основні коефіцієнти ліквідності балансу банку

| Показник                                                                    | 2012       | 2013       | 2014       | Темп зростання,<br>2012 / 2013, % | Темп зростання,<br>2013 / 2014 рр., % |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| Кореспондентські рахунки в банках, тис. грн                                 | 104053,8   | 138378,8   | 1643523,0  | 0,33                              | 10,88                                 |
| Готівка в касі банку, тис. грн                                              | 2574552,6  | 2095262,94 | 1566925,0  | -0,19                             | -0,25                                 |
| Зобов'язання в депозитах усіх видів, тис. грн                               | 9006992,2  | 10019481,7 | 9006992,2  | 0,11                              | -0,10                                 |
| Активи загальні, тис. грн                                                   | 20314985,5 | 18722347,9 | 21505503,9 | -0,08                             | 0,15                                  |
| Зобов'язання (залучені й позичені кошти) усіх видів, тис. грн               | 14809400,0 | 13297359,9 | 16029162,9 | -0,10                             | 0,21                                  |
| Активи в майні, тис. грн                                                    | 470889,74  | 436387,93  | 364325,31  | -0,07                             | -0,17                                 |
| Видані кредити, тис. грн                                                    | 14644015,5 | 14123829,0 | 16017575,7 | -0,04                             | 0,13                                  |
| Коефіцієнт миттєвої ліквідності                                             | 0,30       | 0,22       | 0,36       | -0,25                             | 0,60                                  |
| Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку                          | 1,37       | 1,41       | 1,34       | 0,03                              | -0,05                                 |
| Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів | 1,63       | 1,41       | 1,78       | -0,13                             | 0,26                                  |

За аналізований період АТ «ОТП Банк» забезпечував високий фактичний рівень коефіцієнтів миттєвої ліквідності (30 % на 01.01.2013 р., 22 % на 01.01.2014 р. та 36 % – на 1 січня 2015 р. відповідно за норми Національного банку України не менше 20 %) і загальної ліквідності (відповідно 137 %, 141 % та 134 % за норми не менше 100 %), це забезпечувало спроможність банку погашати будь-які зобов'язання й борги перед клієнтами [5].

Доповнюючим показником ресурсної ліквідності є коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів. Як видно з табл. 1, цей показник зріс з 141 % на 01.01.2014 р. до 178 % на 01.01.2015 р. Це озна-

чає, що ризик ліквідного погашення основного обсягу зобов'язань перед клієнтами банку має тенденцію до зростання. Видані кредити є забезпеченими переважаючим обсягом залучених депозитів, а відтак банку не загрожує незбалансована ліквідність. Банк проводить активну кредитну політику, яка є ефективною.

Проведений аналіз більшості теоретичних і практичних рекомендацій щодо оцінювання ефективності управління ліквідністю свідчить про доцільність побудови інтегрального показника, рівень зміни якого надає можливості вимірювати відмінність показника ліквідності певних агрегатів балансу від бази порівняння за групою показників у цілому. Значні системні відхилення значень показників оцінювання ліквідності банку від еталонних (часто нормативних) свідчать про низьку ефективність управління ліквідністю, на що вказує низький рівень інтегрального показника [1].

Побудова таксономічного показника надає можливості вирішувати задачі звуження простору ознак, а також формування єдиного показника для сукупності. Недоліками методу є те, що він не відображає специфіку факторів; фактори об'єднуються із рівноцінними вагами.

Сучасні економіко-математичні методи надають можливості застосовувати різноманітні обчислювальні алгоритми побудови інтегрального показника. Плюта В. М. розробив методологію для розрахунку показника ліквідності банку [3]. У процесі побудови інтегрального показника стандартизовано дані за формулою:

$$x' = \frac{x_i - x_{\text{сер}}}{\sigma}, \quad (1)$$

де  $\sigma$  – стандартне відхилення;

$x_{\text{сер}}$  – середнє значення показника.

На наступному етапі визначено інформаційну цінність показників, що є використовуваними для побудови інтегрального показника. Для цього розраховано коефіцієнт варіації за формулою:

$$v = \frac{\sigma \times 100}{x_{\text{сер}}}, \quad (2)$$

де  $\sigma$  – стандартне відхилення;

$x_{\text{сер}}$  – середнє значення показника.

Якщо показник < 10 %, фактор слабо змінюється і не має інформаційної цінності, його варто вилучити.

На наступному етапі вибрано фактори-стимулятори та фактори-дестимулятори. Стимуляторами є фактори, зростання яких є позитивним процесом, дестимуляторами є фактори, зростання яких є негативним процесом.

Визначення стимуляторів і дестимуляторів дозволило побудувати точку еталона:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum (x' - C_{0j})^2}, \quad (3)$$

де  $C_{0j}$  – координати точки еталона.

Інтегральний показник розраховано за формулою:

$$I_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}; \quad (4)$$

$$C_0 = C_{i0} + 3\sigma. \quad (5)$$

Чим ближче модифікований інтегральний показник до 1, тим краще.

Динаміку інтегрального показника рівня ліквідності АТ «ОТП Банк» у динаміці за п'ять років наведено на рис. 1 [5].

Як видно з рис. 1, банк проводить ефективну політику управління ліквідністю та ризиком ліквідності, але є певні недоліки, що впливають на значення розраховуваного показника. Динаміка інтегрального таксономічного показника точно відображає стан ліквідності ПАТ «ОТП Банк». Цей показник також залежить і від політичної, соціальної та економічної ситуації в країні. Так, у 2012 р. інтегральний показник мав значний розрив із 0,24 до 0,73, що свідчить про вдосконалення системи управління.

Найбільш стабільним був 2012 р., проте події 2014 р. вплинули також і на банківську систему, і на її ліквідність. Значні подальші перепади показника в наступних роках є зумовленими необґрунтованим, на думку споживачів, подорожчанням послуг, знеціненням національної валюти, банкрутством і збіднінням населення, постійними змінами в законодавстві.

Для вдосконалення управління ліквідністю АТ «ОТП Банк» доцільно:

– покращити контроль і планування надходжень і впливів готівки;

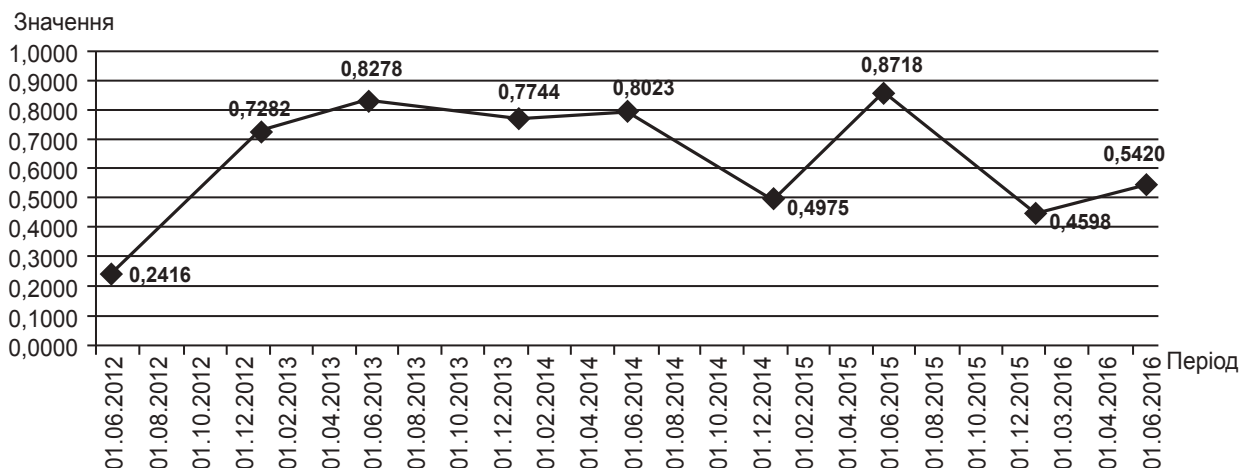


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника ліквідності АТ «ОТП Банк»

- посилити контроль над часовими термінами (термін розміщених ресурсів має відповідати термінам залучених);
- підвищити рентабельність (зменшити кредитні ризики шляхом отримання більш надійного забезпечення, стягнення простроченої позичкової заборгованості);
- збільшити частку ліквідних активів за рахунок достатнього погашення кредитів;
- знизити ризики операцій;
- розробити нову політику управління капіталом і резервами;
- посилити контроль співвідношення власного капіталу та залученого;
- покращити якість депозитної бази банку [2].

Таким чином, запропонований розрахунок інтегрального показника рівня ліквідності надає можливості здійснити комплексне оцінювання стану ліквідності банку, а також отримати важливу інформацію для обґрунтування пріоритетів у процесі формування політики та стратегії управління ліквідністю.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Gudź P. V., Фірман Р. В. Аналіз капіталізації комерційних банків України та шляхи її нарощення. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 241–247. 2. Раєвський К. М., Раєвська Т. О. Методичні рекомендації щодо економічного аналізу діяльності комерційного банку. *Вісник НБУ*. 2005. № 3. С. 6–9. 3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании/пер. с польск. В. В. Иванова. М.: Финансы и статистика, 1989. 175 с. 4. Національний банк України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>. 5. АТ «ОТП Банк» – Банк Вашого успіху // Офіційний сайт АТ «ОТП Банку». URL: <https://www.otpbank.com.ua>.

## МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

УДК 336.774.3

Сапон І. О.

Студент 4 курсу  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність поняття кредитного ризику банку із застосуванням морфологічного аналізу. Проведено аналіз підходів до визначення кредитного ризику банку, виділено їх ключові ознаки. На основі морфологічного аналізу й контент-аналізу узагальнено визначення кредитного ризику банку.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, кредит, ризик, позичальник, аналіз, морфологічний аналіз, контент-аналіз, кредитний ризик банку.

**Аннотация.** Исследована сущность понятия кредитного риска банка с применением морфологического анализа. Проведен анализ подходов к определению кредитного риска банка, выделены их ключевые признаки. На основе морфологического анализа и контент-анализа обобщены определения кредитного риска банка.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, кредит, риск, заемщик, анализ, морфологический анализ, контент-анализ, кредитный риск банка.

**Annotation.** The essence of the concept of the bank's credit risk using morphological analysis. The analysis of approaches to determining credit risk of the bank, highlighted their key features. Based on morphological analysis and content analysis are summarized determine the credit risk of the bank.

**Keywords:** bank, banking institution, credit, risk, borrower, analysis, morphological analysis, content analysis, credit risk of the bank.

Банківські установи є важливою ланкою фінансової системи України, від їх ефективного функціонування залежить розвиток економіки країни та добробут населення. Кредитна діяльність є основною банківського бізнесу, джерелом як основних прибутків банку, так і кредитного ризику. Банкам слід мінімізувати свої кредитні ризики в такий спосіб, щоб отримувати максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись максимально знизити ризик, що є безпосередньо пов'язаним із механізмом надання й погашення банківських кредитів.

Дослідженням теоретичних аспектів кредитного ризику банку займаються Голодова Ж., Кириченко О., Кравчук В., Колесніченко В., Петрук О., Кондратюк Є., Левченко В., Савчук М., Лаврушин О. та ін.

Наразі існує велика кількість різних підходів до визначення поняття кредитного ризику банку. Кожний із науковців має свій підхід до визначення поняття. Відтак не існує єдиного формулювання терміна, що ускладнює подальший аналіз кредитного ризику банку (табл. 1) [2–7].

Метою написання статті є дослідження сутності кредитного ризику банку й уточнення його змісту на основі проведення морфологічного та контент-аналізу.

Таблиця 1

**Трактування сутності поняття «кредитний ризик банку»**

| Сутність поняття                                                                                                                                                                          | Джерело                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 1                                                                                                                                                                                         | 2                            |
| Ризик, що є пов'язаним із можливим невиконанням позичальником своїх зобов'язань                                                                                                           | Потійко Ю.                   |
| Ймовірність фінансових втрат через невиконання позичальником своїх зобов'язань                                                                                                            | Савчук М.                    |
| Ризик невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією третьою особою                                                                                                       | Лаврушин О.,<br>Валенцева Н. |
| Ризик невиконання фінансових зобов'язань клієнтами повною мірою й вчасно, як зазначено в контракті, через що можуть виникнути фінансові втрати для банку                                  | Кондратюк Є.                 |
| Ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків, які підлягають сплаті за користування кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі                                | Петрук О.                    |
| Ймовірність того, що вартість частини активів банку, особливо кредитів, зменшиться або впаде до нуля                                                                                      | Ковбасюк М.                  |
| Ризик несплати позичальником основної суми боргу й процентів, які належать кредитору, у визначений у кредитному договорі термін, що спричиняє зниження вартості кредитного портфеля банку | Голодова Ж. [4]              |



Закінчення табл. 1

| 1                                                                                                                                                                                                                                           | 2                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Ризик несплати позичальником основного боргу й процентів за ним, невпевненість кредитора в тому, що боржник матиме змогу виконати свої зобов'язання щодо умов і термінів кредитної угоди                                                    | Шелудько В. [5]                                                                     |
| Ймовірність часткової або повної втрати банком суми кредиту й процентів за користування кредитом або отримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу факторів зовнішнього й внутрішнього походження                                  | Руда О. [6]                                                                         |
| Непередбачувані обставини, які можуть виникнути до кінця погашення позики                                                                                                                                                                   | Бернар І.,<br>Коллі Ж.                                                              |
| Наслідок прийняття рішень за умов часткової або повної невизначеності                                                                                                                                                                       | Шелудько В. [5]                                                                     |
| Небезпека несплати боржником основного боргу й процентів, що належать кредитору                                                                                                                                                             | Балабанов І.                                                                        |
| Ймовірність отримання збитків через неповернення основної суми, наданої в кредит, і процентів за нею                                                                                                                                        | Балабанов І.,<br>Тарачева С.                                                        |
| Ймовірність недоотримання прибутку банку або навіть втрати частини капіталу через неспроможність позичальника виплатити й обслуговувати борг                                                                                                | Єпіфанов А.,<br>Маслак Н.,<br>Сало І.                                               |
| Наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, що виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання | Методичні вказівки<br>НБУ з інспектування<br>банків «Система оцінки<br>ризиків» [7] |

У межах ключового слова морфологічного аналізу є визначуваною морфологічна класифікація сутності поняття «кредитний ризик банку» (табл. 2). Це надає можливості конкретизувати визначення та визначити мету поняття в межах його призначення [1–7].

Таблиця 2

## Результати морфологічного аналізу, групування за ключовим словом

| Ключове слово                 | Сутність поняття в межах ключового слова                                                                                                                                                   | Джерело |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Ризик                         | що є пов'язаним із можливим невиконанням позичальником своїх зобов'язань                                                                                                                   | [1]     |
|                               | що фінансові зобов'язання не будуть виконаними клієнтами повною мірою й вчасно, як визначено в контракті, через що існує ймовірність виникнення фінансових втрат для банку                 | [3]     |
| Ризик                         | несплати позичальником основної суми боргу й процентів, які належать кредитору, у визначений у кредитному договорі термін, що спричиняє зниження вартості кредитного портфеля банку        | [4]     |
|                               | несплати позичальником основного боргу й процентів за ним. Невпевненість кредитора в тому, що боржник буде спроможним виконати свої зобов'язання щодо умов і термінів кредитної угоди      | [5]     |
|                               | невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією третьою особою                                                                                                              | [3]     |
| Ймовірність                   | фінансових втрат через невиконання позичальником своїх зобов'язань                                                                                                                         | [2]     |
|                               | несплати позичальником основного боргу та відсотків, які підлягають сплаті за користування кредитом, у терміни, що є визначеними в кредитному договорі                                     | [3]     |
|                               | того, що вартість частини активів банку, особливо кредитів, зменшиться або впаде до нуля                                                                                                   | [1]     |
|                               | часткової або повної втрати банком суми кредиту й процентів за користування кредитом або отримання доходу на вкладений капітал через вплив факторів зовнішнього та внутрішнього походження | [2]     |
|                               | недоотримання прибутку банку або навіть втрати частини капіталу через неспроможність позичальника виплатити й обслуговувати борг                                                           | [2]     |
| Непередбачувані обставини     | що можуть виникнути до кінця погашення позики                                                                                                                                              | [3]     |
| Наслідок                      | прийняття рішень за умов часткової або повної невизначеності                                                                                                                               | [6]     |
| Небезпека                     | несплати боржником основного боргу та процентів, що належать кредитору                                                                                                                     | [3]     |
| Ймовірність збитків           | через неповернення основної суми, наданої в кредит, і процентів за нею                                                                                                                     | [3]     |
| Наявний або потенційний ризик | що виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання                   | [7]     |

У межах ключових слів конкретизовано поняття та визначено його мету (табл. 3) [1–7].

За результатами морфологічного аналізу за виокремленими ознаками утворено поняття «кредитний ризик» із сімох ключових слів. На основі морфологічного аналізу необхідно провести контент-аналіз для розкриття навантаження понять і визначення найголовнішого (рис. 1).

Таблиця 3

## Результати морфологічного аналізу сутності кредитної політики банку за виокремленими ознаками

| Ключове слово                 | Визначення в межах ключового слова                                     | Конкретизація визначення                                                                                                                     |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ризик                         | що є пов'язаним із можливим невиконанням                               | позичальником своїх зобов'язань                                                                                                              |
|                               | що фінансові зобов'язання не будуть виконані клієнтами                 | певною мірою і вчасно, як визначено в контракті, через що існує ймовірність виникнення для банку фінансових втрат                            |
|                               | несплати позичальником основної суми боргу та процентів                | спричиняє зниження вартості кредитного портфеля банку                                                                                        |
|                               |                                                                        | Невпевненість кредитора в тому, що боржник буде спроможним виконати свої зобов'язання щодо умов і термінів кредитної угоди                   |
|                               | невиконання                                                            | кредитних зобов'язань перед кредитною організацією третьою особою                                                                            |
| Ймовірність                   | фінансових втрат                                                       | через невиконання позичальником своїх зобов'язань                                                                                            |
|                               | несплати                                                               | позичальником основного боргу та відсотків, що підлягають сплаті за користування кредитом, у терміни, що є визначеними в кредитному договорі |
|                               | що вартість частини активів банку, особливо кредитів                   | зменшиться або впаде до нуля                                                                                                                 |
|                               | часткової або повної втрати банком суми кредиту та процентів           | за користування кредитом або отримання доходу на вкладений капітал через вплив факторів зовнішнього та внутрішнього походження               |
|                               | недоотримання                                                          | прибутку або навіть втрати банком частини капіталу через неспроможність позичальника виплатити й обслуговувати борг                          |
| Непередбачувані обставини     | що можуть виникнути                                                    | до кінця погашення позики                                                                                                                    |
| Наслідок                      | прийняття рішень                                                       | за умов часткової або повної невизначеності                                                                                                  |
| Небезпека                     | несплати                                                               | боржником основного боргу та процентів, що належать кредитору                                                                                |
| Ймовірність збитків           | через                                                                  | неповернення основної суми, наданої в кредит, і процентів за нею                                                                             |
| Наявний або потенційний ризик | що виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання | виконати умови фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання                                             |

Значення

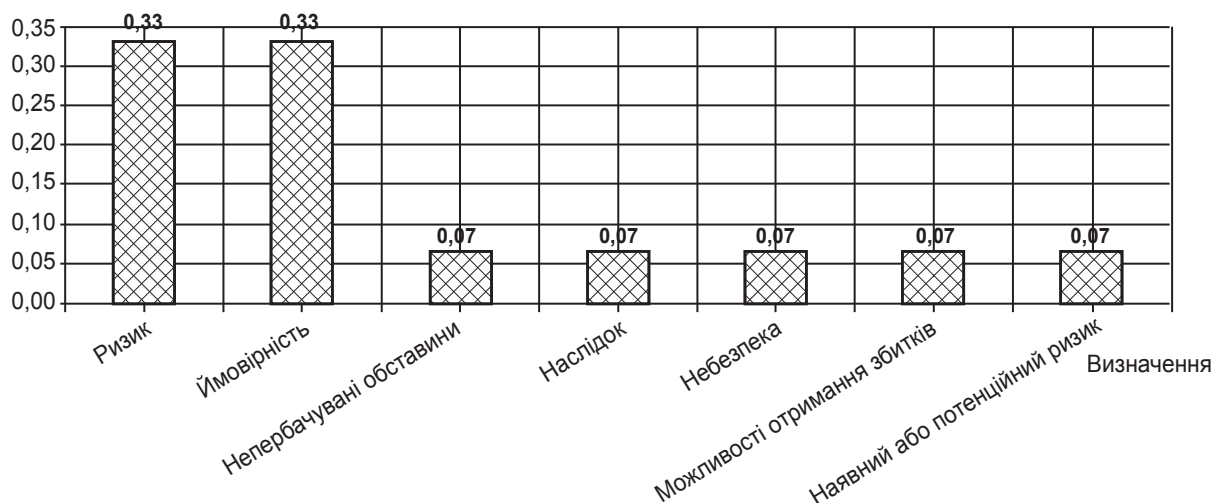


Рис. 1. Навантаження визначень поняття «кредитний ризик банку»

За результатами проведеного контент-аналізу найбільше навантаження має поняття «ризик» (0,33) та «ймовірність» (0,33), рідше зустрічається визначення терміна із використанням понять «непередбачувані обставини», «небезпека» тощо.

Таким чином, на основі морфологічного аналізу та контент-аналізу узагальнено визначення кредитного ризику банку. Кредитним ризиком є ймовірність відхилення від умов кредитної угоди при сплаті позичальником відсотків, що може спричинити виникнення збитків і погіршення вартості кредитного портфеля.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тисячна Ю. С.

**Література:** 1. Колесніченко В. Ф., Омельченко О. І. Економічна сутність та характер прояву ризиків у банківській діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 8. С. 29–32. 2. Кириченко О., Патеркіна Л. Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування. *Банківська справа*. 2010. № 6. С. 15–27. 3. Финансово-экономическая энциклопедия // MaBiCo. URL: <http://www.mabico.ru/lib/>. 4. Голодова Ж. Г. Финансы и кредит: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2009. 448 с. 5. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: підручник. Київ: Знання, 2008. 535 с. 6. Левченко В. Ф., Галушко О. І., Скрипова М. М. Актуальні проблеми визначення та мінімізації ризиків українських підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 20 (2). С. 200–206. 7. Національний банк України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

---

## ДОСЛІДЖЕННЯ НАСЛІДКІВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005.21.332.4

Свіщова Д. М.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто наслідки запровадження конкурентної стратегії на підприємстві. Визначено, що на результативність реалізації конкурентної стратегії впливають безпосередньо фактори макросередовища та мікросередовища підприємства. Доведено, що для підвищення результативності реалізації конкурентної стратегії необхідно враховувати певні наслідки її запровадження, наведено їх перелік.

**Ключові слова:** підприємство, стратегія, конкуренція, конкурентна стратегія підприємства, ефективність, результативність, результативність упровадження конкурентної стратегії, наслідки запровадження конкурентної стратегії.

**Аннотация.** Рассмотрены последствия внедрения конкурентной стратегии предприятия. Определено, что на результативность реализации конкурентной стратегии влияют непосредственно факторы макро-среды и микросреды предприятия. Доказано, что для повышения результативности реализации конкурентной стратегии необходимо учитывать определенные последствия ее внедрения, предложен их перечень.

**Ключевые слова:** предприятие, стратегия, конкуренция, конкурентная стратегия предприятия, эффективность, результативность, результативность внедрения конкурентной стратегии, последствия внедрения конкурентной стратегии.

**Annotation.** The consequences of the introduction of competitive strategy in the enterprise. It was determined that the impact of the implementation of competitive strategies directly affect factors macro- and micro-enterprises. Proved that to improve the effectiveness of implementation of competitive strategy is necessary to consider implications of its implementation, offered their list.

**Keywords:** enterprise, strategy, competition, competitive enterprise strategy, effectiveness, efficiency, effectiveness of implementation of competitive strategies, effects of competitive strategy.

Нині через скорочення ринків і падіння попиту на різні види продукції підприємства втрачають прибуток і змушені запроваджувати різні заходи, щоб утримати свою частку ринку. Для забезпечення стійких конкурент-

них переваг підприємству необхідно підвищувати результативність запровадження та реалізації конкурентної стратегії. Щоб ефективно застосовувати конкурентну стратегію за умов мінливого середовища необхідно передусім дослідити наслідки та вирішити проблеми, що є пов'язаними із її запровадженням. У такому разі отримані підприємством конкурентні переваги будуть стійкими та довгостроковими. Очевидно, що визначення наслідків запровадження конкурентної стратегії є актуальною науковою проблемою, що потребує поглибленого деталізованого дослідження.

Дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування та вибору конкурентної стратегії займалися Портер М., Ансофф І., Котлер Ф., Стрикленд А., Отенко І., Нефедова О., Іванов Ю. та ін. Науковці пропонували різні підходи до визначення поняття «конкурентна стратегія», класифікації конкурентної стратегії за певними ознаками, а також описали етапи запровадження стратегії за умов розвиненої економіки. Віддаючи належне науковому доробку, зауважимо, що дослідженню особливостей і наслідків запровадження конкурентної стратегії на підприємстві за умов мінливого середовища приділено недостатньо уваги.

Метою написання статті є визначення наслідків запровадження конкурентної стратегії на підприємстві за умов мінливого середовища.

Сучасний стан економіки потребує від підприємства швидкого реагування на зміни в зовнішньому середовищі, що можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки. Щоб своєчасно відреагувати на ці зміни та поліпшити свої конкурентні позиції, підприємству необхідно бути підготовленим до них, мати власну розроблену конкурентну стратегію.

Одним із етапів обґрунтованого вибору конкурентної стратегії є аналіз зовнішнього середовища підприємства. Виділяють два рівні зовнішнього середовища: макросередовище та мікросередовище [8].

Макросередовище є сукупністю глобальних некерованих підприємством факторів, що діють у масштабах усього ринкового механізму. Основними факторами впливу є економічні, політичні, соціальні, науково-технічні, екологічні. Макросередовище формує загальні умови функціонування підприємства. Некерованість цих факторів спричиняє необхідність підприємства пристосовуватися до них, у тому числі за рахунок запровадження конкурентних стратегій [9].

Мікросередовище охоплює фактори, на які керівництво підприємства може й має впливати. Це сприятиме налагоджуванню зв'язків і підтриманню стосунків із клієнтами, а також досягненню намічених результатів діяльності. Факторами мікросередовища є постачальники, споживачі, власники капіталу, конкуренти, посередники зі збуту продукції [10]. У процесі розробки й упровадження конкурентної стратегії ці фактори мають бути врахованими підприємством.

Оскільки зовнішнє середовище підприємства є динамічним і складним, вплив цих факторів спричиняє наслідки, які за відсутності достатньої уваги з боку керівництва підприємства можуть знизити результативність запровадження конкурентної стратегії й ефективність функціонування підприємства в цілому.

Для визначення наслідків запровадження конкурентних стратегій було розглянуто сутність та особливості кожної з конкурентних стратегій з урахуванням аналізу факторів впливу макросередовища та мікросередовища. Результати дослідження наслідків запровадження конкурентних стратегій за Котлером Ф. подано в табл. 1 [3].

Таблиця 1

**Аналіз наслідків запровадження конкурентних стратегій за Котлером Ф.**

| Вид стратегії            | Наслідки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                        | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Ринкового лідера         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– конфлікт з антимонопольним комітетом, оскільки розширення частки ринку може спричинити обурення конкурентів щодо монополізації ринку;</li> <li>– із часом споживачі можуть втомитися від великої насиченості ринку товарами лідера та перейти до конкурентів;</li> <li>– відсутність можливості реалізувати ефект масштабу виробництва через падіння попиту;</li> <li>– втрата частки ринку через нові розробки конкурентів;</li> <li>– недостатня кількість ресурсів для задоволення збільшеної кількості споживачів</li> </ul> |
| Претендента на лідерство | <ul style="list-style-type: none"> <li>– відданість споживачів перевіреним товарам або послугам лідера ринку;</li> <li>– відсутність постійного фінансування на дослідження й розробки інновацій;</li> <li>– потреба у великих коштах на маркетингові дослідження;</li> <li>– затяжна цінова війна й інші відповіді лідера на атаки претендента;</li> <li>– необхідність постійного пошуку слабких місць лідера</li> </ul>                                                                                                                                                |
| Послідовника             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– юридичні конфлікти через схожість товарів підприємства з товарами конкурентів;</li> <li>– великі витрати на освоєння технології виробництва лідерів;</li> <li>– ймовірність провалу у разі використання раніше успішно реалізованої стратегії підприємством-лідером;</li> <li>– невідповідність до атаки конкурентів;</li> <li>– аналогічне копіювання товарів конкурентами;</li> <li>– відсутність можливості збирання даних про підприємство, що є прикладом</li> </ul>                                                        |

Закінчення табл. 1

| 1             | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Мешканця ніші | <ul style="list-style-type: none"> <li>– нестача фінансування для дослідження різних запитів цільових споживачів;</li> <li>– відмова єдиного великого споживача від співпраці;</li> <li>– загроза поглинання підприємства;</li> <li>– велика привабливість малого сегмента ринку для конкурентів;</li> <li>– постійний пошук нових ніш</li> </ul> |

Результати дослідження наслідків запровадження конкурентних стратегій за Портером М. подано в табл. 2 [1].

Таблиця 2

## Аналіз наслідків запровадження конкурентних стратегій за Портером М.

| Вид стратегії           | Наслідки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Мінімізації витрат      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– погіршення якості продукції через економію сировини;</li> <li>– ризик виявитися затиснутими між підприємствами, що прагнуть до лідерства за витратами, і запроваджують політику диференціації продукту;</li> <li>– копіювання конкурентами засобу економії витрат;</li> <li>– зменшення кількості споживачів через запізнення з реакцією підприємства на зміни на ринку внаслідок надмірної уваги до проблем витрат;</li> <li>– затяжна цінова війна, що спричиняє перевищення витрат через зниження цін над загальною економією;</li> <li>– тривалий пошук нових постачальників сировини;</li> <li>– втрата вкладених раніше інвестицій</li> </ul> |
| Диференціації продукції | <ul style="list-style-type: none"> <li>– відлякування цільових споживачів від товару через суттєву різницю в цінах навіть за наявності унікальних властивостей продукту;</li> <li>– брак фінансових ресурсів на розробку нової продукції або на витрати на рекламу для інформування аудиторії про унікальні властивості товарів;</li> <li>– втрата унікальності товару через швидке копіювання продукту конкурентами;</li> <li>– створення унікальної властивості, що з точки зору покупця не знижує його витрат або не надає йому нових переваг;</li> <li>– зміна вподобань споживачів</li> </ul>                                                                                           |
| Концентрації            | <ul style="list-style-type: none"> <li>– втрата відмінностей між потребами конкретного ринку та потребами галузі в цілому;</li> <li>– перемикання уваги великих гравців на менші сегменти, у яких функціонує підприємство;</li> <li>– потреби й уподобання споживачів можуть перетворюватися на потреби й уподобання, що є характерними для більшості;</li> <li>– розробка конкурентами інновацій, що надає можливості задовольнити потреби сегмента в інший спосіб;</li> <li>– зниження прибутку через збільшення кількості конкурентів</li> </ul>                                                                                                                                          |

Своєчасне виявлення й вирішення цих проблем надасть можливість підприємству уникнути можливих загроз і швидше за конкурентів скористуватися новими можливостями, що сприятиме посиленню конкурентних переваг.

Таким чином, для ефективного запровадження конкурентної стратегії на підприємстві необхідно знайти засоби вирішення визначених проблем. Якщо підприємство для збільшення своїх конкурентних переваг вибирає стратегію претендента на лідерство із мінімізацією витрат, то спочатку слід забезпечити достатній обсяг коштів, що є необхідними для атаки на лідера. Щоб вирішити проблему відданості споживачів перевіреному лідеру, необхідно відшукати унікальні характеристики своєї продукції, що відрізняють її від продукції лідера, запропонувати споживачам більш вигідні умови, додаткові послуги тощо. Поеднання цих стратегій надасть можливість підприємству потіснити лідера через зниження цін на продукцію. Запровадження конкурентної стратегії на підприємстві передбачає обов'язкове врахування можливих наслідків. Їх дослідження й подальший пошук вирішення надає можливість запобігати багатьом проблемам, покращувати результати й отримувати стійкі конкурентні переваги в довгостроковому періоді.

Науковий керівник – викладач Іваненко О. В.

**Література:** 1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Паблишер, 2016. 715 с. 2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с. 3. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент: экспресс-курс. СПб.: Питер, 2006. 816 с. 4. Томпсон А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа/пер. с англ. М.: Вильямс, 2006. 928 с. 5. Отенко І. П., Полтавська Є. О. Управління конкурентними перевагами підприємства: Харків: ХНЕУ, 2005.



212 с. **6.** Нефедова О. Г. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і регіон*. 2007. № 4 (15). С. 115–120. **7.** Іванов Ю. Б., Орлов П. А., Іванова О. Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. 352 с. **8.** Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: підручник. Київ: КНТЕУ, 2005. 824 с. **9.** Бутенко Н. В. Основи маркетингу: навч. посіб. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2004. 140 с. **10.** Полторак В. А. Маркетингові дослідження: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2008. 387 с.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.32:658

Сименко Ю. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто систему показників аналізу забезпеченості й ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства. Виявлено аналітичні підходи, що є застосовуваними в процесі вимірювання узагальнюючих показників використання матеріальних ресурсів і визначення резервів задля їх підвищення на сучасному підприємстві.

**Ключові слова:** аналіз, підприємство, ефективність, ресурси, резерви, матеріальні ресурси, аналіз забезпеченості, узагальнюючі показники.

**Аннотация.** Рассмотрена система показателей анализа обеспеченности и эффективности использования материальных ресурсов предприятия. Выявлены аналитические подходы, применяемые в процессе измерения обобщающих показателей использования материальных ресурсов и определения резервов их повышения на современном предприятии.

**Ключевые слова:** анализ, предприятие, эффективность, ресурсы, резервы, материальные ресурсы, анализ обеспеченности, обобщающие показатели.

**Annotation.** The system performance analysis of security and efficiency of financial resources of the company. Discovered analytical approaches that are applicable in the measurement of general indicators of material resources and assessment to improve the modern enterprise.

**Keywords:** analysis, enterprise, efficiency, resources, reserves, material resources, security analysis, general indicators.

Кожне підприємство сучасного типу має проблеми з ефективністю використання матеріальних ресурсів. Через скрутну економічну ситуацію на багатьох підприємствах зменшуються обсяги виробництва і водночас знижується їх рентабельність. Основна частина підприємств намагаються отримати якомога більший прибуток не за рахунок ретельного економічного розрахунку й зниження собівартості товарів, а шляхом підвищення цін на продукцію власного виробництва. У такий спосіб деяким підприємствам вдається досягти мети, але в цілому такий підхід спричиняє лише поглиблення кризового стану.

Дослідженням аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів займаються Горбатюк М. І., Ганін В. І., Олійник О. В., Шпаковська Н. Г. та ін. Науковці виділяють серед важливих завдань аналізу виявлення вну-

трішніх господарських резервів матеріальних ресурсів, а також визначення впливу факторів на матеріалоемність продукції.

Невід'ємною умовою функціонування виробництва підприємства є матеріальні ресурси. Це є зумовленим значущістю матеріальних ресурсів у виробництві:

- виробничі запаси складаються в основному з власних оборотних засобів, тому прискорення їх обіговості вивільняє додаткові кошти, за які можна придбати нові ресурси, що, у свою чергу, значно підвищує ефективність використання оборотних засобів на підприємстві;

- витрати на матеріальні ресурси становлять основну частину собівартості продукції, а відтак їх мінімізація й оптимізація є пріоритетним напрямом аналізу;

- правильна організація управління матеріальними ресурсами є запорукою ритмічного виробництва й попередження можливих простоїв через відсутність сировини;

- правильне й обґрунтоване нормування витрат матеріальних ресурсів, їх чітке лімітування відповідно до технології виробництва надає можливості зекономити й попередити перевитрачання сировини [1].

Вплив матеріальних ресурсів на зростання ефективності й якості роботи підприємств постійно зростає. У зв'язку із цим важливим є питання більш раціонального й ефективного використання матеріальних ресурсів підприємств за сучасних умов, чим і зумовлено вибір теми дослідження.

На підприємствах виникають ситуації, коли фактична кількість матеріальних ресурсів перевищує необхідність у них. За таких умов, коли підприємство не має приміщення для зберігання залишку, це спричиняє додаткові витрати. Інколи, навпаки, у процесі виробництва було використано більше ресурсів, ніж задано планом, через що виникають додаткові витрати. Щоб зменшити ймовірність виникнення подібних ситуацій та їх вплив на ефективність роботи підприємства, необхідно здійснювати аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.

Метою написання статті є розгляд методичних засад аналізу забезпеченості й ефективності використання матеріальних ресурсів підприємств як одного з напрямів оптимізації управління виробництвом.

Матеріальні ресурси є складовою виробничих ресурсів, що беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу, при цьому повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати підприємства [3]. Для підвищення рівня якості використання матеріальних запасів у процесі виробництва необхідно передусім чітко визначити предмет, мету й завдання аналізу, що сприятимуть її досягненню. Аналіз раціонального використання матеріальних ресурсів має вирішити питання про їх дійсний стан. Предметом аналізу матеріальних запасів є їх динаміка і структура, а також продуктивність матеріальних запасів [4].

Етапами аналізу показників ефективності використання матеріальних ресурсів є:

- оцінювання динаміки показників: матеріальних витрат, матеріаловіддачі, матеріаломісткості продукції, рівня використання матеріальних ресурсів, коефіцієнта споживання матеріалів;

- визначення суми економії матеріалів через зниження матеріаломісткості або суми перевитрат у результаті підвищення матеріаломісткості;

- розрахунок впливу зміни ефективності використання матеріалів на обсяг продукції;

- визначення резервів підвищення ефективності використання матеріалів і резервів можливого зростання обсягу продукції внаслідок більш ефективного використання матеріалів.

За допомогою системи загальних та індивідуальних показників здійснюють аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів. Серед них показники:

- матеріаловіддачі, що є визначуваним як відношення вартості товарної продукції до суми матеріальних витрат; характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів;

- матеріаломісткості продукції, що є визначуваним як відношення суми матеріальних витрат до вартості товарної продукції; є оберненим показником до матеріаловіддачі;

- використання матеріальних ресурсів за структурою випуску продукції, є визначуваним як відношення суми матеріальних витрат до собівартості продукції; характеризує питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції;

- коефіцієнт споживання матеріалів, є визначуваним як відношення фактичних матеріальних витрат до планових, що є перерахованими на фактичний обсяг випуску й асортимент продукції; характеризує рівень ефективності фактичного витрачання матеріальних ресурсів;

- часткові показники матеріаломісткості: металомісткість, паливомісткість, сировинномісткість, енергомісткість, питома матеріаломісткість; характеризують рівень використання окремих груп чи видів матеріальних ресурсів [2].

Після розрахунку цих показників визначають резерви підвищення ефективності діяльності підприємств. Резервами підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є прискорення обіговості товару за рахунок зниження товарних запасів, посилення контролю за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості [5].

Важливим розділом аналізу є вивчення запланованих підприємством заходів щодо скорочення відходів і втрат матеріальних запасів на всіх стадіях їх обробки, зберігання й транспортування задля більш повного використання у виробництві вторинних ресурсів і супутніх продуктів.

Результатом аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів має стати отримання таких інформативних параметрів, які надають найбільш точну й об'єктивну оцінку забезпеченості підприємства необхідними видами матеріальних ресурсів, а також оцінку ефективності прийняття управлінських рішень щодо формування замовлень матеріальних ресурсів і виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів.

За сучасних умов кожне підприємство є зацікавленим у збереженні, достатньому забезпеченні й ефективному використанні матеріальних ресурсів, а аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів є незамінним помічником у цьому. За даними проведеного аналізу керівники підприємства отримують можливість побачити й усвідомити картину господарської діяльності, а відтак прийняти найбільш ефективні управлінські рішення стосовно визначення невикористаних резервів виробництва або джерел економії певних матеріальних ресурсів.

Таким чином, аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві потрібно приділяти максимум уваги, адже це є одним зі шляхів можливої економії ресурсів і переваг, що в результаті надають можливості вивільняти кошти на інші потреби підприємства. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є випробування економіко-математичних методів у процесі аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. Економічний аналіз: навч. посіб./ за ред. М. Г. Чумаченка. Київ: ХНЕУ, 2003. 556 с. 2. Прокопенко І. Ф., Ганін В. І. Методика і методологія економічного аналізу. Київ: Центр навч. літ., 2008. 430 с. 3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2009. 256 с. 4. Кузнецова М. Г. Тенденции и закономерности управления запасами. *Проблемы теории и практики управления*. 2006. № 11. С. 63–71. 5. Отенко І. П., Мішин О. Ю., Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2013. 324 с.



## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.338

Сименко Ю. О.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Обґрунтовано необхідність формування запасів та їх важливість для діяльності підприємства за сучасних економічних умов. Визначено особливості використання та проблеми, що є пов'язаними з

управління ними. Розглянуто сутність ефективного використання запасів підприємства. Систематизовано основні напрями підвищення ефективності використання запасів задля підвищення рентабельності підприємства в цілому.

**Ключові слова:** підприємство, аналіз, запаси, управління, формування запасів, рентабельність, ефективність використання, нормування.

**Аннотация.** Обоснована необходимость формирования запасов и их важность для деятельности предприятия в современных экономических условиях. Определены особенности использования и проблемы, связанные с управлением. Рассмотрена сущность эффективного использования запасов предприятия. Систематизированы основные направления повышения эффективности использования запасов для повышения рентабельности предприятия в целом.

**Ключевые слова:** предприятие, анализ, запасы, управление, формирование запасов, рентабельность, эффективность использования, нормирование.

**Annotation.** The necessity of formation of reserves and their importance to the enterprise in the current economic conditions. The features and usage issues that are related to management. The essence of effective use stock of the company. Systematized the main directions of improving the use of reserves to improve the profitability of the whole enterprise.

**Keywords:** enterprise, analysis, inventory, management, building supplies, profitability, efficiency, standardization.

В условиях развивающейся рыночной экономики особое значение имеет анализ финансовых результатов деятельности предприятия как важнейшая часть информационного обеспечения руководства, принимающего управленческие решения. Любой субъект рыночной экономики, будь то собственник, акционер, аудитор или инвестор, заинтересован в том, чтобы получать подробную информацию о финансовом состоянии своего предприятия. Кожне підприємство сучасного типу має проблеми з ефективністю використання матеріальних ресурсів. Запаси в багатьох галузях виробництва становлять значну частину майна, є вагомою складовою собівартості готової продукції. За ринкових умов зниження матеріальних витрат є одним із найважливіших напрямів збільшення прибутку підприємств [1].

Існує безліч причин, які спонукають до створення виробничих запасів, але найголовнішою є забезпечення ефективного функціонування підприємства. Бувають ситуації, коли на підприємстві немає достатньої кількості запасів для виконання виробничого плану, що спричиняє нестабільність виробничих процесів, виникає ймовірність втрати ринку збуту й відповідно частки прибутку. Саме тому за сучасних умов значну увагу підприємства приділяють аналізу ефективності використання запасів, чим і зумовлено вибір теми дослідження.

Дослідженням питання аналізу використання запасів займаються Голов С. В., Сопко В. В., Ящук Д. Л., Бутинець Ф. Ф., Добрянська М. В., Ткаченко Н. М., Матукова Г. І., Болюх М. А., Гринчуцький В. І. та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання визначення напрямів підвищення ефективності використання запасів.

Метою написання статті є дослідження проблеми використання запасів на підприємствах сучасного типу задля виявлення напрямів підвищення ефективності їх використання.

Практика свідчить, що процес управління запасами є доволі трудомісткою діяльністю. Не дивно, що на багатьох підприємствах спостерігаються певні недоліки, а на деяких – і запущеність у процесі управління запасами, що призводить їх до значних втрат. Усе це вкотре підтверджує, що до цього часу залишаються невирішеними багато важливих питань, що є пов'язаними з управлінням і використанням запасів [3].

Запасами є активи, які утримують для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності. Вони перебувають у процесі виробництва задля подальшого продажу продукту виробництва, є утримуваними для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством [2].

Забезпечення підприємства необхідною кількістю виробничих запасів є необхідною умовою організації виробництва, адже оновлення асортименту, розширення виробничих можливостей зумовлює зростання потреби у виробничих запасах. Особливістю запасів є те, що вони повністю переносять свою вартість на собівартість готової продукції, тому ощадливе використання палива, сировини, матеріалів, енергії сприяє зниженню собівартості продукції.

Більшість вітчизняних підприємств за сучасних умов господарювання відчули на собі наслідки кризових явищ. Одним із таких наслідків є низька забезпеченість виробничими запасами, що істотно впливає на ефективність їх використання. Під ефективністю використання запасів розуміють визначення їх оптимальної величини, що є необхідною для безперебійного функціонування підприємства. Визначення оптимального рівня запасів надає можливості для отримання максимального прибутку. Зростання кількості запасів на підприємстві може призвести до того, що воно матиме в своєму розпорядженні вільні активи. Відповідно їх утримання може спричинити додаткові витрати, а це, у свою чергу, зниження прибутку.

Визначення потреби в запасах є здійснюваним через їх нормування. На процес нормування запасів впливає багато факторів. На підприємствах виробничої сфери до них належать кількість постачальників, терміни поставки, розмір партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура випущеної продукції [4].

Для підвищення ефективності використання запасів необхідно передусім проаналізувати їх структуру та динаміку. Це надасть можливості визначити тенденцію до збільшення чи зменшення обсягів запасів за попередні періоди, що допоможе визначити їх оптимальний розмір і структуру. У процесі аналізу структури і складу запасів необхідно враховувати, що вони мають бути оптимальними. Для цього слід розрахувати потреби в запасах, налагодити стабільні довірливі зв'язки з партнерами, належним чином забезпечити організацію виробничого процесу [5]. Збалансованість розміщення виробничих запасів має свої особливості, як у окремих галузях, так і на окремих підприємствах. Це є зумовленим видом діяльності, особливістю організації роботи, поповненням сировини для виробництва та пошуком нових ринків збуту [6].

Необхідно далі проаналізувати показники ефективності використання запасів: коефіцієнт обіговості, тривалість одного обігу, коефіцієнт закріплення, показники матеріаломісткості продукції, матеріаловіддачі, питомої ваги запасів у собівартості продукції, а також фактори, які на них впливають. Ґрунтовний аналіз цих показників дозволить визначити, який рівень запасів є необхідним підприємству, тобто надасть можливості здійснити нормування, визначити мінімальну кількість, за використання якої підприємству буде забезпечено безперервний процес виробництва, виконання плану з реалізації продукції, і, як наслідок, отримання прибутку [5].

Накопичення понадпланових запасів призводить до заморожування оборотного капіталу, уповільнення його обіговості, що свідчить про спад ділової активності підприємства. Також виникають проблеми з ліквідністю. Наслідками зростання величини виробничих запасів для підприємства є втрата споживчих властивостей продукції через неякісну сировину, падіння ціни на продукцію, а відтак і збитки. Тому важливо розробити заходи щодо скорочення наднормативних і зайвих запасів. Такими заходами є раціональне використання й ліквідація наднормативних запасів, удосконалення нормування запасів й організації постачання.

Основними напрямками підвищення ефективності використання запасів є:

- зменшення запасів на складах підприємства;
- зменшення тривалості циклу виробництва основної продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, застосування нової техніки й технологій, нормування витрат ресурсів;
- скорочення залишків нереалізованої продукції через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи відділу збуту, поліпшення комплектності постачань;
- підвищення ритмічності виробництва через рівномірність випуску й відвантаження продукції, удосконалення планування й організації виробництва;
- удосконалення асортименту продукції й підвищення якості виробів.

Ці заходи надають можливості прискорити обіговість запасів, що, у свою чергу, сприятиме зростанню обсягів виробництва й реалізації продукції без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Таким чином, запаси мають велике значення для раціональної й ефективної діяльності підприємства за сучасних умов. Вони становлять значну частину майна, є вагомою складовою собівартості готової продукції й істотно впливають на фінансовий результат підприємства. Тому за сучасних умов економічного розвитку підвищення ефективності використання запасів є одним із найактуальніших завдань з точки зору забезпечення стабільності та фінансової стійкості підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Закон України від 20.10.1999 № 246 // Базаданих «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 3. Голов С. В. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. Київ: Центр навч. літ., 2007. 522 с. 4. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2010. 304 с. 5. Добрянська М. В. Аналіз запасів виробничих підприємств і вироблення пропозицій щодо їх ефективного використання в ринкових умовах. *Науковий вісник НЛТУ*. 2012. Вип. 22 (7). С. 175–180. 6. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 32. С. 252–257. 7. Матукова Г. І., Костюченко Д. В. Управление оборотным капиталом предприятия в условиях кризиса. *Экономика Крыма*. 2010. № 1 (30). С. 204–206.



## РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.963

Ситнік Д. С.

Студент 4 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сучасний стан розвитку персоналу, з'ясовано значення розвитку персоналу за сучасних економічних умов. Проаналізовано конкурентоспроможність працівників, висвітлено складові процесу розвитку персоналу на сучасному підприємстві.

**Ключові слова:** підприємство, персонал, розвиток, управління, конкурентоспроможність, розвиток персоналу, управління розвитком персоналу, професійне навчання.

**Аннотация.** Исследовано современное состояние развития персонала, определено значение развития персонала в современных экономических условиях. Проанализирована конкурентоспособность работников, освещены составляющие процесса развития персонала на предприятии.

**Ключевые слова:** предприятие, персонал, развитие, управление, конкурентоспособность, развитие персонала, управление развитием персонала, профессиональное обучение.

**Annotation.** Investigated the current state of development of the personnel, specified value of staff development in the current economic conditions. It analyzed the competitiveness of workers covered components of the process of development of their personnel.

**Keywords:** enterprise, staff, development, governance, competitiveness, human resources development, development management, personnel training.

Результативне функціонування будь-якого підприємства є визначуваним насамперед ступенем розвитку його персоналу. За сучасних стрімко мінливих умов, швидкого старіння теоретичних знань і практичних навичок спроможність підприємств постійно підвищувати фаховий рівень своїх працівників є одним із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності, зростання обсягів виробництва товарів або надання послуг.

Конкурентоспроможність кадрів є забезпечуваною лише за умов постійного оновлення знань та умінь, створення сприятливого соціально-психологічного клімату, а також нормальних умов праці. Конкурентоспроможність персоналу є результатом його розвитку, якого досягають через запровадження комплексу заходів, серед яких професійне навчання, перепідготовка, підвищення кваліфікації кадрів, а також планування кар'єри персоналу підприємства [3].

Розвиток персоналу є системно організованим процесом безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників і вдосконалення соціальної структури персоналу [1]. Мескон М. і Хедоурі Ф. під системою розвитку персоналу розуміють цілеспрямований комплекс інформаційних, освітніх і прив'язаних до конкретних робочих місць елементів, що сприяють підвищенню кваліфікації працівників підприємства відповідно до цілей самого підприємства і потенціалу та нахилів співробітників [7]. Марра Р. і Шмідт Г. розглядають розвиток персоналу як навчання й підвищення кваліфікації персоналу.

Провідні російські вчені розглядають розвиток персоналу як сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом у сфері навчання персоналу організації, його перепідготовки та підвищення кваліфікації [3].

Підприємства, що діють у сучасному ринковому середовищі, зіткнулися із проблемою виживання в жорсткій конкурентній боротьбі, а також необхідністю пошуку шляхів успішного розвитку. Для вирішення цих завдань велике значення має рівень розвитку персоналу підприємства. Якісно нові підходи до кадрової політики є запорукою успішної діяльності та вирішення проблем. Зазвичай на підприємствах не здійснюють повноцінний моніторинг розвитку персоналу, не приділяють належну увагу перенавчанню й підвищенню кваліфікації кадрів [6].

Для сучасної ситуації на ринку праці характерними є зростання безробіття, скорочення чисельності зайнятого населення, загострення питань надання робочих місць особам із вищою освітою. У ринковому середовищі із жорсткою конкурентною боротьбою працювати доводиться по-новому, до персоналу висувається багато вимог, серед них гнучка реакція на попит, знаходження потенційного попиту й переведення його у реальний, боротьба за нового й утримання старого споживача, уміння пристосовуватися до постійних змін структури виробництва та

функціональних обов'язків, урахування психологічних факторів діяльності підприємства тощо. Така ситуація спонукає кожного працівника постійно піклуватися про своє професійне навчання й підвищення кваліфікації [4].

Складовими розвитку персоналу як процесу є:

- професійне навчання персоналу організації;
- виробнича адаптація;
- оцінювання й атестація персоналу;
- планування й розвиток трудової кар'єри персоналу;
- формування кадрового резерву;
- професійно-кваліфікаційне просування робітників;
- розкриття потенціалу працівників у всіх сферах.

Управління розвитком персоналу на підприємстві є здійснюваним безпосередньо відділом кадрів. Перш ніж прийняти певне рішення щодо вкладання коштів і зусиль у кадри, необхідно оцінити:

- потреби підприємства в персоналі згідно із вибраними цілями, завданнями та стратегією розвитку;
- рівень знань, умінь і практичних навичок персоналу.

Здійснивши оцінювання за цими критеріями, необхідно визначити кількість працівників, які відповідають вибраній стратегії і яких не потрібно перенавчати чи сприяти підвищенню їх кваліфікації; кількість працівників, яким слід пройти професійну перепідготовку й підвищення кваліфікації; кількість працівників, яких доведеться найняти й підготувати або ж звільнити для ефективної реалізації вибраної стратегії [2].

Управління розвитком персоналу слід розглядати не тільки з позицій потреб підприємства, але й самого працівника, який, оцінивши свої можливості відповідно до вимог посади, буде постійно розвивати свої здібності, оновлювати знання, уміння та практичні навички задля кар'єрного просування, підвищувати власний рівень конкурентоспроможності.

Таким чином, розвиток персоналу є системно організованим процесом безперервного вдосконалення знань і набуття навичок і досвіду через сукупність організаційно-економічних заходів, що передбачають професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, адаптацію та планування трудової кар'єри персоналу задля ефективного функціонування підприємства, підвищення конкурентоспроможності на ринку із одночасним збагаченням інтелектуального, творчого та культурного потенціалу працівників. Підвищення рівня розвитку персоналу сприяє підвищенню його конкурентоспроможності, що, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

---

**Література:** 1. Писаревська Г. І. Основні підходи до оцінки ефективності соціально-трудових процесів. *Коммунальное хозяйство городов*. 2013. № 108. С. 440–446. 2. Крамаренко В. І., Холод Б. І. Управління персоналом фірми: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2003. 272 с. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации/под ред. А. Я. Кибанова. М.: Инфра-М, 2010. С. 163–169. 4. Любимова К. О. Атрибутивність управління розвитком персоналу підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1212>. 5. Семенченко А. В. Удосконалення оцінки результатів праці персоналу. *Управління розвитком*. 2010. № 10 (86). С. 22–24. 6. Семенченко А. В. Застосування методів оцінки персоналу в системі менеджменту. *Управління розвитком*. 2010. № 21 (97). С. 117–119. 7. Мескон М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1997. 704 с.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.5 (477)

Скляр А. О.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено економічний зміст поняття «трудова потенція». Розкрито сутність процесу управління трудовим потенціалом на державному й регіональному рівнях і на рівні підприємства. Запропоновано шляхи вдосконалення управління трудовим потенціалом сучасного підприємства.

**Ключові слова:** праця, потенціал, функція, права людини, управління, трудова потенція, система управління трудовим потенціалом, права людини в сфері трудових відносин.

**Аннотация.** Исследовано экономическое содержание понятия «трудова потенция». Раскрыта сущность процесса управления трудовым потенциалом на государственном и региональном уровнях и на уровне предприятия. Предложены пути совершенствования управления трудовым потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** труд, потенциал, функция, права человека, управление, трудовая потенция, система управления трудовым потенциалом, права человека в сфере трудовых отношений.

**Annotation.** Studied the economic content of the concept of «employment potential». Disclosed essence of the process labor potential management at national and regional levels and at the enterprise level. The ways of improvement of management in labor potential of the enterprise.

**Keywords:** labor, potential, function, human rights, management, labor potential, system of management of labor potential, human rights in the field of labor relations.

Ефективність роботи будь-якого підприємства залежить від багатьох факторів, у тому числі від особливостей використання виробничого потенціалу, складовою якого є трудова потенція. У сфері управління трудовим потенціалом існує безліч проблем, серед яких у тому числі підбір кадрів, перевірка виконання відповідних завдань, а також оцінювання рівня використання трудового потенціалу, від чого безпосередньо залежить ефективність управління й підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому.

У сучасній економічній літературі управлінню трудовим потенціалом приділено велику увагу. Дослідженням проблемних питань управління розвитком трудового потенціалу займаються Генкін Б., Колот А., Грішнова О., Петрова І., Назарова Г., Іванісова О. та ін. Віддаючи належне науковому доробку широкого кола науковців, зауважимо, що недостатньо уваги приділено питанню аналізу функціонування системи управління трудовим потенціалом.

Метою написання статті є оцінювання сучасного стану розвитку системи управління трудовим потенціалом та обґрунтування необхідності стратегічного управління трудовим потенціалом.

Трудова потенція є сукупністю характеристик людини, що є сформованими в результаті матеріальних і духовних вкладень (здоров'я, інтелект, творчі здібності, освіта, професіоналізм, моральність, активність, організованість тощо) [1]. Структура трудового потенціалу організації є співвідношенням різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними. Компонентами трудового потенціалу організації як складного структурного соціально-економічного утворення є кадровий, професійний, кваліфікаційний та організаційний. Цей поділ є умовним, його призначення – чіткіше визначити ступінь цілеспрямованої дії на ту чи іншу групу факторів, що впливають на складові трудового потенціалу організації.

Виокремлюють трудовий потенціал суспільства й трудовий потенціал підприємства. Під трудовим потенціалом суспільства розуміють конкретну форму матеріалізації людського фактора, у якій акумульовано та синтезовано сукупні здібності працездатного населення до суспільно корисної діяльності [2].

Трудова потенція підприємства є граничною величиною можливості участі працівників у виробництві із урахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, накопиченого досвіду за наявності необхідних організаційно-технічних умов. Він завжди перевищує суму індивідуальних потенціалів окремих працівників [3].

Управління трудовим потенціалом є системою взаємозалежних заходів, що забезпечують спрямовуючий, координуючий і стимулюючий вплив менеджменту на працівників. Управління трудовим потенціалом підприємства

емства має забезпечити раціональну (повну) зайнятість працівників і ефективне використання їх можливостей, формування структури робочих місць і організацію підготовки кадрів із урахуванням науково обґрунтованих співвідношень між організаційно-технічною структурою виробничого потенціалу та структурою трудового потенціалу [4].

Процес управління трудовим потенціалом є регульованим на трьох рівнях: державному, регіональному та на рівні підприємства. Щоб цей процес був ефективним, необхідною є максимальна узгодженість дій на всіх рівнях. На рівні останнього відбувається безпосереднє використання потенціалу кожного працюючого. Відтак основою трудового потенціалу суспільства є трудовий потенціал організації, підприємства.

Нині країнами-лідерами є держави, що діють із усвідомленням того, що найвигіднішими є інвестиції в людський капітал. Перспективи соціального й економічного розвитку вони пов'язують передусім із якістю освіти. Проте українська система освіти, незважаючи на спроби реформування за європейськими зразками, не є такою за своєю сутністю. У країнах із розвинутою ринковою економікою держава, беручи на себе основне фінансове навантаження щодо підготовки та перепідготовки кадрів, створює єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та підприємств. Цей механізм передбачає стимулювання з боку держави освітньої активності самих підприємств, кооперацію останніх із навчальними закладами, а також акумулювання й перерозподіл коштів підприємств задля підготовки та перепідготовки робочої сили. Взаємодія держави й підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування, податкової політики, регулювання соціального страхування й забезпечення, створення інформаційної та правової інфраструктури [4].

Нині в Україні в процесі стратегічного управління трудовим потенціалом може бути корисним механізм звільнення від податків тих коштів, які є спрямованими на навчання працівників, а також формування джерел коштів на професійну підготовку через грошові відрахування самих підприємств, наприклад, із фонду накопичення та розвитку.

Доцільно звернути увагу на зарубіжний досвід формування та застосування багатоаспектної системи матеріального заохочення персоналу. На відміну від країн із розвинутою економікою, характерною рисою українських підприємств і організацій є обмеження чи відсутність стратегічного управління трудовим потенціалом, зокрема сучасної системи мотивації високоефективної праці. З практичної точки зору доцільним є запровадження індивідуальних розрахунків із заробітної плати залежно від реально досягнених результатів. Складові оплати праці та їх розмір можуть комбінуватися залежно від кваліфікації працівника. Доцільно акцентувати увагу на варіюванні змінної частини оплати праці, а саме премій, доплат і надбавок. Відтак застосування зарубіжного досвіду щодо управління розвитком трудового потенціалу є неодмінною умовою ефективного функціонування підприємства за сучасних умов ринкової трансформації економіки України [6].

Сучасна українська освіта має орієнтуватися на інноваційну економіку, розвиток людини (працівника), попит міжнародного ринку праці. Держава передусім має стимулювати розкриття економічного потенціалу науки; науку, освіту та бізнес слід інтегрувати в єдину систему. Програми безперервної освіти нададуть можливості громадянам нашої країни навчатися в будь-якій географічній точці через інтернет і отримувати корисні індивідуальні консультації викладачів провідних вищих навчальних закладів, що стане стимулом для саморозвитку. Людський потенціал є важливим фактором реформування суспільства. Але досягнення високого рівня людського розвитку потребує постійного залучення значних груп населення до економічного, соціального, культурного та політичного життя.

Європейський Союз визначає соціальне залучення як процес забезпечення тих, хто підлягає ризику бідності та соціального відторгнення, можливостями та ресурсами, що є необхідними для того, щоб уповні брати участь у економічному, соціальному та культурному житті, досягти рівня життя та добробуту, що відповідають нормальним стандартам у суспільстві. Соціальне залучення забезпечить людям більш широкі можливості для участі в процесі прийняття рішень, що впливають на їх життя [4].

Не менш важливим напрямом розвитку трудового потенціалу є соціальний захист працюючих. Задля посилення захисту прав та інтересів найманих працівників необхідно посилити правові гарантії діяльності профспілок, а також відповідальність роботодавців за порушення чинного трудового законодавства.

Важливим фактором є вдосконалення показників оцінювання системи управління трудовим потенціалом саме на державному рівні. У процесі оцінювання трудового потенціалу акцент має бути зроблено на результативності й ефективності роботи співробітника. Оцінюють не людину та її особистісні якості, а трудовий внесок у досягнення корпоративних цілей.

Таким чином, ефективність управління трудовим потенціалом на сучасному етапі розвитку нашої країни має стати одним із пріоритетних завдань, що потребують негайного виконання, постійного розвитку й удосконалення. Найвигіднішими інвестиціями є інвестиції у людський капітал, що є важливим фактором реформування суспільства.

**Література:** 1. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Київ: ХНЕУ, 2005. 403 с. 2. Грішнова О. А. Економіка праці і соціально-трудові відносини: підручник. Київ: Знання, 2006. 559 с. 3. Іванісов О. В. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2008. 388 с. 4. Качан Є. П., Шушпанов Д. Г. Управління трудовими ресурсами: навч. посіб. Київ: Юридична книга, 2003. 258 с. 5. Про Основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 р.: Указ Президента України від 03.08.1999 № 958/99 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/958/99>. 6. Онікієнко В. Трудовий потенціал за кордоном: прогресивний досвід та його використання в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 2. С. 25–29.

---

## КАДРОВА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ УКРАЇНИ

УДК 331.08

Скрипниченко Р. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано сутність поняття «кадрова безпека», визначено особливості кадрової безпеки в системі державного управління України. Виокремлено основні елементи кадрової безпеки, а також загрози кадровій безпеці в системі державного управління.

**Ключові слова:** безпека, державне управління, кадрова безпека державного управління, методи забезпечення кадрової безпеки, кадрові технології.

**Аннотация.** Проанализирована сущность понятия «кадровая безопасность», определены особенности кадровой безопасности в системе государственного управления Украины. Выделены основные элементы кадровой безопасности, а также угрозы кадровой безопасности в системе государственного управления.

**Ключевые слова:** безопасность, государственное управление, кадровая безопасность государственного управления, методы обеспечения кадровой безопасности, кадровые технологии.

**Annotation.** The essence of the concept of «personnel security» personnel security features defined in the public administration system in Ukraine. Thesis there is determined basic elements of personnel security, and personnel security threat in public administration.

**Keywords:** security, governance, personnel security governance, methods of maintenance personnel security, human technology.

Кадри є важливим капіталом у системі державного управління, оскільки від якості їх діяльності залежать ефективність і результативність діяльності системи державного управління.

Поняття та основні характеристики кадрової безпеки підприємства досліджують Ареф'єва О., Калініченко Л., Красномоветь В., Лашенко О., Маренич А., Назарова Г. та ін.

Метою написання статті є здійснення системного аналізу підходів до поняття «кадрова безпека», визначення поняття кадрової безпеки в системі державного управління, обґрунтування моделі кадрової безпеки.



Предметом дослідження є кадрова безпека в системі державного управління.

Розглянемо основні підходи до трактування поняття «кадрова безпека». Відтак кадровою безпекою є:

- процес запобігання негативним впливам на економіку через ризики та погрози, що є пов'язаними з його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами [3];
- безбитковість трудових відносин підприємства, ціллю якої є досягнення максимальної стабільності функціонування фірми, а також створення основи та перспективи зростання задля виконання її основних завдань [8];
- генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з опрацювання цілей, завдань, що є спрямованими на збереження, зміцнення та розвиток кадрового потенціалу, створення відповідального й високопродуктивного згуртованого колективу, що є спроможним вчасно реагувати на мінливі вимоги ринку із урахуванням стратегії розвитку організації [9];
- правове й інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом [10];
- сукупність управлінських заходів, що є пов'язаними з ефективним формуванням і використанням кадрового потенціалу підприємства задля забезпечення та підтримки економічної стійкості й результативності господарської діяльності підприємства [1].

Відтак кадрова безпека в системі державного управління є сукупністю механізмів, методів і принципів, що є спрямованими на формування, розвиток і збереження кадрового потенціалу системи державного управління. Кадрову безпеку в системі державного управління можна розглядати у вузькому та широкому значенні. У вузькому значенні – це захист персоналу, забезпечення його розвитку, самореалізації та самовдосконалення. У широкому значенні – це сукупність методів, механізмів і прийомів, що забезпечують захищеність системи державного управління від загроз непрофесіоналізму, деструктивного професіоналізму, діяльності клановиків, осіб, які мають певні особисті зв'язки тощо.

Проаналізуємо загрози кадрової безпеки в системі державного управління. За різними критеріями загрози поділяють на:

- залежно від можливості прогнозування: передбачувані та непередбачувані;
- залежно від об'єкта безпеки: кадри, технічне оснащення, інформація, технології, імідж;
- залежно від сфери виникнення: зовнішні та внутрішні.

Кадрову безпеку в системі державного управління доцільно розглядати через такі основні механізми:

- внутрішні механізми забезпечення кадрової безпеки (забезпечення захисту працівника в системі державного управління (охорона здоров'я, соціальний захист, правові гарантії), професійний розвиток фахівця в системі державного управління (адаптація, мотивація, навчання, підвищення кваліфікації, оцінювання);
- зовнішні механізми кадрової безпеки (забезпечення формування єдиної кадрової політики щодо розвитку кадрів у системі державного управління, здійснення якісного відбору кадрів задля формування якісного кадрового складу системи державного управління).

Одним із основних механізмів забезпечення кадрової безпеки в системі державного управління є нормативно-правова база України. До основних нормативних документів належать Конституція України, Закони України «Про державну службу», «Про засади запобігання та протидії корупції», а також інші нормативно-правові акти, що регулюють систему управління персоналом державної служби України. Основним документом, що гарантує кадрову безпеку в системі державного управління, є Закон України «Про державну службу». Відповідно до ст. 1 цього Закону, державна служба в Україні – це професійна діяльність осіб, які мають посади в державних органах та їх апараті щодо практичного виконання завдань і функцій держави й одержують заробітну плату з державних коштів. Важливою умовою забезпечення кадрової безпеки в системі державного управління є професіоналізм [11].

Задля вдосконалення кадрової безпеки системи державного управління кадрова служба має виконувати функції:

- формування кадрової стратегії та планування людських ресурсів;
- здійснення постійного розвитку й оцінювання персоналу;
- формування Концепції кадрової безпеки в органах державної влади та її виконання;
- виявлення, попередження й припинення небажаних дій із боку службовців, що можуть завдати шкоди громадянам, державі або органу державної влади;
- проведення заходів, що є спрямованими на недопущення осіб до посадових позицій, зловживаючи якими вони можуть завдати шкоди громадянам, державі або органу державної влади;
- проведення постійного моніторингу, що є спрямованим на гарантування кадрової безпеки.



Основними складовими системи кадрової безпеки державного управління є зовнішні та внутрішні загрози; об'єкт забезпечення кадрової безпеки, тобто персонал; механізми забезпечення кадрової безпеки: кадрові технології, нормативно-правові документи; методи кадрової безпеки в системі державного управління: соціально-економічні, психологічні, адміністративні, організаційні, дисциплінарні, інформаційні; суб'єкти забезпечення кадрової безпеки: зовнішні – фізичні, юридичні особи, підрозділи, служби, установи, організації, які беруть безпосередню участь у системі забезпечення безпеки; внутрішні – кадрові служби.

Таким чином, було обґрунтовано систему кадрової безпеки державного управління, складовими якої є загрози, об'єкт забезпечення кадрової безпеки, механізми забезпечення кадрової безпеки, методи кадрової безпеки, а також суб'єкти забезпечення кадрової безпеки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

**Література:** 1. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної машинобудівних підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 11. С. 95–100. 2. Калініченко Л. Л. Концепція забезпечення кадрової безпеки на підприємствах залізничного транспорту. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2012. № 39 (2). С. 83–92. 3. Красномоєць В. А. Методи забезпечення кадрової безпеки підприємства. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2012. № 3 (59). С. 138–143. 4. Лашенко О. Кадрова безпека як підсистема в системі економічної безпеки підприємства. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPsAE/article/view/3935>. 5. Мехеда Н. Г., Маренич А. І. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки. *Фінансовий простір*. 2012. № 2 (6). С. 38–45. 6. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2010. Вип. 15. С. 34–37. 7. Семенченко А. В., Лобазов С. М. Служба управління персоналом в забезпеченні кадрової безпеки підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ»*. *Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. 2011. № 61. С. 141–146. 8. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу. *Персонал*. 2006. № 5. С. 12–18. 9. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации/под ред. А. Я. Кибанова. М.: Инфра-М, 2002. 638 с. 10. Кіріченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2002. 384 с. 11. Про державну службу: Закон України від 10.12.2015 № 889-VIII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-19>.



## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 005.336.1:330.123.7:631.11

Слепченко А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено роль основних засобів у підвищенні ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано резерви підвищення ефективності діяльності. Запропоновано напрями підвищення ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, сільськогосподарське підприємство, засоби, ефективність, рентабельність, основні засоби, підвищення ефективності, резерви, фондомісткість, фондівдача.

**Аннотация.** Исследована роль основных средств в повышении эффективности деятельности предприятия. Проанализированы резервы повышения эффективности деятельности. Предложены направления повышения эффективности использования основных средств сельскохозяйственного предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, сельскохозяйственное предприятие, средства, эффективность, рентабельность, основные средства, повышение эффективности, резервы, фондоемкость, фондоотдача.

**Annotation.** The role of the main means to improve the efficiency of the company. Analyzed the potential for raising efficiency. Directions efficiency of fixed assets of agricultural enterprises.

**Keywords:** enterprise, agricultural enterprise, means, efficiency, profitability, fixed assets, improve efficiency, reserves, capital ratio, capital productivity.

Нині ефективне використання ресурсного потенціалу основних засобів є об'єктивною необхідністю й важливою передумовою розвитку сільськогосподарського сектора економіки. Одним із найбільш актуальних завдань, що стоять перед сучасним підприємством, є забезпечення його безпеки й водночас ефективної роботи. Важливим моментом при цьому є запровадження систем управління виробничими фондами й активами підприємства, що є невід'ємною частиною виробничого процесу, сприяють зростанню виробничої потужності підприємства за рахунок використання сучасних інформаційних технологій без закупівель нового обладнання.

За сучасних умов розвитку нашої країни важливою проблемою є підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві. Багато вчених-економістів, серед яких Поповиченко Г. С., Борисюк І. О., Довгальок Н. В., Домаскіна М. А., займаються дослідженням цього питання.

У Податковому кодексі України основні засоби визначено як матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що є призначеними платником податку для використання у його господарській діяльності, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується через фізичне та моральне зношення, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких з дати введення до експлуатації становить один рік (або один операційний цикл, якщо він перевищує один рік) [5].

Процес сільськогосподарського виробництва є зумовленим взаємодією й раціональним використанням земельних, людських і матеріально-технічних ресурсів. У ньому об'єднано економічні, технічні та соціальні аспекти, а відтак у економічній літературі виділяють економічну технічну та соціальну ефективність виробництва. Сутність економічної ефективності сільськогосподарського виробництва полягає в одержанні максимального результату від використання наявних виробничих ресурсів.

Використання внутрішніх резервів сільськогосподарських підприємств є невід'ємно пов'язаним із їх виробничо-економічним потенціалом, тобто з можливістю одержувати певний обсяг валової продукції, валового доходу та прибутку на основі повного й раціонального використання наявних ресурсів. Резерви підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є визначуваними різницею між досягнутим і можливим рівнем використання основних засобів. Багаторічна практика свідчить, що в кожному господарстві наявні значні резерви підвищення рівня ефективного використання основних засобів, а також економічної ефективності сільського господарства в цілому. Покращення інтенсивності використання обладнання можна досягнути встановленням більш потужного обладнання, яке б мало високу продуктивність і порівняно невеликі витрати електроенергії. Покращення екстенсивного використання обладнання сприяє зменшенню простоїв, часу на підготовчі та допоміжні операції, зростанню часу роботи обладнання, що досягається шляхом покращення організації виробництва через запровадження заходів щодо розширення виробничого інструменту [1].

Економічна ефективність функціонування основних засобів є складовою результату використання всіх виробничих ресурсів підприємства. Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, використовують систему натуральних і вартісних показників, а також співвідносне оцінювання темпів зростання випуску продукції та темпів зростання обсягу основних засобів, фондоозброєності праці та її продуктивності.

Загальними показниками ефективності використання основних засобів є фондовіддача та фондомісткість. Фондовіддача – це показник відношення обсягу продукції у грошовому вираженні, виробленої підприємством, цехом або дільницею, до середньорічної вартості основних виробничих засобів. Фондомісткість є показником, оберненим до фондовіддачі. Він показує, скільки основних виробничих засобів у середньому (за вартістю) є використовуваними на підприємстві для випуску продукції вартістю в одну гривню. Щоб охарактеризувати використання окремих частин основних засобів, величину основних фондів у формулі відповідно змінюють, наприклад на вартість активної частини основних засобів [6].

Рівень забезпеченості й ефективності використання основних виробничих засобів характеризується показниками фондозабезпеченості підприємства, фондоозброєності праці, видових і структурних співвідношень



окремих видів засобів праці. Фондозабезпеченість сільськогосподарського підприємства характеризується середньорічною вартістю основних виробничих засобів із розрахунку на одне підприємство, фондоозброєністю працівника. Зростаюча фондозабезпеченість господарських формувань характеризує закономірний процес розвитку сільськогосподарського виробництва, збільшення обсягів виробництва продукції, скорочення затрат ручної праці, а також покращення умов виробництва. Фондооснащеність одиниці земельної площі є визначуваною за середньорічною вартістю основних виробничих засобів із розрахунку на одиницю сільськогосподарських угідь. Цей показник є базисною основою інтенсивного ведення аграрного виробництва. Фондоозброєність праці є визначуваною вартісним обсягом основних виробничих засобів на середньорічного працівника. Важливу роль у підвищенні економічної ефективності використання основних виробничих засобів сільськогосподарських підприємств відіграє зростання фондоозброєності праці відповідно до підвищення рівня механізації виробничих процесів, що забезпечує підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці є забезпечуванним запровадженням у сільськогосподарське виробництво нової техніки та прогресивних технологій, системи виробничих будівель і споруд, переведенням виробництва на індустріальну основу, що сприяє економії живої й уречевленої праці.

Економічну ефективність основних виробничих засобів характеризують вартісні показники, зокрема обсяг валової продукції, рівень продуктивності праці та грошово-матеріальних витрат на одиницю продукції, обсяги валового й чистого прибутку, а також рентабельність підприємств. Вартість валової продукції, обсяги валового доходу доцільно визначати на одиницю сільськогосподарських угідь, одну гривню грошово-матеріальних витрат та основних виробничих засобів. Результативні показники стосовно одиниці земельної площі характеризують рівень використання основного засобу сільськогосподарського виробництва. Земля сільськогосподарського призначення як фактор виробництва є операційним базисом усіх господарських структур. Обсяги виробництва валової продукції й валового доходу з розрахунку на одиницю грошово-матеріальних витрат характеризують доцільність їх авансування, ефективність живої й уречевленої праці [3].

Підвищення ефективності використання основних засобів можна забезпечити інтенсивним та екстенсивним шляхами. Інтенсивний шлях полягає в підвищенні завантаження устаткування та в збільшенні рівня використання потужностей. Існують три напрями підвищення інтенсивності використання устаткування:

- удосконалення технології й організації виконання робіт;
- вибір обладнання й робочого устаткування;
- запровадження сучасних технологій та модернізація наявного обладнання й устаткування [4].

За використання екстенсивного шляху слід збільшити тривалість роботи, скоротити цілозмінні й внутрішньозмінні витрати робочого часу, а також підвищити коефіцієнт змінності. Основними шляхами підвищення ефективності екстенсивного використання устаткування на підприємстві є:

- забезпечення безперебійного постачання підприємству сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива, електроенергії;
- своєчасне усунення виявлених диспропорцій у галузі й на підприємстві, в окремих цехах і на виробничих ділянках задля безперебійної роботи підприємства;
- своєчасне усунення причин нерівномірної роботи підприємства, невинне використання устаткування.

Для підвищення ефективності використання основних засобів потрібно збільшити тривалість роботи машин і механізмів. Резерви покращення використання основних засобів підприємства поділяють на три групи.

1. Покращення технічного стану засобів праці через:

- комплексну автоматизацію виробництва;
- запровадження гнучких виробничих систем;
- заміну застарілої техніки;
- модернізацію обладнання;
- механізацію допоміжних і обслуговуючих виробництв;
- розвиток винахідництва та раціоналізаторства.

2. Зростання тривалості роботи машин та обладнання через:

- надавання в оренду, лізинг або реалізацію незадіяного обладнання;
- скорочення термінів ремонту й технічного обслуговування обладнання;
- зниження простоїв, цілозмінних і внутрішньозмінних.

3. Покращення організації й управління виробництвом через:

- прискорення досягнення проектної продуктивності запроваджених до експлуатації основних фондів;
- запровадження наукової організації праці та виробництва;
- покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами;



- удосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;
- зростання матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні ефективності виробництва.

Таким чином, від того, як підприємство використовуватиме свої основні засоби, залежатиме його фінансовий стан і конкурентоспроможність. Задля належного функціонування підприємства в цілому важливо підвищувати ефективність використання основних засобів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

**Література:** 1. Поповиченко Г. С. Напрями підвищення ефективності використання основних засобів аграрних підприємств. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.2/236.pdf>. 2. Борисюк І. О., Ткаченко І. І. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів. *Науковий вісник НЛТУ*. 2008. № 18 (5). С. 287–290. 3. Довгалик Н. В. Методологія визначення та методика аналізу економічної ефективності використання та відтворення основних засобів аграрного сектора економіки. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2010\\_2\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_21). 4. Домаскіна М. А. Ефективність використання основних фондів аграрних підприємств. URL: [http://dspace.mnau.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/862/1/02\\_Domaskina.pdf](http://dspace.mnau.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/862/1/02_Domaskina.pdf). 5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 6. Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 418 с.

## РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.2.003.13

Слепченко А. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено роль основних засобів у підвищенні ефективності діяльності підприємства. Проаналізовано резерви підвищення ефективності діяльності. Запропоновано напрями підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві.

**Ключові слова:** підприємство, засоби, ефективність, рентабельність, основні засоби, підвищення ефективності, резерви, фондомісткість, фондододача.

**Аннотация.** Исследована роль основных средств в повышении эффективности деятельности предприятия. Проанализированы резервы повышения эффективности деятельности. Предложены направления повышения эффективности использования основных средств.

**Ключевые слова:** предприятие, средства, эффективность, рентабельность, основные средства, повышение эффективности, резервы, фондоемкость, фондоотдача.

**Annotation.** The role of the main means to improve the efficiency of the company. Analyzed the potential for raising efficiency. Directions efficiency of fixed assets in the enterprise.

**Keywords:** enterprise, means, efficiency, profitability, fixed assets, improve efficiency, reserves, capital ratio, capital productivity.



За сучасних умов розвитку господарювання важливою проблемою є підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві. Багато вчених-економістів, серед яких Чорна І. О., Борисюк І. О., Ткаченко І. І., Покропивний С. Ф., Бабич В. В., займаються дослідженням цього питання.

Інформація про основні засоби на підприємстві, а саме про їх рух, зношення та фактичний стан є надзвичайно важливою. За умов ринкової економіки дуже важко утримувати й відтворювати основні засоби на підприємствах. Для належного використання основних засобів на підприємстві слід обов'язково дбати про їх збереження, модернізацію та переоснащення.

Необхідно дослідити технічні та економічні показники основних засобів, визначити найбільш доцільні шляхи підвищення ефективності їх використання, а також суму коштів, що є необхідними для придбання нових чи модернізації наявних основних засобів. Оскільки основні засоби на підприємстві фізично й морально зношуються, слід застосовувати кількісний і якісний аналіз. Ефективне використання аналізу надає можливості збільшити обсяги прибутку.

Метою написання статті є розробка підходів до аналізу структури та технічного стану наявних основних засобів, а також визначення резервів підвищення ефективності їх використання на підприємстві.

Для здійснення виробничого процесу важливою є наявність певних машин та обладнання, які розташовуються у відповідних для цього приміщеннях. Матеріальною основою цього процесу є передусім засоби праці. Вони характеризують технічний та економічний рівень розвитку конкретного підприємства, є необхідним елементом виробництва, обігу й надання послуг. Сукупність застосовуваних на підприємстві засобів праці набуває економічної форми основних засобів [1]. Ринковій системі управління потрібна більш точна й комплексна інформація стосовно наявних основних засобів.

Нині в економічній літературі існує багато тлумачень терміна «основні засоби». Покропивний С. Ф. визначає їх як засоби праці, що мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість виготовлюваної продукції, виконаних робіт або послуг частинами по мірі зношення [3].

Бабич В. В. розглядає основні засоби як сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, вартість яких поступово зменшується через фізичне та моральне зношення [4].

У Податковому кодексі України основні засоби визначено як матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що є призначеними платником податку для використання у його господарській діяльності, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується через фізичне та моральне зношення, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких з дати введення до експлуатації становить один рік (або один операційний цикл, якщо він перевищує один рік) [5].

Слід звернути увагу, що в класичній політичній економічній літературі зазначено, що основні засоби не мають обмежень у розмірах і вартості в грошовому вираженні. Вони беруть участь у виробничому процесі багаторазово, а їх вартість частинами переноситься на виготовлений продукт, виконувані роботи, надавані послуги, поступово, за рахунок нарахування амортизації.

Підвищення ефективності використання основних засобів полягає в досягненні найбільших результатів за належного рівня розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, що є використаними на створення суспільного продукту. Від цього залежать темпи зростання продуктивності праці, обсяг виробництва, якість промислової продукції й інші показники. Ефективність використання основних засобів визначають як співвідношення отриманого ефекту до витрачених ресурсів.

Щоб правильно оцінити резерви підвищення ефективності основних засобів, необхідно знати реальний рівень їх використання. Підвищення ефективності використання основних засобів можна забезпечити інтенсивним та екстенсивним шляхами. Інтенсивний шлях полягає в підвищенні завантаження устаткування й рівня використання потужностей. Існують три напрями підвищення інтенсивності використання устаткування:

- удосконалення технології й організації виконання робіт;
- вибір обладнання й робочого устаткування;
- запровадження сучасних технологій та модернізація наявного обладнання й устаткування.

За використання екстенсивного шляху слід збільшити тривалість роботи, скоротити цілозмінні й внутрішньозмінні витрати робочого часу, а також підвищити коефіцієнт змінності. Основними шляхами підвищення ефективності екстенсивного використання устаткування на підприємстві є:

- забезпечення безперебійного постачання підприємству сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива, електроенергії;

– своєчасне усунення виявлених диспропорцій у галузі й на підприємстві, в окремих цехах і на виробничих ділянках задля безперебійної роботи підприємства;

– своєчасне усунення причин нерівномірної роботи підприємства, невинне використання устаткування.

Для загального аналізу використання основних фондів на підприємстві слід застосовувати узагальнюючі показники, серед яких показники фондівіддачі, фондомісткості та рентабельності.

Розрахунок фондівіддачі надає можливості проаналізувати загальну віддачу від кожної гривні, що є вкладеною в основні засоби. Якщо показник зростає, то можна знижувати обсяги нагромадження, тобто збільшувати питому частку фонду споживання. Фондомісткість – це показник, що є оберненим до показника фондівіддачі, він характеризує вартість основних засобів, що припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. За звичайних умов господарювання фондівіддача матиме тенденцію до зростання, а фондомісткість – до зменшення. Рентабельність основних засобів є визначуваною як відношення операційного прибутку до середньорічної вартості основних засобів підприємства. Задля підвищення цього показника слід мобілізувати внутрішні резерви виробництва, послідовно проводити всі види робіт, що є спрямованими на поліпшення використання всіх видів ресурсів [6].

Для підвищення ефективності використання основних засобів потрібно збільшити тривалість роботи машин і механізмів. Резерви покращення використання основних засобів підприємства поділяють на три групи.

1. Покращення технічного стану засобів праці через:

- комплексну автоматизацію виробництва;
- запровадження гнучких виробничих систем;
- заміну застарілої техніки;
- модернізацію обладнання;
- механізацію допоміжних і обслуговуючих виробництв;
- розвиток винахідництва та раціоналізаторства.

2. Зростання тривалості роботи машин та обладнання через:

- надавання в оренду, лізинг або реалізацію незадіяного обладнання;
- скорочення термінів ремонту й технічного обслуговування обладнання;
- зниження кількості простоїв, цілозмісних і внутрішньозмісних.

3. Покращення організації й управління виробництвом через:

- прискорення досягнення проектної продуктивності запроваджених до експлуатації основних фондів;
- запровадження наукової організації праці та виробництва;
- покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами;
- удосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;
- зростання матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні ефективності виробництва.

Застосування на практиці цих заходів надає можливості збільшити обсяги випуску товарної продукції, підвищити показник фондівіддачі, прибуток від реалізації продукції, балансовий прибуток, а також рентабельність основних засобів підприємства [7].

Таким чином, від того, як підприємство використовуватиме свої основні засоби, залежатиме його фінансовий стан і конкурентоспроможність. Задля належного функціонування підприємства в цілому важливо підвищувати ефективність використання основних засобів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

**Література:** 1. Чорна І. О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення // Firearticles. URL: <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/94-efektivnist-vikoristannya-osnovnix-virobnichix-fondiv>. 2. Борисюк І. О., Ткаченко І. І. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів. *Науковий вісник НЛТУ*. 2008. № 18 (5). С. 287–290. 3. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Київ: Хвиля-Прес; Донецьк: Поиск, 1995. 340 с. 4. Бабич В. В., Сви́дєрський Е. И. Бухгалтерський учет на підприємствах малого бізнесу в Україні. Київ: Либра, 1993. 280 с. 5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 6. Загородній А. Г., Білик М. С., Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: підручник/за ред. А. Г. Загороднього. Львів: Магнолія, 2008. 487 с. 7. Мацибора В. І., Збарський В. К., Мацибора Т. В. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Каравела, 2008. 312 с.

## ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В УКРАИНЕ

УДК 336.748.12(477)

Соловьева А. А.

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Проанализированы инфляционные процессы в Украине и их последствия для страны и ее населения. Предложены эффективные методы борьбы с инфляцией в Украине на современном этапе развития страны.

**Ключевые слова:** деньги, инфляция, инфляционные процессы, покупательная способность.

**Анотація.** Проаналізовано інфляційні процеси в Україні й їх наслідки для країни та її населення. Запропоновано ефективні методи боротьби з інфляцією в Україні на сучасному етапі розвитку країни.

**Ключові слова:** гроші, інфляція, інфляційні процеси, купівельна спроможність.

**Annotation.** Analyzes inflation processes in Ukraine and its consequences for the country and its population. An efficient method to fight inflation in Ukraine at the present stage of development.

**Keywords:** money, inflation, purchasing power.

В настоящее время вопросы инфляции и ее социально-экономических последствий требуют углубленного изучения. Описанные в экономической литературе подходы нуждаются прежде всего в существенной адаптации к украинской действительности, чем и объясняется выбор этой темы.

Проблемные вопросы, связанные с инфляцией, изучают Фридман М. А., Базилевич В. Б., Булатов А. С., Волошенко А. В. и др.

Целью написания статьи является обобщение современных тенденций и факторов, влияющих на инфляционные процессы, а также исследование негативных социально-экономических последствий для населения и страны в целом.

В настоящее время в США, Японии, странах Западной Европы преобладает тенденция замедления темпов инфляции. В отличие от Запада, в Украине, где происходит преобразование хозяйственного механизма, инфляционные процессы разворачиваются в возрастающих масштабах. Это специфический тип инфляции, плохо поддающийся сдерживанию и регулированию.

Инфляция – это понижение покупательной способности денег, связанное с ростом цен [4]. Национальная валюта обесценивается по отношению к товарам, услугам и иностранным валютам, которые при этом сохраняют стабильность своей покупательной способности.

При повышении покупательной способности денег из-за снижения общего уровня цен говорят о дефляции. Денежные факторы, определяющие рост уровня инфляции, показывают рост государственных расходов; увеличение государственного долга; эмиссию денег, неуравновешенную спросом на них; увеличение доходов населения в отрыве от роста производительности труда.

Современной инфляции присущи некоторые особенности: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас – всеобщий. Если раньше она охватывала определенный период, то есть имела периодический характер, то сейчас она носит хронический характер. Рост инфляции практически всегда связан с высокой, хотя и неполной, занятостью, и большим объемом национального производства. И наоборот, снижение инфляции совпадает по времени со спадом производства и ростом безработицы [1]. Современная экономическая наука различает два типа инфляции: спроса и предложения (издержек).

Инфляция спроса – разновидность инфляции, возникающая при чрезмерном по отношению к предложению спросе. Этот тип инфляции проявляется в экономической ситуации, когда совокупные денежные доходы населения и предприятий растут быстрее, чем происходит рост реального объема товаров и услуг. Как правило, инфляция спроса возникает в условиях полной занятости и полной загруженности мощностей, когда производство не в состоянии отреагировать на избыток денежных средств в обращении необходимым увеличением объемов выпускаемой продукции и услуг. Возникает избыток спроса, что приводит к завышению цен на производимую продукцию. При этом важно знать, за счет чего увеличивается спрос: за счет увеличения расходов государства (государственный заказ) или за счет повышения спроса в предпринимательской среде (расширение инвестиционных вложений) [3].

Инфляция предложения предполагает рост цен, спровоцированный увеличением издержек производства в условиях неполного использования производственных ресурсов или сокращения совокупного предложения. Ее

иногда так и называют – инфляцией издержек производства. В последнее время тип инфляции, при котором цены растут при снижении совокупного спроса, часто встречается в мировой практике. Основными причинами инфляции предложения являются рост заработной платы, подорожание сырья и энергоносителей, монополия и олигополистическая практика ценообразования, финансовая политика государства. Наиболее распространенным методом измерения инфляции является индекс потребительских цен, который рассчитывают для текущего периода по отношению к базовому.

$$ИПЦ = \frac{\text{цены потребительской корзины в текущем году}}{\text{цены потребительской корзины в базовом году}} \times 100 \%$$

Таблица 1

**Динамика индекса потребительских цен и инфляции, 2011–2015 гг.**

| Год  | Индекс потребительских цен | Индекс инфляции |
|------|----------------------------|-----------------|
| 2011 | 0,2                        | 4,6             |
| 2012 | 0,2                        | -0,02           |
| 2013 | 0,5                        | 0,5             |
| 2014 | 3                          | 24,9            |
| 2015 | 0,7                        | 43,3            |

Индекс инфляции аналитики используют как базу для анализа ценовых изменений на потребительском рынке, государственные органы управления изучают его для инициирования пересмотра размеров установленных социальных гарантий для населения, а также пересмотра уровня пенсионного обеспечения.

Основными причинами инфляции являются нарушение предложения общественного производства; чрезмерная эмиссия бумажных денег, нарушающая законы денежного обращения; рост дефицита государственного бюджета и государственного долга, обусловленные непроизводительными государственными расходами; милитаризация экономики; несовершенство налоговой системы; кризисные явления в финансово-кредитной системе; внешнеэкономические факторы, связанные с усилением интернационализации хозяйственных связей между государствами, обострением международных валютно-кредитных отношений, структурными мировыми кризисами: энергетическим, продовольственным, финансовым и др. [3].

Важнейшими последствиями инфляции являются перераспределение доходов и богатства, отставание цен государственных предприятий от рыночных, скрытая государственная конфискация денежных средств из-за налогов, ускоренная материализация денежных средств, нестабильность экономической информации, обратная пропорциональность темпов инфляции и уровня безработицы. Если рассматривать инфляцию с точки зрения соотношения роста цен по различным товарным группам, т. е. по степени сбалансированности их роста, то в Украине преобладает несбалансированная инфляция. Несбалансированная инфляция отрицательно влияет на экономику страны.

Средства борьбы с инфляцией могут быть как прямыми, так и косвенными. Чаще всего проявляется такая закономерность: чем более усиливается кризис, тем более актуальными становятся прямые средства воздействия правительства и центрального банка на экономику и денежную массу как ее составную часть.

К косвенным методам борьбы с инфляцией относят регулирование общей массы денег, ссудного и учетного процесса коммерческих банков через управление ими центральным банком, обязательные резервы коммерческих банков, операции центрального банка на открытом рынке ценных бумаг и регулирование процентных ставок коммерческих банков.

К прямым методам борьбы с инфляцией относят прямое и непосредственное регулирование государством кредитов и тем самым денежной массы, государственное регулирование цен, заработной платы и внешней торговли, а также операции с иностранным капиталом и валютным курсом [6].

В мире существуют две главные концепции антиинфляционных мер, опирающиеся на кредитно-денежную и фискальную политику. Первый метод реализуется путем изменений в системе налогообложения (как правило, повышения налогов) и введения жесткого государственного контроля цен и заработной платы. Второй метод заключается в индексации доходов, а также применении механизма корректировки процентных ставок в соответствии с темпом инфляции. В Украине как методы регулирования инфляции применяют антиинфляционное налогообложение, сокращение налогов, регулирование цен в условиях инфляционной нестабильности, контроль движения иностранной валюты [1].

Таким образом, в современных условиях в Украине для осуществления взвешенной антиинфляционной политики следует осуществлять прогнозирование инфляционных процессов, разрабатывать и реализовывать валют-

ную політику в області курсообрання, організовувати рух іноземної валюти, її привертання к інвестиційному процесу, конвертацію в отечественную денежную единицу [3]. Для этого необходимо на основе четкого статистического отражения основных макроэкономических показателей в сфере товарного и денежного обращения разрабатывать модели возможных инфляционных изменений в денежной сфере. Одним из путей реализации системы антиинфляционных мероприятий должны стать операции центрального банка на рынке ценных бумаг. Активные продажи ценных бумаг и реанимация этого рынка в Украине, усиление его работы являются непременным условием совершенствования системы антиинфляционных мер государства и развития экономики в целом [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зайцева И. С.

---

**Литература:** 1. Базилевич В. Д. Экономическая теория. Политэкономия. М.: Рыбари; Киев: Знання, 2009. 870 с. 2. Самуэльсон П. Экономикс. М., 1993. 740 с. 3. Вечканов Г. С., Вечканова Г. Р. Макроэкономика: учебник. СПб.: Питер, 2011. 448 с. 4. Минфин // Финансовый портал. URL: <http://minfin.com.ua/>. 5. Коркач І. В. Інфляційні процеси: проблеми (оздоровлення), подолання в Україні в період формування ринкових відносин. *Економічний вестник университета*. 2015. № 27 (1). С. 92–96. 6. Антиинфляционное регулирование // Studbooks. URL: [http://studbooks.net/5757/finansy/antiinflyatsionnoe\\_regulirovaniya/](http://studbooks.net/5757/finansy/antiinflyatsionnoe_regulirovaniya/)



## КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.35:005.95/96

Солодка К. А.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено сутність корпоративної культури як соціальної технології управління. Проаналізовано основні підходи до визначення корпоративної культури, а також основні способи її формування. Доведено вагомість впливу корпоративної культури на управління персоналом, а також на діяльність усього підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, персонал, технологія, корпоративна культура, управління персоналом, менеджмент персоналу, ефективність, соціальна технологія.

**Аннотация.** Исследована сущность корпоративной культуры как социальной технологии управления. Проанализированы основные подходы к определению корпоративной культуры, а также основные способы ее формирования. Доказана значимость влияния корпоративной культуры на управление персоналом, а также на деятельность всего предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, персонал, технология, корпоративная культура, управление персоналом, менеджмент персонала, эффективность, социальная технология.

**Annotation.** The essence of corporate culture as a social technology management. The main approaches to the definition of corporate culture and basic ways of corporate culture. Proven weight impact of corporate culture on human resources management, as well as all activities of the company.



**Keywords:** *enterprise, personnel, technology, corporate culture, personnel management, efficiency, social technology.*

Нині за умов ринкової економіки формуються нові передумови для технологізації процесу управління. Перед керівниками постає важливе завдання створення ефективної системи управління, яка б відповідала досягненням світової цивілізації за рахунок широкого використання сучасних управлінських технологій. За сучасних умов ефективність економіки все більше є визначуваною якістю робочої сили, що перетворилася на визначальний фактор виробництва. Це вимагає від менеджменту підприємств проведення активної соціальної політики, спрямованої на розвиток людського та соціального капіталу, посилення їх впливу на виробництво. Соціальна політика реалізується за допомогою соціальних технологій, що є низкою операцій певної послідовності, спрямованих на досягнення визначеної цілі. Технологія стає універсальною, здобуває значущості фактора, що є одним із основних джерел суспільних змін.

Поняття «соціальна технологія» досліджували як зарубіжні, так і українські вчені, серед них Іванов В., Курбатов В., Холостова Є., Шакурова М., Архіпова С., Заверико Н., Безпалько О. та ін.

Метою написання статті є дослідження сутності корпоративної культури як соціальної технології управління.

Під технологією розуміють сукупність прийомів і засобів отримання, обробки або переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів або виробів. Технологією заведено також називати опис виробничих процесів, інструкції щодо запровадження, технологічні правила, карти, графіки, оскільки для організації нормального функціонування виробництва важливою є суворі послідовності технологічних операцій, забезпечення стабільності параметрів у встановлених межах [1].

Термін «соціальні технології» є одним із новітніх у соціологічній науці. Це поняття є застосовним як до управління суспільством, так і до управління конкретними організаціями, а також будь-якими соціальними об'єктами. Соціальні технології є сукупністю засобів професійного впливу на соціальний об'єкт задля його поліпшення.

Використання соціальних технологій у управлінні персоналом передбачає вплив певних факторів, серед них норми і цінності організації, місія, корпоративна етика та філософія, корпоративні правила, установчі та нормативні документи компанії, корпоративний імідж.

Серед інноваційних соціальних технологій управління найбільш поширеним є управління через корпоративну культуру організації. Корпоративна культура є системою соціальних технологій, до яких належать психологічні, поведінкові, іміджеві й інші соціальні технології, що є широко застосовуваними керівництвом у процесі управління [2].

Нині корпоративна культура відіграє важливу роль у системі управління персоналом підприємства. Її розглядають як стратегічний інструмент, що надає можливості орієнтувати всі його підрозділи й усіх працівників на спільні цілі, підвищувати ініціативність, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Більшість труднощів, що виникають у стратегічному управлінні персоналом, є спроможним вирішити ефективний мотиваційний механізм, що має діяти на підприємстві. Корпоративна культура допомагає встановленню так званої стратегічної налаштованості працівників, що сприяє підвищенню продуктивності їх праці й оптимізації стратегічного управління в цілому [3].

Організація може формувати й змінювати культуру двома способами: перетворюючи й демонструючи необхідні норми, цінності й принципи та формуючи й змінюючи вторинні ознаки культури (деталі реального життя організації).

Перший спосіб є реалізовуваним через публічні заяви, виступи й особистий приклад, що засвідчують послідовний інтерес керівництва до первинних цінностей. Якщо щоденні дії менеджерів організації відповідають заявленим цінностям, це, безумовно, сприяє розвитку культури та її вдосконаленню. Керівники можуть відкрито виступати із заявами в засобах масової інформації й на спеціальних зборах, висвітлюючи визначені цінності, вони не мають бути секретом компанії або організації.

Другий спосіб припускає можливість через маніпулювання зовнішніми атрибутами культури організації впливати на базові припущення. У межах цього способу відбувається створення й вироблення зразків поведінки, поступове запровадження умов взаємодії членів колективу [4].

Слід завжди пам'ятати, що завданням корпоративної культури є формування поведінки персоналу, що сприяє досягненню цілей підприємства. Для цього в процесі управління персоналом підприємства необхідно розвивати в персоналу почуття причетності до справ підприємства, залучати персонал до спільної діяльності на благо підприємства, зміцнювати стабільність системи соціальних відносин, підтримувати індивідуальну ініціативу працівників, надавати допомогу персоналу в досягненні особистого успіху, працювати над створенням атмосфери єдності менеджерів і персоналу організації, зміцненням корпоративної родини (підтримка персоналу в родинних справах, привітання із родинними святами).

Корпоративна культура має жити всі процеси й з'єднувати всі елементи й механізми діяльності, забезпечуючи при цьому раціональність і гармонію [5].

Корпоративна культура істотно впливає на управління персоналом. Якщо вона не відповідатиме цілям і задачам організації, то тільки гальмуватиме розвиток як персоналу, так і підприємства в цілому.

Процес розвитку корпоративної культури є безперервним, оскільки вона може частково змінюватися під впливом різних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Сама корпоративна культура визначає шляхи вирішення проблем і взаємозв'язки в процесі організації діяльності підприємства. Будь-які перетворення локального чи глобального масштабу будуть неефективними без відповідної зміни корпоративної культури, оскільки вона має фундаментальне значення для вибору напрямів розвитку підприємства.

Таким чином, корпоративна культура допомагає встановленню так званої стратегічної налаштованості працівників, що сприяє підвищенню продуктивності їх праці й оптимізації стратегічного управління в цілому. Корпоративну культуру в системі управління підприємством розглядають як стратегічний інструмент соціальних технологій, що надає можливості орієнтувати всі його підрозділи та всіх працівників на спільні цілі, підвищувати ініціативність персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Чим вищим є рівень корпоративної культури, тим вищою є конкурентоспроможність організації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

**Література:** 1. Аніщенко В. О. Роль корпоративної культури у прийнятті управлінських рішень. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 3. С. 64–71. 2. Артеменко М. Г. Корпоративна культура: мотиви управлінської діяльності. *Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна*. 2010. № 917. С. 91–99. 3. Бала О. І., Мукан О. В., Бала Р. Д. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2010. № 682. С. 11–15. 4. Іваницька Н. Б. Концепції мотивування персоналу до формування корпоративної культури на машинобудівному підприємстві. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2010. № 683. С. 294–299. 5. Лопухова К. О. Вплив корпоративної культури на соціальні процеси підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 31. С. 216–219.

## АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

УДК 336.717.3

Софеніна П. С.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено теоретичні аспекти управління депозитними операціями комерційного банку. Розглянуто цінові та нецінові методи управління залученими коштами. Систематизовано переваги та недоліки методів управління залученими коштами комерційного банку.

**Ключові слова:** банк, комерційний банк, депозити, депозитні операції, цінові методи управління, нецінові методи управління, клієнти банку.

**Аннотация.** Исследованы теоретические аспекты управления депозитными операциями коммерческого банка. Рассмотрены ценовые и неценовые методы управления привлеченными средствами. Систематизированы преимущества и недостатки методов управления привлеченными средствами банка.

**Ключевые слова:** банк, коммерческий банк, депозиты, депозитные операции, ценовые методы управления, неценовые методы управления, клиенты банка.

**Annotation.** The theoretical aspects of deposit transactions of commercial banks. Considers price and non-price management techniques borrowed funds. Systematized advantages and disadvantages of management attracted funds of commercial banks.

**Keywords:** bank, commercial bank, deposits, deposit transactions, price management, non-price methods of management, customers of the bank.

На сучасному етапі економічного розвитку формування ресурсної бази вітчизняних банків має велике значення для їх ефективної діяльності. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів надає можливості здійснювати активні операції задля отримання максимального рівня прибутку та диверсифікації ризиків. Одним із основних джерел формування ресурсної бази є проведення банками депозитних операцій.

Специфіка діяльності комерційного банку полягає в тому, що переважна частина його ресурсів формується за рахунок позикових коштів. При цьому важливу роль у структурі залучених коштів банківських установ відіграють депозити. Основними видами залучених коштів в Україні є депозити фізичних і юридичних осіб, а також міжбанківські кредити.

Теоретичні та практичні аспекти цієї проблеми, зокрема питання формування банками депозитних ресурсів, досліджують Васюренко О. В., Герасимович А. М., Дмитрієва Є. А., Версаль Н. І., Мельникова І. М. та ін.

Метою написання статті є аналіз методів управління депозитною політикою комерційних банків на сучасному етапі розвитку економіки України.

Залучені банками кошти є різноманітними за складом, але головним їх видом є кошти, залучені на певний термін у процесі роботи з клієнтурою – так звані депозити. Розмір винагороди, що виплачується клієнту за терміновим вкладом, залежить від терміну, суми депозиту, а також виконання вкладником умов договору. Чим довшим є термін і чим більшою є сума внеску, тим більшим є розмір винагороди. Чинна практика передбачає оформлення термінових вкладів на один, три, шість, дев'ять і дванадцять місяців або багаторічні терміни. Така детальна градація стимулює вкладників до раціональної організації власних коштів і перетворення їх на внески, а також створює для банків умови для управління своєю ліквідністю [1].

Процес управління депозитними операціями передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, що є здійснюваними комерційними банками задля акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів. Альтернативність варіантів проведення депозитних операцій стосовно конкретних юридичних і фізичних осіб забезпечує надійність і сталість джерел формування ресурсів банку.

Передумовою ефективного управління депозитними операціями є розширення мережі та видів депозитних рахунків, задоволення потреб клієнтів у різних банківських послугах, надання гарантій вкладникам через систему страхування депозитів. При цьому режим функціонування депозитних рахунків у банку має відповідати найвищим стандартам індивідуального обслуговування клієнтів і здійснення депозитних операцій у спрощеному порядку [2; 3].

На формування термінових депозитів впливають кількість клієнтів, кількість рахунків, а також зміна валютних курсів. Відповідно на кількість клієнтів банку впливають макроекономічні показники розвитку країни: рівень інфляції, доходів населення тощо. Особливості формування залишків на рахунках клієнтів є пояснюваними впливом як кількісних, так і якісних факторів. Слід зазначити, що не всі фактори, що впливають на рівень залишків коштів на рахунках клієнтів, піддаються кількісному оцінюванню. Так, ризик репутації банку, юридичний ризик, якісні фактори (наприклад, зміна керівництва банку) такому оцінюванню не підлягають [4].

Задля забезпечення необхідної структури, обсягу й рівня витрат за депозитними зобов'язаннями банківський менеджмент застосовує різні методи управління залученими коштами – цінові та нецінові. Переваги та недоліки методів управління залученими коштами систематизовано в табл. 1 [2; 3].

Таблиця 1

#### Переваги та недоліки методів управління депозитами

| Методи управління | Переваги                                                                                                                                                                                                       | Недоліки                                                                                                                                  |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Цінові            | Використання процентної ставки за депозитами. Підвищення пропонованої банком ставки надає можливості залучити додаткові ресурси                                                                                | Банк, перенасичений ресурсами, але обмежений незначною кількістю прибуткових напрямів їх розміщення, зберігає або знижує депозитні ставки |
| Нецінові          | Поліпшений рівень обслуговування, додаткові види безкоштовних послуг, реклама, розширення мережі філій і відділень, що є розташованими в місцях, максимально наближених до клієнтів, комплексне обслуговування | Використання нецінових методів потребує значних витрат                                                                                    |

Сутність цінкових методів полягає у використанні відсоткової ставки за депозитами й залученими коштами грошового ринку як основного важеля в конкурентній боротьбі.

Банки вдаються до таких нецінових прийомів, як проведення лотереї серед клієнтів, безкоштовного розсилання виписок із рахунків, відкриття депозитів новонародженим як подарунок від банку, обладнання безкоштовних автомобільних стоянок поблизу банку, привітання та подарунки до свят для клієнтів від імені керівництва банку тощо. Вибираючи метод управління залученими коштами, керівництво банку має порівнювати витрати, що є пов'язаними з підвищенням депозитної ставки, з витратами, що супроводжуватимуть упровадження нецінових прийомів. Однак, на практиці ці два методи можуть бути застосовуваними паралельно [5].

На відміну від розвинених країн, в Україні банки віддають перевагу саме цінковим методам управління, оскільки депозитні ставки не є регульованими централізовано і є встановлюваними самостійно менеджментом банку залежно від потреби в залучених коштах. Очевидно, що депозитні ставки істотно різняться між собою не тільки в динаміці, але і від банку до банку [6].

Відтак депозити є основним способом акумуляції ресурсів банку. В Україні найбільш поширеними залишаються термінові депозити з терміном розміщення до одного року. Відповідно управління депозитними операціями є однією з важливих складових діяльності банку, а правильно вибрана депозитна політика може стати суттєвою конкурентною перевагою.

Виділяють два механізми управління депозитною політикою: цінові і нецінові методи. Сутність цінкових методів полягає у використанні відсоткової ставки за депозитами як основного інструменту, тоді як неціновими методами є маркетинг, реклама, рівень обслуговування, розвиток мережі відділень та інфраструктури, а також надання додаткових послуг.

Нині для України притаманним є застосування передусім цінкових методів регулювання депозитів. Водночас нецінові методи управління стають дедалі популярнішими, адже загострення конкурентної боротьби та зниження загального рівня дохідності спонукає банки до пошуку нових прийомів заохочення клієнтів.

Таким чином, науковим результатом дослідження є систематизація переваг і недоліків цінкових і нецінових методів управління депозитними операціями, що надасть можливість надалі плідно працювати над формуванням дієвого механізму управління депозитними операціями банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Васюренко О. В. Депозити як основне джерело залучення коштів комерційними банками. *Фінанси України*. 1999. № 11. С. 88–92. 2. Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: підручник/за ред. А. М. Герасимовича. Київ: ХНЕУ, 2004. 599 с. 3. Дмитрієва Е. А. Депозитні операції в системі послуг комерційного банку: проблеми їх ефективності. *Банківська справа*. 2005. № 2. С. 18–23. 4. Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України. *Фінанси України*. 2009. № 12. С. 89–95. 5. Мельникова І. М. Маркетингові аспекти формування депозитної бази комерційного банку. *Банківська справа*. 2005. № 3. С. 40–41. 6. Кожель Н. Основні тенденції змін у структурі вкладів на українському депозитному ринку як свідчення зміцнення довіри до банків. *Вісник НБУ*. 2004. № 11. С. 43–48.



## ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

УДК 336.221:33.012.61-022.51(447)

Сохранич А. С.

Студент 1 курса  
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрены теоретические основы, проблемы и особенности системы налогообложения предприятий малого бизнеса в Украине. Определены ее преимущества и недостатки в современных условиях экономического развития.

**Ключевые слова:** экономика, рыночная экономика, предприятие, бизнес, малый бизнес, налогообложение, Налоговый кодекс, упрощенная система налогообложения.

**Анотація.** Розглянуто теоретичні основи, проблеми й особливості системи оподаткування підприємств малого бізнесу в Україні. Визначено її переваги та недоліки за сучасних умов економічного розвитку.

**Ключові слова:** економіка, ринкова економіка, підприємство, бізнес, малий бізнес, оподаткування, Податковий кодекс, спрощена система оподаткування.

**Annotation.** The theoretical foundations, challenges and features of the system of taxation of small businesses in Ukraine. To determine its strengths and weaknesses in the current context of economic development.

**Keywords:** economy, market economy, enterprise, business, small business, taxation, Tax Code, simplified system of taxation.

Актуальность исследования проблем налогообложения малого бизнеса в Украине определяется ведущей ролью предпринимательства в экономическом развитии страны, активизации рыночной конъюнктуры, снижении уровня безработицы и создании общественного продукта.

Значительный вклад в решение сложных проблем финансовой поддержки предпринимательства внесли Андрущенко В. Л., Василик О. Д., Даниленко А. И., Крысоватый А. И., Соколовская А. М., Шаблиста Л. М., Десятнюк О. М. и др. Тем не менее, существует объективная необходимость анализа особенностей налогообложения сферы малого бизнеса, определения ее преимуществ и недостатков.

Целью написания статьи является теоретическое обоснование проблем малого бизнеса и разработка практических рекомендаций в плане их решения в условиях нового налогового законодательства Украины.

Малый бизнес является основой экономики современного государства. Основой экономической политике большинства развитых стран является деятельность, направленная на создание благоприятной макроэкономической среды для предприятий малого бизнеса любой организационной формы. Налогообложение предприятий малого бизнеса является главным фактором внешней среды, существенно влияющим на их деятельность.

Совершенствование системы налогообложения является очень важным проблемным вопросом для малых предприятий Украины. Его решение существенно повлияет на пополнение государственного бюджета, дальнейшее развитие предпринимательства, инвестирование отраслей национальной экономики и социальную защиту населения.

Основными задачами исследования являются определение особенностей налогообложения малого бизнеса в Украине, оценка эффективности государственной политики поддержки малого бизнеса в Украине, а также конкретные рекомендации по повышению ее действенности.

Предметом исследования является малое предпринимательство в Украине, а объектом исследования является система налогообложения малого бизнеса.

Малое предпринимательство – очень тонкий и чувствительный сектор экономики, уязвимый перед финансовыми трудностями, циклическими колебаниями, инфляцией, налоговой нагрузкой.

Преимуществами малых предприятий являются:

- высокая оперативность в принятии управленческих решений и прохождении управленческой информации;
- относительно низкая потребность в начальном капитале, что способствует участию граждан в малом бизнесе;
- относительно малая длительность производственного цикла;





- низкий уровень незавершенного производства, что позволяет увеличить доходы, быстрее окупить инвестиции, создать финансовый резерв для страхования рисков;
- сравнительно низкий уровень накладных расходов;
- устойчивый сбыт продукции благодаря ориентации на удовлетворение спроса конкретного потребителя;
- быстрая адаптация к изменениям рынка;
- массовость, позволяющая наладить производство разнообразных необходимых товаров;
- мобильность на рынке и в технологиях, что позволяет ускорить освоение достижений научно-технического прогресса;
- возможность трудоустроить большое количество работников, что способствует снижению уровня безработицы;
- снижение вредного воздействия на окружающую среду;
- возможность занятия рыночных ниш, непривлекательных для крупных предприятий.

Малые предприятия обеспечивают большую эффективность капиталовложений, как по объему средств, так и по срокам их отдачи. Среди всех субъектов хозяйствования они имеют низкие инвестиционные потребности [1].

Недостатками деятельности малых предприятий являются:

- невысокий уровень ассортимента выпускаемой продукции;
- слабая техническая база;
- незначительный объем финансовых ресурсов;
- трудности в поиске инвесторов и производственных площадей;
- осторожность партнеров при заключении торговых договоров;
- недостаточное развитие рынка сбыта продукции;
- несовершенная налоговая политика.

Анализ состояния и проблем развития малого предпринимательства в Украине позволяет говорить о том, что последующее развитие ситуации без интенсивного вмешательства государства может привести к свертыванию этого сектора экономики [3].

Стремительное снижение темпов прироста субъектов малого бизнеса и предпринимательского сектора свидетельствует о неполном использовании государством стимулирующей функции налогообложения. Это объясняется несовершенством теоретических и нормативных положений налогообложения сферы малого бизнеса, отсутствием целостной, научно обоснованной концепции налоговой политики в этом секторе экономики. Государством были предприняты меры для регулирования предпринимательской деятельности посредством налогообложения, но это не имело результата. Приоритетной научной задачей является создание рациональной системы налогообложения субъектов малого бизнеса с учетом особенностей развития экономики Украины [2].

Налоговая система Украины является одной из худших в мире: она непрозрачная, с очень неэффективным администрированием и большой долей коррупционных схем. Как подтверждают международные эксперты, налоговая система Украины занимает третье место (из 183) по сложности и запутанности уплаты налогов, 32 (из 183) – по уровню сложности ведения бизнеса, 60 место в мире (из 185) – по объему валового внутреннего продукта. Всемирный банк подсчитал, что украинский бизнес в той или иной форме выплачивает 135 различных налогов, например налог на добавленную стоимость, единый социальный взнос, налог на доходы физических лиц, плата за землю, налог на недвижимость, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль предприятий и др. Это – сомнительный, но абсолютный мировой рекорд. В европейских странах количество налогов не превышает десяти [4].

Чрезмерное налоговое давление является одним из отрицательных факторов, что заставляет предпринимателей переходить в теневой сектор экономики, то есть скрывать результаты своей деятельности. В рамках налоговой реформы необходимо систематизировать нормативно-правовую базу относительно действующей системы налогообложения доходов субъектов малого предпринимательства; устранить недостатки упрощенной системы налогообложения, то есть отменить уплату определенных налогов и сборов; решить проблемы, связанные с неравномерностью распределения и чрезмерностью налогового бремени; использовать положительный опыт стран Европейского Союза, связанный с мягкой поддержкой малого предпринимательства в форме консультационных услуг, связанных с общим снижением налогового давления в форме налоговых льгот [3].

Справедливая налоговая политика, надежность законодательной базы и эффективная деятельность исполнительных органов власти должны в конечном итоге перестроить экономику Украины и расширить возможности ее интеграции в Европейский Союз, используя малый и средний бизнес как рычаги этой перестройки.

Таким образом, система налогообложения субъектов малого бизнеса должна способствовать развитию экономической системы в целом. Для достижения этой цели необходимо работать над созданием благоприятного налогового климата для стимулирования плодотворной деятельности и улучшения состояния субъектов малого бизнеса.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зайцева И. С.

---

**Литература:** 1. Кредісов В. А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою. Київ: Знання України, 2003. 327 с. 2. Супруненко С. А. Налоговое планирование на предприятиях малого и среднего бизнеса. *Актуальные проблемы экономики*. 2009. № 4 (94). С. 220–223. 3. Лавренчук Е. А. Лицом к малому бизнесу. *Зеркало недели. Украина*. 2012. № 3. 4. Шульженко А. С. Проблеми оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream.96.pdf>.

---

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

УДК 657.372

Стешкіна Н. В.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено особливості здійснення аналізу дебіторської заборгованості. Обґрунтовано теоретико-методологічні засади управління дебіторською заборгованістю. Запропоновано методику аналізу дебіторської заборгованості для підвищення ефективності дослідження.

**Ключові слова:** підприємство, господарювання, фінанси, аналіз, заборгованість, управління, економічний аналіз, ліквідність, фінансовий стан, обіговість дебіторської заборгованості.

**Аннотация.** Исследованы особенности осуществления анализа дебиторской задолженности. Обоснованы теоретико-методологические основы управления дебиторской задолженностью. Предложена методика анализа дебиторской задолженности для повышения эффективности исследования.

**Ключевые слова:** предприятие, хозяйствование, финансы, анализ, задолженность, управление, экономический анализ, ликвидность, финансовое состояние, оборачиваемость дебиторской задолженности

**Annotation.** The features of analysis of receivables. Grounded theoretical and methodological foundations of accounts receivable management. The method of analysis of accounts receivable to improve the efficiency of research.

**Keywords:** enterprise, management, finance, analysis, debt, management, economic analysis, liquidity, financial condition, accounts receivable turnover.

В Україні за сучасних умов розвитку ринкових відносин важливого значення набуває аналіз фінансового стану суб'єктів господарювання. Основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єктів господарювання є фінансова звітність, що є ґрунтованою на узагальнених даних фінансового обліку. Поточна дебіторська заборгованість є складовою поточних активів та істотно впливає на показники фінансового стану суб'єктів господарювання.

Аналіз дебіторської заборгованості є здійснюваним для надання інформації користувачам фінансових звітів. Як правило, аналіз показників дебіторської заборгованості розглядають у контексті аналізу інших об'єктів. Водночас дебіторська заборгованість заслуговує на особливу увагу користувачів, а відтак результати аналізу мають задовольняти інформаційні потреби користувачів фінансової звітності, бути зрозумілими й корисними. На основі фінансової звітності приймаються управлінські рішення. Зрозуміло, що якість рішень залежить від якості використовуваної за результатами аналізу інформації.

Метою написання статті є розгляд основних аспектів аналізу дебіторської заборгованості, а також розробка методичних підходів і надання практичних рекомендації задля вдосконалення сучасних методик аналізу дебіторської заборгованості.

Дослідженням питань удосконалення методики аналізу дебіторської заборгованості займаються Петряєва З. Ф., Ліщенко О. Г., Андреева Г. І., Федорченко О. Є. та ін.

Згідно із П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють суму заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату [5]. Дебіторську заборгованість можна визначати як складову оборотного капіталу, суму боргів від юридичних і фізичних осіб, які належать підприємству. Вона є одним із видів фінансових зобов'язань контрагентів по відношенню до підприємства.

Невід'ємною складовою організації управління поточною дебіторською заборгованістю є її аналіз. Аналіз дебіторської заборгованості передбачає вивчення структури дебіторської заборгованості, її складу, динаміки та динаміки простроченої дебіторської заборгованості, якості дебіторської заборгованості, ліквідності дебіторської заборгованості, відносних показників, портфеля дебіторської заборгованості, а також кредитної політики.

Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне зростання дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства, або про зростання обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації, позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

За даними фінансової звітності визначають основні показники, що характеризують стан, якість і ліквідність дебіторської заборгованості. Основними показниками є:

- оборотність дебіторської заборгованості, є визначуваним як відношення виручки від реалізації до середнього залишку дебіторської заборгованості;
- період погашення дебіторської заборгованості, є визначуваним як відношення кількості календарних днів у періоді (360 днів) до оборотності дебіторської заборгованості;
- середній період інкасації дебіторської заборгованості, є визначуваним як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості до суми одноденного обігу з реалізації продукції у визначеному періоді;
- коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, є визначуваним як відношення суми дебіторської заборгованості, не оплаченої в установлений термін, до загальної суми дебіторської заборгованості;
- частка дебіторської заборгованості (Да) у загальному обсязі поточних активів, обчислюють за формулою:

$$Da = (Dz : Pa) \times 100 \%, \quad (1)$$

де Dz – дебіторська заборгованість;

Pa – поточні активи;

– відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації, є визначуваним за формулою:

$$Dz = D : B, \quad (2)$$

де D – середня величина дебіторської заборгованості;

B – виручка від реалізації;

– ефект, отриманий від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, є визначуваним за формулою:

$$E = ПРД - ПВ - ФВ, \quad (3)$$

де E – сума ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями;

ПРД – додатковий прибуток підприємства, отриманий у результаті зростання обсягів реалізації продукції за рахунок наданого кредиту;

ПВ – поточні витрати підприємства на кредитування й інкасацію боргу;

ФВ – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу;

– коефіцієнт ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість, є визначуваним як відношення суми ефекту, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями, до середнього залишку дебіторської заборгованості у визначеному періоді;

– якість дебіторської заборгованості, характеризується часткою сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості, у відсотках, питомою вагою вексельної форми розрахунків.

Задля ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство має запроваджувати певні заходи (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Заходи задля ефективного управління дебіторською заборгованістю**

| <b>Заходи</b>                                                         | <b>Зміст реалізації заходів</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Попередня перевірка клієнтів                                          | Здійснення підприємством попередньої перевірки клієнтів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Формування рейтингу кредитоспроможності клієнтів                      | Створення рейтингу кредитоспроможності клієнтів і відмова від подальшої співпраці із клієнтами з низьким кредитним рейтингом. Урахування загального терміну співробітництва із клієнтом, середньомісячного обсягу продажів або вартості наданих послуг, швидкості обігу дебіторської заборгованості клієнта, сум і термінів простроченої дебіторської заборгованості, важливості клієнта для організації |
| Визначення умов надання товарного кредиту                             | Окреслення критеріїв надання товарного кредиту, його граничного розміру, термінів відстрочення повернення боргу, розмірів і порядку надання знижок, форми штрафних санкцій                                                                                                                                                                                                                               |
| Оцінювання вартості й швидкості обігу дебіторської заборгованості     | Реальне оцінювання вартості й швидкості обігу дебіторської заборгованості                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Контроль за погашенням дебіторської заборгованості                    | Внесення інформації щодо запланованих сум погашення дебіторської заборгованості до фінансового плану підприємства й здійснення контролю його виконання                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Запровадження сучасних методів управління дебіторською заборгованістю | Сучасними методами управління дебіторською заборгованістю є факторинг, страхування фінансових ризиків, використання оплати вексями                                                                                                                                                                                                                                                                       |

Усі перелічені заходи й методи управління дебіторською заборгованістю сприятимуть зниженню ступеня ризику неоподержання грошових коштів від боржників, налагоджуванню ефективної кредитної політики на підприємстві, а також підвищенню рівня прибутковості підприємства.

Таким чином, дебіторська заборгованість є невід’ємною складовою операційної діяльності підприємства. Задля поліпшення виробничих процесів на підприємстві необхідно проводити її аналіз, що сприятиме усвідомленому прийняттю рішень та ефективному функціонуванню підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петраєва З. Ф.

**Література:** 1. Петраєва З. Ф., Отенко І. П. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с. 2. Лищенко О. Г., Бескота Г. М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Держава і регіони*. 2009. № 1. С. 114–117. 3. Андреева Г. І. Роль аналізу поточної дебіторської заборгованості при оцінці обґрунтованості управлінських рішень. URL: [http://www.rusnauka.com/8\\_NMIW\\_2014/Economics/7\\_162960.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2014/Economics/7_162960.doc.htm). 4. Федорченко О. Є. Методи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. *Формування ринкової економіки*. 2008. № 2. С. 605–613. 5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Закон України від 08.10.1999 № 237 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

## АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА УКРАИНСКОЙ ГРИВНЫ К ДОЛЛАРУ

УДК 33.021:336.748(477)

Сулейманова А. Г.

Студент 3 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Исследована динамика изменения курса украинской гривны к доллару в 2005–2016 гг. Определены основные факторы, влияющие на колебания соотношения валют. Предложены пути оптимизации временной ситуации на валютном рынке страны.

**Ключевые слова:** гривня, национальная валюта, курс, валютный курс, валютный рынок, девальвация, ревальвация.

**Анотация.** Досліджено динаміку зміни курсу української гривні до долара протягом 2005–2016 рр. Визначено основні фактори, що впливають на коливання співвідношення валют. Запропоновано шляхи оптимізації сучасної ситуації на валютному ринку країни.

**Ключові слова:** гривня, національна валюта, курс, валютний курс, валютний ринок, девальвація, ревальвація.

**Annotation.** The dynamics of change of a rate UAH to the dollar during the 2005–2016. The main factors affecting the fluctuations on exchange ratio. The ways of optimizing the current situation on the currency market.

**Keywords:** UAH, national currency, rate, exchange rate, foreign exchange market, devaluation, revaluation.

Современное развитие международных отношений предполагает постоянное столкновение интересов финансовых секторов разных стран и взаимодействие валютно-кредитных сфер. Крайне важно следить за динамикой валютного курса государства. При резких колебаниях экспортеры и импортеры могут понести большие затраты. Возрастает уровень внешней задолженности страны, замедляется торговая деятельность объектов хозяйствования. Нестабильный курс валюты становится причиной возникновения сложностей в проведении платежных операций, анализа вероятности появления предпринимательских рисков, создания благоприятного климата для инвестирования. Важно понимать влияние изменений курса национальной валюты на экономические процессы, проходящие в стране и за ее пределами. Поэтому анализ динамики значений валютного курса очень важен для эффективной деятельности предприятий и развития государства в период проведения политики внешнеэкономического сотрудничества.

В XX ст. вопрос формирования валютного курса рассматривался многими учеными. Фридман М. в 1953 г. исследовал поведение валютного курса под влиянием внешних «шоков», что помогло определить достоинства и недостатки проведения режимов плавающего и фиксированного курса [1]. Исследованиями динамики макроэкономических показателей некоторых государств, основанных на колебаниях значений валютного курса, занимались Купер Д., Камин Д., Эдвардс М., Хорн В., Ротстеин Н., Холден К. и др. Среди отечественных ученых вопросы колебания валютного курса изучали Стельмах В., Василенко Ю., Салов А., Смирнов П., Гриценко А., Шевчук В., Гринева В. и др.

Салов А. и Смирнов П. рассматривают валютный курс как цену одной валюты, выраженную в другой национальной единице [3]. Этот показатель необходим для сравнения цен на рынках международного масштаба, переоценки счетов в банковских структурах, нормального функционирования финансовых и экономических секторов страны. Национальная валюта представляет собой денежный знак, закрепленный законодательно, используемый в государстве для определения себестоимости товара, услуги, оплаты труда и др. Украинской национальной валютой является гривна.

До 2014 г. валютный курс национальной единицы формировался Национальным банком Украины путем валютных интервенций, признанных основным инструментом регулирования в политике фиксированного курса. В 2005 г. впервые произошла ревальвация гривны, вследствие чего соотношение доллара США к национальной единице, согласно данным Министерства финансов Украины, установилось на уровне 5,05 грн [5]. В 2008 г. во время международного экономического кризиса произошло повторное повышение курса валюты. Теперь это соотношение установилось на уровне 4,85 грн. Незначительное укрепление национальной единицы стало причиной явных изменений в структуре экспорта и импорта страны.





Ревальвация способствует снижению темпов инфляции, улучшает уровень жизни населения, увеличивает объемы импорта. Это объясняется тем, что предпринимателям и компаниям, которые ввозили товары на территорию Украины, требовалось меньше национальной валюты, чтобы приобрести зарубежную продукцию. Одновременно с этим экспортеры терпят значительные убытки из-за снижения прибыли. В таких условиях важно поддерживать экспортно ориентированные предприятия, чтобы не потерять свои позиции на внешнем рынке, и ограничивать объемы импорта для стимулирования национального производства, о чем свидетельствуют статистические данные за 2008 г. После второй ревальвации в результате неэффективной политики коммерческие банки установили значение валютного курса на уровне 4,848 грн. В результате 2009 г. ознаменовался снижением экспорта в 2 раза, с 66 967,3 млн долл. до 39 695,7 млн долл. [6]. Чтобы избежать глобальных последствий, государство вынуждено было девальвировать гривну до 7,7 грн за 1 долл. США. Следующая значительная девальвация произошла в 2014 г., что объясняется сменой режима формирования валютного курса.

При фиксированном режиме валютный курс напрямую зависит от золотовалютных резервов страны, поскольку, используя собственные средства, посредством создания искусственного спроса или предложения, Национальный банк Украины корректирует изменения и стабилизирует соотношение валют. Украинское правительство вплоть до конца 2013 г. фиксировало соотношение валют на определенном уровне, допускались незначительные отклонения в пределах 1–1,5 %. В долгосрочной перспективе это привело к потере резервов (рис. 1) [6].

В 2014 г. государство потеряло половину своих золотовалютных запасов, а в 2015 г. был зафиксирован самый низкий уровень резервов – 6 млрд долл., что свидетельствует о практически трехкратном сокращении показателя.

Современная ситуация на валютном рынке объясняется переходом в 2014 г. к политике плавающего курса. Такой шаг был связан с процессом евроинтеграции, потерей золотовалютных фондов, требованиями Международного валютного фонда. Сегодня соотношение национальной гривны к доллару и другим иностранным валютам основано на конъюнктуре валютного рынка. Это объясняет бешеный скачок курса в марте 2015 г. к показателю 30 грн за долл. США после того, как произошел полный переход к новому режиму (рис. 2) [6].

Анализируя ситуацию в последние два года, следует отметить, что в 2015 г. платежеспособность украинской гривны упала почти в 1,5 раза по сравнению с предыдущим годом. Если в январе 2014 г. за 1 долл. США давали 7,99 грн, то в апреле курс подскочил до 10,99 грн, а в декабре – до 15,06 грн. Следующий год ознаменовался резкими скачками соотношений в паре USD / UAH. В феврале-марте 2015 г. был зафиксирован самый высокий показатель обменного курса, когда украинская гривна обменивалась на доллар в соотношении 30,01 к 1. В результате Национальный банк Украины был вынужден скорректировать валютный курс, увеличив уровень учетной ставки сначала до 19,5 %, а в апреле – до 30 % [5].

В 2016 г. ситуация на валютном рынке страны относительно стабилизировалась: обменный курс варьируется от 23 до 26 грн.

Таким образом, на современном этапе развития, в условиях глобализации и евроинтеграции, украинскому правительству следует корректировать процессы и следить за изменением курса национальной гривны по отношению к иностранным валютам. Резкие изменения способны глобально повлиять на структуру экспорта и импорта страны и степень экономического развития, из-за чего страна может потерять свои позиции на рынке мирового хозяйствования. Поэтому главной задачей правительства является реформирование валютного рынка в законодательной сфере, государственное регулирование в случае резкого колебания валютного курса и предоставление необходимой информации населению.

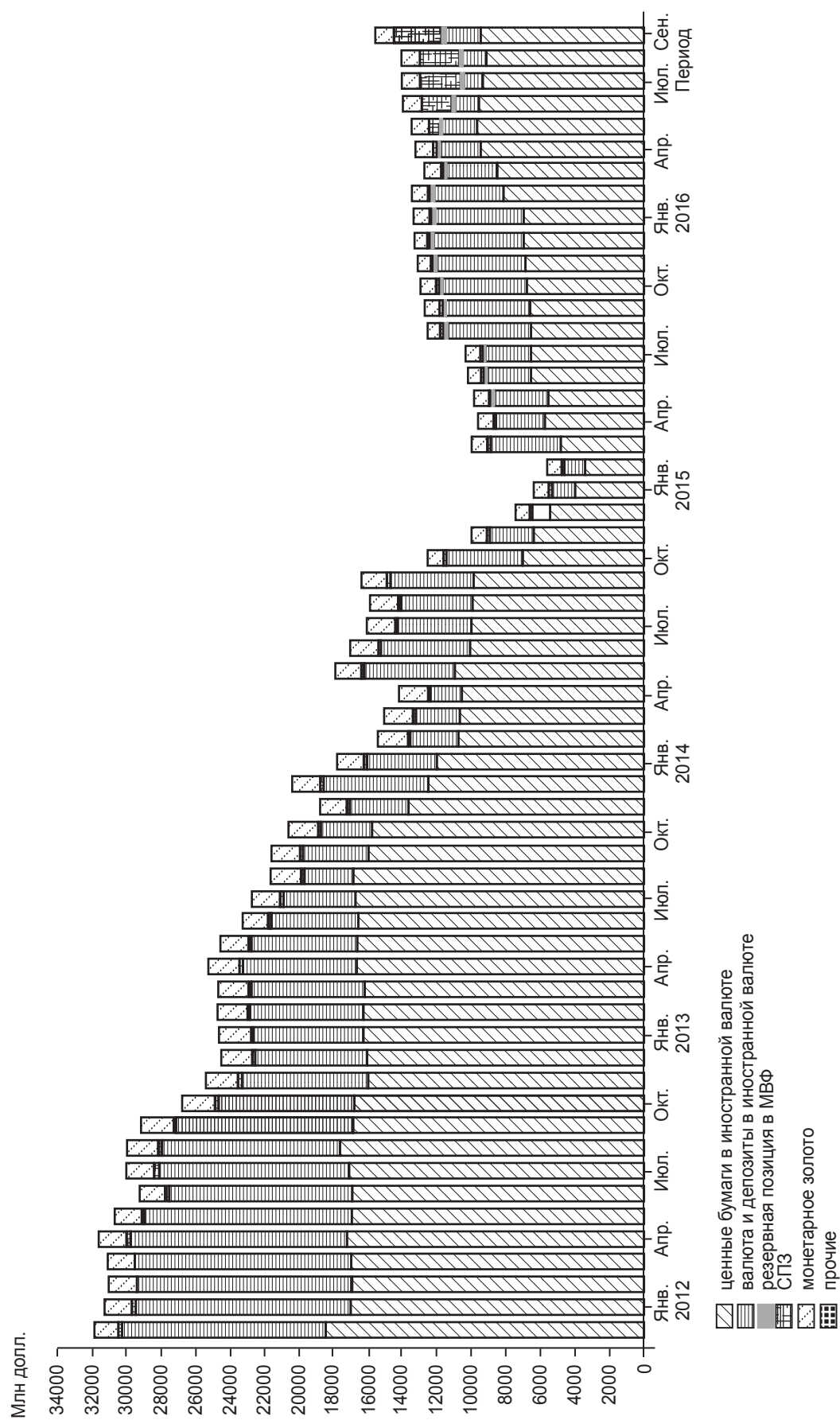


Рис. 1. Золотовалютные резервы Украины [5]

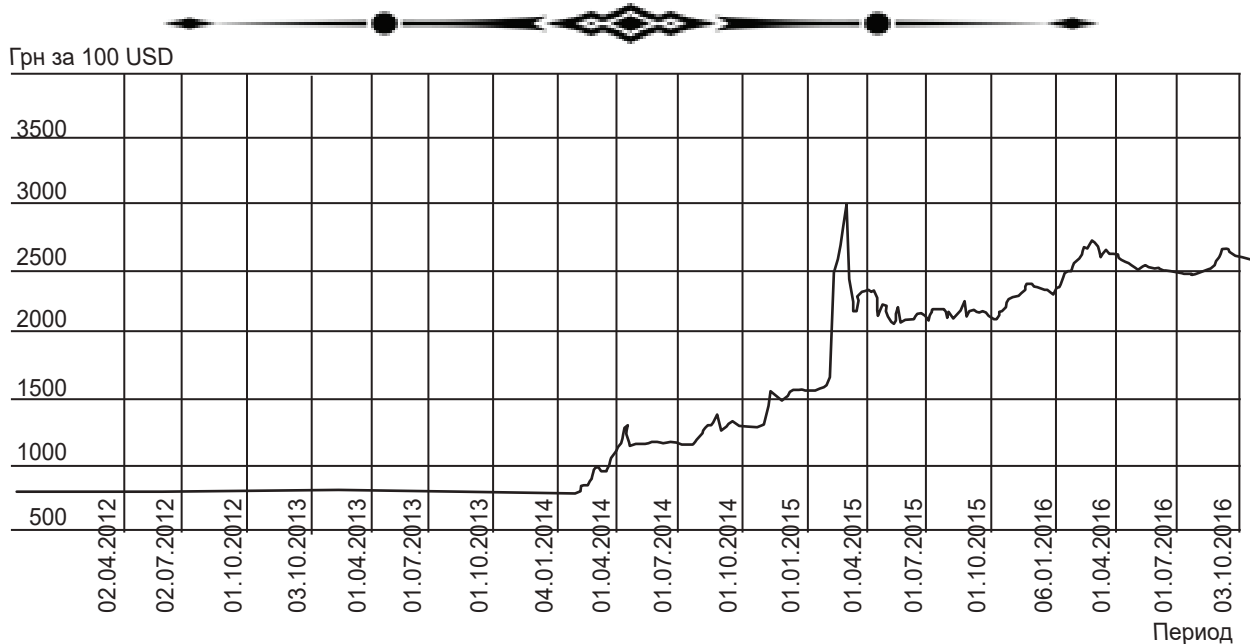


Рис. 2. Динамика изменений валютного курса Украины в паре USD / UAH

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

**Література:** 1. Злупко С. М. Історія економічної теорії: навч. посіб. Київ: Знання, 2005. 719 с. 2. Барамій В. Н. Валютно-курсова політика країн із перехідною економікою: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.05.01. Київ, 2002. 20 с. 3. Салов А. И. Экономика: конспект лекций. М.: Юрайт, 2010. 192 с. 4. Гриньова В. М., Проскура О. Ю. Гроші та кредит: навч. посіб. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. 207 с. 5. Минфин // Финансовый портал. URL: <http://www.minfin.gov.ua/>. 6. Державна служба статистики України // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.12

**Сирадоєва А. О.**

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто й систематизовано особливості аналізу виробничих запасів промислового підприємства. Визначено мету, напрями й послідовність його проведення. Запропоновано шляхи удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, виробництво, запаси, виробничі запаси, методика, напрями аналізу, показники аналізу.

**Аннотация.** Рассмотрены и систематизованы особенности анализа производственных запасов промышленного предприятия. Определены цели, направления и последовательность его проведения. Предложены пути усовершенствования методики анализа производственных запасов предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, производство, запасы, производственные запасы, методика, направления анализа, показатели анализа.

**Annotation.** Considered features and analysis of industrial production stocks business enterprise. Defined purpose, lines and the sequence of the meeting. The ways of improving the method of analysis of inventory enterprises.

**Keywords:** enterprise, production, stocks, production stocks, methods, trends analysis, indicatas analysis.

Успішна робота будь-якого підприємства залежить від певних умов, найважливішою серед яких є наявність необхідного обсягу виробничих запасів. Ефективність управління виробничими запасами має велике значення, особливо на підприємствах, де зосереджено великі потоки матеріальних цінностей. Здійснення діяльності за умов ринкових відносин потребує розробки й упровадження нововведень щодо організації обліку виробничих запасів на складах підприємств і організацій.

Виробничі запаси посідають першу позицію в складі матеріальних витрат підприємства, а їх вартість істотно впливає на собівартість виготовленої продукції. У зв'язку із цим потрібною є чітка організація внутрішньогосподарського обліку й аналізу виробничих запасів задля раціонального їх використання й підвищення ефективності виробництва.

Питання аналізу виробничих запасів досліджують Бутинець Ф. Ф., Бугай А. В., Лищенко О. В., Лавруша О. Г. та ін. Проте це питання й донині не втрачає своєї актуальності й потребує подальшого поглибленого наукового дослідження.

Метою написання статті є вивчення методики аналізу виробничих запасів і надання рекомендацій щодо її вдосконалення.

Виробничими запасами є сукупність усіх матеріалів, які має підприємство, а також частина оборотних коштів підприємства, що не є залученими до процесу виробництва. Повне й своєчасне забезпечення підприємства сировиною та матеріалами потрібного асортименту й якості є необхідною умовою виконання плану виробництва на базовому підприємстві з виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), зниження її собівартості, зростання прибутку й рентабельності [4].

Зростання потреби підприємства в матеріальних ресурсах може бути задоволене шляхом придбання або виготовлення більшої кількості матеріалів або економнішим використанням запасів у процесі виробництва продукції.

Метою аналізу виробничих запасів є пошук внутрішніх потенційних можливостей (резервів) раціонального їх використання задля зростання обсягів виробництва і прибутку, що є можливим за умови зниження собівартості виробництва. Задля ефективної реалізації цього завдання необхідним є детальне оцінювання стану й використання виробничих запасів за такими напрямками: оцінювання матеріальної забезпеченості процесу виробництва підприємства сировиною та матеріалами, а також ефективності використання виробничих запасів.

Основними завданнями аналізу матеріальних запасів на промисловому підприємстві є забезпечення щоденного вивчення їх надходження, збереження, аналіз і планування норм необхідних запасів і використання матеріальних запасів у виробництві на базі технічно обґрунтованих норм їх використання. Аналіз використання виробничих запасів надає можливості своєчасно виявити матеріальні запаси та їх залишки, що підлягатимуть реалізації.

Правильна й раціональна організація матеріальних запасів є забезпечуваною чіткою системою й суворим порядком оформлення операцій щодо їх руху. Слід зазначити, що за умов нестабільного вартісного оцінювання матеріальних ресурсів у процесі визначення забезпеченості оборотними активами перевагу слід надавати вартісним (кількісним) і якісним показникам. При цьому обсяг виробничих запасів характеризує кількісний бік забезпеченості ними, а їх структура й стан – якісний. Визначення потреби у виробничих запасах із урахуванням цих показників є пояснюваним тим, що ціни на виробничі запаси, що становлять переважну частку в структурі оборотних активів підприємств, постійно зростають. Іншими якісними показниками, крім структури виробничих запасів, можуть бути показники оцінювання фінансового стану підприємства, адже чим нижчими є забезпеченість підприємства виробничими запасами й ефективність їх використання, тим нижчими є показники фінансового стану.

Для характеристики ефективності використання виробничих запасів є застосовуваною система показників, до яких належать коефіцієнти матеріаловіддачі, використання виробничих запасів, матеріалоемності, співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і матеріальних витрат у собівартості продукції [5].

У процесі аналізу порівнюють фактичний рівень показників ефективності використання виробничих запасів із базисним, вивчають динаміку запасів і причини зміни їх кількості, а також вплив на обсяг виробництва про-

дукції. Для вдосконалення аналізу використання виробничих запасів у процесі виробництва передусім необхідно чітко визначити мету аналізу та завдання, що сприяють її досягненню.

Удосконалення аналітичного механізму управління запасами є комплексним процесом, усі елементи якого мають бути пов'язаними між собою. Раціональне управління запасами є можливим лише за наявності результативного механізму їх оцінювання й аналізу. У зв'язку із цим необхідно є розробка нових методик аналізу матеріально-виробничих запасів, що задовольнятимуть потреби керівництва в інформації про стан запасів, підвищення ефективності використання коштів тощо.

Нині аналіз матеріально-виробничих запасів є порівняно розробленим та одним із найбільш застосовуваних аудитором науковим напрямом як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці. Аналіз матеріально-виробничих запасів складається з п'яти етапів.

На першому етапі проводять аналіз динаміки й структури матеріальних ресурсів організації. На другому визначають рівень забезпеченості підприємства сировиною та матеріалами, порівнюючи фактичну кількість закуплених матеріалів із плановою потребою. На цьому етапі перевіряють виконання договорів постачань, а на основі визначених показників оцінюють ефективність використання матеріальних ресурсів. На третьому етапі аналізу виявляють резерви для зниження собівартості продукції шляхом зменшення матеріальних витрат. Четвертий етап передбачає аналіз ефективності використання матеріально-виробничих запасів. П'ятим етапом є аналіз чистого оборотного капіталу згідно із Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Напрямами вдосконалення організації аналізу виробничих запасів є підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами, удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт у процесі управління й аналізу виробничих запасів, а також обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів. У процесі аналізу ефективності використання матеріальних запасів необхідно встановити можливості подальшого зниження норм витрат матеріалів і матеріальних витрат, що не були використаними в звітному році.

Таким чином, виробничі запаси є вагомою частиною активів виробничого підприємства, вони посідають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції в структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, а також у процесі визначення результатів господарської діяльності й висвітлення інформації про фінансовий стан. Запровадження аналізу надає можливості більш раціонально використовувати наявні матеріальні ресурси, визначати внутрішні резерви для зростання виробництва продукції за рахунок зменшення матеріальних витрат на одиницю продукції.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н. В. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посіб. Житомир: ЖІТІ, 2000. 448 с. 2. Бугай А. В. Аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей на прикладі підприємств машинобудівної галузі. *Вісник Запорізького національного університету*. 2009. № 1 (4). С. 24–27. 3. Лищенко О. Г., Лавруша О. Г. Облік та аналіз ефективного використання виробничих запасів підприємства ТОВ «Профайн Україна». *Економічний простір*. 2011. № 49. С. 222–232. 4. Словник економічних термінів. URL: <https://tochka.com/info/glossary>. 5. Предборський В. А. Основи економічної теорії/за ред. В. А. Предборського. Київ: Кондор, 2002. 621 с. 6. Петряєва З. Ф., Отенко І. П. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с.





## АНТИМОНОПОЛЬНА ПОЛІТИКА Й АНТИМОНОПОЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО В УКРАЇНІ

УДК 346.546 (477)

Ситнікова Д. В.

Студент 1 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Досліджено антимонопольну політику України й чинне антимонопольне законодавство. Оцінено стан антимонопольної політики в країні. Розглянуто функції Антимонопольного комітету України.

**Ключові слова:** політика, законодавство, монополія, природна монополія, антимонопольна політика, антимонопольне законодавство, Антимонопольний комітет.

**Аннотация.** Исследованы антимонопольная политика Украины и действующее антимонопольное законодательство. Оценено состояние антимонопольной политики в стране. Рассмотрены функции Антимонопольного комитета Украины.

**Ключевые слова:** политика, законодательство, монополия, естественная монополия, антимонопольная политика, антимонопольное законодательство, антимонопольный комитет.

**Annotation.** Studied anti-monopoly policy of Ukraine and applicable antitrust laws. Reviewed by state antitrust policy in the country. Functions of the Antimonopoly Committee of Ukraine.

**Keywords:** politics, law, monopoly, natural monopoly, competition policy, competition law, Antimonopoly Committee.

За часів незалежності Україна постійно намагається зменшити вплив монополій на економічний розвиток держави й створити передумови для розвитку ринкової економіки. Проведення ефективної антимонопольної політики є одним із пріоритетних і актуальних сучасних завдань розвитку економіки України.

Проблемні питання й особливості антимонопольної політики України досліджують Дахно І. І., Паламарчук В. О., Філюк Г. М., Семенова Л. Н., Коновалюк В. І. та ін.

Метою написання статті є дослідження діючих монополій в Україні, оцінювання стану антимонопольної політики в країні, а також функцій Антимонопольного комітету України.

Монополією є тип будови ринку, у якому існує один продавець певного товару. Як єдиний постачальник підприємство-монополіст (його також називають монополією) має справу із сукупним попитом усіх потенційних покупців товарів у межах національного чи місцевого ринку; у цьому значенні воно є тотожним галузі [1]. В «Оксфордському словнику для ділового світу» зазначено, що монополія – це володіння торгівлею товарами чи послугами або контроль над нею, який здійснює продавець чи продуцент. Існують економічні, політичні, технологічні, глобальні, локальні, державні, приватні, абсолютні, відносні, природні, штучні, внутрішні, зовнішні, національні, міжнародні монополії, монополії влади, управління та власності. Але всі їх можна розглядати передусім як природні, економічні й адміністративні. Природна монополія – це такий ринок, на якому одна фірма є спроможною обслуговувати цей ринок краще і дешевше, ніж дві чи більше фірм [2]. В основі природної монополії лежать особливості технології виробництва й обслуговування споживачів. Тут конкуренція є небажаною й неможливою. Природними монополіями є електромережі, трубопровідний транспорт, комунальні підприємства та ін. [6]. Економічна монополія є найпоширенішою. Її поява є зумовленою економічними причинами, вона виникає як закономірність господарського розвитку. Адміністративна монополія виникає внаслідок дій державних органів. З одного боку, це надання одній або кільком фірмам виключного права на виконання певного роду діяльності. З іншого боку, це організаційні структури для державних підприємств, коли вони є підпорядкованими різним підприємствам або асоціаціям.

Умови й особливості виникнення монополій є безпосередньо пов'язаними з певними умовами, за яких монополія існує:

- відсутність досконалих замінників (підприємство-монополіст може випускати однорідну продукцію, але в будь-якому випадку серед цієї продукції немає товарів, які її замінять);
- відсутність вільного входу на ринок чи галузь (монополія може існувати лише тому, що вхід на ринок для інших підприємств є невигідним чи неможливим; якщо іншим фірмам вдалося увійти до галузі, монополія зникає). Вхідні бар'єри є різноманітними, серед них:
  - наявність у підприємств-монополістів патентів на продукцію чи технологію виробництва;

- існування державних ліцензій, квот чи високих зборів на імпорту товарів;
- контроль монополістом джерел необхідної сировини чи інших спеціальних товарів;
- наявність значної економії на масштабі, що допускає на ринку лише одного постачальника, який отримує позитивний прибуток;
- високі транспортні витрати, що зумовлюють формування ізольованих місцевих ринків.

Яскравими прикладами монополій, що існують на території України, є «Нафтогаз України», «Укртелеком», «Укрспецекспорт», «Енергоатом», «Укрзалізниця». Щоправда, нині «Укртелеком» втрачає позиції монополіста, оскільки з'являються нові провайдери, які можуть позмагатися з ним, наприклад, «Воля-кабель», що обслуговує 1,7 млн абонентів (23,7 % користувачів) [3].

Задля запобігання негативним наслідкам монополізації державі слід проводити антимонопольну політику. Антимонопольною політикою є сукупність заходів держави щодо припинення зловживання монополієм становим, з одного боку, та створення нових монополій і монополістичних об'єднань – з іншого. Формування й проведення зваженої антимонопольної політики має сприяти створенню конкурентної сфери ринків економіки України, від якої значною мірою залежить добробут населення країни. Особливо важливим є застосування зарубіжного досвіду щодо запровадження антимонопольної політики. Необхідність вивчення антимонопольного законодавства та практики зарубіжних країн є безсумнівною, адже досвід України в цій галузі налічує приблизно 10–15 років, в той час як багато зарубіжних країн працюють над цим питанням уже чимало десятиріччів. В українському законодавстві існує дуже багато прогалин і недоліків, які можна було б усунути, проаналізувавши джерела антимонопольного законодавства інших держав.

Основними обов'язками держави щодо проведення антимонопольної політики є створення антимонопольного законодавства, що регулюватиме діяльність наявних монополій, а також затвердження законів, що не допускати антиконкурентних дій, а передбачатимуть відповідальність за недобросовісну конкуренцію. Нині в Україні створено цілісну систему правових та організаційних механізмів антимонопольної діяльності, що відповідає сучасним нормам Європейського Союзу та загальносвітовим тенденціям. Антимонопольне законодавство в Україні представлено Законами України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності» (1992), «Про Антимонопольний комітет України» (1993), «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996), «Про природні монополії» (2000), «Про захист економічної конкуренції» (2001), «Про Антимонопольний комітет України» (2008), «Про захист економічної конкуренції» (2015) та ін. Антимонопольне регулювання є одним із ключових елементів державного регулювання економіки, його також можна назвати і безпосередньо регулятором, інструментом державного регулювання. Реалізація антимонопольного регулювання відбувається шляхом реалізації цілого комплексу інструментів і заходів антимонопольної політики [6]. Антимонопольне законодавство в Україні щороку поповнюється новими законами. Сучасне антимонопольне законодавство містить нормативні акти, що визначають організаційні та правові засади розвитку конкуренції, заходи попередження, обмеження й припинення монополістичної діяльності та нечесної конкуренції. За дотриманням антимонопольного законодавства слідує Антимонопольний комітет України (АМКУ). Згідно із Законом України «Про Антимонопольний комітет України», завданнями комітету є:

- здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;
- захист законних інтересів підприємців і споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень антимонопольного законодавства, накладання стягнень за порушення антимонопольного законодавства в межах власних повноважень;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції в усіх сферах економіки.

Комітет контролює дотримання антимонопольного законодавства суб'єктами господарювання, органами державної влади, місцевого самоврядування, адміністративно-господарського контролю й управління. Очевидно, що значно легше попередити появу нового монополістичного утворення на ринку, ніж надалі боротися з його діяльністю [4]. Компетенція Комітету поширюється і на діяльність зарубіжних суб'єктів господарювання, якщо вона відбувається на території України. У практиці комітету були справи, у яких позивач і відповідач були зарубіжними фірмами, що діють на українському ринку. Майже третина порушень, які АМКУ припинив, стосуються дискримінації підприємств державними органами. Кількість неправомірних дій влади зростає, АМКУ вирішує суперечки не лише між великими монополістами. За січень – вересень 2015 р. було розглянуто понад 1500 справ, серед них лише трохи більше 40 % є пов'язаними із припиненням зловживання компаніями монополієм становим [5]. Розглянемо типову справу зі зловживання монополієм становим. ТОВ «Автопорт «Південний», що приймає й розміщує автотранспорт у зоні митного контролю, у 5 разів підвищило ціну на в'їзд до зони митного контролю. Однак, небезпідставно: до розрахунку ціни на цю послугу було залучено вартість додаткових послуг (відпочинок у номері мотелю, стоянку автомобіля в зоні митного контролю, сніданок для водія), хоча більшість водіїв, які перебували в автопорті менше доби, цими послугами не користувалися. До того ж «Автопорт «Південний» за однакову послугу з різних споживачів стягував різну плату. ТОВ «Богдан», яке надає подібні послуги, стягувало плату за добу в цілому, навіть якщо автомобіль перебував на території автопорту кілька годин. А ціни



на послуги було встановлено в доларовому еквіваленті. Дніпропетровське та Львівське відділення АМКУ кваліфікували дії ТОВ «Автопорт «Південний» як «зловживання монополістичним становищем у вигляді нав'язування товару, не потрібного контрагенту; встановлення дискримінаційних цін на свої товари». На порушників накладено штраф у розмірі 50673 грн [5].

Таким чином, нині в Україні має місце проблема монополізму. Велика кількість монополістичних підприємств є збитковими, що негативно впливає на розвиток економіки в цілому. Відтак необхідним є ефективне регулювання діяльності монополістів, проведення антимонопольної політики, що полягає передусім у забезпеченні якості та конкурентоспроможності продукції й послуг, розвитку сертифікації, проведенні експортно-імпоротної політики, створенні гнучкої системи надання підприємцям кредитів і фінансової допомоги, знятті бар'єрів вступу на ринки нових підприємств, створенні системи довідково-консультативних послуг, доступних цін, сприятливого режиму для функціонування нових підприємств, а також детального вивчення досвіду інших країн і застосовування отриманих знань на практиці в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Зайцева І. С.

---

**Література:** 1. Самуельсон П. Економіка/за ред. Лишишина О.; пер. з англ. М. Бардиш. Львів: Світ, 1993. 495 с. 2. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 № 3659-XII // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>. 3. Контракты // ИД «Галицкие контракты». URL: <http://kontrakty.ua/>. 4. Кирилюк А. О. Антимонопольна політика в системі державного регулювання економіки. *Управління розвитком*. 2015. № 3. С. 24–29. 5. Кредисов В. Монополии в Украине // UBR. URL: <http://blog.ubr.ua/obshchestvo-2/monopolii-v-ukraine-2417>. 6. Горюнов Д. Страна монополий: каков реальный уровень конкуренции на украинских рынках? // Delo.ua. URL: <https://delo.ua/ukraine/strana-monopolij-kakov-realnyj-uroven-konkurencii>.



## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

УДК 33.021:[330.131.5+633/635-027.3]

Тимченко Л. М.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано методичні підходи до визначення економічної ефективності виробництва продукції рослинництва. Запропоновано модель визначення ресурсного потенціалу рослинної галузі в грошовому виразі. Обґрунтовано систему показників для комплексного оцінювання економічної ефективності виробництва продукції рослинництва.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, галузь, виробництво, ефективність, економічний аналіз, ресурсний потенціал, рослинництво, прибуток.

**Аннотация.** Проанализированы методические подходы к определению экономической эффективности производства продукции растениеводства. Предложена модель определения ресурсного потенциала растительной отрасли в денежном выражении. Обоснована система показателей для комплексной оценки экономической эффективности производства продукции растениеводства.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, отрасль, производство, эффективность, экономический анализ, ресурсный потенциал, растениеводство, прибыль.

**Annotation.** Analyzed the methodological approaches to determining the economic efficiency of crop production. A model for determining the resource potential of the vegetable industry in monetary terms. The system of indicators for the integrated assessment of economic efficiency of crop production.

**Keywords:** economy, enterprise, industry, production, efficiency, economic analysis, resource potential, crop, profit.

За сучасних економічних умов для формування нових господарських структур характерним є пошук найбільш ефективних організаційних форм господарювання та напрямів підвищення економічної ефективності виробництва продукції сільського господарства. Агропромисловий комплекс України є важливим сектором національної економіки, де формуються приблизно 18 % обсягу валового внутрішнього продукту. Він є одним з основних бюджетоутворюючих та експортно орієнтованих секторів національної економіки. Посткризове відновлення економіки України потребує розвитку аграрного виробництва на інтенсивній основі, що надасть можливості забезпечити продовольчу безпеку країни, а також реалізувати конкурентні переваги країни на світових ринках продовольства [1].

Нині галузь рослинництва є досить ефективною, проте слід мати на увазі, що виробники працюють за умов ризику й невизначеності, що істотно впливає на результати господарювання. Негативний вплив мають і стан потенціалу, і природно-кліматичні умови. Тому визначення динаміки виробництва продукції рослинництва й оцінювання її економічної ефективності є важливими для визначення шляхів подальшого розвитку галузі рослинництва.

Питання сучасного розвитку галузі рослинництва в Україні досліджують Андрійчук В. Г., Амбросов В. Я., Воскобійник Ю. П., Савлук М. І. та ін. Їх науковий доробок став вагомим підґрунтям реформ у агропромисловому комплексі в цілому й у рослинницькій галузі зокрема. Поряд із цим економічні зміни в рослинництві тривають і потребують подальшого розгляду й аналізу.

Метою написання статті є аналіз методичних підходів до оцінювання продукції рослинництва.

Вважаємо, що аналіз економічної ефективності в сільськогосподарському виробництві доцільно проводити за структурно-логічною схемою, яку пропонує Яцків М. І. Вона передбачає логіко-практичну послідовність вивчення цього процесу: дослідження умов виробництва, кількісного й якісного складу факторів та їх співвідношення; ступеня використання землі, робочої сили, основних і оборотних засобів, їх впливу на результативність виробництва, фінансові результати; зіставлення вартісних величин із факторами виробництва, тобто оцінювання використання наявних факторів виробництва; аналіз отриманих узагальнюючих даних, тобто кінцевої результативності [3].

Завданням аналізу виробництва продукції рослинництва є виявлення додаткових можливостей зростання обсягів продукції, поліпшення її асортименту й якості та зменшення втрат. За допомогою аналізу вирішують такі задачі [4]:

- обґрунтування й коректування планів виробництва продукції рослинництва;
- здійснення систематичного контролю виконання плану виробництва продукції;
- визначення впливу факторів на обсяг виробництва продукції;
- виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення виробництва продукції;
- оцінювання можливостей підприємства щодо запровадження виявлених резервів збільшення виробництва продукції рослинництва.

Аналіз виробництва продукції рослинництва має дуже важливе значення в процесі вирішення питань операційного менеджменту й виявлення резервів зростання виробництва продукції. Від глибини й повноти проведення аналізу залежить оцінка можливостей підприємства нарощувати обсяги виробництва продукції рослинництва із використанням виявлених резервів.

Основними джерелами інформації для аналізу виробництва продукції рослинництва є форми річного звіту «Виробництво і собівартість продукції рослинництва» (форма № 9-АПК), «Реалізація сільськогосподарської продукції» (форма № 7-АПК) та ін.; відповідні таблиці бізнес-плану сільськогосподарського підприємства і робочі таблиці до нього; спеціалізовані форми статистичної звітності форма № 50-сільське господарство «Основні економічні показники роботи сільгосп підприємств», форма № 29 – сільське господарство «Звіт про збір урожаю сільськогосподарських культур»; дані бухгалтерського і оперативно-технічного обліку; різна довідкова література [5].

Особливого значення в процесі дослідження ефективності набуває точність визначення, що є основним фактором у цьому процесі. У процесі дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва фактори характеризують зміну кінцевого корисного ефекту від використання засобів виробництва і живої праці, а також віддачу сукупних вкладень [6].





Факторами ефективності сільськогосподарського виробництва є умови виробництва (природні: ґрунт, рельєф, клімат; економічні: ціна на насіння, добрива, придбане обладнання, товарну продукцію; завдання, які стоять перед господарством; дорожні умови); матеріальні й трудові ресурси; витрати виробництва; технологія й організація виробничих процесів. Для оцінювання економічної ефективності виробництва продукції рослинництва заведено використовувати як натуральні, так і вартісні показники. Вихідною є їх натуральна форма, яка сумується в урожайності. Важливість урожайності як економічного показника полягає в тому, що вона відображає ступінь та ефективність використання землі [6].

Натуральні показники (урожайність сільськогосподарських культур) відображають лише один бік досягненої ефективності. Для виявлення економічного ефекту необхідним є також знання сукупних витрат праці, що забезпечили отримання такої урожайності. Щоб отримати порівняльні величини витрат і результатів виробництва, обсяг виробленої продукції переводять у вартісну форму. Вартісні показники мають не тільки облікове значення, але й економічне, через те що з їх допомогою опосередковуються товарно-грошові відносини.

Систему показників економічної ефективності виробництва продукції рослинництва за ринкових умов поділять на дві групи:

- показники, що відображають ефективність використання факторів виробництва (землі, трудових ресурсів, основних та оборотних засобів);
- показники, що характеризують результати виробництва, а також співвідношення між продукцією й виробничими ресурсами [5].

Важливим фактором, що визначає ефективність, є забезпеченість галузі виробничими ресурсами, а також рівень інтенсивності їх використання. При цьому, як зазначає Петренко І. Я., разом узяті виробничі ресурси всіх видів складають ресурсний потенціал сільського господарства [7]. Нині не існує єдиної методики визначення виробничого потенціалу АПК в цілому та сільськогосподарських підприємств зокрема.

Аналіз літературних джерел і практичних рекомендацій надає можливості виділити кілька методичних підходів до питання визначення виробничого потенціалу:

- на базі ресурсної кореляційної моделі ділення теоретичного значення результативного показника за кожним об'єктом на його середнє регіональне значення;
- розрахунок окремих індексів забезпеченості кожним ресурсом з їх подальшим підсумовуванням і діленням на кількість ресурсів;
- стандартизація факторів-ресурсів із подальшим їх зважуванням за допомогою математичних характеристик кореляційних моделей і подальшим підсумовуванням цих факторів;
- на основі грошового оцінювання окремих ресурсів із подальшим їх підсумовуванням у єдиний інтегральний показник;
- визначення ресурсного потенціалу на основі оптимізаційних моделей;
- визначення ресурсного потенціалу шляхом знаходження базисних виробничих функцій.

За періодом проведення розрізняють річний і оперативний аналіз. Річний аналіз проводять за результатами роботи підприємства за рік або кілька років, що надає можливості оцінити досягнутий рівень спеціалізації й виробництва. Оперативний аналіз проводять за результатами роботи за окремими періодами року задля вивчення тих або інших сторін діяльності (місяць, квартал).

Відтак складовими ресурсного потенціалу рослинництва є земля, основні виробничі засоби, трудові ресурси, обігові засоби (насіннєвий матеріал, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, тара). За вартісною оцінкою земельні ресурси необхідно залучати до складу використаних виробничих ресурсів, що сприятиме повнішому й об'єктивнішому визначенню економічної ефективності виробництва продукції рослинництва.

Таким чином, на основі проведеного дослідження різних методик визначення ефективності виробництва продукції сільського господарства окреслено основні фактори, що впливають на економічну ефективність досліджуваної галузі, та розроблено схему зв'язку цих факторів із економічною ефективністю виробництва продукції рослинництва.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Андрійчук В. Г., Зубець М. В., Юрчишин В. В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. Київ: Аграрна наука, 2005. 140 с. 2. Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Федоров М. М., Амбросов В. Я. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку). Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с. 3. Атаманчук П. С., Мендерський В. В. Охорона праці в галузі: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2013. 322 с. 4. Бойко В. І., Лебідь Є. М., Рибка В. С. Економіка виробництва зерна (з основами організації та технології виробництва): монографія/за ред. В. І. Бойка.



Київ: ННЦ ІАЕ, 2006. 456 с. **5.** Брошак І. С., Гевко Р. Б., Нікеруй С. С. Моніторинг, шляхи покращення родючості та екологічної безпеки ґрунтів Тернопільської області: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2013. 160 с. **6.** Войскобийник Ю. П., Шпикуляк О. Г., Камінський І. В. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг)/за ред. Ю. П. Воскобийника. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 355 с. **7.** Пархоμεць М. К. Конкурентоспроможність основних галузей сільського господарства за регіонами України: аналіз, проблеми і шляхи підвищення. *Інноваційна економіка*. 2011. № 5 (24). С. 93–106. **8.** Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А., Петряєв А. А. Аналитическое обеспечение диагностики финансовой устойчивости предприятия. *Научный вестник Херсонского государственного университета. Экономические науки*. 2016. Вып. 20. С. 166–173.

## РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 33.021:631.11

Тимченко Л. М.

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості застосування економічного аналізу на сучасному підприємстві. Обґрунтовано роль економічного аналізу в прийнятті управлінських рішень на сільськогосподарському підприємстві й в управлінні сучасним сільськогосподарським підприємством.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, аналіз, господарювання, господарство, сільське господарство, управління, прийняття рішень.

**Аннотация.** Рассмотрены особенности применения экономического анализа на современном предприятии. Обоснована роль экономического анализа в принятии управленческих решений на сельскохозяйственном предприятии и в управлении современным сельскохозяйственным предприятием.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, анализ, хозяйствование, хозяйство, сельское хозяйство, управление, принятие решений.

**Annotation.** Features of the application of economic analysis in the modern enterprise. The role of economic analysis in decision-making on agricultural enterprise and in the management of modern agricultural enterprise.

**Keywords:** economics, enterprise, analysis, management, economy, agriculture, governance, decision-making.

Економічний аналіз є прикладною економічною наукою та практичною діяльністю із відповідними системоутворюючими ознаками. Як прикладна функціональна наука він є тісно взаємопов'язаним із практикою: вивчає, розробляє, удосконалює методи отримання й обробки інформації про економічні явища й процеси, їх становлення та розвиток. Нині актуальними є дослідження щодо пошуку ринків збуту, постачання сировини, розподілу ресурсів, пристосування до попиту, системи ціноутворення, потреб покупців тощо. Це означає, що зростає роль прикладного економічного аналізу, оскільки забезпечити економічну та фінансову стабільність можуть тільки якісні аналітичні дослідження [1].

Дослідженням проблемних питань економічного аналізу в галузях сільського господарства займаються Ковальчук М. І., Іващенко В. І., Івахненко В. М., Болух М. А., Житна І. П., Андрійчук В. Г., Мармоза А. Т., Прокопенко К. О., Савицька Г. В., Сулима М. І., Юрчишин В. В. та ін.

Метою написання статті є розгляд особливостей організації економічного аналізу в сільському господарстві й обґрунтування його ролі в прийнятті управлінських рішень.

Сучасний аграрно-промисловий комплекс є важливим сектором економіки України. У ньому зосереджено майже третину основних виробничих фондів, працює четверта частина зайнятого в народному господарстві населення, виробляється понад 20 % валового суспільного продукту й третина національного доходу, формується 70 % роздрібного товарообігу [4].

Нині разом із цінами на комунальні послуги, бензин, житло зросли ціни й на продовольство. Сільськогосподарські виробники змушені підіймати ціни на свою продукцію, оскільки витрати на її вирощування й подальшу переробку зросли до захмарного рівня. Населення стурбоване такими тенденціями, багато кому доводиться урізати свій споживчий кошук.

Економічним аналізом є система способів вивчення за даними обліку, звітності, планів та іншими джерелами інформації результатів і стану господарської діяльності, можливих варіантів її поліпшення задля здійснення оцінювання й контролю виробництва, обґрунтування управлінських рішень, що є спрямованими на підвищення ефективності роботи підприємств, їх підрозділів, об'єднань і формувань [2].

У процесі аналізу економічних показників їх порівнюють із показниками минулих періодів, інших підприємств, нормативними й плановими даними; визначають позитивні й негативні величини впливу факторів на аналізовані показники, з'ясовують причини їх зміни; формулюють висновки й пропозиції.

Для з'ясування ролі економічного аналізу в управлінні виробництвом важливо враховувати так званий аспектний підхід при виробленні й прийнятті управлінських рішень. Сутність його полягає в тому, що в процесі опрацювання управлінських рішень враховують різні аспекти: політичний, соціальний, психологічний, правовий, організаційний, економічний тощо.

Аналіз господарської діяльності забезпечує процес опрацювання й прийняття управлінських рішень інформацією переважно економічного значення. На окремих стадіях управління сільськогосподарським підприємством, його підрозділом або іншим господарством за допомогою економічного аналізу вирішуються різні завдання (табл. 1) [1; 2].

Через специфічні особливості сільського господарства доцільно протягом року щомісяця аналізувати в рослинництві обсяг робіт і вартість їх виконання, у тваринництві – калькулювати й аналізувати собівартість продукції за видами. У допоміжних підприємствах контролюють показники їх виробничої діяльності, підраховують і аналізують собівартість виконаних робіт.

Таблиця 1

**Роль аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств у прийнятті управлінських рішень**

| Стадія                                                                           | Особливості застосування аналізу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Розробка, обґрунтування й прийняття планів підприємства                          | Всебічне обґрунтування економічних показників у планах господарств спирається на об'єктивне оцінювання досягнутих результатів господарювання, їх глибокий аналіз і пошук подальших шляхів зміцнення економіки підприємства. Перспективний аналіз є здійснюваним у кілька періодів. Для обґрунтування планових показників доцільним є застосування міжгосподарського порівняльного аналізу                                                                                                                                                                   |
| Організація виробництва й оперативне управління ходом виконання намічених планів | Досконале управління господарством потребує належного поточного контролю виробничої діяльності, який проводять за допомогою аналізу виконання планів господарства. Аналізують усі сторони виробничо-фінансової діяльності господарства та його структурних виробничих підрозділів; це здійснюють систематично протягом року. Аналіз виконання планів господарства складається з оперативного й остаточного, або річного, аналізу, який проводять за кінцевими результатами господарського року                                                              |
| Підсумкове (по закінченні року) оцінювання досягнутих результатів                | За даними обліку користувачі одержують інформацію про підсумки роботи відділів, бригад, ферм, орендарів та інших господарств і окремих галузей виробництва. У більшості господарств аналіз як такий не проводять, оскільки немає достатньо розроблених методик і форм проведення оперативного аналізу господарської діяльності. Якщо ж аналіз проводиться, його дані є відомими лише конторським робітникам (директору, працівникам бухгалтерії й економісту), простим робітникам вони не завжди стають відомими. Це спричиняє проблеми через необізнаність |

На будь-яких підприємствах, у тому числі на сільськогосподарських, проводиться аналітична робота. Аналітичну роботу виконує економіст. Економісти постійно слідкують за рівнем витрат праці, матеріальними витратами, окремими витратами на фермах і допоміжних бригадах. Витрати на сільськогосподарських підприємствах мають постійний характер: навесні проводять підготовку землі до засіву, улітку – обробку, восени – збирання врожаю, узимку готують техніку до роботи. Ці роботи потребують витрат як трудового часу, так і значних матеріальних ресурсів. Із урахуванням витрат економісти розраховують собівартість продукції. Із кожним роком витрати зростають, як наслідок, зростає й ціна на продукцію. Ціни на сільськогосподарську продукцію, на перший

погляд, зростають. Але якщо подивитися очима виробників цієї продукції, то все зовсім не так. Зарубіжні компанії за копійки скуповують високоякісну продукцію, ціни на хімічні препарати й інші потрібні для вирощування рослин добрива наче залишилися й на тому рівні, а валютний курс зріс до нечуваних висот, малі та середні підприємства поступово витісняють великі зарубіжні холдинги.

Таким чином, із розвитком ринкових відносин постає необхідність застосування економічного аналізу на сільськогосподарських підприємствах. Результати аналізу доводяться до менеджерів різних рівнів і вони аналізують, наскільки ефективно працює підприємство. Перспективою подальших наукових досліджень стане вдосконалення аналітичного забезпечення управління сільськогосподарським підприємством.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

---

**Література:** 1. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві: навч.-метод. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 282 с. 2. Іващенко В. І., Болюх М. А. Економічний аналіз господарської діяльності. Київ: Нічлава, 2001. 204 с. 3. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 263 с. 4. Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз: навч. посіб./за ред. М. Г. Чумаченка. Київ: КНЕУ, 2001. 540 с. 5. Житна І. П., Тацій І. В., Житний П. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. 296 с. 6. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с. 7. Мармоза А. Т. Теорія статистики: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2013. 592 с. 8. Прокопенко К. О. Сільське господарство в макроекономічних показниках. *Економіка і прогнозування*. 2001. № 3. С. 123–139. 9. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. М.: Новое знание, 2004. 640 с. 10. Сулима М. І. Економічні аспекти регулювання рівня оплати праці та її структури в сільськогосподарських підприємствах. *Агросвіт*. 2009. № 16. С. 30–36. 11. Юрчишин В., Сахацький М. До проблеми відродження сільського господарства України. *Економіка України*. 1999. № 1. С. 66–71.

---

## ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКУ

УДК 336.85:375.6

Титаренко М. А.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Обґрунтовано необхідність дослідження фінансових показників діяльності банку. Здійснено декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу банківської установи на прикладі АТ «Ощадбанк». Визначено найважливіші фактори, що впливають на кінцеві результати діяльності банківської установи.

**Ключові слова:** економіка, банк, банківська установа, прибуток, капітал, фінанси, власний капітал, доходність, модель аналізу доходності, фінансові результати, модель Дюпона.

**Аннотация.** Обоснована необходимость исследования финансовых показателей деятельности банка. Осуществлен декомпозиционный анализ доходности собственного капитала банковского учреждения на примере АО «Сбербанк». Определены важнейшие факторы, влияющие на конечные результаты деятельности банковского учреждения.

**Ключевые слова:** экономика, банк, банковское учреждение, прибыль, капитал, финансы, собственный капитал, доходность, модель анализа доходности, финансовые результаты, модель Дюпона.

**Annotation.** The necessity to study the financial performance of the bank. Done decomposition analysis of return on equity of banking institutions on the example of JSC «Oschadbank». Determined the most important factors affecting the final results of the bank.

**Keywords:** economy, bank, banking institution, profit, capital, finance, equity, profitability, profitability model analysis, financial results, Dupont model.

Усі заходи з управління діяльністю банку є здійснюваними лише з однією метою – отримання максимально можливого доходу. Забезпечення достатнього рівня доходу як основного стимулу діяльності банку є найскладнішою, але недостатньо дослідженою проблемою фінансового планування. Нині банки взагалі призупинили свою діяльність, зменшилася кількість депозитів, почали зростати ставки за кредитами, зросла кількість проблемних активів. Усе це негативно впливає на прибутковість банківського сектора, потребує підвищення ефективності діяльності, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості шляхом більш повного використання банківських інструментів і послуг.

Проблемні питання ефективного оцінювання доходності банку досліджують Бланк А., Мороз А., Примостка Л., Герасимович А., Васюренко О. та ін. Однак потребують додаткового деталізованого дослідження питання пошуку шляхів збільшення доходності банку.

Метою написання статті є апробація методики аналізу доходності та прибутковості банку й визначення на цій основі шляхів зростання доходності банку.

На прибуток і, як наслідок, на прибутковість банку впливають чимало факторів. Для аналізу їх впливу в банківській практиці використовують різні показники прибутковості. Найширше застосовують показники чистої процентної маржі, прибутковості капіталу, прибутковості активів, рівня іншого операційного доходу [2]. Аналіз прибутку комерційного банку є складовою частиною аналізу фінансової стійкості банку. Відомо, що будь-яка методика аналізу фінансових результатів діяльності банку починається з аналізу доходів і витрат, а завершується дослідженням формування та використання прибутку комерційним банком [3].

Багато вчених вважають, що для аналізу прибутковості банку найважливішими є показники прибутковості капіталу (ROE) та прибутковості активів (ROA). Слід зазначити, що ці показники істотно впливають на ринкову ціну акцій банку, а відтак у процесі аналітичних досліджень їм приділяють особливу увагу. Оскільки показник прибутковості активів характеризує ефективність роботи менеджерів банку, а показник прибутковості капіталу вказує на рівень доходності вкладених акціонерами коштів та є орієнтиром для вибору найпривабливішого напрямку інвестування, чим вищим є значення цих показників, тим вищою є прибутковість банку.

Аналіз прибутковості банку не можна обмежувати лише аналізом цих показників. Аналіз прибутковості слід проводити із застосуванням факторного аналізу, за допомогою якого можна визначити ступінь впливу окремих факторів на зміну показників прибутковості банку.

Для аналізу прибутковості банку пропонуємо використати методику декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу, або модель Дюпона, що є модифікованим факторним аналізом показників ROE та ROA (рис. 1) [3].

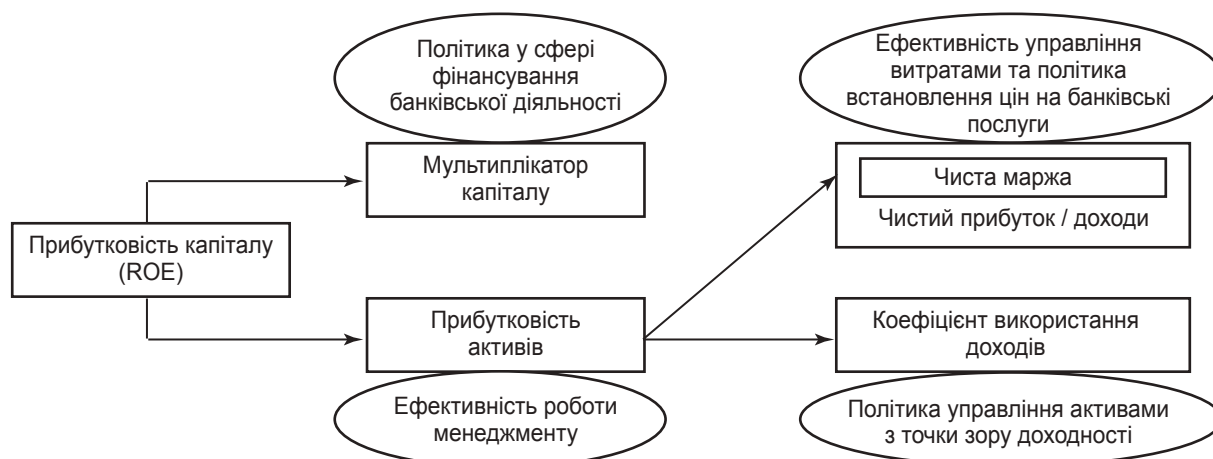


Рис. 1. Схеми декомпозиційного аналізу прибутковості капіталу (модель Дюпона)

Як видно з рис. 1, методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу надає можливості дослідити залежність між показниками прибутковості й ризику банку та виявити вплив окремих факторів на результати його діяльності. Керівництво банку може використати цей підхід для визначення цільових рівнів прибутковості банку в процесі планування фінансової діяльності.

Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу є заснованою на аналізі співвідношень, що утворюють коефіцієнти прибутковості ROE та ROA [1]. В основі факторної моделі – показник прибутковості капіталу (ROE), а фактори є показниками, що характеризують фінансову діяльність банку. ROE – це показник, що вимірює доходність акціонерного капіталу банку. Його значення особливо цікавить акціонерів банку, оскільки воно приблизно дорівнює розміру чистого прибутку, який отримуватимуть акціонери від інвестування свого капіталу. Використовуючи факторний аналіз, фактори, які впливають на ROE, дроблять для з'ясування, які фактори більшою чи меншою мірою впливають на прибутковість власного капіталу:

– мультиплікатор капіталу (співвідношення активів і власного капіталу), надає можливості оцінити політику банку щодо джерел фінансування банківської діяльності, зокрема фінансовий леверидж;

– маржа прибутку, є визначуваною як співвідношення чистого прибутку та доходу, надає можливості оцінити ефективність податкового менеджменту банку;

– доходність активів, є визначуваною як співвідношення доходів і сукупних активів банку, надає можливості оцінити доходність розміщення активів.

Подамо ці фактори у вигляді формули:

$$ROE = MK \times Mn \times DA,$$

де МК – мультиплікатор капіталу;

Mn – маржа прибутку;

DA – доходність активів.

Розрахунки здійснено за даними АТ «Ощадбанк». Використовуючи методику Герасимовича А. М., визначимо вплив факторів на процентні доходи, оскільки вони є найбільшою часткою загальних доходів (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Показники факторного аналізу доходів АТ «Ощадбанк» у 2013–2015 рр.

| Роки / Стаття                                   | 2013           |          | 2014           |          | 2015           |          | Відхилення (- / +), тис. грн |       |
|-------------------------------------------------|----------------|----------|----------------|----------|----------------|----------|------------------------------|-------|
|                                                 | Сума, тис. грн | Відсотки | Сума, тис. грн | Відсотки | Сума, тис. грн | Відсотки | 2014                         | 2015  |
| Доходні активи                                  | 101699         | -        | 124314         |          | 159095         | -        | 22614                        | 34781 |
| Процентні доходи:                               | 11197          | 100      | 13666          | 100      | 18374          | 100      | 2468                         | 4708  |
| за кредитами                                    | 7671           | 69       | 8766           | 64       | 11952          | 65       | 1095                         | 3186  |
| за цінними паперами                             | 3028           | 27       | 4271           | 31       | 6231           | 34       | 1243                         | 1960  |
| за коштами в інших банках                       | 498            | 4        | 628            | 5        | 190            | 1        | 130                          | -438  |
| Середня відсоткова ставка за доходними активами | -              | 12,93    | -              | 12,96    | -              | 12,97    | -                            | -     |

Як видно з табл. 1, у 2015 р. зросли обсяги:

– доходних активів – на 34781 тис. грн;

– процентних доходів – на 4708 тис. грн.

За рахунок зростання доходних активів банківська установа отримала у 2014 р. 124314 тис. грн, а у 2015 р. – 159095 тис. грн, що на 34781 тис. грн більше, ніж за попередній період. Зростання середньої процентної ставки за доходними активами вплинуло на величину банківського доходу, який зріс на 2468 тис. грн у 2014 р. і на 4708 тис. грн – у 2015 р. Розрахунки показали, що зростання доходів АТ «Ощадбанк» у 2013–2015 рр. відбувалося переважно через зростання середньої процентної ставки за доходними активами. Негативні зміни в структурі доходних активів сповільнили зростання доходів АТ «Ощадбанк», але не призвели до від'ємного значення доходності банку.

Таким чином, основним фактором, що може спричинити надалі зростання доходів АТ «Ощадбанк», є зміна структури доходних активів. Для зростання прибутку менеджмент банку має спрямувати свої дії на зміну орієнтації діяльності банку щодо статей процентних доходів. Для комплексного аналізу прибутковості банку недостатньо лише кількісного оцінювання системи показників, необхідно застосовувати також систему якісних оцінок.



Застосування декомпозиційного аналізу прибутковості за допомогою аналізу показників ROE та ROA надає можливості для виявлення найважливіших факторів, що впливають на кінцеві результати діяльності банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Бланк И. А. Управление формированием капитала. Киев: Ника-Центр, 2000. 512 с. 2. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. Банківські операції: підручник/за ред. А. М. Мороза. Київ: ХНЕУ, 2000. 384 с. 3. Примостка Л. О. Аналіз активів і пасивів комерційного банку: концептуальні підходи, методи та моделі. *Регіональна економіка*. 2000. № 4. С. 87–95. 4. Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: підручник/за ред. А. М. Герасимовича. Київ: ХНЕУ, 2004. 599 с. 5. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. Київ: Знання, 2004. 324 с. 6. Криклій О. А., Маслак Н. Г. Управління прибутком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с. 7. Національний банк України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua>. 8. Синки Д. Ф. Управление финансами в коммерческих банках/под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1994. 108 с.

## ПРОБЛЕМА НЕДОПУЩЕННЯ ДИСКРИМІНАЦІЇ В СФЕРІ ПРАЦІ

УДК 316

Токарева А. В.

Студент 3 курсу  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано стан реалізації принципу заборони дискримінації в сфері праці в нашій країні. Охарактеризовано види дискримінації, причини виникнення, існування й укорінення. Запропоновано ефективні заходи задля викоринення дискримінації в сфері праці в Україні.

**Ключові слова:** праця, право на працю, дискримінація, заборона дискримінації, ринок праці, соціально-трудові відносини, заробітна плата, трудові правовідносини.

**Аннотация.** Проанализировано состояние реализации принципа запрета дискриминации в сфере труда в нашей стране. Охарактеризованы виды дискриминации, причины возникновения, существования и укоренения. Предложены эффективные меры для искоренения дискриминации в сфере труда в Украине.

**Ключевые слова:** труд, право на труд, дискриминация, запрет дискриминации, рынок труда, социально-трудовые отношения, заработная плата, трудовые правоотношения.

**Annotation.** The condition of the principle of non-discrimination at work in our country. Characterized types of discrimination causes, existence and rooting. An effective measures to eradicate discrimination in the workplace in Ukraine.

**Keywords:** labor, right to work, discrimination, prohibition of discrimination, labor market, social and labor relations, wages, labor relations.

Дискримінація зустрічається в нашому житті в різних сферах діяльності. У трудовій сфері порушення такого роду, на жаль, мають чисельний характер. Нині за умов ринкових відносин і свободи трудових відносин

часто на роботу не беруть осіб із інвалідністю, осіб певної національності, вагітних, осіб із іншим статевим самовизначенням, що свідчить про дискримінацію в сфері трудових відносин. Питання дискримінації – це не тільки проблема трудових відносин, вона є набагато глобальнішою, її сутність криється в суспільному бутті. Дискримінація – це соціально-правова категорія, яка, незважаючи на численні дослідження і масштаб поширення, є недостатньо врегульованою на законодавчому рівні. Для аналізу питань розвитку й поширення дискримінації передусім необхідно визначитися із дефініцією цієї категорії. У перекладі з латини *discriminatio* означає утискати, обмежувати в правах. Власне дискримінація є проявом диференціації громадян як особистості. Говорячи про людину як особистість, маємо на увазі набір персоніфікованих якостей і властивостей, що визначають соціалізацію особистості й її соціальні ролі в інституті суспільства. Правова дефініція дискримінації є досі невизначеною, хоч ст. 21, ст. 24 Конституції України держава проголошує абсолютну рівність прав і свобод людини і громадянина, формально-юридичну рівність кожного перед законом і судом. Визначено й критерії рівності: під заборонаю прояви диференціації за особистими, соціальними, економічними, політичними, соціокультурними та релігійними ознаками [4].

Феномен дискримінації вчені аналізують уже понад сорок років. Першою серйозною роботою була книга Гарі Бекера «Економіка дискримінації». Саме він запропонував пояснювати дискримінацію як прояв неоднакового ставлення до однакових людей на тій лише підставі, що вони належать до різних рас або національностей, що вони різної статі або віку тощо. На ринку праці дискримінація виявляється в неоднаковому ставленні до однаково продуктивних працівників у процесі відбору й наймання, навчання й оплати праці. Проблемні питання дискримінації досліджували Роцин С. Ю., Назарова Г. В., Яценко Н. А., Колесникова В. Г., Волгін Н. А. та ін.

Метою написання статті є визначення причин і наслідків дискримінації, а також розробка заходів задля її викорінення.

Об'єктом дослідження є процеси, що є проявами дискримінації різних видів і різної спрямованості, що є пов'язаними зі сферою праці й соціально-трудовими відносинами. Предметом дослідження є дискримінація, її властивості, особливості прояву й наслідки.

Дискримінація є властивою всім видам життєдіяльності, і на ринку праці це явище є доволі поширеним. Її можна визначити як нерівні можливості працівників, що мають рівну продуктивність, або неоднакове до них ставлення з боку роботодавців, суспільства, держави. Трудової дискримінації зазнають як окремі працівники, так і певні їх групи. Але слід пам'ятати, що не вважають дискримінацією відмінності у винагороді, якщо йдеться про відмінності в продуктивності праці [4].

Згідно із Конституцією, Україна є соціальною державою, у якій визнається свобода праці. Однією із найважливіших ознак соціальної держави на конституційному рівні є заборона дискримінації в сфері праці [4]. У Кодексі законів про працю України закріплено заборону на дискримінацію в сфері праці. Це є одним з основних принципів правового регулювання трудових відносин та інших безпосередньо пов'язаних із ними відносин. Але самого поняття дискримінації в Кодексі законів про працю немає, а перелік заборонених дискримінаційних підстав є відкритим [5]. Тим не менш, різні форми дискримінації не просто існують, вони є доволі поширеними. Справа в тому, що, незважаючи на законодавчо закріплену заборону дискримінації, звичайні учасники трудових правовідносин не вважають за потрібне відстоювати свої права, а пристосовуються до вимог роботодавців. У багатьох випадках працівники не тільки самі не готові до опору, але й відмовляються підтримувати тих людей і ті організації, які прагнуть відстоювати їх права. Нестабільна ситуація в сфері економіки призводить до того, що більшість працівників готові терпіти всілякі порушення, не захищати свої права або права своїх колег через те, що прагнуть передусім будь-що зберегти своє робоче місце. Ризикнути судитися з роботодавцем або скаржитися на нього найчастіше готовий лише той, хто вирішив, що не буде продовжувати працювати в цій організації. Основною проблемою є те, що в суспільстві немає чітких уявлень, що таке дискримінація, які її прояви та як і навіщо з нею боротися. Таких уявлень немає ні в працівників, ні в роботодавців, ні в інших суб'єктів трудових відносин, що мають забезпечувати відповідне функціонування цієї сфери [3].

Наслідками дискримінації в сфері праці є зниження витрат фірми-виробника, ймовірність спаду конкурентоспроможності фірми тощо.

Розрізняють чотири основних види дискримінації.

1. У заробітній платі. Часто чоловіки та жінки, які працюють у одній галузі, мають однакову кваліфікацію, отримують різну заробітну плату. Непоодинокі випадки, коли за однакового рівня освіти й стажу, на однакових робочих місцях у кращому становищі працівники віком 23–29 років, а в гіршому – працівники до 23 років і старші 45 років. Розрив у розмірі заробітної плати порівняно з привілейованою групою у них досягає від 6 до 27 %. Слід зазначити, що середня заробітна плата за 2015 р. за різними видами економічної діяльності у жінок становила 3631 грн, а у чоловіків – 4848 грн, тобто у чоловіків середня заробітна плата 25 % перевищує зарплату в жінок [6].

2. Нерівні можливості працевлаштування. Дискримінації зазнають некваліфікована молодь, працівники певної національності або іммігранти, жінки, особливо старші 35–40 років, особи з інвалідністю. Як правило, такі групи населення є об'єктом особливої уваги в процесі розробки державної політики зайнятості.

3. Поділ професій і посад на чоловічі й жіночі.

4. В освіті. Ті галузі (професії), де заробітна плата є вищою, стають більш цікавими, освіта в цих сферах є дорогою та престижною, отримати її важче.

Відтак основною протидією дискримінації мають стати ті, хто її зазнають. Організації, які відповідальні за захист прав людини, мають час від часу запроваджувати заходи, що є спрямованими на підвищення рівня правової обізнаності й суспільної свідомості в цілому, проводити перевірку підприємств, опитування працюючих для виявлення проявів дискримінації. Якщо людина зазнала дискримінації та свідомо хоче із цим боротися, вона має звернутися до певних органів, які нададуть допомогу у вирішенні цього питання: Державної інспекції України з питань праці, Державної служби зайнятості України, Уповноваженого з прав людини, організацій (об'єднань) профспілок чи роботодавців, громадських організацій, правоохоронних органів, суду. Проблема дискримінації взагалі й у сфері праці зокрема є доволі масштабною, а відтак потребує спільних зусиль задля її викоринення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

**Література:** 1. Колосницина М. Г. Экономика труда: учебное пособие. М.: Академкнига, 2003. 240 с. 2. Харисова Е. В. Дискриминация на рынке труда. *Вестник Югорского государственного университета*. 2014. С. 43–47. 3. Назарова Г. В., Іванісов О. В., Доровської О. Ф. Демографія: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2011. 224 с. 4. Яценко Н. А., Колесникова В. Г. Дискриминация в сфере труда и занятости в России. Самара: Аспект, 2012. 233 с. 5. Кодекс законів про працю: Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 6. Державна служба статистики України // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## ПЛАНУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОСНОВНА ФУНКЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

УДК 005.934:005,95

Топорова Л. Ю.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто особливості планування персоналу як основної функції забезпечення кадрової безпеки сучасного підприємства. Проаналізовано сутність поняття кадрової безпеки, визначено рівень і показники кадрової безпеки. Виявлено взаємозв'язок кадрової безпеки із кадровим плануванням.

**Ключові слова:** підприємство, організація, виробництво, персонал, кадри, планування, кадрове планування, кадрова безпека, планування персоналу, служба управління персоналом.

**Аннотация.** Рассмотрены особенности планирования персонала как основной функции обеспечения кадровой безопасности современного предприятия. Проанализирована сущность понятия кадровой безопасности, определен уровень и показатели кадровой безопасности. Выявлена взаимосвязь кадровой безопасности и кадрового планирования.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, производство, персонал, кадры, планирование, кадровое планирование, кадровая безопасность, планирование персонала, служба управления персоналом.

**Annotation.** Features workforce planning as a basic tool to ensure the safety of personnel of modern enterprises. The essence of the concept of security personnel, determined the level of performance and security personnel. The interrelation of personnel security personnel planning.

**Keywords:** enterprise, organization, production, personnel, staff, planning, workforce planning, staff safety, staff scheduling, office management staff.

Протягом тривалого часу економічно розвинені країни в управлінні персоналом орієнтувалися передусім на поточні потреби підприємства. Роботодавець розраховував отримати в будь-який час необхідну кількість працівників, для використання яких не є потрібною тривала спеціальна підготовка. Зміни умов діяльності й управління висунули вимогу орієнтуватися при формуванні ресурсів, у тому числі людських, не тільки на поточні потреби, а й на тривалі перспективи.

Нині все більше компаній і підприємств розглядають планування персоналу як самостійний вид діяльності кадрових служб. Організаційно-технічні зміни виробництва роблять необхідним своєчасний пошук і підготовку персоналу для вирішення нових виробничих та управлінських завдань.

На українських підприємствах кадрове планування, на відміну від планування виробництва, збуту, капіталовкладень, ще не є вповні визнаним. Відтак вивчення цього питання за сучасних умов діяльності підприємств є надзвичайно актуальним.

Дослідженням проблемних питань кадрового планування займаються Кібанов А., Крушельницька О., Маркова Н., Гавкалова Н., Назарова Г., Семенченко А. та ін.

Кадрове планування – це цілеспрямована діяльність організації з підготовки кадрів, забезпечення пропонуваного й динамічного розвитку персоналу, розрахунку його професійно-кваліфікаційної структури, визначення загальної додаткової потреби, контролю використання персоналу. Планування персоналу має виходити із стратегічних цілей підприємства і перспектив його подальшого розвитку [1].

Підсистема планування має забезпечувати формування стратегії кадрової безпеки й розробку плану її реалізації, а також контроль якості управлінських процесів і ступеня виконання планових показників [2]. Планування персоналу має здійснюватися з урахуванням кількох важливих принципів:

- не тільки за запитами підрозділів через зростання підприємства та відкриття вакансій, але і з урахуванням розроблених критеріїв кадрової безпеки;

- ефективного використання бюджетних інструментів з їх межами й відповідальністю;

- у повній відповідності із темпами та потребами корпоративного розвитку.

Служба управління персоналом має планувати не тільки якісний і кількісний склад персоналу, а й рівень кадрової безпеки задля реалізації планових показників [3].

Під кадровою безпекою розуміють процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, що є пов'язаними із персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами в цілому [4].

Основними суб'єктами кадрової безпеки підприємства є служба безпеки та служба управління персоналом. Остання займається набором, добором, оцінюванням і розвитком співробітників підприємства задля забезпечення безпеки, у тому числі кадрової [5]. Сприяння досягненню цілей підприємства за допомогою персоналу є прямим обов'язком фахівців служби управління персоналом.

Вирішення питань кадрової безпеки обмежується запровадженням жорсткого контролю персоналу. Немає єдності щодо добору показників, які комплексно характеризують рівень кадрової безпеки та його вплив на ефективність діяльності підприємства. Не приділяється належна увага формуванню системи кадрової безпеки підприємства та її розвитку [6]. Факторами, що визначають кадрову безпеку підприємства, є:

- запровадження заходів безпеки в процесі приймання на роботу, прогноз благонадійності (розгляд питань безпеки компанії на етапах пошуку кандидатів, відбору, документального й юридичного забезпечення приймання на роботу, визначення випробувального терміну й адаптації);

- формування лояльності персоналу: безпека компанії безпосередньо залежить від позитивного ставлення співробітників до компанії;

- контроль дотримання правил і норм, що є зафіксованими документально у вигляді регламентів, обмежень, режимів, технологічних процесів, оцінювальних операцій і процедур безпеки.

Визначення на підприємстві певних сигнальних показників і недопущення перевищення їх порогових значень сприяє запобіганню негативним тенденціям у діяльності підприємства. Найвищий рівень безпеки є гарантованим за умови, що весь комплекс показників перебуває в межах допустимих порогових значень. Основні групи критеріїв кадрової безпеки підприємства подано в табл. 1 [3].

Таблиця 1

## Групи критеріїв кадрової безпеки підприємства

| Група показників                                         | Найменування показників                             | Спосіб розрахунку                                                             | Характеристика                                       |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Показники чисельного складу персоналу та його динаміки   | Середньооблікова чисельність персоналу та його груп | Загальна чисельність і чисельність груп до загальної чисельності              | Динаміка зміни, плинність кадрів                     |
|                                                          | Якість персоналу                                    | Питома вага вікових, соціальних і кваліфікаційних груп                        | Динаміка зміни, характеристика якості персоналу      |
| Показники кваліфікаційного й інтелектуального потенціалу | Показники підвищення рівня кваліфікації             | Витрати на навчання                                                           | Динаміка витрат і результатів                        |
|                                                          | Показники освітнього складу                         | Показники за освітніми групами та науковими званнями                          | Якість освітнього рівня                              |
|                                                          | Показники творчого потенціалу                       | Кількість винаходів і раціоналізаторських пропозицій                          | Якість інтелектуального потенціалу                   |
| Показники ефективності використання персоналу            | Продуктивність праці                                | Частка виручки, валового й чистого прибутку в розрахунку на одного працюючого | Ефективність використання трудових ресурсів          |
| Показники якості мотиваційної системи                    | Показники середньої заробітної плати                | Середнє значення заробітної плати за підприємством і професійними групами     | Динаміка розвитку мотиваційної системи               |
|                                                          | Показники інших складових мотиваційної системи      | Витрати на задоволення соціальних та інших виробничих потреб                  | Динаміка, частка вартості витрат не виробничої сфери |

Одним із показників чисельності персоналу є оптимальний кількісний склад. Різноманітні співвідношення загальної й середньооблікової чисельності персоналу та його груп характеризують динаміку відповідних змін, у тому числі плинність кадрів. Якщо показник є вищим за порогове значення, це розцінюється як порушення в системі кадрової безпеки.

У процесі аналізу показників ефективності використання персоналу важливо порівнювати отримані результати із дослідженнями аналогічних підприємств, оскільки саме порівняння значень продуктивності праці з середньогалузевими створює реальну картину ефективності роботи персоналу.

Таким чином, розглянуто елементи планування персоналу, що є безпосередньо пов'язаними із кадровою безпекою підприємства. Наскільки повно враховано ці показники, а результат відповідає плану та прогнозам, настільки ефективною є діяльність служби персоналу. Планування персоналу є відправною точкою забезпечення кадрової безпеки, а відтак на підприємстві йому необхідно приділяти якомога більше уваги.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

**Література:** 1. Гавкалова Н. Л., Маркова Н. С. Менеджмент персонала: учеб. пособие. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2009. 296 с. 2. Мішина С. В., Мішин А. Ю. Оптимізація процесу управління кадровою безпекою підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 2. С. 280–283. 3. Чумарин И. Г. Планирование персонала с точки зрения кадровой безопасности. *Кадры предприятия*. 2003. № 4. С. 25–32. 4. Кибанов А. Кадровая безопасность в системе безопасности организации. *Кадровик. Кадровый менеджмент*. 2010. № 10. С. 32–39. 5. Назарова Г. В. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2010. № 15. С. 34–37. 6. Семенченко А. В. Управління кадровою безпекою в контексті соціально-економічного розвитку організації. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 232–236. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2013\\_1\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_1_35).



## ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.25

Тиндик Д. М.

Студент 4 курсу  
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Визначено значення та роль стратегічного планування в діяльності підприємства. Розглянуто сутність та етапи стратегічного плану, його переваги й недоліки. Досліджено особливості стратегічного планування на будівельному виробництві.

**Ключові слова:** підприємство, організація, стратегія, планування, стратегічний план, стратегічне планування, етапи стратегічного планування.

**Аннотация.** Определены значение и роль стратегического планирования в деятельности предприятия. Рассмотрены сущность и этапы стратегического плана, его преимущества и недостатки. Исследованы особенности стратегического планирования на строительном производстве.

**Ключевые слова:** предприятие, организация, стратегия, планирование, стратегический план, стратегическое планирование, этапы стратегического планирования.

**Annotation.** Defined the meaning and role of strategic planning in the enterprise. The essence and stages of the strategic plan, its advantages and disadvantages. The features of strategic planning in the construction industry.

**Keywords:** enterprise, organization, strategy, planning, strategic plan, strategic planning, strategic planning stages.

Планування діяльності підприємства є однією з важливих функцій, що визначає кінцеві результати виробничо-збутової, економічної, фінансової й інвестиційної діяльності. У процесі планування визначають основні напрями розвитку підприємства.

На основі маркетингових досліджень підприємство визначає види й обсяги продукції, що планує випускати, потребу в ресурсах та ефективність їх використання. Нині планування діяльності суб'єкта господарювання є не лише можливістю визначення власних пріоритетів, але й необхідністю, що надає можливості вибрати правильну стратегічну поведінку за умов мінливого зовнішнього середовища. Нові умови висувають вимоги щодо чіткого й заздалегідь визначеного напрямку руху підприємства для найбільш ефективного досягнення визначеної мети. І тут стає в пригоді стратегічне планування.

Дослідженням особливостей стратегічного управління займалися Аакер Д., Ансофф І., Кліланд Д., Стрикленд А., Винокуров В., Віханський О. та ін. Ідея концентрування уваги вищого керівництва на оточенні для відповідного й своєчасного реагування на зміни, що відбуваються, була визначальною.

Метою написання статті є теоретичне обґрунтування особливостей стратегічного планування в будівництві задля підвищення ефективності діяльності підприємств за сучасних умов.

Стратегічне планування є процесом вибору цілей організації та шляхів їх досягнення. Термін «стратегічне планування» виник у 60–70-х рр. і використовувався для визначення різниці між управлінням на рівні виробництва й управлінням на вищому рівні. Необхідність розрізняти ці два види управління є зумовленою змінами умов ведення бізнесу.

Для визначення напрямку та темпів розвитку бізнесу, виявлення глобальних тенденцій ринку, розуміння, які організаційні й структурні зміни сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності, застосовують систему стратегічного планування. До недавнього часу її застосовували лише у великих міжнародних концернх. Нині ситуація почала змінюватися, усе більше компаній середнього бізнесу починають застосовувати стратегічні плани.

Процес стратегічного планування складається з кількох етапів (рис. 1) [1; 2].

Стратегічне планування має як переваги, так і недоліки, що обмежують сферу його застосування й позбавляють універсальності (табл. 1) [3].

Стосовно стратегічного планування слід зазначити, що:

- воно має бути доповнене поточним;
- стратегічні плани є розроблюваними щорічно вищим керівництвом організації;

- річна детальна розробка стратегічного плану є здійснюваною одночасно із розробкою річного фінансового плану (бюджету);
- представники більшості західних компаній вважають, що механізми стратегічного планування потребують удосконалення. [3; 4].

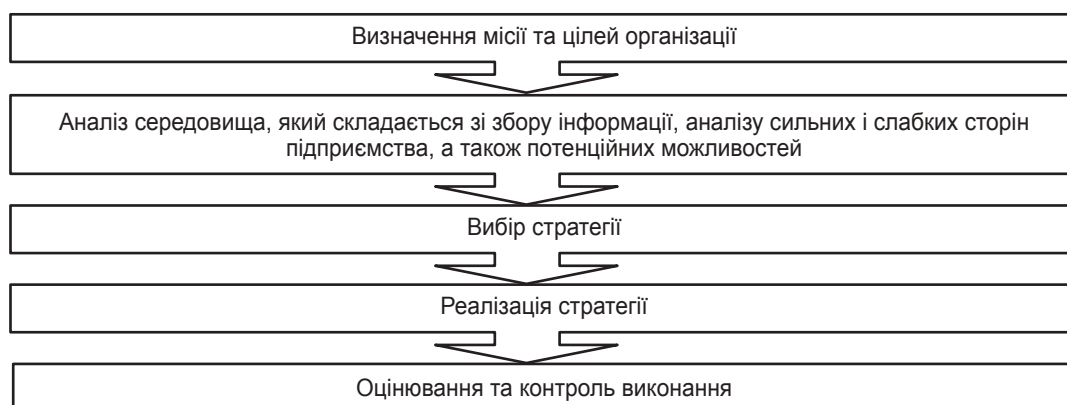


Рис. 1. Етапи стратегічного планування

Таблиця 1

**Переваги та недоліки стратегічного планування**

| Переваги                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Недоліки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Істотний ступінь обґрунтованості планових показників та ймовірності реалізації запланованих подій.<br>2. Забезпечує вищому керівництву організації кошти для створення плану на тривалий термін.<br>3. Є основою для прийняття рішень.<br>4. Сприяє зниженню ризику при прийнятті рішень.<br>5. Забезпечує інтеграцію цілей усіх структурних підрозділів і виконавців організації | 1. Стратегічне планування не надає детального опису картини майбутнього.<br>2. Немає чіткого алгоритму складання та реалізації плану.<br>3. Процес стратегічного планування для свого здійснення вимагає значних витрат ресурсів і часу порівняно з традиційним перспективним плануванням.<br>4. Негативні наслідки помилок стратегічного планування є набагато серйознішими, ніж традиційного перспективного.<br>5. Стратегічне планування має бути доповненим механізмами реалізації стратегічного плану |

Організаційне стратегічне передбачення є неможливим без використання досвіду попередніх стратегій. Призначення великих будівельних організацій і малих має суттєві відмінності. Малі організації найчастіше виконують роль субпідрядника. Їх діяльність, а відповідно і цілі, є визначуваними із урахуванням можливостей організації в створенні й реалізації будівельних об'єктів. Але на практиці мала організація теж може виконувати роль генерального підрядника.

Цілі будівельної організації є визначуваними діяльністю щодо реалізації визначених цінностей. У процесі формулювання цілей необхідно враховувати, що вони мають бути конкретними й досяжними.

Розрізняють три часові періоди постановки та реалізації цілей:

- короткострокові цілі організації, що реалізуються в поточних планах (один рік);
- середньострокові цілі (один-п'ять років);
- довгострокові цілі (понад п'ять років) [5].

У процесі розробки стратегічного плану на етапі управлінського дослідження сильних і слабких сторін будівельної організації мають бути досліджені:

- маркетинг;
- фінанси;
- будівельне виробництво;
- трудові ресурси організації.

Маркетингові дослідження щодо отримання замовлень на виконання робіт відіграють надзвичайно важливу роль. Будівельній організації слід оцінити свою конкурентоспроможність. Таке оцінювання є тісно пов'язаним із вивченням альтернативних стратегій через:

- обмежене зростання обсягів будівельних робіт;
- порівняно високий рівень;

- скорочення обсягів робіт;
- поєднання всіх альтернатив.

Підсумком вивчення всіх альтернативних стратегій є вибір найбільш придатної для підприємства. Такі фактори, як ризик, час, поведінка власників та їх вплив на схвалення певних планових стратегій слід обов'язково враховувати в процесі розробки остаточного варіанта стратегії.

Стратегічне планування є найскладнішим видом планування, а відтак кожна будівельна організація має для себе вирішити, чи потрібно їй воно. Більшість компаній вважають, що стратегічне планування потребує вдосконалення, оскільки є трудомістким і має певні суттєві недоліки. Зокрема, для забезпечення ефективності стратегічного плану необхідно ретельно розробляти поточний план і, орієнтуючись на нього, щорічно коригувати стратегічний план. Стратегічний план може лише якісно описати той стан, до якого прагне прийти організація надалі. Найбільший ефект може дати не саме планування, а стратегічне управління будівельною фірмою. Незважаючи на всі переваги стратегічного планування, серед яких можливість зниження ризиків при прийнятті важливих управлінських рішень, інтеграція цілей усіх структурних підрозділів і значний ступінь обґрунтованості всіх показників, нині стратегічні плани є застосовуваними в основному великими організаціями, які мають можливість покрити великі витрати ресурсів і часу, що є необхідними для стратегічного планування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гаврильченко О. В.

**Література:** 1. Асаул А. Н., Морозов И. Е., Пасяда Н. И., Фролов В. И. Стратегическое планирование развития строительной организации. СПб.: СПбГАСУ, 2009. 163 с. 2. Дармилова Ж. Д. Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: Дашков и К°, 2013. 168 с. 3. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: курс лекций. М.: Инфра-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. 288 с. 4. Фазы Л., Рэнделл Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту/под ред. Л. Фазы, Р. Рэнделла. М.: Альпина Паблишер, 2002. 608 с. 5. Петросов А. А. Стратегическое планирование и прогнозирование. М.: Горная книга, 2009. 689 с.

## US AND UKRAINE BANKING SYSTEMS, THEIR COMMON FEATURES AND DIFFERENCES

UDC 336.71(477+73)

**Tyutina T.**

The 2-nd year student  
of the Faculty of Finance of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** A comparative analysis of the banking system of Ukraine and the United States. The basic principles of the banking systems and modern trends of development. The main advantages and disadvantages of each system.

**Keywords:** bank, banking institution, profit, banking, interest rates, national currency.

**Анотація.** Проведено порівняльний аналіз банківських систем України та Сполучених Штатів. Розглянуто основні принципи функціонування банківських систем, а також сучасні тенденції їх розвитку. Визначено основні переваги й недоліки кожної системи.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, прибуток, банківська система, відсоткова ставка, національна валюта.



**Аннотация.** Проведен сравнительный анализ банковских систем Украины и Соединенных Штатов. Рассмотрены основные принципы функционирования банковских систем, а также современные тенденции их развития. Определены основные преимущества и недостатки каждой системы.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, прибыль, банковская система, процентная ставка, национальная валюта.

It's a common knowledge that banking systems are the most important instruments of the economy. It is an open secret that banks form the most important link in the world of money.

The banking system of Ukraine is one of the important factors that determine the further successful development and competitiveness of the economy of Ukraine. The stability of the national currency, continuous and operational cash flows, the provision of business entities by financial resources depend on the efficiency of functioning of the banking system.

The attempts to present a comparative analyses of the US and Ukrainian banking systems were made by a group of scholars. Among them it's necessary to mention Bandurko O., Butkevych S., Zelenetsky V., Krotiuk V., Nekrasov V., Simovyan S., V. Tymoshenko V. etc.

The aim of the article is to show the specific features of the US and Ukrainian banking system and to analyze and compare the current conditions and the trends of further development of the both banking systems.

It's generally known that banking system is a group or network of institutions that provide financial services for us. These institutions are responsible for operating a payment system, providing loans, taking deposits, and helping with investments.

According to the documents the banking system of the United States of America consists of the Federal Reserve System, commercial banks, savings and loans association, mutual savings banks, and credit unions. The Federal Reserve System (the Fed) is the central bank of the United States. It was established in 1913 to promote a healthy economic climate those banks in financial difficulties by providing limited credit facilities. The Fed consists of 12 regional Federal Reserve Banks spread throughout the country. As for commercial banks, they include money centers, regional, local and foreign banks. Their operations are generally similar to those of banks in other countries. One of the specific characteristics of American banks is that they cannot own securities for their own account except in the case of foreclosure on a defaulted loan [1].

Compared with the US banking system the Ukrainian one is quite young. Its evolution started in March, 1991, after the adoption of the Law of Ukraine «On Banks and Banking». Unlike the US banking system, the Ukrainian banking system is a two-tier structure consisting of the central bank and the commercial banks of various types and forms. Central bank of the Ukrainian banking system is The National Bank of Ukraine which is state owned like in the US and has an authorized capital amounting of 10 million UAH. The main function of the country's central bank is similar to that in the USA and is to ensure stability of monetary unit – the UAH [1; 3].

Having studied a lot of authentic and domestic sources we can conclude that the National Bank of Ukraine and the Federal Reserve System have some common functions. The results of our study enable us to outline the most essential ones. In our opinion they are the following [4]:

- both National Bank of Ukraine and FED issue the national currency;
- financial institutions of both countries manage the nation's money supply through monetary policy;
- both FED and NBU are responsible for money creation management and maintaining the stability of the financial system and containing systemic risk in financial markets.

These features are the basis of effective economy, social position and development of financial market and all the state. They help to maintain the stability of national currency, which is most important for all the countries. At the same time these kinds of national banks have different functions too.

Therefore, we can trace that some functions of American banks are the same ones as of Ukrainian banks. But few features of American banks are not developed in Ukraine. For example, insurance and mortgage. Ukrainian economy is not stable, there is a high rate of inflation and people have not got so much money for being small investors [4].

The results of our study showed that both Ukrainian and American banking systems have their advantages and disadvantages. We have come to the conclusion that the national currency of Ukraine, UAH, is not as stable as american dollar due to the fact that UAH is not used in the international payment system.

The results of our research proved that the interest rates in Ukrainian banking system are higher than in any other country so sometimes people cannot pay their loans and many credits are transformed in doubtful credits. The analyses of different sources justify that American banks are controlled by different authorities and it has a very positive effect on the development of the economy of the country. We can also conclude that there is competition between Ukrainian banks and it results in providing a wider range of services than in the US.

The results of our study clearly show that without healthy banking system no country in the world can overcome economic crises. It has been proved in the research that banking system is vitally important for every country in the world.

Supervisor – Associate Professor Ponomaryova O. I.

---

**Literature:** 1. Жуков Е. Ф. Банковский менеджмент: учебник/под ред. Е. Ф. Жукова. М.: Юнити, 2014. 319 с. 2. Національний банк України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. 3. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 4. Уэрта де Сото Хесус. Деньги, банковский кредит и экономические циклы/пер. с англ. А. В. Куряева. Челябинск: Социум, 2008.



## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ З ПРОБЛЕМНИМИ БАНКАМИ

УДК 336.711

Чабанова Л. О.

Магістрант 1 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Проаналізовано особливості роботи Національного банку України та центральних банків інших країн із проблемними банками. Запропоновано напрями вдосконалення роботи Національного банку України з проблемними банками.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, банківська система, фінанси, прибуток, банківський нагляд, капіталізація, фінансова стійкість, Національний банк України, проблемний банк.

**Аннотация.** Проанализированы особенности работы Национального банка Украины и центральных банков других стран с проблемными банками. Предложены направления совершенствования работы Национального банка Украины с проблемными банками.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, банковская система, финансы, прибыль, банковский надзор, капитализация, финансовая устойчивость, Национальный банк Украины, проблемный банк.

**Annotation.** Peculiarities of the National Bank of Ukraine and the central banks of other countries with troubled banks. Directions improvement of the National Bank of Ukraine with problem banks.

**Keywords:** bank, banks, banking, finance, profit, banking supervision, capitalization, financial stability, National Bank of Ukraine, troubled bank.

Нестабільна економічна й політична ситуація, що склалася в Україні останнім часом, виявила слабкість банківської системи України, а також значні недоліки в управлінні проблемними банками.

Слід звернути увагу, що і Закон України «Про Національний банк України» [1], і Закон України «Про банки і банківську діяльність» [2] вживають поняття проблемного банку, а ст. 75 Закон України «Про банки і бан-



ківську діяльність» [2] визначено критерії віднесення банку до категорії проблемних. Водночас, незважаючи на законодавчо визначені критерії проблемності банку, Національний банк України несвоєчасно реагує на зниження платоспроможності банків, а методики рейтингового оцінювання банків і визначення їх платоспроможності є недосконалими та потребують подальшої деталізованої розробки.

У науковій літературі дослідженню особливостей роботи Національного банку України з проблемними банками приділялася та приділяється велика увага. Питання організації роботи Національного банку України з проблемними банками досліджують Єріс Л. М., Клокун Ю. А., Коваленко В. В., Осадчий Є. С., Партин Г. О. та ін. Однак, незважаючи на значний науковий доробок, існує необхідність подальших поглиблених досліджень як вітчизняного, так і зарубіжного досвіду роботи з проблемними банками задля визначення напрямів вдосконалення роботи Національного банку України з проблемними банками.

Метою написання статті є визначення напрямів удосконалення роботи Національного банку України з проблемними банками із урахуванням досвіду Національного банку України та центральних банків інших країн.

Як зазначають Коваленко В. В. та Єріс Л. М., проблемним можна вважати банк, для якого характерними є зменшення абсолютної величини власних коштів до рівня, що є нижчим від розміру фактично сплаченого статутного капіталу; наявність на аналізовану дату неоплачених платіжних та інших розрахункових документів клієнтів банку через відсутність коштів на кореспондентському рахунку понад три дні поспіль; недоліки в бухгалтерському обліку та звітності; несприятливі зміни в стані чи складі учасників і керівників банку [3]. Відповідно до визначення Базельського комітету з питань регулювання та нагляду, проблемним є банк, ліквідність або платоспроможність якого є послабленою або залишатиметься такою, поки не буде вжито заходів щодо значного поліпшення стану його фінансових ресурсів, корекції стратегічного напрямку діяльності, підвищення потенційних можливостей управління ризиками та / або поліпшення якості управління.

Осадчий Є. С. та Клокун Ю. А. [4] зазначають, що роботу з проблемними банками можна звести до двох основних напрямів.

1. Застосування оздоровчих або коригуючих заходів – «реанімація» і реорганізація проблемного банку, що передбачає вплив на акціонерів банку, його менеджмент і політику в цілому шляхом використання органами регулювання та нагляду певних інструментів, що є регламентованими у відповідних нормативних документах.

2. Закриття (реструктуризація) та ліквідація проблемного банку, механізмами реалізації чого є ліквідація з відкликанням ліцензії, злиття й поглинання, операції щодо купівлі активів і прийняття зобов'язань, а також створення бридж-банку [9].

Коваленко В. В. та Єріс Л. М. вважають, що складовими сучасної вітчизняної системи роботи з проблемними банками мають бути контроль капіталізації, робота з «поганими» активами, банківський нагляд, державна система управління проблемними банками [3].

Контроль капіталізації передбачає забезпечення відповідності регулятивним вимогам Базельського комітету з банківського нагляду щодо капіталу банків. Можливими варіантами прийняття рішень у управління «поганими» активами є продаж простроченої заборгованості з балансу, аутсорсинг збирання простроченої заборгованості, самостійне збирання простроченої заборгованості. Основним завданням нагляду за банківською системою є оцінювання фінансової стійкості банків і обґрунтоване та своєчасне втручання у разі встановлення підвищених ризиків.

Для організації роботи з проблемними банками Національний банк України має чітко визначати цілі та процедури, підставою для визначення яких є Базельські основні принципи ефективного банківського нагляду [8]. Виходячи з цього, Національний банк України має використовувати наявні та розробляти нові інструменти для дослідження банків і визначення їх платоспроможності.

Ефективним засобом удосконалення організації управління проблемними банками, що є застосовуваним у розвинених країнах світу для попередження банкрутства банківських установ, є створення тимчасового («брідж-банк») або «госпітального» банків. Тимчасовий банк (перехідний, («брідж-банк»)) є створюваним на певний час задля придбання активів та прийняття зобов'язань збанкрутілого банку. Він діє до того часу, поки не буде схвалено остаточну резолюцію щодо банкрута (реорганізації або ліквідації). «Госпітальний» банк – це фінансовий інститут, який створюють винятково задля переведення до нього проблемних активів. Основним завданням функціонування таких банків є здійснення реструктуризації негативно класифікованих активів у спеціальній установі, яка має відповідні фінансові можливості, може спокійно дочекатися закінчення кризи та після відновлення платоспроможності боржників повернути ці активи на ринок за прийнятною ринковою ціною, замість того, щоб ці активи ліквідувати за низькою вартістю [7]. Найуспішнішим досвідом створення державного «госпітального» банку виявився шведський.

Перші кроки на шляху до створення «брідж-банку» в Україні було зроблено в 2009 р., зокрема, було визначено загальні засади функціонування санаційного банку. Постановою правління Національного банку України «Про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності санаційного банку та нагляду за ним» від 23 грудня 2011 р. № 471 було затверджено механізм діяльності санаційного банку на базі ПАТ «Родовід-Банк» [10].

Коваленко В. В. вважає, що з урахуванням світового досвіду та позицій вітчизняних науковців стосовно створення санаційного банку доцільно створити гібридну схему, яка б поєднувала елементи санаційного банку та страхування [5]. Утім, деякі українські фахівці скептично ставляться до переведення непрацюючих активів до санаційного банку в Україні, оскільки це обтяжуватиме державний бюджет і платників податків [6].

Таким чином, ефективними напрямками роботи з проблемними банками є оздоровчі або коригувальні заходи. Доволі дієвим способом удосконалення організації управління проблемними банками є створення тимчасового банку («брідж-банку»).

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/679-14>. 2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 3. Коваленко В. В., Єріс Л. М. Система управління проблемними банками. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 1 (44). С. 302–307. 4. Осадчий Є. С., Клокун Ю. А. Світовий досвід роботи з проблемними банками. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 19. С. 131–138. 5. Коваленко В. В. Управління проблемними банками в системі забезпечення фінансової стійкості банківської системи. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2010. № 4 (2). С. 67–72. 6. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 11. С. 11–16. 7. Партин Г. О., Крачковська О. М. Відновлення фінансової стійкості української банківської системи на основі створення «тимчасового» та «проблемного» банків. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 691. С. 193–200. 8. Руководство для органов банковского надзора по работе со слабыми банками. Отчет Группы по работе со слабыми банками. Базель, Швейцария, март 2002. URL: [http://www.orioncom.ru/demo\\_bkb/npsndoc2/03-baz.htm](http://www.orioncom.ru/demo_bkb/npsndoc2/03-baz.htm). 9. Міщенко В. І., Крилова В. В., Ніконова М. В. Санаційний банк – «брідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія/за ред. В. І. Міщенко. Київ: УБС НБУ, 2011. 119 с. 10. Про затвердження Положення про порядок реєстрації, видачі ліцензії, регулювання діяльності санаційного [...]: Форма типового документа від 23.12.2011 № 471 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0059-12>.

## THE ROLE OF ADVERTISING AND BRANDING STRATEGIES IN SUCCESSFUL COMPANIES

UDC 659.1:005.21

**Chala Y. S.**

The 2-nd year student  
of the Faculty of Economics and Law of S. Kuznets KhNUE

**Annotation.** Proved the importance of advertising and branding strategies. Analyzed the basic elements of successful branding strategies known companies Nike, Pepsi-Cola and Coca-Cola.

**Keywords:** company, business world, profits, advertising, branding, strategy, branding strategy.

**Анотація.** Доведено важливість застосування реклами та брендингових стратегій. Проаналізовано базові елементи успішних брендингових стратегій відомих компаній Nike, Pepsi-Cola та Coca-Cola.



**Ключові слова:** компанія, діловий світ, прибуток, реклама, брендинг, стратегія, брендингова стратегія.

**Аннотация.** Доказана важность применения рекламы и брендинговых стратегий. Проанализированы базовые элементы успешных брендинговых стратегий известных компаний Nike, Pepsi-Cola и Coca-Cola.

**Ключевые слова:** компания, деловой мир, прибыль, реклама, брендинг, стратегия, брендинговое стратегия.

Advertising is a major element of a company's marketing plan. It involves the development and delivery of paid advertisements through mass media, which attempt to persuade customers to behave in a certain way. Objectives of ads vary, but the overall intent is to attract and retain loyal customers. Long-term branding is the ongoing delivery of ads used to build and maintain a certain reputation for your company and products. The key to success in this effort is consistent and coordinated messages that reinforce your core qualities. Good advertising can promote a continual, healthy growth of your business. Advertisements can be expensive, but without them, you cannot brand your business image in the minds of potential clients. Therefore, it is interesting to study such important phenomena as branding and advertising to understand the impact they have on business and customers [1].

The peculiarities of advertising and branding have been studied by different scholars such as Black S., Lee I., Ogilvy D., Kotler P., Chumikov A., Bernays E. and etc.

The aim of this article is the analysis of the importance of branding and advertising as well as successful branding strategies in the modern business world. The tasks are to describe the importance of branding and advertising for businesses and customers, to consider the basic elements of the successful branding strategy and effective sales promotion used by Nike, to compare different brands such as Pepsi-Cola and Coca-Cola.

To begin with, advertising is one thing which has become a necessity for everybody in today's day-to-day life, be it the producer, the traders, or the customer. The main purpose of advertising is bringing a product (or service) to the attention of potential and current customers, because even the greatest product or service in the world will not make money unless consumers know it exists.

To get maximum benefits from paying for advertising, you need to establish objectives. Building and maintaining awareness within your target market, changing consumer attitudes, encouraging brand switching or trial use, motivating repeat purchases and ultimately, creating customer loyalty are common communication objectives. The short-term objectives are generally intended to generate sales either for business growth or to create cash flow for reinvestment in the business [1].

But advertising is not a brand yet. Advertising is one means of communicating the story of a brand. A powerful brand does not happen by magic. The brand is not just a logo. Brand includes everything that company does: customer service, stationery, website design, the way you answer the phone, the way you handle customer complaints.

The most profitable companies, small and large, have a single thing in common. They have established themselves as leaders in their particular industry by building a strong brand [2].

It is important that before working on your brand strategy you have to make sure you have identified your competitive positioning strategy – your brand strategy will bring it to life. While developing a good branding strategy, it is necessary to consider some important details.

1. If you have a brand strategy, make sure it is as effective as possible.
2. Develop your brand around emotional benefits.
3. Define your brand personality, story and positioning statements.

A great brand strategy helps you communicate more effectively with your target market, so follow it in every interaction you have with your prospects and customers [3].

It is a matter of common knowledge that different companies develop their unique brand strategies. Let us consider some peculiarities of the brand strategy of Nike. Nike follows particular rules in its brand strategy.

1. Create a Compelling Tagline.

An iconic slogan for the past 26 years «Just Do It» resonates with just about anyone. It connects with individuals universally, allowing anyone and everyone to come up with their own interpretation. It creates a relationship between the brand and its fans. This mantra moved from the fitness world to everyday life, becoming a personal mantra for whatever life may throw your way.

2. Empower Your Target Audience, especially women.

Jackie Thomas, U.S. Brand Marketing Director for Women said, «Marketers spend too much time reminding women that they are women» [3]. Women are often seen as weak and fearful. Nike breaks down that wall and reminds everyone that women are powerful, competitive and most importantly, passionate.

### 3. Leverage the Power of Social Media.

Nike may be making fewer commercials, but Nike has balanced it out by heavily focusing on digital marketing. Nike's social media is anything and everything done right by a major company's marketing team. The company is without a doubt ahead of its competitors when it comes to social engagement. It has the most followers and subscribers on all social channels.

### 4. Use Hashtags and Build Community.

Nike uses social media to create a lifestyle and sense of community among fans. Its tweets are short, punchy and compelling, and nearly always include the hashtag «Just Do It» or other community-building hashtags. Nike optimizes this capability and dominates social media by creating a sense of community and connection with its fans.

As a result, Nike is rocking the social world. It has mastered the art of creating amazing content that reflects its empowering branding online. Nike has made itself into a magic mirror, where it projects an image of strength, passion, and determination onto everyone it engages with [4].

Now let us compare such brands as Pepsi Cola and Coca Cola to analyze the specific features of both branding strategies.

The world's largest soft drinks market is dominated by just two soda giants – Coca-Cola and Pepsi.

The wars between Coca-Cola and Pepsi could be dated back 1950s. Both companies competed in different aspects including global market share, shares, products and advertisements. They also compete in introducing new products at the same time [5].

The Pepsi soft drink was invented way back in 1898, a little over a decade after Coca Cola came on the scene. Pepsi has always had a young target audience. Many of their ads were historically targeted at teens and even pre-teens and are injected with fun, sports and most often, music. Pepsi has leveraged all manner of musical celebrities over the years, from Ray Charles to Britney Spears. When Pepsi was not using musical celebrities, humor was their weapon of choice, again utilizing young kids in the ads.

The biggest brand goal change that took place with the rebranding project was the Pepsi Refresh Project, which continues on today. Through this initiative Pepsi gives grants to people with great ideas for how to improve their community. It is an excellent project and a great direction for Pepsi.

Coca-Cola is as American as Thanksgiving Day. It has been around since 1886 and has since become impressively tied in with the American identity through its massive growth and worldwide adoration. Though many will tell you that the Coca-Cola logo has been the same since day one, it has in fact undergone a few major overhauls [5]. Coca-Cola advertising has historically focused on wholesomeness and nostalgia for childhood. Coca-Cola advertising is often characterized as family-friendly and often relies on cute characters (e. g., the Coca-Cola polar bear mascot and Santa Claus around Christmas) [4].

Large companies like Coca-Cola and Pepsi have invested large amount of money to advertise their products to increase the brand recognition and brand communication by using different strategies such as celebrity endorsement as it significantly increases the sales of a product. Pepsi hired Beyonce, Britney Spears, Pink and one direction as endorsers to increase consumers' purchase intentions and sales whereas Coca-Cola hired Taylor Swift as endorser to promote its Diet Coke.

Among the Coca-Cola commercials, the one that grabs people's attention the most is the Hug Machine by Coca-Cola as it allows consumers to build a virtual interaction with the brand itself. On the other hand, people prefer the Beyonce Pepsi Commercial over the one Direction Pepsi Commercial because Beyonce battles her past-self in the mirrors as she said «Embrace your past, but live for now» which perfectly carry out Pepsi's Slogan «Live for now». But Pepsi has endorsed too many celebrities to promote the brand, resulting in the lack of emotional connection with the brand itself whereas Coca Cola has adopted different strategies in building the connections with the consumers such as the hug machine advertisement and the polar bear campaign, leaving stronger impressions in consumers' mind. Whether it is an endearing scene of a father and son watching the Santa Coke truck go by or a family of polar bears consistently being brought together by Coke, the Christmas ads are aimed right at the hearts of American consumers [5].

After many years of cola war Pepsi has given up the focus on beating Coca-Cola, changing the focus into developing healthier foods and drinks by reducing the average saturated fat, sugar and sodium per serving in the food and beverage brands. PepsiCo, the parent company of Pepsi, has decided to create a new business unit – PepsiCo Global Nutrition Group, focused on delivering good nutrition to help people to live healthier through better labeling and exercise support [5].

To sum up, your brand is more than your logo, name or slogan – it is the entire experience your prospects and customers have with your company, product or service. Your brand strategy defines what you stand for, a promise you make, and the personality you convey. And while it includes your logo, color palette and slogan, those are only creative elements that convey your brand. Instead, your brand lives in every day to day interaction you have with your market.

*Supervisor – senior teacher Ahadzhanova R. M.*



**Literature:** 1. Kokenmuller N. Role of Advertisement in Business. URL: <http://yourbusiness.azcentral.com/role-advertisement-business-4948.html>. 2. Make your brand. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/make-your-brand-gautam-vadnere>. 3. Brand strategy. URL: <http://www.marketingmo.com/strategic-planning/brand-strategy/>. 4. Pride A. What You Can Learn from Nike Branding Strategy. URL: <https://www.rivaliq.com/blog/nike-branding-strategy/>. 5. Coca-Cola vs Pepsi Commercial. URL: <https://funadvertisement.wordpress.com/2013/10/30/coca-cola-vs-pepsi-commercial/>

---

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОЦІНКУ ВАРТОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.42:656

Чорна І. Ю.

Магістрант 3 року навчання  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто характеристики й класифікацію факторів впливу на оцінку вартості транспортних засобів. Розраховано вплив факторів на оцінку вартості транспортних засобів

**Ключові слова:** засоби, фактори, оцінка, транспортні засоби, класифікація факторів, вартість.

**Аннотация.** Рассмотрены характеристика и классификация факторов влияния на оценку стоимости транспортных средств. Рассчитано влияние факторов на оценку стоимости транспортных средств.

**Ключевые слова:** средства, факторы, оценка, транспортные средства, классификация факторов, стоимость.

**Annotation.** Considered characterization and classification of factors influencing the valuation of vehicles. Calculated influence factors on the valuation of vehicles.

**Keywords:** tools, factors, evaluation, vehicle, classification factors, cost.

За умов вільного ринку та жорсткої конкуренції транспорт стрімко розвивається. Виробники транспортних засобів приголомшують потенційного покупця рекламою про надійність, довговічність та інші переваги. Якщо з новим транспортним засобом усе зрозуміло, то з транспортом, що вже був у експлуатації, виникають питання, а чи дійсно оголошена продавцем вартість відповідає ринковій. Визначення й пошук факторів впливу на вартість транспортних засобів є складним та унікальним процесом.

Проблеми обліку й оцінювання основних засобів і транспортних засобів зокрема досліджують Божко Е. А., Бондарчук В. В., Покропивний С. Ф., Андріанов Ю. В., Фоменко А. Н., Абашин А. М., Симонов М. Н., Тарасенко С. І. та ін.

Аналіз й узагальнення публікацій за цією проблематикою свідчать, що питання пошуку факторів впливу на вартість транспортних засобів за умов соціально-економічних перетворень є недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному значенні.

Метою написання статті є ідентифікація факторів впливу на вартість транспортних засобів та їх класифікація.



Фактор – це істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності [3]. Це визначення безпосередньо стосується й факторів впливу на вартість. Тобто надалі розглядатимемо фактори як сукупність взаємопов'язаних компонентів, що в підсумку формують певну величину економічної доданої вартості.

За рекомендаціями провідних науковців, щоб оцінити загальну картину вартості транспортного засобу, достатньо визначити п'ять-десять ключових факторів впливу на вартість, їх верхня межа може досягати 20. Процес визначення факторів впливу на вартість Коупленд Т. поділяє на три стадії:

- розпізнавання – складання схеми параметрів вартості, що виявляють систематичний взаємозв'язок елементів підприємства з процесом створення вартості;
- визначення пріоритетів – ключових факторів, що найістотніше впливають на вартість;
- інституціоналізація – встановлення факторів впливу на вартість до системи вимірювання вартості [4].

Класифікацію факторів впливу на оцінювання вартості транспортних засобів за визначенням пріоритетів подано на рис. 1 [2].



Рис. 1. Класифікація факторів для визначення пріоритетів

Фактори впливу на оцінку вартості транспортних засобів можна поділити на внутрішні й зовнішні. Розглянемо можливий варіант присвоєння вагових коефіцієнтів факторам впливу на вартість транспортних засобів (ступінь впливу фактора варіюється від 0 до 10 балів) (табл. 1) [2].

Таблиця 1

**Можливий склад та оцінювання ступеня впливу фактора на вартість транспортних засобів**

|           | Вид ризику                   | Значення в балах |
|-----------|------------------------------|------------------|
| Зовнішні  | Економічна ситуація в країні | 7                |
|           | Податкова політика           | 6                |
|           | Курс дол. США                | 9                |
|           | Попит і пропозиція           | 6                |
|           | Природні умови зберігання    | 6                |
| Внутрішні | Марка, модель                | 5                |
|           | Комплектація                 | 7                |
|           | Пробіг                       | 10               |
|           | Якість ПММ                   | 6                |
|           | Наявність ДТП                | 9                |

Порядок виставлення балів ґрунтується на оцінюванні можливості реалізації кожного з факторів на практиці й оцінюванні ступеня можливих негативних наслідків від їх прояву. При цьому слід зазначити, що однозначно визначити ступінь впливу на вартість транспортних засобів неможна, а відтак значущість зовнішніх і внутрішніх факторів є неоднаковою для різних транспортних засобів.

Після збирання й аналізу статистичного матеріалу щодо кожного фактора сформовано таблицю даних для побудови діаграми Парето (табл. 2) [2; 4].

Таблиця 2

**Фактори впливу на оцінювання вартості транспортних засобів (для побудови діаграми Парето)**

| Вид ризику                   | Значення в балах | Накопичена сума чисел настання фактора | Відсоток числа випадків настання фактора, % | Накопичений відсоток, % |
|------------------------------|------------------|----------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------|
| Пробіг                       | 10               | 10                                     | 14                                          | 14                      |
| Курс дол. США                | 9                | 19                                     | 13                                          | 27                      |
| Наявність ДТП                | 9                | 28                                     | 13                                          | 40                      |
| Економічна ситуація в країні | 7                | 35                                     | 10                                          | 50                      |
| Комплектація                 | 7                | 42                                     | 10                                          | 60                      |
| Податкова політика           | 6                | 48                                     | 8                                           | 68                      |
| Попит і пропозиція           | 6                | 54                                     | 8                                           | 76                      |
| Природні умови зберігання    | 6                | 60                                     | 11                                          | 84                      |
| Якість ПММ                   | 6                | 66                                     | 8                                           | 93                      |
| Марка, модель                | 5                | 71                                     | 7                                           | 100                     |
|                              | 71               |                                        |                                             | 100                     |

Результати побудови діаграми Парето як приклад визначення впливу основних факторів на оцінку вартості транспортних засобів наведено на рис. 2.

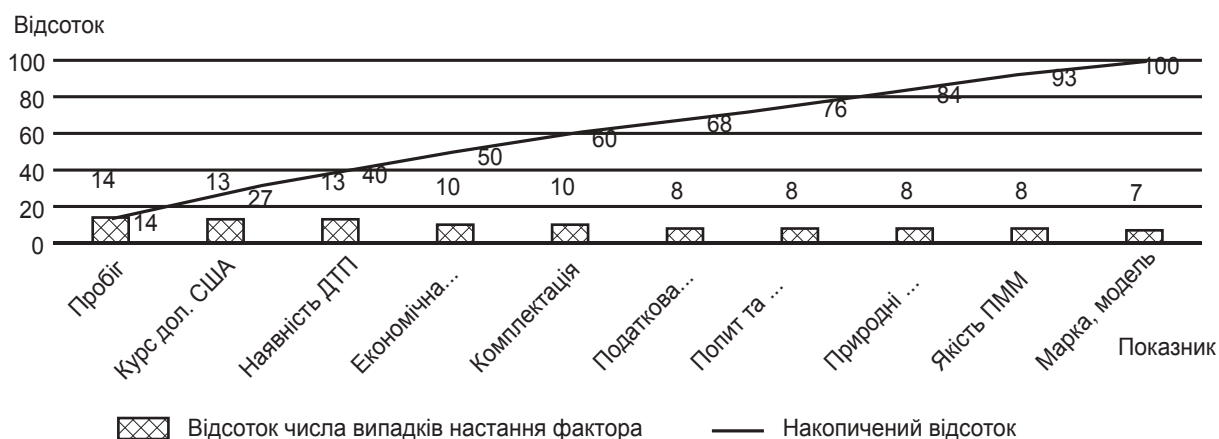


Рис. 2. Кумулятивна крива на діаграмі Парето

Факторами, що найбільше впливають на оцінку вартості транспортних засобів, є пробіг, курс дол. США та наявність ДТП. Зазначені фактори є найважливішими при оцінюванні вартості транспортних засобів, вони мають бути обов'язково врахованими.

Перевагою цієї класифікації є її універсальність. Окрім того, вона може стати базою для комплексного дослідження процесів формування й визначення вартості транспортних засобів, оскільки надає можливості впорядкувати й систематизувати фактори впливу на її формування, чітко їх структурувати за різними видами, визначаючи при цьому основні.

Таким чином, розглянуті та запропоновані класифікаційні ознаки не вичерпують усе різноманіття факторів впливу на вартість транспортних засобів. Але вони найбільш повно враховують сутнісні ознаки вартості, багатосторонність її видів і форм, що розкриває мотиви, цілі та спонукання власників транспортних засобів. Перспективою подальших досліджень є розгляд й обґрунтування оптимальних підходів до оцінювання вартості транспортних засобів із урахуванням виявлених факторів впливу на їх вартість.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Васильєв О. В.

**Література:** 1. Бондарчук В. В. Проблеми визначення ринкової вартості основних засобів. *Економічні науки. Облік і фінанси*. 2012. Вип. 9 (1). С. 107–115. 2. Андрианов Ю. В. Оценка автотранспортных средств: монография.

М.: Дело, 2006. 410 с. **3.** Мочерний С. В. Економічна енциклопедія/під ред. С. В. Мочерного. У 3 т. Т. 3. Київ: Академія, 2002. 952 с. **4.** Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Д. Стоимость компании: оценка и управление/пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 576 с. **5.** Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2004. 224 с.



## АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 33.021:631.16

**Шевченко Ю. І.**

Студент 4 курсу  
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто сутність, значення та функції аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Висвітлено особливості оцінювання фінансового стану підприємств АПК. Запропоновано методику експрес-аналізу фінансового стану аграрних підприємств.

**Ключові слова:** підприємство, фінанси, прибуток, сільськогосподарське підприємство, платоспроможність, ділова активність, фінансовий стан, експрес-аналіз.

**Аннотация.** Рассмотрены сущность, значение и функции анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий. Освещены особенности оценки финансового состояния предприятий АПК. Предложена методика экспресс-анализа финансового состояния аграрных предприятий.

**Ключевые слова:** предприятие, финансы, прибыль, сельскохозяйственное предприятие, платежеспособность, деловая активность, финансовое состояние, экспресс-анализ.

**Annotation.** The essence, meaning and function of financial analysis of agricultural businesses. The specific features of evaluating the financial condition of agricultural enterprises. The method of rapid analysis of the financial condition of agricultural enterprises

**Keywords:** enterprise, finance, profit, agricultural enterprise, solvency, business activity, financial position, rapid analysis.

За сучасних економічних умов особливої актуальності набуває аналіз фінансового стану підприємств на ринку товарів і послуг. Це стосується і підприємств агропромислового комплексу, діяльність яких нині характеризується значною кількістю збиткових господарств, високою часткою кредиторської та дебіторської заборгованості, зниженням ефективності використання основного капіталу. У зв'язку із цим зростає роль і значення аналізу фінансової стійкості, платоспроможності та ділової активності агропромислових підприємств, що, з одного боку, характеризує результати діяльності, а з іншого – визначає перспективи розвитку господарств.

Питанням аналізу фінансового стану присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних вчених, серед них Безбородова Т. В., Бернстайн Л. А., Бланк І. О., Ковальов В. В., Крейнина М. Н., Отенко І. П., Петряева З. Ф., Савицька Г. В., Савчук В. Т. та ін.

Метою написання статті є визначення особливостей аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства.

Фінансовий стан підприємства є однією з найважливіших характеристик результатів діяльності кожного підприємства, що визначається взаємодією всіх складових фінансових відносин підприємства, сукупністю всіх виробничо-господарських факторів [1].

Аналіз фінансового стану є суттєвим елементом фінансового менеджменту. Практично всі користувачі фінансових звітів підприємств застосовують методи фінансового аналізу для прийняття рішень щодо оптимізації своїх інтересів. Власники аналізують фінансові звіти для підвищення доходності капіталу, забезпечення стабільного стану підприємства. Кредитори й інвестори аналізують фінансові звіти, щоб мінімізувати свої ризики щодо позик і внесків. Можна стверджувати, що якість прийнятих рішень повністю залежить від якості аналітичного обґрунтування рішень [2].

Основними функціями аналізу фінансового стану підприємств є:

- об'єктивне оцінювання фінансового стану підприємства, визначення його больових точок;
- виявлення факторів і причин поточного стану;
- підготовка й обґрунтування прийнятих управлінських рішень [3].

У процесі оцінювання фінансового стану підприємства слід урахувати особливості сільськогосподарської галузі виробництва.

1. Невід'ємною характеристикою виробництва є циклічність. Тривалість циклу за нормальних умов залежно від специфіки сільськогосподарської галузі (тваринництво, рослинництво, їх конкретні види) може коливатися від трьох до вісімнадцяти місяців, вона практично не підлягає скороченню.

2. Яскраво виражений сезонний характер виробництва, пікові навантаження є зумовленими природними факторами (у рослинництві, наприклад, періодами посіву й збирання врожаю).

3. Існує необхідність залучення великої кількості техніки, яка в цілому протягом року є використовуваною нетривалий час, але лягає тягарем на собівартість продукції. Як наслідок сільському господарству властива низька фондовіддача й обіговість капіталу та високий рівень накладних витрат.

4. Недоцільність вузької внутрішньогалузевої спеціалізації. Оптимальним є комбінування галузей, зокрема тваринництва й рослинництва. Це сприяє найповнішому використанню ресурсів, коли побічні продукти одного виду виробництва є застосовуваними в іншому. Цим забезпечується повніша зайнятість трудових ресурсів, оскільки безпосередня присутність людини протягом усього біологічного циклу живого організму не є обов'язковою.

5. Основним засобом виробництва сільськогосподарської галузі є земля, вона має великий просторовий розкид, що збільшує транспортні витрати та віддаляє виробничу сферу від ринків збуту продукції.

6. Необхідність дотримання технологічної безперервності. Через високу залежність від природного фактора основні технологічні процеси погано підлягають індустріалізації. У більшості випадків неможливо визначити критерії якості виконання кожної окремої операції [4].

З огляду на вищевказані особливості сільськогосподарських підприємств керівник має правильно та повно провести оцінювання фінансового стану підприємства, а також зробити вірні висновки про подальшу долю підприємства. Задля цього проводять розрахунки аналізу показників, що найбільш відповідають вимогам ефективності оцінювання фінансового стану підприємства. Фінансовий аналіз надає можливості приймати управлінські рішення, що є спрямованими на зміцнення фінансово-економічного стану підприємства в інтересах власників. Показники (фінансові коефіцієнти), отримані в результаті аналізу поточної (операційної) діяльності, використовують для фінансового планування, прогнозування та контролю. Усі показники (фінансові коефіцієнти) поділяють на кілька груп [5].

До першої групи належать показники, що характеризують ділову активність підприємства: обіговість оборотних активів, запасів, дебіторської, кредиторської заборгованості та власного оборотного капіталу. Зростання коефіцієнта оборотності активів характеризує підвищення ефективності їх використання. Зниження коефіцієнтів оборотності запасів свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва, або про зниження попиту на готову продукцію. Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості означає скорочення продажів у кредит, і навпаки. Зростання коефіцієнтів оборотності кредиторської заборгованості означає зростання швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – зростання закупівель у кредит. Коефіцієнт оборотності власного капіталу характеризує швидкість обігу власного капіталу, що для акціонерних товариств означає активність коштів, якими ризикують акціонери.

До другої групи належать показники, що характеризують ефективність управління й прибутковість діяльності підприємства: рентабельність виробництва, реалізації, рентабельність власного капіталу, а також поріг рентабельності та запас фінансової тривалості. Рентабельність виробництва і продаж характеризують рівень реалізації, витрат на виробництво та реалізацію, а також коливання цін реалізації. Рентабельність перманентного капіталу характеризує ефективність використання власного та позикового капіталу, вкладеного в діяльність підприємства на тривалий термін. Поріг рентабельності характеризує величину критичного обсягу продажів, за якого прибуток дорівнює нулю.

До третьої групи належать показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства: коефіцієнти автономії, маневреності, забезпеченості власними оборотними засобами запасів, співвідношення позикових і власних коштів. Коефіцієнт автономії характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вищим є значення цього коефіцієнта, тим вищою є фінансова стійкість і незалежність від зовнішніх кредиторів підприємства. Коефіцієнт маневреності власного капіталу вказує, яка частка власного капіталу є використовуваною для фінансування поточної діяльності, а яка є капіталізованою. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів дає найбільш загальну оцінку фінансовій стійкості підприємства. Зростання показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від впливу інвесторів і кредиторів.

До четвертої групи належать показники ліквідності й платоспроможності підприємства: коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності, коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для ведення господарської діяльності та своєчасного погашення поточних зобов'язань. Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності характеризує наявність у підприємства реальної можливості відтворити (або втратити) свою платоспроможність протягом певного періоду.

Таким чином, за умов ринкової економіки правильний аналіз фінансового стану підприємства є важливим критерієм його успішної діяльності. Однією з важливих галузей виробництва є сільськогосподарський комплекс, підприємства якого останнім часом все частіше потрапляють у кризові ситуації. Багато із них стають неплатоспроможними, а відтак вимушені проводити фінансові процедури, щоб запобігти банкрутства. Специфічні особливості сільськогосподарського виробництва накладають свій відбиток на формування фінансового стану підприємства. Запропонований аналіз фінансової діяльності агропромислових підприємств, що є заснованим на розрахунку показників чотирьох основних груп, спирається тільки на публічну звітність, що надає можливості широко застосовувати його в процесі рейтингового оцінювання як в просторі (порівняно з іншими підприємствами), так і в періоді. Ці групи показників найбільш повно характеризують діяльність підприємства та можуть бути основою для розробки рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня ліквідності, платоспроможності й прибутковості, а також для прогнозування фінансового стану.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петраєва З. Ф.

---

**Література:** 1. Головки В. І., Мінченко В. А., Шарманська В. М. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. Київ: Центр навч. літ., 2006. 446 с. 2. Отенко І. П., Петраєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 420 с. 3. Алексеева О. А., Горбачева А. С. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы, перспективы. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-analiz-deyatelnosti-predpriyatiya-suschnost-problemy-i-perspektivy>. 4. Бурковська А. В., Юрков В. О., Хабіров В. Р. Важливість і необхідність оцінки та контролю фінансового стану аграрного підприємства. *Економічний форум*. 2013. № 3. С. 157–160. 5. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1 (11). С. 37–42.





## АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕПОЗИТНОЇ РЕСУРСНОЇ БАЗИ НА ОБСЯГ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

УДК 336.717.3

Шевченко Ю. Ю.

Магістрант 2 року навчання  
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто економічну сутність депозитної політики як складової формування ресурсної бази банків за сучасних економічних умов. Проаналізовано сучасний стан вітчизняного депозитного ринку. Побудовано економіко-математичну регресійну модель, визначено вплив депозитної ресурсної бази на кредитні операції банку.

**Ключові слова:** банк, банківська установа, банківська система, депозит, банківські ресурси, депозитна політика, кредитні операції.

**Аннотация.** Рассмотрена экономическая сущность депозитной политики как составляющей формирования ресурсной базы банков в современных экономических условиях. Проанализировано современное состояние отечественного депозитного рынка. Построена экономико-математическая регрессионная модель, определено влияние депозитной ресурсной базы на кредитные операции банка.

**Ключевые слова:** банк, банковское учреждение, банковская система, депозит, банковские ресурсы, депозитная политика, кредитные операции.

**Annotation.** The economic essence of the deposit policy as part of the formation of the resource base of banks in the current economic conditions. The current state of the domestic deposit market. Built economic and mathematical regression model, the influence of deposit funding base for credit operations of the bank.

**Keywords:** bank, banks, banking, deposit, bank resources, deposit policy, credit operations.

Проблема управління банківським ресурсним потенціалом та оптимізації співвідношення різних джерел фінансових ресурсів вітчизняних банківських установ є особливо актуальною за умов світової фінансової кризи та дефіциту кредитних ресурсів, оскільки є пов'язаною із спроможністю банків використовувати свої можливості щодо відповідного перерозподілу вільних коштів між суб'єктами фінансового ринку.

Питання економічної сутності депозитної політики та її формування, а також напрями її вдосконалення досліджують Галіцейська Ю. М., Могилинецька М. П., Співак С. І., Дзюблюк О. В., Лагутін В. Д., Мороз А. М. та ін. Науковці акцентують увагу на завданнях депозитної політики, визначають фактори, що мають бути врахованими під час її формування та здійснення, пропонують рекомендації задля збільшення депозитних ресурсів банків. Проте зростання ролі депозитної політики в забезпеченні стійкості й надійності економіки країни зумовлює необхідність подальших комплексних досліджень, і передусім механізму зв'язку кредитних операцій із ресурсною базою банків.

Метою написання статті є визначення шляхів удосконалення процесу управління депозитними ресурсами банку.

В економічній літературі термін «ресурсний потенціал банку» запропоновано до вживання Васюренко Л. В. та Федосік І. М. Автори тлумачать його як сукупність усіх фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні, і коштів, що потенційно можуть бути залучені банком у результаті проведення ефективної повномасштабної банківської діяльності (діяльності, що сприяє розширенню кола клієнтів, кількості й якості банківських послуг) або прирощені чи втрачені в разі проведення активних операцій [6].

Епіфанов А. О. визначає ресурсний потенціал банку як сукупність власних, залучених і позичкових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні та є використовуваними на його розсуд для здійснення банківської діяльності [7]. Проте ресурсний потенціал банку є визначуваним, по-перше, не просто сукупністю банківських ресурсів і можливостей їх формування, а їх органічною єдністю. По-друге, у тлумаченні поняття «ресурсний потенціал банку» визначено також, що потенційні можливості залучення та запозичення ресурсів є реалізовуваними шляхом проведення ефективної банківської діяльності. Вважаємо за доцільне визначати ресурсний потенціал банку як органічну єдність сукупності ресурсів банку, що перебувають у його розпорядженні, та потенційні можливості їх залучення та запозичення через проведення ефективної банківської діяльності.

Основними питаннями управління ресурсним потенціалом банку є формування оптимальної структури ресурсної бази банків, визначення її достатності щодо виконання активних операцій задля максимізації прибутку.

Досліджуючи ресурсний потенціал банку, доцільно зосередитися на аналізі фінансових ресурсів як його домінуючої складової [8].

Для виявлення взаємозв'язку між динамікою обсягів депозитів фізичних осіб та обсягом кредитів фізичних осіб побудуємо регресійну модель. Для цього сформуємо вхідну базу даних із урахуванням статистичних показників за 2007–2015 рр. за обсягами депозитів і кредитів фізичних осіб (табл. 1) [6].

Таблиця 1

**Вихідні дані для визначення зв'язку між обсягами депозитів і кредитів фізичних осіб**

| Дата       | Депозити, X | Кредити, Y |
|------------|-------------|------------|
| 01.12.2006 | 19 699      | 3 656      |
| 01.12.2007 | 19 699      | 3 656      |
| 01.12.2008 | 33 115      | 9 887      |
| 01.12.2009 | 42 502      | 16 130     |
| 01.12.2010 | 74 778      | 35 659     |
| 01.12.2011 | 108 860     | 82 010     |
| 01.12.2012 | 167 239     | 160 386    |
| 01.12.2013 | 217 860     | 280 490    |
| 01.12.2014 | 214 098     | 241 249    |
| 01.12.2015 | 275 093     | 209 538    |

Побудова кореляційного поля надає можливості визначити, що між обсягами депозитів фізичних осіб і кредитами фізичних осіб існує лінійний кореляційний зв'язок (рис. 1) [6].

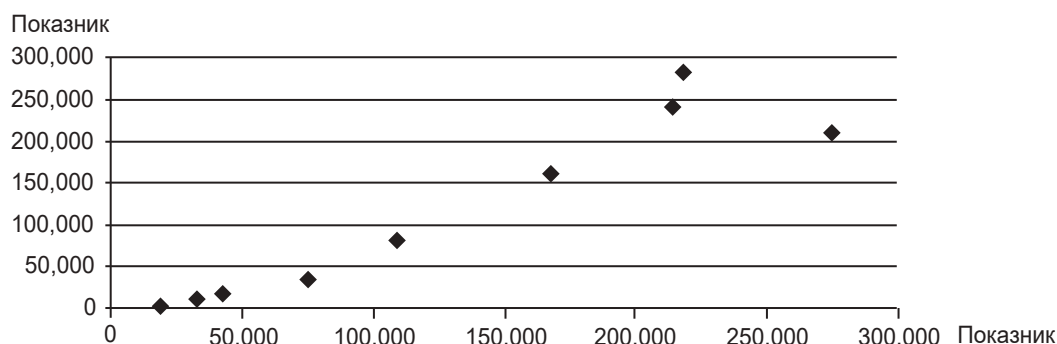


Рис. 1. Кореляційне поле зв'язків між обсягами депозитів і кредитів фізичних осіб

За шкалою Чеддока визначено, що взаємозв'язок між обсягом депозитів та обсягом кредитів фізичних осіб характеризується найвищим коефіцієнтом парної кореляції – 0,98. За результатами регресійного аналізу були визначено параметри рівняння. Рівняння регресії має вигляд:

$$y = -40011,81 + 1,27x. \quad (1)$$

У разі зростання депозитів на 1 млн грн кредити зростають на 1,27 млн грн.

Оцінку адекватності регресійної моделі здійснено за допомогою Б-критерію Фішера. Для цього розраховано Б-фактичне значення за допомогою функції БРАСПРОБР. Б-фактичне значення становить 2,43962E – 07, що є меншим за рівень значущості 0,05. Це дає підстави стверджувати, що гіпотеза про відсутність зв'язку між обсягами депозитів фізичних осіб і кредитами фізичних осіб відхиляється, тобто рівняння регресії є адекватним.

Для аналізу залишків моделі використано систему нерівностей:

$$N > N_{кр} = [3,3 \cdot (\lg n + 1)], \quad (2)$$

$$L < L_n = [0,5 \cdot (n+1) - 1,96 \cdot \sqrt{n-1}]. \quad (3)$$

За даними розрахунку отримано такі значення:  $N = 4$ ;  $N_{кр} = 6,45$ ;  $N < N_{кр}$ ;  $L = 3$ ;  $L_{кр} = -0,54$ ;  $L > L_{кр}$ . Нерівність виконується, модель за критерієм випадковості залишків є адекватною.

Для перевірки залишків на відсутність автокореляції розраховано коефіцієнт автокореляції першого порядку:

$$r(1) = \frac{\sum_{i=1}^n e_i \cdot e_{i-1}}{\sum_{i=1}^n e_i^2}. \quad (4)$$

За  $t$ -критерієм Стюдента автокореляція залишків відсутня, модель є адекватною.

Відтак доведено, що параметри рівнянь регресії є значущими, рівняння регресії мають значущість, коефіцієнт детермінації є високим. Побудована регресійна модель залежності обсягів депозитів фізичних осіб та обсягів кредитів фізичних осіб може бути використана для аналізу й прогнозування. Це надасть можливості керівництву банків здійснювати ефективне планування фінансових показників діяльності.

Таким чином, у процесі формування банківських ресурсів банківські установи мають швидко реагувати на потреби клієнтів задля їх залучення, орієнтуючись на міжнародні стандарти та практику діяльності провідних світових банків. Банкам необхідно постійно підтримувати високий рівень сервісу клієнтів, пропонувати нові депозитні продукти й умови вкладання коштів, щоб утримувати й розширювати клієнтську базу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гонтар Д. Д.

**Література:** 1. Галіцевська Ю. М. Ресурсна база комерційних банків: сучасний стан та можливі напрями оптимізації. *Вісник Тернопільського державного економічного університету*. 2006. № 3. С. 124–130. 2. Могильницька М. П. Аналіз та оцінка ресурсної бази банків України. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 56–63. 3. Співак С. І. Депозитна політика комерційних банків. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/pdf>. 4. Лагутін В. Д. Гроші та грошовий обіг: навч. посіб. Київ: Знання, 2003. 199 с. 5. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. Банківські операції: підручник/за ред. А. М. Мороза. Київ: ХНЕУ, 2002. 476 с. 6. Васюренко О., Федосік І. Ресурсний потенціал комерційного банку. *Банківська справа*. 2002. № 1. С. 58–64. 7. Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. Операції комерційних банків: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2007. 523 с. 8. Барилук І. В. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. № 19. С. 147–153.

## ОСОБЛИВОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ІТ-СФЕРИ

УДК 005.32:331.101.3:658

Шеянова Ю. Д.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Обоснована необходимость применения нематериальных способов мотивации работников ИТ-сферы. Рассмотрены особенности адаптации способов мотивации к специфике работы и личным качествам сотрудников. Предложены эффективные способы мотивации работников ИТ-сферы.

**Ключові слова:** організація, ІТ-сфера, персонал, потреби, мотив, мотивація, способи мотивації.

**Аннотація.** Обґрунтовано необхідність застосування нематеріальних засобів мотивації працівників ІТ-сфери. Розглянуто особливості адаптації засобів мотивації до специфіки роботи й особистісних якостей співробітників. Запропоновано ефективні засоби мотивації працівників ІТ-сфери.

**Ключевые слова:** організація, ІТ-сфера, персонал, потреби, мотив, мотивація, засоби мотивації.

**Annotation.** The necessity of the use of intangible ways to motivate employees IT sector. Features adapting methods of motivation in the specific work and personal qualities of employees. An effective means of motivating employees IT sector.

**Keywords:** organization, IT sector, personnel, needs, motive, motivation, methods of motivation.

Керівники завжди усвідомлювали, що задля ефективної роботи персонал необхідно стимулювати. Однак вони вважали, що для цього достатньо звичайної матеріальної винагороди. Сучасні теорії мотивації діяльності персоналу та використання їх на практиці переконують, що далеко не завжди матеріальні стимули спонукають людину працювати старанніше. Мотивувати співробітників ІТ-сфери вкрай складно. Стандартні засоби не завжди діють, а відтак для таких спеціалістів доводиться постійно розробляти нові підходи.

Існує велика кількість мотиваційних тенденцій, із яких і складається поняття мотивації. Значний внесок у розвиток сучасних теорій мотивації зробили Врум В., Лоудер Е., Маслоу А., Портер Р., Генкін Б. та ін. На жаль, чіткого й загально визнаного визначення поняття мотивації нині не існує. Різні автори дають визначення, виходячи із власних переконань. Так, Зайцева Г. Г. визначає мотивацію як спонукання до активної діяльності особистостей, колективів, груп, що є пов'язаним із прагненням задовольнити певні потреби.

Метою написання статті є обґрунтування необхідності розробки й застосування нематеріальних засобів мотивації фахівців ІТ-сфери.

Успішність управління будь-яким підприємством залежить від того, наскільки ефективною є мотивація людей, що працюють у межах цього об'єкта. Навіть якщо в межах об'єкта діють досконала система планування, продумана система контролю, збалансована система координації дій, прогресивна організаційна структура, але система мотивації є недостатньо ефективною, загальний результат функціонування такого об'єкта управління є доволі низьким.

У системі нематеріальної мотивації ІТ-компаній застосовуваними є всі три групи стимулів: соціальні, моральні та соціально-психологічні.

Соціальні стимули (можливість участі в управлінні, надання права голосу при вирішенні певних завдань) у компаніях є реалізовуваними в процесі щорічного вибору кожним відділом заходів зі списку загальних: походи в кіно, театр, кафе, ресторан, виїзди на пікнік, ігри в пейнтбол, туристичні походи. Застосування такого стимулу надає можливості працівникам відчувати свою значущість для організації, що, у свою чергу, впливає на бажання виконувати роботу, оскільки співробітник відчуває свою причетність до спільної справи. Крім того, це задовольняє потреби в самоствердженні та певному обсязі влади.

Застосування моральних стимулів, що є заснованими на потребі людини в повазі з боку колективу, є забезпечуваним через публічне визнання досягнень працівника. Інформацію про успіхи співробітника розповсюджують у ІТ-компаніях корпоративною розсилкою, де розміщено новини стосовно успіхів конкретного співробітника, і через онлайн-проекти. Застосовуючи ці стимули нематеріальної мотивації, з одного боку, керівництво підтримує тих, хто давно працює, а з іншого – демонструє тим, хто тільки прийшов у організацію, можливості професійного зростання.

У ІТ-компаніях, крім цього, є застосовуваним дуже популярний нині спосіб немонетарної мотивації – створення команди. Такий інструмент нематеріального стимулювання, як гра в настільний теніс, є соціально-психологічним стимулом, що задовольняє потребу в неформальному спілкуванні. Періодично в компаніях проходять змагання з настільного тенісу. Команди комплектують по відділах, і кожна, зрозуміло, прагне стати переможцем. Через спілкування на турнірах відбувається зближення персоналу з різних відділів компанії. Проведення ігор у «Мафію» забезпечує спілкування персоналу, до того ж розвиває комунікативні навички й уміння вести переговори.

Наявність корпоративного форуму надає можливості обговорювати не тільки робочі питання, але й ті, що їй не стосуються. Усе це задовольняє соціальні потреби персоналу, забезпечує поле для самореалізації, а головне – відчуття задоволення роботою.

Збагачення праці є невід'ємною частиною мотивуючого впливу, що передбачає уважне ставлення до найважливіших характеристик виконуваної роботи. Гнучкий графік роботи є ще одним засобом збагачення праці. Його застосування в компанії надає можливості співробітникам працювати тоді, коли в них є найбільшою працездатність, і самим розподіляти власний час. Це означає в тому числі можливість більше приділяти уваги родині, а також вирішувати питання, що не є робочими, але потребують вирішення виключно в робочий час.

У ІТ-компаніях не забувають і про розвиток почуття команди за допомогою персональних подарунків, наприклад, футболок із девізом або слоганом відділу. Це нагадує співробітникам про приналежність до команди, зміцнює корпоративний дух.

Відтак у ІТ-компаніях є застосовуваними три види стимулів нематеріальної мотивації та різні інструменти нематеріального мотивування. Разом вони утворюють ефективну систему мотивації. Її ефективність є підтвердженою успішним функціонуванням і процвітанням компаній. Система будується виключно на нематеріальних методах, а це означає, що комплекс методів є нематеріальною системою мотивації. Нематеріальна мотивація в ІТ-компаніях відіграє надзвичайно важливу роль, адже ІТ-фахівці потребують особливого підходу. Постійна робота в офісі за комп'ютером прирікає людину на малорухливий спосіб життя, низьке використання творчого потенціалу, обмежене живе спілкування з людьми. Усі ці недоліки діяльності ІТ-фахівців неможливо згладити тільки матеріальними засобами мотивації. Наскільки б не була високою зарплата або премія, вона не може надовго підвищити продуктивність праці через постійну присутність факторів, що негативно відбиваються на діяльності персоналу. Але це може зробити правильно розроблена система нематеріальної мотивації. На прикладі системи нематеріальної мотивації ІТ-компаній можна переконатися в справедливості цієї тези. Нематеріальна мотивація надає можливості персоналу компанії проявляти творчий потенціал, розвивати професійні компетенції (гра «Мафія»), самостійно організовувати робочий час (гнучкий графік роботи), спілкуватися в неформальній обстановці (гра в настільний теніс, спільні заходи), відчувати свою значущість, отримувати визнання з боку колег і працювати за комфортних умов.

Таким чином, нематеріальна мотивація відіграє надзвичайно важливу роль, адже від неї залежить, наскільки ефективно працюватиме персонал ІТ-організації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

---

**Література:** 1. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента: учебник. Киев: МАУП, 2004. 280 с. 2. Дмитренко Г. А., Шарапатова Е. А., Максименко Т. М. Мотивация и оценка персонала. Киев: МАУП, 2002. 248 с. 3. Липатов В. С. Управление персоналом предприятий и организаций: учебник. М.: Люкс-арт, 1996. 403 с. 4. Нессонов Г. Г. Управление персоналом коммерческой организации: учеб. пособие. М.: Триада, 2004. 479 с. 5. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник. М.: Инфра-М, 2003. 304 с.

---

## АЛЬТРУІЗМ-ЕГОЇЗМ ЯК ВИХІДНІ ПРИНЦИПИ РОДОВОГО ЖИТТЯ

УДК 330.161

Шишко А. О.

Магістрант 1 року навчання  
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто егоїзм та альтруїзм як загальнолюдські цінності й психологічні феномени. Проаналізовано поняття егоїзму й альтруїзму як два взаємопов'язані елементи, що разом надають можливості об'єктивно оцінити це складне й унікальне явище. Обґрунтовано, чому альтруїзм вважають найвищим проявом егоїзму.



**Ключові слова:** психологія, філософія, феномен, загальнолюдські цінності, альтруїзм, егоїзм, емпатія.

**Аннотація.** Рассмотрены эгоизм и альтруизм как общечеловеческие ценности и психологические феномены. Проанализированы понятия эгоизма и альтруизма как два взаимосвязанных элемента, позволяющих объективно оценить это сложное и уникальное явление. Обосновано, почему альтруизм считают высшим проявлением эгоизма.

**Ключевые слова:** психология, философия, феномен, общечеловеческие ценности, альтруизм, эгоизм, эмпатия.

**Annotation.** Altruism and selfishness are considered as universal values and psychological phenomena. The notion of selfishness and altruism as two interconnected elements which together provide opportunities to objectively assess a complex and unique phenomenon. Proved why altruism considered the highest expression of selfishness.

**Keywords:** psychology, philosophy, phenomenon, human values, altruism, selfishness, empathy.

Усю історію свого існування людство шукало можливості для побудови суспільства з оптимальними взаємовідносинами. Звичайно, мали місце і зворотні явища: спроби утримувати владу в руках привілейованої групи, обмежуючи при цьому свободу й інтереси інших людей. Але, зрозуміло, свобода особистості обмежується свободою іншої особистості, а відтак прояв егоїзму однієї особи або групи людей жорстко обмежувався самою природою.

Психологія є дуже важливою наукою, оскільки вивчає найважливіше – внутрішній світ людини. Для людини ж основною є спрямованість її діяльності та життя в цілому: чи живе вона задля задоволення власних бажань чи задля подолання власного егоїзму. Важливим є створення в суспільстві умов для гармонійного співіснування людей, коли для кожного створено сприятливі умови для розвитку й удосконалення. Для цього необхідно змінити відносини типу «моє – моє, твоє – твоє» на відносини «твоє – твоє і моє – твоє», тобто відносини абсолютної віддачі – альтруїзму, що є заснованими на емпатії, тобто співпереживанні, розумінні емоційного стану іншої людини й здатності розділити його. Коли більшість людей матимуть цей принцип за правило, стане можливим, щоб кожний «працював за здатністю і отримував за потребою».

Нині це питання є особливо актуальним, оскільки криза стосунків набула всесвітнього масштабу. Альтруїзм і егоїзм – це ті важелі, якими керується як соціальний, так і економічний благоустрій кожної держави.

Предметом дослідження є розгляд егоїзму й альтруїзму як двох взаємопов'язаних елементів. Об'єктом дослідження є егоїзм і альтруїзм як загальнолюдські цінності та психологічні феномени.

Метою написання статті є аналіз сутності поняття альтруїзму й егоїзму, порівняльна характеристика понять, а також обґрунтування визначення альтруїзму як найвищого ступеня егоїзму.

Говорячи про альтруїзм і егоїзм як загальнолюдські цінності, слід відзначити, що останній в історії людства часто оцінювався негативно. Усвідомлене надання переваги егоїзму як основному принципу життя сприймалося в усі часи як аморальне. Такою є оцінка егоїзму на всіх рівнях: у релігії, філософії, на державному рівні й у повсякденному житті. Егоїзм визначають як життєвий принцип і моральну якість, що характеризує людину з точки зору її ставлення до суспільства, коли людина керується в своїй поведінці лише власними інтересами, не беручи до уваги інтереси оточуючих.

Егоїзм у сучасній культурі вважають природним, але не найкращим людським проявом. Тому чимало реально егоїстичних вчинків і проявів люди підносять не як егоїстичні, а як наслідок прояву їх піднесених почуттів.

Альтруїзм є складним і суперечливим соціально-психологічним явищем. Його прояви є спонтанними, пов'язаними зі стресовими та небезпечними для життя факторами. Психологи спостерігають це явище, але воно ще мало вивчене експериментально. Приклади самовідданої поведінки свідчать, що альтруїсти є високоморальними особистостями: моральні обов'язки й інтереси іншої людини або суспільства вони ставлять вище власних.

У своєму розумному прояві егоїзм є необхідним для того, щоб сформулювати уявлення про власне «Я», розвиватися, формулювати власні цілі та досягати їх, реалізувати себе як особистість. Крайній ступінь прояву егоїзму оточуючі сприймають як зацикленість на собі, відчуженість, цинізм, жорстокість, егоцентричне мислення. Українське небезпечний альтруїзм люди сприймають як нерозсудливість, адже людина може загинути, роблячи добру справу [2].

Деякі вчені розглядають альтруїзм як варіант егоїзму, за якого вигода від діяльності є прихованою або неусвідомленою, але завжди наявною.

1. Взаємозв'язок між суб'єктивним відчуттям щастя та схильністю до альтруїстичних вчинків. Чим вищою є в людини схильність діяти в інтересах оточуючих, задовольняти чужі потреби, тим більше вона задоволена собою й своїм життям. Допомогаючи іншим, роблячи добрі справи, безкорисливі вчинки, особистість відчуває незвичайну радість. До речі, чимало людей більше люблять робити подарунки, ніж отримувати їх.

2. Взаємозв'язок між задоволенням власних бажань і соціальних потреб і особистим щастям також є позитивним. Чим більше особистих цілей людина досягає, тим щасливішою вона стає (якщо вона досягає того, чого

дійсно хотіла). Щасливою людиною відчувається через задоволення соціальних потреб у коханні, турботі, визнанні, повазі, приналежності, дружбі, родинних стосунках.

Людина отримує щире задоволення від успіхів інших людей, беручи в досягненні цих успіхів безпосередню участь. Нас усіх навчають у дитинстві, що добрі справи роблять нас суспільно значущими людьми. Так воно й є, але потрібно розуміти, що не можна дозволяти людям користуватися собою. Потрібно допомагати лише тоді, коли людина дійсно цього потребує, не дозволяти сідати на шию. Метою будь-якого альтруїста має бути не стільки надання всього готового, скільки допомога в досягненні цілей самою людиною. Саме так і треба допомагати людям. Потрібно прагнути до того, щоб не тільки отримувати підтримку, а й надавати її.

Практично будь-який альтруїстичний на вигляд вчинок може мати в основі егоїстичну мотивацію, що є пов'язаною як мінімум з гедонізмом – задоволенням як вищим благом і метою життя. Наприклад, якщо я бачу людину в біді, особливо близьку, то і сам можу почати турбуватися, тому насправді я допомагаю їй, щоб підняти собі настрій. Рятуючи потерпілого або здаючи донорську кров, ми підвищуємо самооцінку, вважаємо себе «хорошими», тим самим уникаємо проявів сорому чи провини, якщо б цього не зробили [4].

Любов до себе – це не егоїзм. Якщо людина думає про оточуючих і піклується про них, то її любов до себе з егоїзмом ніяк не є пов'язаною, для людини природно любити як себе, так і оточуючих. Реальність є такою, що ті, хто перейнявся любов'ю до себе, принаймні на перших порах стають більш егоїстичними, просто тому, що основну увагу в такому разі починають приділяти собі, коханому. При цьому любов до себе і любов до інших є взаємопов'язаними. Той, хто не любить себе, зазвичай не здатний любити інших. Любов до інших виявляється багатшою і більш повноцінною, якщо людина має досвід любові до себе, і навпаки: любов до себе відточується через любов до інших людей. Тільки навчившись дійсно любити інших людей, людина починає любити себе не сліпо, а усвідомлено й розумно.

Якщо ми хочемо домогтися від людей альтруїстичних вчинків, не слід забувати про те, що примушення до здійснення добрих справ може спричинити підрив внутрішньої мотивації. Надаючи людям можливість самим знайти внутрішнє виправдання для здійснення альтруїстичного вчинку, ми створюємо умови для того, щоб вони приписали свою поведінку власним альтруїстичним мотивам і надалі надавали допомогу охоче.

Отримуючи знання про альтруїзм, можна подолати межі свого «єго», навчитися сприймати потреби інших людей і реагувати на них. А це відкриває шлях до побудови гармонійного суспільства та його повноцінного розвитку [5].

Якщо в процесі розвитку особистість наštовхується на нерозуміння чи неприйняття з боку близьких людей, розвиток загальмовується, а може і зовсім припинитися і стати причиною деградації особистості. Якщо поглянути на цю ситуацію з точки зору феноменів «егоїзму» й «альтруїзму», маємо, що чим сильнішим є «єго» однієї людини, тим сильніше воно придушуватиме «єго» іншої, тим менше можливостей в іншого «єго» реалізувати свою власну програму розвитку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

---

**Література:** 1. Гаврилова Т. П. Понятие эмпатии в зарубежной психологии. *Вопросы психологии*. 1975. № 2. С. 145–158. 2. Лосский Н. О. Условия абсолютного добра. М., 1991. С. 111–123. 3. Лоренц К. Так называемое зло. М.: Культурная революция, 2008. 616 с. 4. Эфроимсон В. П. Родословная альтруизма. *Новый мир*. 1961. № 10. С. 193–214. 5. Лаверычева И. Г. Основные подходы к пониманию сущности эгоизма и альтруизма. *Вестник ЛГУ им. А. С. Пушкина*. 2009. № 4. С. 42–45.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.001.36

Шпота Г. В.

Студент 4 курсу  
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

**Анотація.** Розглянуто конкурентоспроможність підприємства як явище, а також вплив ринкової ситуації на конкурентоспроможність підприємства. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності сучасного підприємства.

**Ключові слова:** підприємство, прибуток, попит, ринок, аналіз, конкурентоспроможність, динаміка, продукція.

**Аннотация.** Рассмотрены конкурентоспособность предприятия как явление, а также влияние рыночной ситуации на конкурентоспособность предприятия. Предложены пути повышения конкурентоспособности современного предприятия.

**Ключевые слова:** предприятие, прибыль, спрос, рынок, анализ, конкурентоспособность, динамика, продукция.

**Annotation.** Considers competitiveness as a phenomenon and the impact of market conditions on the competitiveness of enterprises. Ways of improving the competitiveness of the modern enterprise.

**Keywords:** enterprise, profit, demand, market, analysis, competitive, dynamics, products.

Нині термін «конкурентоспроможність» є одним із найбільш уживаних у науковій літературі. Економісти, представники бізнесу, політики широко його використовують, коли йдеться про необхідність інтеграції економіки країни до системи сучасного світового господарства.

Зацікавленість підприємств у результатах своєї діяльності посилює необхідність підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, що потребує вдосконалення роботи всіх служб і підрозділів суб'єкта господарювання. Конкурентоспроможність є найважливішим фактором забезпечення безпеки об'єкта, тобто його виживання за сучасних економічних умов і подальшого ефективного розвитку.

За умов ринкової економіки очевидно, що підвищення конкурентоспроможності фірми зокрема й національної економіки в цілому є необхідною умовою інтеграції країни до глобальної економіки. Розробка концепції комплексного підходу до підвищення конкурентоспроможності підприємства є непростим завданням. Конкурентоспроможністю є здатність певного об'єкта або суб'єкта відповідати запитам зацікавлених осіб порівняно з іншими аналогічними об'єктами та / або суб'єктами. Об'єктами можуть бути товари, підприємства, галузі, регіони, а суб'єктами – споживачі, виробники, держава, інвестори [1].

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність протистояти на ринку виробникам і постачальникам аналогічної продукції (конкурентам) як за ступенем задоволення своїми товарами або послугами конкретної потреби споживачів, так і ефективності виробничої, маркетингової й фінансової діяльності. Ринкова ситуація багато в чому залежить від стану й результатів конкурентної боротьби. За умов розвитку ринкової економіки виникає необхідність формування виробничого потенціалу й підвищення конкурентоспроможності компанії. Підприємства мають приділяти велику увагу аналізу своїх сильних і слабких сторін для оцінювання реальних можливостей у конкурентній боротьбі, а також задля розробки заходів і засобів, за рахунок яких підприємство могло б підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх. У процесі маркетингового дослідження для оцінювання конкурентоспроможності підприємства застосовують певні кількісні показники, що характеризують стійкість стану підприємства, спроможність випускати продукцію, що користується попитом на ринку і забезпечує підприємству одержання намічених кінцевих результатів. Підприємство, яке має нижчі витрати виробництва, отримує більший прибуток, що надає можливості розширювати масштаби виробництва, підвищувати його технічний рівень, економічну ефективність та якість продукції, а також удосконалювати систему збуту. Конкурентоспроможність такого підприємства та його продукції зростає, що сприяє зростанню її частки ринку серед інших підприємств. Важливе значення має аналіз витрат обігу, здійснений шляхом віднесення величини збутових витрат до розмірів прибутку. Таке зіставлення здійснюють зазвичай не тільки за всією сумою збутових витрат, але і за окремими елементами: збутовими філіями, торговельними посередниками, окремими товарами

та ринками збуту. Аналіз ефективності інвестиційних проектів витрат обігу надає можливості виявити непродуктивні витрати по всій системі руху товару, від продавця до покупця.

На конкурентоспроможність підприємства впливають певні фактори.

1. Динаміка масштабів довгострокового попиту. Зростання або зменшення довгострокового попиту є важливим фактором у процесі прийняття рішень щодо інвестування для збільшення продуктивної потужності підприємства. Зростання довгострокового попиту залучає нові підприємства на ринок, а падіння попиту, навпаки, спричиняє відтік підприємств.

2. Динаміка структури попиту, що спричиняє зміни вимог споживача до сервісу, створення нових каналів збуту, зміни в асортименті товару. Відновлення продукту впливає на методи виробництва, масштаби випуску, маркетингові витрати, канали розподілу.

3. Технологічні інновації. Часті виробничі технологічні нововведення, розмір інвестицій надають можливості збільшувати ефект життєвого циклу товару. Це може спричинити суттєві зміни у вимогах до розмірів і кількості підприємств, що успішно діють на ринку.

4. Маркетингові інновації. Періодично фірми пропонують ринку свою продукцію, застосовуючи нові шляхи та засоби, прагнучи збільшити купівельну зацікавленість, стимулювати попит, зменшити витрати на одиницю продукції. У такий спосіб вони надають руху нові сили, що змінюють умови конкуренції й позиції фірм-суперників.

5. Динаміка лідерства є фактором перерозподілу ролей і виділення нових ключових гравців, а відтак зміни структури ринку.

6. Дифузія досягнень. Якщо нова технологія через розголос стає відомою суперникам, постачальникам, дистриб'юторам, споживачам, знижуються бар'єри для входження до галузі.

7. Динаміка ефективності. У разі появи в галузі нових ефективних масштабів виробництва, що зменшують витрати на одиницю продукції, великі підприємства можуть примусити інші підприємства до застосування стратегії фіксованого зростання.

8. Купівельні переваги. Часто більшість покупців вирішують, що товари масового споживання за низькими цінами цілком задовольняють їх смаки й уподобання, так само, як і товари за високими цінами, що надає можливості для вибору.

9. Регулювання ринку через державні інститути, у тому числі регулювання економічних відносин, а також зміна державної політики впливають на ринок і конкурентні умови.

10. Зростання детермінації. Для нових галузей характерними є значна невизначеність щодо потенційних можливостей ринку [2].

Існує кілька шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства:

- постійне використання нововведень;
- пошук нових, більш досконалих форм товару;
- випуск продукції такої якості, що відповідала б державним і світовим стандартам;
- збут товарів у ті сегменти ринку, де найвищі вимоги до якості й сервісного обслуговування;
- використання тільки високоякісної сировини та матеріалів;
- постійне навчання та перепідготовка кадрів;
- підвищення матеріальної зацікавленості працівників і поліпшення умов праці;
- проведення маркетингових досліджень ринку задля визначення потреб покупців;
- аналіз діяльності конкурентів задля виявлення сильних і слабких сторін;
- підтримка контактів із науково-дослідними організаціями й інвестування наукових розробок, що є спрямованими на підвищення якості продукції;
- запровадження найбільш ефективних рекламних заходів;
- реєстрація товарного знака та застосування фірмових марочних виробів [3].

Показник конкурентоспроможності виробника визначають за формулою:

$$K_n = I_m \times I_e \quad (1)$$

де  $K_n$  – показник конкурентоспроможності виробника;

$I_m$  – індекс конкурентоспроможності товару або товарної маси;

$I_e$  – індекс відносної ефективності виробничої діяльності.

Як показники ефективності діяльності підприємства використовують показники рентабельності, обсягу продажів та їх модифікацій (рентабельності продажів, рентабельності активів, обігу товарів тощо) [4].

У такий спосіб підприємство зможе як підвищити свою конкурентоспроможність, так і зміцнити фінансову стійкість. Зацікавленість підприємств у результатах своєї діяльності посилює необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції, яка випускається, що вимагає вдосконалення роботи всіх служб і підрозділів господарюючого суб'єкта. Стійке підвищення конкурентоспроможності підприємства може бути забезпечене тільки за умови довгострокового, безперервного й поступального вдосконалення всіх детермінантів його конкурентоспроможності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Література:** 1. Захаров А. Н., Зокин А. А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения. *Бизнес и банки*. 2004. № 1. С. 10–13. 2. Криворотов В. В. Методология формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия: монография. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2007. 238 с. 3. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. М.: Альфа-Пресс, 2011. 160 с. 4. Портер М. Конкуренция: учебник. М.: Вильямс, 2005. 608 с. 5. Фатхутдинов Р. А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией. *Современная конкуренция*. 2007. № 1. С. 73–76.

---

## ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.512.043.34

Щербина А. Ю.

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрены особенности расходов предприятия, а также проблемы, которые могут возникнуть при непрофессиональном подходе. Предложены эффективные меры для оптимизации управления затратами на предприятии.

**Ключевые слова:** предприятие, производство, расходы, прибыль, оптимизация, управление, управление затратами.

**Анотація.** Розглянуто особливості витрат підприємства, а також проблеми, що можуть виникнути за непрофесійного підходу. Запропоновано ефективні заходи задля оптимізації управління витратами на підприємстві.

**Ключові слова:** підприємство, виробництво, витрати, прибуток, оптимізація, управління, управління витратами.

**Annotation.** Features of the costs of the enterprise, as well as problems that may arise from non-professional approach. An effective measures to optimize cost management in the enterprise.

**Keywords:** enterprise, production, costs, profit, optimization, management, cost management.

Основной целью любого бизнеса является получение прибыли, а также увеличение рыночной стоимости предприятия. Приспособление предприятия к рыночным условиям требует как изменения выполняемых функ-



ций, так и внутренней организационной перестройки, прежде всего, пересмотра всей системы распределения прав, полномочий и ответственности.

Экономическая наука и практика занимаются изучением затрат предприятия одновременно с развитием производства. Проблемы оптимизации затрат предприятия изучают Федосова Т. В., Сальников В. А., Пономарев С. В., Балюк И. С., Кравчук Ю. Б. и др.

Любая организация должна получать прибыль: невозможно гарантировать безубыточную эффективную деятельность компании в течение длительного времени. Не всегда удается неожиданные расходы сразу перекрыть соответствующими доходами. Если организация обеспечивает безубыточность, с трудом сводя концы с концами, а расходы имеют тенденцию к превышению доходов, со временем ее ожидает неминуемое банкротство. Организация должна непременно развиваться, а для этого нужны свободные средства или источники прибыли. Учредители и акционеры рассчитывают на получение в установленные сроки дивидендов, которые могут выплачиваться только из чистой прибыли. Если счет прибылей и убытков компании не имеет положительного сальдо, трудно рассчитывать на результативное финансовое взаимодействие с партнерами и контрагентами.

Предметом управления затратами являются затраты предприятия во всем их многообразии. Первой особенностью затрат как предмета управления является их динамизм: они находятся в постоянном движении, изменении. В рыночных условиях хозяйствования постоянно изменяются цены на приобретаемое сырье и материалы, комплектующие детали и изделия, тарифы на энергоносители и услуги (связь, транспорт и др.). Кроме того, происходит обновление продукции, пересматриваются нормы расхода материальных и трудовых затрат, что отражается на себестоимости продукции и уровне затрат.

Второй особенностью затрат как предмета управления является их многообразие, требующее применения множества приемов и методов управления. Многообразие затрат обнаруживается при их классификации, позволяющей, во-первых, выявить степень влияния отдельных затрат на экономические результаты деятельности предприятия, во-вторых, оценить возможность воздействия на уровень тех или иных видов затрат и, наконец, относить на изделие только те затраты, которые необходимы для его изготовления и реализации. Не менее важной и сложной задачей является правильное отнесение затрат на производственные подразделения и отдельные виды деятельности предприятия.

Третьей особенностью затрат является сложность их измерения, учета и оценки. Абсолютно точных методов измерения и учета затрат не существует.

Четвертой особенностью затрат является сложность и противоречивость их влияния на экономический результат. Например, увеличить размер прибыли предприятия можно за счет снижения текущих затрат на производство, которое, однако, обеспечивается повышением капитальных затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, технику и технологию. Высокая прибыль от производства продукции нередко значительно сокращается из-за высоких затрат на ее утилизацию.

Управление затратами – это процесс целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения.

Система управления затратами имеет функциональный и организационный аспекты. Ее функциональными подсистемами являются поиск и выявление факторов экономии ресурсов, нормирование затрат ресурсов, планирование затрат ресурсов по их видам, учет и анализ затрат ресурсов, стимулирование экономии ресурсов и снижение их расходов. Эти функции выполняют соответствующие структурные единицы предприятия в зависимости от размеров последнего (отделы, бюро, отдельные исполнители).

Оптимизация затрат может происходить в нескольких категориях.

1. Эффективные и неэффективные. Возможны эффективные затраты (относятся к получению доходов за счет продажи продукции, для изготовления которой были выделены) либо неэффективные (относятся к задачам, которые не связаны с получением доходов, предполагают потери). Неэффективными расходами являются любые виды потерь: по причине хищений, брака, простоев, недостачи, порчи и др. Очевидно, необходимо ориентироваться на сокращение размера неэффективных расходов, устанавливать допустимые технологические затраты, определяя ответственность при нарушении допустимых норм.

2. Релевантные и нерелевантные. Релевантные затраты – это затраты, которые могут быть изменены вследствие принятия решения, а нерелевантные не зависят от принятия решений. Распределение затрат на релевантные и нерелевантные проводится для принятия управленческих решений. Расходы прошлых периодов являются нерелевантными, поскольку генеральный директор уже не может повлиять на них. А альтернативные издержки рассматривают как релевантные, поэтому руководство должно обращать на них особое внимание.

3. Постоянные и переменные. Переменные затраты являются прямо пропорциональными уровню производства, не влияют на постоянные производственные объемы; смешанные содержат одновременно постоянные и переменные. За счет такого разделения обеспечивается оптимизация затрат – важное условие контроля постоянных расходов.

4. Прямые и косвенные. Прямыми расходами являются затраты на приобретение сырья, материалов, оплату труда производственных рабочих. Если предприятие занимается производством одного продукта, то все расходы по его изготовлению и реализации являются прямыми. Косвенные затраты, в отличие от прямых, не могут быть напрямую отнесены на себестоимость изготовления продукции. Косвенными являются административно-управленческие расходы, затраты на повышение квалификации персонала, издержки в инфраструктуре производства, затраты в социальной сфере и др.

Планирование снижения затрат предполагает внедрение комплекса мероприятий.

1. Соблюдение финансовой дисциплины: точное следование разработанному и утвержденному плану действий. Принятые руководителем и зафиксированные в бюджете решения нарушаться могут лишь в исключительных случаях.

2. Организация системы финансового учета и контроля. Учету подлежат не только затраты, но и доходы предприятия. Предприятию необходимо проводить оперативные мероприятия, направленные на истребование задолженности, а также оперативно проводить бюджетные платежи и платежи для персонала и контрагентов, что позволяет избежать штрафных санкций.

3. Разработка и реализация плана уменьшения издержек. В рамках этих мероприятий предполагается разработка плана по всему предприятию с выявлением слабых мест, где возможно снижение затрат, и по каждому структурному подразделению, для укрепления финансовой дисциплины на местах.

4. Проведение независимого мониторинга, что позволит оценить естественную убыль, возможные недостатки, а также технологические потери.

5. Анализ потерь. Любой результат, в том числе отрицательный, нужно внимательно перепроверить для сокращения дальнейших расходов.

Таким образом, в современных условиях решить проблемы эффективного управления предприятие самостоятельно, как правило, не в силах. Дело здесь не в затратах и не в усилиях: персонал, не имеющий опыта оптимизации затрат по технологиям, применяющимся во всем цивилизованном мире, может потратить годы и не добиться успешного внедрения. Для решения проблем эффективного управления и обеспечения длительного и успешного функционирования предприятия на рынке необходим системный подход к управлению затратами, пересмотр всей системы распределения прав, полномочий и ответственности, а также осмысленное применение аналогичного опыта стран цивилизованного мира.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.

---

**Литература:** 1. Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. Управління витратами підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2006. 2. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія. Київ: УСБ НБУ, 2003. 219 с. 3. Балюк І. С. Механізм управління витратами підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 20 (10). С. 229–234. 4. Хайруллин Н. Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие/под. ред. Н. Г. Хайруллина. Казань: КФЭИ, 2003. 127 с. 5. Лунин В. Сокращение издержек путем внедрения технологии бизнес юнит менеджмент. Управление компаний. 2004. № 1. С. 30–36. 6. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник. Київ: Лібра, 2003. 302 с.



## МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ АНТИДЕМПИНГОВЫХ МЕР: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

УДК 339.137.44

Язева А. С.

Студент 4 курса  
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

**Аннотация.** Рассмотрены теоретические аспекты применения антидемпинговых мер, а также тенденции и перспективы их применения для Украины. Проанализированы особенности использования антидемпинговых мер Украиной и по отношению к Украине.

**Ключевые слова:** экономика, предприятие, антидемпинг, антидемпинговые меры, Всемирная торговая организация (ВТО).

**Анотація.** Розглянуто теоретичні аспекти застосування антидемпінгових заходів, а також тенденції й перспективи їх застосування для України. Проаналізовано особливості використання антидемпінгових заходів Україною й по відношенню до України.

**Ключові слова:** економіка, підприємство, антидемпінг, антидемпінгові заходи, Світова організація торгівлі (СОТ).

**Annotation.** The theoretical aspects of anti-dumping measures as well as trends and prospects for their use in Ukraine. The features of the use of anti-dumping measures against Ukraine and Ukraine.

**Keywords:** economics, enterprise, anti-dumping, anti-dumping measures, WTO.

Защита национальных производителей является одной из основных задач торговой политики стран мира. Несмотря на стремление мирового сообщества к либерализации торговли, все государства пытаются использовать те или иные протекционистские барьеры для поддержки своих компаний. Всемирная торговая организация (ВТО), объединяющая 161 стран-членов, с одной стороны, ограничивает возможность использования ими таких барьеров, с другой, представляет свод общих для всех стран-участниц правил применения защитных мер в случае необходимости.

Украина 16 мая 2008 г. стала полноправным членом Всемирной торговой организации. Теперь торговая политика страны должна быть нацелена на либерализацию и проводится в рамках соглашений организации. Однако это не означает, что украинское правительство не может поддерживать отечественных производителей в конкурентной борьбе с зарубежными компаниями. В этой связи анализ мировой практики применения антидемпинговых мероприятий по защите национальных предприятий представляется весьма актуальным.

Все меры защиты, которые использует страна, можно разделить на две категории в зависимости от условий, в которых они применяются. К первой относятся антидемпинговые и компенсационные меры, применяемые из-за нарушения правил конкурентной борьбы зарубежными импортерами. Ко второй относятся защитные меры, применяемые для поддержки национального производителя в условиях нормальной конкуренции.

Антидемпинговые пошлины вводятся странами с целью борьбы с недобросовестной конкуренцией, а именно демпингом. Теоретически демпинг представляет собой продажу на внешнем рынке товара по цене, ниже существующей на идентичный продукт на внутреннем рынке. По определению Всемирной торговой организации, демпинг заключается в том, что товары одной страны поступают на рынок другой по цене, ниже нормальной [1].

С момента основания Всемирной торговой организации 1 января 1995 г. до 2015 г. всего было инициировано 4757 расследований фактов недобросовестной конкуренции, более половины из них (3058) были введены в качестве антидемпинговых мер (табл. 1) [2].

Таблица 1

### География применения антидемпинговых мер странами – членами ВТО в 1995–2015 гг.

| Страна | Количество антидемпинговых мер, применяемых страной | Количество антидемпинговых мер, установленных против экспорта страны |
|--------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 1      | 2                                                   | 3                                                                    |
| Индия  | 534                                                 | 109                                                                  |
| США    | 345                                                 | 162                                                                  |

Окончание табл. 1

| 1                | 2   | 3   |
|------------------|-----|-----|
| Европейский Союз | 298 | 74  |
| Аргентина        | 228 | 21  |
| Китай            | 176 | 759 |
| Турция           | 163 | 35  |
| ЮАР              | 132 | 45  |
| Бразилия         | 197 | 89  |
| Республика Корея | 82  | 213 |
| Таиланд          | 47  | 129 |
| Япония           | 7   | 134 |
| Россия           | 28  | 106 |
| Украина          | 38  | 62  |

Таблица позволяет оценить активность стран в применении антидемпинговых мер. Примечательно, что самое большое количество антидемпинговых пошлин в 1995–2015 гг. было применено не развитыми странами, а Индией. С большим отрывом от остальных стран – членов Всемирной торговой организации это государство вовлечено в антидемпинговые расследования: им было введено 534 антидемпинговые пошлины, в то время как США инициировали 345 антидемпинговых мер, Европейский Союз – 298. Используют этот инструмент торговой политики и такие страны, как Аргентина, Китай, Турция, ЮАР и Бразилия.

Рассматривая украинский опыт участия в антидемпинговых расследованиях, следует отметить, что больше мер было инициировано против украинского экспорта, нежели было введено Украиной против зарубежных компаний. На рис. 1 представлены основные государства, которые проводили антидемпинговые расследования в отношении экспорта товаров из Украины. В частности, в 1995–2015 гг. Европейским Союзом было введено 11 антидемпинговых пошлин против украинских компаний, США – 7, Мексикой и Индией – 6 [2].

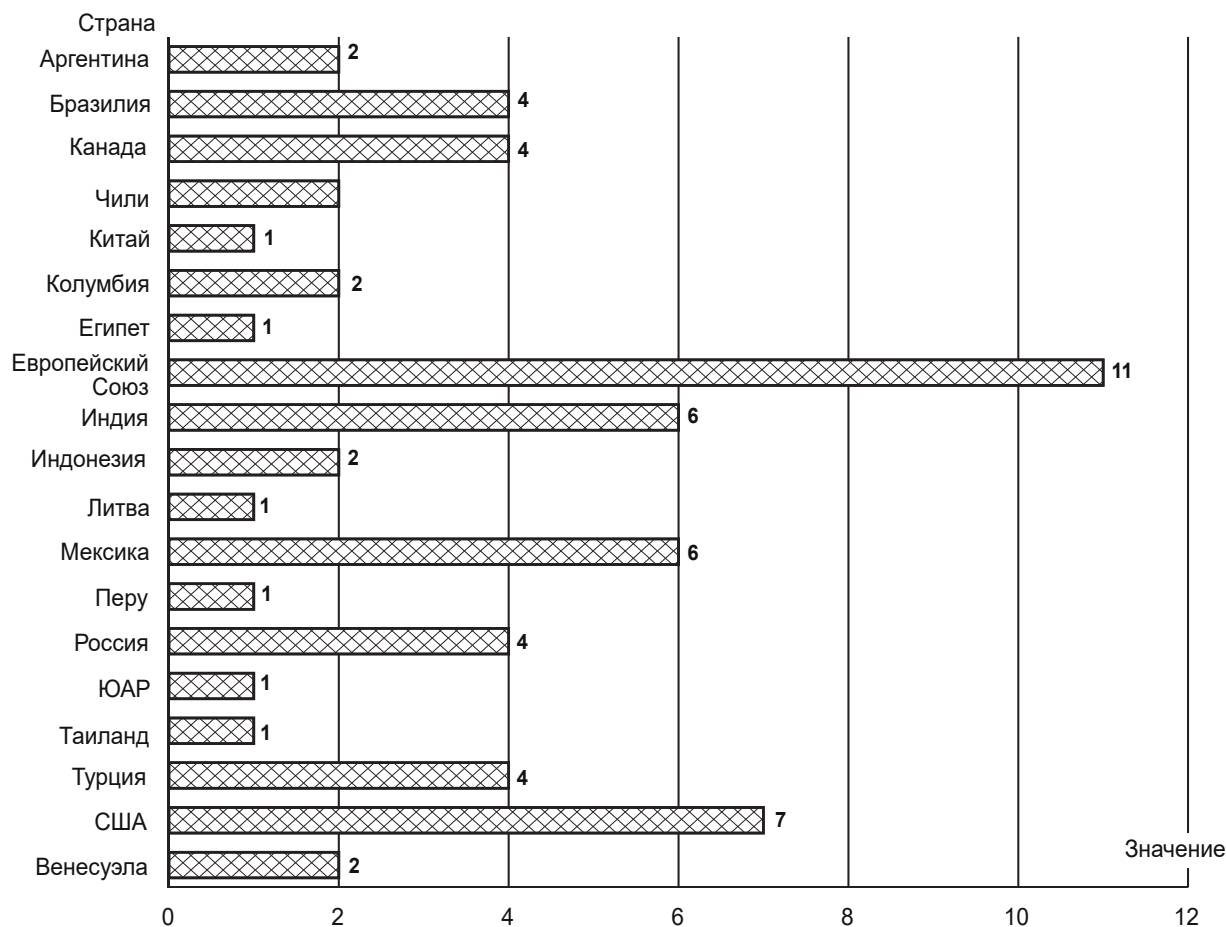


Рис. 1. Кількість ініційованих країнами – членами ВТО антидемпингових заходів проти українського експорту, 1995–2015 гг.

Украина не так часто использует этот инструмент торговой политики для защиты отечественных производителей. Оценить, к каким отраслям промышленности применялись антидемпинговые меры, позволяет рис. 2. Так, против поставки изделий из камня, керамики и стекла было введено девять антидемпинговых пошлин, что составляет почти четвертую часть всех мер, принятых Украиной против третьих государств. Против поставок продукции химической отрасли было введено 18,4 %, дерева и продукции из дерева – 13,2 % антидемпинговых пошлин [2].

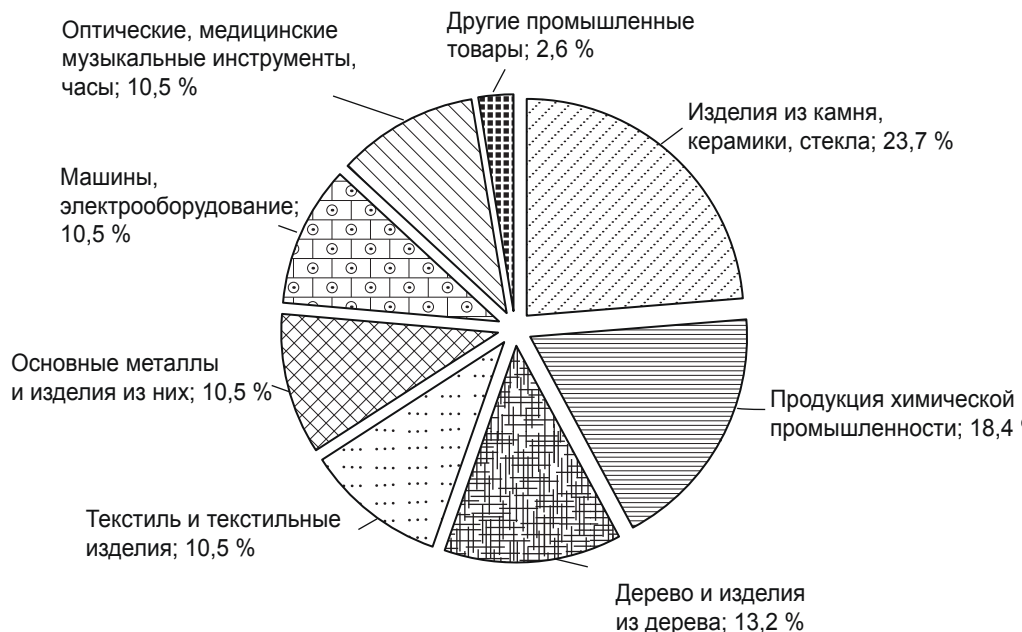


Рис. 2. **Распределение по секторам антидемпинговых пошлин, инициированных Украиной**

Если говорить о странах, против которых применялись антидемпинговые меры, то Украина применяла больше всего пошлин по отношению к Китаю и России – по девять. Также шесть антидемпинговых мер было принято против поставок из Беларуси (рис. 3) [2].

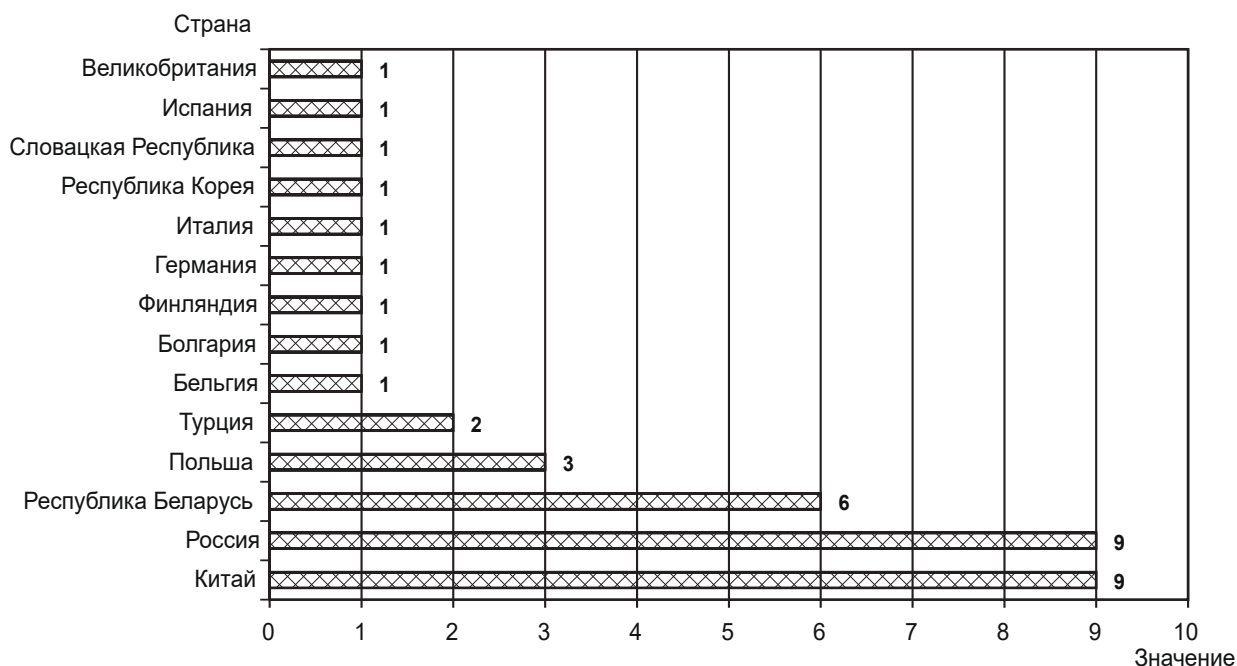


Рис. 3. **Количество антидемпинговых мер, инициированных Украиной против экспорта других стран**





Таким образом, анализ мировой практики свидетельствует, что антидемпинговые меры являются достаточно часто используемым инструментом торговой политики стран – членов Всемирной торговой организации. Украине необходимо изучить этот опыт, чтобы отстаивать интересы как отечественных производителей в борьбе с недобросовестной конкуренцией со стороны зарубежных компаний, так и экспортеров, имеющих дело с антидемпинговыми мерами на внешних рынках.

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Сапрун Г. Г.*

---

**Литература:** 1. Соглашение ВТО по применению статьи VI ГАТТ (демпинг и антидемпинговые меры) // ВТО. URL: [http://www.rgwho.com/wto.asp?id=3668&doc\\_id=2113](http://www.rgwho.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2113). 2. Anti-dumping // WTO. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm). 3. Козырин А. Н., Шепенко Р. А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. М., 1999. 208 с.

