

**Збірник наукових матеріалів**  
**XXXIX Міжнародної науково-практичної**  
**інтернет - конференції**  
*el-conf.com.ua*



***«СУЧАСНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ НАУКИ»***

**20 січня 2020 року**

**Частина 2**



**м. Вінниця**

Сучасний вектор розвитку науки, XXXIX Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 20 січня 2020 року. – Ч.2, с. 88.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XXXIX Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Сучасний вектор розвитку наук», 20 січня 2020 року, які оприлюднені на інтернет-сторінці [el-conf.com.ua](http://el-conf.com.ua)

Адреса оргкомітету:  
21018, Україна, м. Вінниця, а/с 5088  
e-mail: [el-conf@ukr.net](mailto:el-conf@ukr.net)

Оргкомітет інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. У збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірну інформацію несуть учасники, наукові керівники.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерела є обов'язковим.

## ЗМІСТ

### Економічні науки

<i>Норенко Є.</i> ЗМІНИ У ПРАВИЛАХ ПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ У ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ У ЗВ'ЯЗКУ З BREXIT.....	5
<i>Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	9
<i>Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.</i> ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	13
<i>Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО СТВОРЕННЯ ФІНАНСОВИХ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ САМОРОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ .....	18
<i>Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ ДОМІНУЮЧИХ КОМПОНЕНТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ .....	24
<i>Остропольська Є.В., Ашиткова Я.В., Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ .....	31
<i>Приймук В.М.</i> УНІФІКАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА .....	38
<i>Романко О.П.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ ТА ЙОГО ОСНОВНІ ВЛАСТИВОСТІ .....	42
<i>Руккас О.К.</i> INTENSIFICATION OF THE DEVELOPMENT OF STARTUPS DUE TO USING THE ARTIFICIAL INTELLIGENCE METHODS.....	44
<i>Свадеба В.В.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЧАСТИНИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	47

<i>Сікорська І.О.</i> РИНОК МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....	51
<i>Сіріньок Н.Ю., Гамова О.В.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ .....	56
<i>Скрипник І.М.</i> КАНАЛИ ЗБУТУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В Україні.....	58
<i>Смаглюк А.А., Морозова С. Є.</i> АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ АТ КБ «ПРИВАТБАНК» .....	62
<i>Сурма А.М., науковий керівник Пономарьова Т.В.</i> ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ...	67
<i>Чухно А.Ю.</i> ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	72
<i>Шишкевич О.С., Соломко Т.Ю.</i> ЗВ'ЯЗОК ВИТРАТ ТА ЯКОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ .....	76
<i>Шишкевич О.С., Соломко Т.Ю.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ У МАШИНОБУДУВАННІ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ.....	79
<i>Шукліна В.В., Парфієнко В.О.</i> ВИДОВІ ПРОЯВИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....	81

## ЗМІНИ У ПРАВИЛАХ ПРОВАДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ У ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ У ЗВ'ЯЗКУ З BREXIT

*Норенко Євгенія*

*студентка,*

*Державний вищий навчальний заклад*

*«Київський національний економічний університет*

*імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник: Токар В. В.*

*д.е.н., проф.*

Діяльність торговців цінними паперами у Великій Британії провадиться згідно Правил Лондонської фондової біржі та регулюється вимогами Інспекції з контролю за діяльністю фінансових організацій (FCA) [1]. У зв'язку з процесом виходу країни з Європейського Союзу, так званим Брекзітом, зараз діяльність ведеться за правилами редакції від 1 липня 2019 року [5]. Зміни вносяться поступово від початку підготовки до виходу.

28 березня 2019 року, Лондонська фондова біржа (далі «Біржа» або «Лондонська фондова біржа») оновила оцінку впливу «жорсткого» сценарію Brexit з метою підтримки учасників ринку в плануванні при непередбачених обставинах. Основні зміни стосуються доступу до торгів цінними паперами членами Європейської економічної зони і механізмів звітності по транзакціях для членів ЄЕП, які не працюють через філію або дочірню компанію в Великій Британії [4].

Лондонська фондова біржа є визнаною інвестиційною біржею відповідно до частини XVIII Закону Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії про фінансові послуги та ринок 2000 (FSMA 2000). Біржа оперує на більшості міжнародних ринках капіталу з компаніями з більш ніж 100 країн.

В контексті Brexit, представники Біржі висловлюють сподівання, що угоди між Сполученим Королівством та Європейським Союзом будуть підтримувати фінансову стабільність, зміцнювати глобальну співпрацю в галузі

регулювання і зменшувати невизначеність для їхніх клієнтів по всьому світу. Водночас Лондонська фондова біржа продовжує працювати з клієнтами і учасниками ринку, оскільки кожен із них готує свій план на випадок непередбачених обставин в разі жорсткого Brexit сценарію відповідно до опублікованих заяв з боку влади Великої Британії і ЄС. За заявами Біржі, усі зміни у діяльності трейдерів витікають з того, що установа за будь-яких умов підтримує порядок на ринках і забезпечення безперервності обслуговування своїх клієнтів і учасників ринку в Великій Британії і на міжнародному рівні.

Директива Євросоюзу «Про ринки фінансових інструментів» ввела вимогу для інвестиційних фірм ЄС торгувати цінними паперами на регульованому ринку на території ЄС чи третьої країни за статтею 23 MiFIR [3]. У травні Європейська Комісія з цінних паперів та ринків (ESMA) опублікувала оновлене правове трактування торгових зобов'язань, які змінили масштаб і критерії для визначення того, які акції включені в ці зобов'язання [2]. У зв'язку з цим Біржа продовжує шукати відповідні рішення, які допоможуть уникнути операційних та юридичних ризиків, а також спотворення ринку. Біржа запевняє, що вони у повному обсязі ведуть свою діяльність відповідно до вимог MiFID II/R, і це буде відображено в законодавстві Великої Британії відразу в день виходу з ЄС.

Щодо торгів на Лондонській фондовій біржі, то на ній безпосередньо можуть торгувати тільки її члени. Безготівкові брокери також повинні бути членами біржі. За новими правилами Біржі, її членів розділили на 5 груп.

Першу групу складають британські компанії та компанії з членів Європейського Економічного Простору (ЄЕП), що торгують через британські філіали. Ніяких змін нема у доступі до торгів для фірм-членів Великої Британії. Проте, британським фірмам, які використовують фірми з ЄЕП у ролі виконавчого брокера, не гарантується, що вони завжди, за будь-яких умов, зможуть торгувати цінними паперами через цього брокера. Їм радять розробити план дій за непередбачених обставин і повідомити Біржу про це. З іншого боку, Лондонська фондова біржа не передбачає перешкод у торгах для фірм з ЄЕП, які торгують через британські філіали. Єдиною умовою для таких фірм є

те, що вони повинні вести свою діяльність відповідно до торгових зобов'язань ЄС та Великої Британії.

До другої групи відносяться фірми з країн, що не входять до ЄЄП, але ведуть свою діяльність через фірму з ЄЄП як зовнішнього брокера. Таким компаніям не забороняються торги, але їм не гарантують, що вони зможуть за будь-яких умов постійно торгувати на Біржі, і також радять розробити план дій у надзвичайних ситуаціях.

Третьою групою членів Лондонської фондової біржі є компанії ЄЄП, які не торгують через британський філіал. За правилами, їх зобов'язують переконатись, що їхні системи можуть надати необхідні звіти про транзакції для Біржі, для чого їм необхідно надати звіт про тестування своїх транзакційних систем до 19 жовтня 2019 року. Такі члени повинні враховувати всі правові вимоги ЄС та ВБ. Біржа висловлює сподівання, що вони зможуть продовжити торги ETF (біржовим інвестиційним фондом), ETC (фондом інвестування в біржовий товар), ETN (біржовими індексними облігаціями), депозитарними розписками, деривативами та облігаціями з фіксованою процентною ставкою. Біржа сподівається, що ця група учасників зможе торгувати на біржі до травня 2020.

Четверту групу складають загальні клірінгові учасники з ЄЄП. Оскільки діяльність цих членів Біржі не підпадає під торгові зобов'язання ЄС, то зміни у їхній діяльності не передбачаються новими Правилами Біржі.

Останню групу представляють фірми з інших країн, які прагнуть членства у Лондонській фондовій біржі. Біржа отримала ліцензії та дозволи у Німеччині, Італії та Нідерландах, згідно яких вона може продовжувати пропонувати членство компаніям, що знаходяться у юрисдикції цих країн. Такі ліцензії не передбачені у Франції, Данії, Ірландії, Люксембургові, Іспанії, Швеції та Кіпрі, тому Біржа бере на себе зобов'язання давати доступ фірмам з цих країн за умови, що він не будуть представлятись непрофесійним клієнтам. Біржа також приймає прями торги з країнами, що не належать до ЄЄП, такими як Австралія, Кайманові Острови, Дубаї, Гонконг, Ізраїль та Швейцарія.

За новими Правилами всі члени Біржі попереджені про те, що при розгортанні жорсткого сценарію Brexit вони будуть зобов'язані звітуватись про свої транзакції безпосередньо Інспекції з контролю за діяльністю фінансових організацій. Фірми, які не мали підписані з Біржою угоди про звіти про транзакції зобов'язані підписати такі угоди.

Зазначається, що, окрім внесених змін, можливі нові в залежності від ходу брекзіта. Водночас застерігають, що при виникненні будь-яких подальших проблем учасники не зможуть цілком покладатись на закони та правила, розроблені та прийняті у Великій Британії, оскільки Європейський Союз вносить свої корективи, які потрібно враховувати. Проаналізувавши джерела, присвячені темі впливу виходу Великої Британії з ЄС на діяльність торговців цінними паперами, можна зробити висновок, що не існує поки чіткого бачення майбутніх перспектив з жодної сторони. Лондонська фондова біржа висловлює певні сподівання, але не дає твердих гарантій членам з-поза меж Об'єднаного Королівства.

#### Література:

1. Офіційний сайт Інспекції з контролю за діяльністю фінансових організацій Великої Британії: <https://www.fca.org.uk/brexit>

2. Офіційний сайт Європейської Комісії з цінних паперів та ринків: <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/esma-clarifies-trading-obligation-shares-under-mifid-ii>

3. Impact of Brexit on the trading obligation for shares (Article 23 of MiFIR) [Електронний ресурс] — Режим доступу: [https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma70-155-7329\\_public\\_statement\\_trading\\_obligation\\_shares.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma70-155-7329_public_statement_trading_obligation_shares.pdf)

4. London Stock Exchange plc Hard Brexit Impact Assessment [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.londonstockexchange.com>

5. Rules of the London Stock Exchange [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.londonstockexchange.com/traders-and-brokers/rules-regulations/rules-regulations.htm>



ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ  
КРИЗИ

**Остропольська Є. В.,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент, проректор з наукової роботи,  
Ашиткова Я. В.,  
Черенкова В. Е., Гонтар Я. П.,*  
*старші викладачі кафедри  
Загальноекономічних дисциплін,  
Донбаський інститут техніки та менеджменту  
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет  
імені академіка Юрія Бугая»,  
м. Краматорськ*

Негативний вплив фінансово-економічних криз, який впливає на потенціал підприємства, робить актуальним питання забезпечення його економічної безпеки від різноманітних явищ.

При цьому умови господарювання такі, що практично не забезпечуються здібності потенціалу підприємства до виробництва, внаслідок того, що ресурси воно може отримати виходячи з результатів своєї діяльності – прибутку та амортизаційних відрахувань. У кризисному стані ці джерела становляться майже перекритими. Жодне підприємство не може відчувати себе в стані економічної безпеки, якщо на ринку не має попиту на його продукцію.

В теперішній час можна відмітити, що підприємства втратили здібності до виробництва складної та наукоємної продукції. Таким чином під загрозу стає переозброєння таких галузей економіки, як машинобудування, металургія, хімічна промисловість та ін.. Це може призвести до зупинення діяльності багатьох промислових підприємств у різних галузях народного господарства [3].

Низка конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках, неможливість інвестування, велика заборгованість та посилення економічної кризи у країні – все це обумовлює неможливість

більшості підприємства вийти на нові господарські відносини, які існують на сьогоднішній день.

Економічна безпека підприємства передбачає захищеність його науково-технічного, виробничого та кадрового потенціалу від різноманітних зовнішніх та внутрішніх загроз. Це може бути визначено як негативний вплив, показник якого характеризує ступінь зниження основних факторів розвитку життєдіяльності підприємства, а також здібність його до відтворення.

Стратегія економічної безпеки підприємства повинна включати ідентифікацію загроз, повну інформацію про систему показників з метою моніторингу (позитивно чи негативно впливають на діяльність), а також комплекс заходів, попереджуючих про реальну безпеку, відповідно до конкретної загрози [1].

В системі стратегічного планування економічної безпеки на рині підприємства, необхідно вивчати такі показники, які вивчають кожний конкретний вид діяльності:

- Фінансові показники. Загальний обсяг замовлень та планованих продаж; необхідні інвестиції та інновації; фондоддача, рентабельність та ін.

- Виробничі показники. Стан розвитку виробництва в динаміці; рівень навантаження потужностей підприємства; доля науково-технічних робіт оцінка конкурентоспроможності продукції та ін.

- Соціальні показники. Рівень заробітної плати на підприємстві по відношенню до всієї галузі; структура кадрового потенціалу; рівень матеріальної допомоги працівникам; показник, який характеризує втрати робочого часу.

Стан кожного підприємства, незалежно від специфіки його діяльності можливо охарактеризувати по чотирьом критеріям, відносно порогових значень показників економічної безпеки підприємства:

- стабільне – показники економічної безпеки знаходяться в межах порогових значень;

- передкризове – хоча б одне порогове значення показника перебільшене;

- кризове – більшість порогових значень перебільшене;
- посткризове – потенціал підприємства зруйнований та не підлягає відновленню.

Підтримання параметрів, необхідних для життєдіяльності підприємства в сучасних умовах повинно ґрунтуватися на комплексному вирішенні проблеми ресурсозабезпечення, ефективного навантаження підприємства, покращення його фінансового становища, випуск конкурентної продукції [2].

Таким чином, необхідно розрахувати техніко-економічні показники стану виробництва підприємства для проведення наступних прогнозувань діяльності. Постійне посилення якісного та кількісного впливу факторів, загрожуючи економічній безпеці підприємства, ставить питання пр. створення системи моніторингу стану та динаміки розвитку підприємства з метою їх попередження.

Основні цілі моніторингу:

- оцінка стану та динаміці розвитку підприємства;
- виявлення негативних умов діяльності підприємства;
- визначення погрожуючих потенціалу підприємства факторів та їх інтенсивності;
- прогнозування наслідків дії факторів, погрожуючих потенціалу підприємства;
- аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів та визначення рекомендацій з попередження різноманітних загроз.

Для проведення такого виду моніторингу необхідне відповідне методичне, технічне та фінансове забезпечення. З метою забезпечення найбільшої ефективності, моніторинг необхідно проводити у наступній послідовності:

- характеристика підприємства, як об'єкт моніторингу;
- збір інформації, яка характеризує основні техніко-економічні показники роботи підприємства;
- побудова схеми показників, які формують економічну безпеку підприємства;
- виявлення факторів, які характеризують загрози економічної безпеки підприємства;

- визначення факторів, характеризуючи перспективні напрямки розвитку підприємства;
- розрахунок техніко-економічних показників роботи підприємства, необхідних для побудови стратегії розвитку;
- побудова схем стратегій розвитку підприємства, спрямованих на перспективу;
- аналіз показників економічної безпеки підприємства;
- розробка пропозицій по знешкодженню загроз.

При здійсненні розрахунків необхідно використовувати фактичні дані досліджуваного підприємства або усереднені показники декількох аналогічних підприємств.

Для оцінки відхилень значення показників повинні бути нормовані відносно показників нормального функціонування підприємства або відносно усереднених значень по підприємствам галузі, прийнятих за одиницю [3].

Представлений методичний підхід аналізу та діагностування стану підприємства дозволяє досліджувати комплекс факторів, загрожуючих економічній безпеці та визначати напрями подальшого розвитку підприємств.

#### Література:

1. Ветров А., Лакшина М. Индикаторы доходности рынка// Рынок ценных бумаг.-2016.-№6.-С.9-12.
2. Воловельская И.В. Угрозы в современном бизнесе.- М.:Аланс, 2014 – 320 с.
- 3.Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом.-М.: Финансы и статистика, 2016.-432 с.

ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ  
МОЖЛИВОСТЯМИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

**Остропольська Є. В.,**  
кандидат економічних наук,  
доцент, проректор з наукової роботи,  
**Ашиткова Я. В.,**  
**Черенкова В. Е., Гонтар Я. П.,**  
старші викладачі кафедри  
Загальноекономічних дисциплін,  
Донбаський інститут техніки та менеджменту  
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет  
імені академіка Юрія Бугая»,  
м. Краматорськ

*В статті освітлюються питання вивчення вдалого зарубіжного досвіду в галузі захисту прав осіб з обмеженими фізичними можливостями та окреслюються основні завдання щодо удосконалення стану справ у сфері працевлаштування інвалідів.*

*In the article the questions of study of successful foreign experience light up in industry of defence of rights for persons with the limited physical possibilities and basic tasks as to improvement of the state in the field of employment of invalids are outlined.*

Створення умов для повноцінного суспільного життя інвалідів - один із пріоритетів соціальної політики Української держави. За останні роки для цього зроблено суттєві кроки: гармонізовано відповідно до міжнародних стандартів національну нормативно-правову базу, зокрема, затверджено першочергові заходи щодо створення сприятливих умов життєдіяльності осіб з обмеженими фізичними можливостями, тощо. Однак одним із слабких місць у вітчизняній системі соціального захисту інвалідів залишається процес їх залучення до продуктивної праці.

В Україні, як і в багатьох розвинутих країнах світу, залучення інвалідів до сфери праці здійснюється шляхом квотування, тобто резервування певного

мінімуму робочих місць на підприємствах (в установах, організаціях) усіх форм власності та господарювання. В нашій державі відповідно до ст. 19 Закону "Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні" для підприємств, установ, організацій встановлено 4-відсотковий норматив для забезпечення робочими місцями інвалідів, а якщо працює від 8 до 25 осіб — резервується одне робоче місце. Невиконання зазначеного нормативу тягне за собою сплату штрафних санкцій суб'єктами господарювання (крім тих, що повністю утримуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів) до Фонду соціального захисту інвалідів.

При цьому, вітчизняним законодавством для роботодавців, окрім безвідсоткових позик на створення робочих місць для інвалідів терміном на три роки, не передбачено інших стимулюючих механізмів до найму чи збереження зайнятості цієї категорії громадян. Тобто правова база зорієнтована переважно на адміністративно-примусові методи впливу на роботодавців, тоді як у зарубіжних країнах, окрім квотування, широко застосовують фінансово-економічні та навіть соціально-психологічні механізми стимулювання роботодавців.

Найпоширенішими та дієвими важелями заохочення зарубіжних роботодавців до найму або збереження зайнятості інвалідів виступають фінансово-економічні важелі: різного роду пільги, дотації, субсидії. Так, в Японії за кожного інваліда, якого роботодавець наймає понад мінімальну квоту, останньому щомісячно виплачується дотація в 20000 йєн (184 дол. США). В Австралії та Новій Зеландії дотація виплачується тим роботодавцям, які приймають осіб з інвалідністю понад квоту не тільки як працівників, а й учнів на виробництві.

Для адаптації інвалідів до робочого місця або компенсації іноді нижчої продуктивності їхньої праці у деяких країнах роботодавцям надаються дотації та субсидії на заробітну плату таких працівників. У Бельгії та Болгарії, наприклад, дотації на зарплату роботодавцям надаються впродовж року з поступовим її зменшенням щомісяця.

За австралійською програмою "Початок роботи" роботодавцям на зарплату кожного працівника з інвалідністю надається піврічна субсидія в розмірі 50 австралійських доларів на місяць (38,6 дол. США).

У Німеччині субсидії на оплату праці сягають 80% розміру заробітку працівника з інвалідністю, у Швеції — 50%, а в Угорщині — 35%. Однак у Німеччині термін одержання роботодавцями субсидії сягає двох років, а в Швеції триває протягом усього періоду зайнятості інвалідів.

Дотації та субсидії зарубіжним роботодавцям сприяють також залученню до роботи осіб із тяжкими вадами здоров'я. Наприклад, у Швеції роботодавцям, які наймають таку категорію інвалідів, розмір субсидії упродовж першого року роботи дорівнює 90% витрат на заробітну плату та 50% — в наступні роки.

У ряді інших країн — Латвії, Австралії, Новій Зеландії — поширена практика надання дотацій та субсидій роботодавцям на облаштування та технічне обслуговування робочих місць для інвалідів. Латвійські роботодавці, приміром, отримують на створення неспеціалізованого робочого місця для інваліда разову субсидію в 200 латів (357 дол. США) та додатково 500 латів (892 дол. США) на переобладнання робочого місця та його устаткування для тих інвалідів, які не можуть працювати на звичайних робочих місцях. В Австралії на створення подібного спеціалізованого робочого місця надається субсидія в 2592 австралійські долари (2000 дол. США).

Надання пільгових преференцій в оподаткуванні роботодавцям, які наймають на роботу інвалідів, та пільг при сплаті внесків на соціальне страхування поширено в США, Чехії, Словаччині, Польщі тощо.

Так, згідно з американською Програмою податкових пільг за певні види робіт (TGTC), роботодавці мають податкові пільги терміном до двох років у розмірі 50% за перший рік роботи інваліда та 25% — за другий.

Якщо чеські та словацькі підприємства приймають на роботу інваліда із нетяжкою формою захворювання, пільги в оподаткуванні для роботодавців сягають 18000 крон (756 дол. США), а коли до праці залучають осіб із тяжкими вадами здоров'я — 60 тис. крон (2520 дол. США). Крім того, чеським роботодавцям у разі професійного навчання на їхніх підприємствах учнів із числа інвалідів основне оподаткування знижується на 30%.

Польським роботодавцям — за умов прийняття ними на роботу інвалідів

понад мінімальну квоту — знижується податок на фонд заробітної плати. При цьому половина несплаченої суми перераховується ними до Державного фонду реабілітації інвалідів.

Як уже зазначалося, в зарубіжних країнах поряд із фінансово-економічним поширено також соціально-психологічне стимулювання роботодавців за наймання або збереження зайнятості інвалідів.

Так, Ірландська національна компанія з реабілітації запровадила емблему "Реальність інвалідності" як підтвердження додержання стандарту рівних можливостей для інвалідів на підприємствах. Емблему для рекламування власної продукції можуть використовувати ті роботодавці, котрі на всіх етапах процесу підбору кадрів розглядали кандидатури осіб з інвалідністю виключно за їхніми діловими якостями та створили на своєму підприємстві найбільшу кількість робочих місць для інвалідів.

В Індії підприємці, які прийняли на роботу найбільше осіб з інвалідністю, щорічно у Міжнародний день інвалідів відзначаються Президентом країни.

У східних країнах — Японія, Республіка Корея — вже тривалий час проводять та транслюють по телебаченню національні конкурси, де інваліди демонструють свої трудові навички. Такі конкурси сприяють позитивному сприйняттю громадськістю в цілому та роботодавцями зокрема можливості повноцінної участі людей з інвалідністю в сфері соціально-трудоких відносин.

Враховуючи зарубіжний досвід, у перспективі підвищенню рівня зайнятості інвалідів в Україні сприятиме розробка та впровадження механізмів стимулювання вітчизняних роботодавців. Ними, зокрема, можуть бути:

- 1) матеріальне стимулювання (дотації) роботодавців, які наймають інвалідів понад мінімальну квоту;

- 2) дотації роботодавцям з метою компенсації заробітної плати працівників з інвалідністю з диференціацією її розміру в залежності від тяжкості їхніх фізичних вад;

- 3) надання дотацій та субсидій роботодавцям на облаштування та технічне обслуговування робочих місць для працівників з інвалідністю;



4) податкові преференції та пільги при сплаті внесків на соціальне страхування підприємствам (установам, організаціям) всіх форм власності та господарювання, де працюють інваліди;

5) щорічне публічне відзначення кращих роботодавців, які перевиконують нормативи з працевлаштування інвалідів та створюють їм належні умови для роботи;

6) інформування громадськості про творчі здібності та трудові можливості інвалідів, у т. ч. з тяжкими вадами здоров'я.

Отже, аналіз зарубіжного досвіду функціонування концепцій державної політики країн світу, спрямованих на залучення інвалідів до сфери соціально-трудова відносин, дає підстави для таких висновків:

- Зарубіжні країни умовно поділяються на дві групи: країни, які законодавчо закріплюють квоту для працевлаштування інвалідів, та країни, які залучають інвалідів до сфери соціально-трудова відносин шляхом впровадження антидискримінаційного законодавства.

- Зарубіжна система квотування робочих місць для інвалідів має позитивні особливості, яких немає в аналогічній українській практиці. Цими позитивними особливостями є:

варіювання відсоткового розміру квоти залежно від потреби ринку праці та форми власності підприємства;

суворе дотримання в апараті органів центрального та місцевого управління нормативів робочих місць для забезпечення працевлаштування інвалідів;

заохочення роботодавців до прийняття на роботу інвалідів із тяжкими вадами здоров'я або без досвіду роботи;

використання визначеного розміру коштів, що надходять від штрафних санкцій за не заповнення квоти, на заходи щодо соціально-трудова, професійної реабілітації та зайнятості інвалідів.

Тож вважаємо за доцільне запровадити у вітчизняну практику квотування робочих місць для інвалідів позитивний досвід зарубіжних країн, вдосконаливши українське законодавство відзначеними вище позитивними особливостями.

## Література:

1. Безусий В.В. Правове регулювання працевлаштування в Україні.: Авто-реферат. Харківський національний університет внутрішніх справ. – Х., 2016. – 17с.
2. Злупко С.М., Радецький Й.І. Людський потенціал, зайнятість населення і соціальний захист населення. – Львів.: Вид. центр ЛНУ ім. І.Франка, 2018. – 192с.
3. Колот А.М. Соціально-трудова відносина: теорія і практика регулювання. Київ: КНЕУ, 2018, 230 с.

---

## Економічні науки

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО СТВОРЕННЯ ФІНАНСОВИХ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ САМОРОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

**Остропольська Є. В.,**

*кандидат економічних наук,*

*доцент, проректор з наукової роботи,*

**Ашиткова Я.В.,**

**Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.,**

*старші викладачі кафедри*

*Загальноекономічних дисциплін,*

*Донбаський інститут техніки та менеджменту*

*ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет*

*імені академіка Юрія Бугая»,*

*м. Краматорськ*

Вирішення задачі створення сприятливих умов функціонування суб'єктів малого підприємництва становить якісно нові умови до покращення існуючого зовнішнього середовища бізнесу, яке повинно бути одним з важелів стимулювання розвитку підприємницької діяльності та основним засобом нівелювання слабких сторін малого бізнесу.

Фактори, що впливають на розвиток малого інноваційного бізнесу можна умовно поділити на 5 груп (рис. 1): 1) фінансово-економічні; 2) правові; 3) виробничі; 4) інноваційні; 5) інфраструктурні.

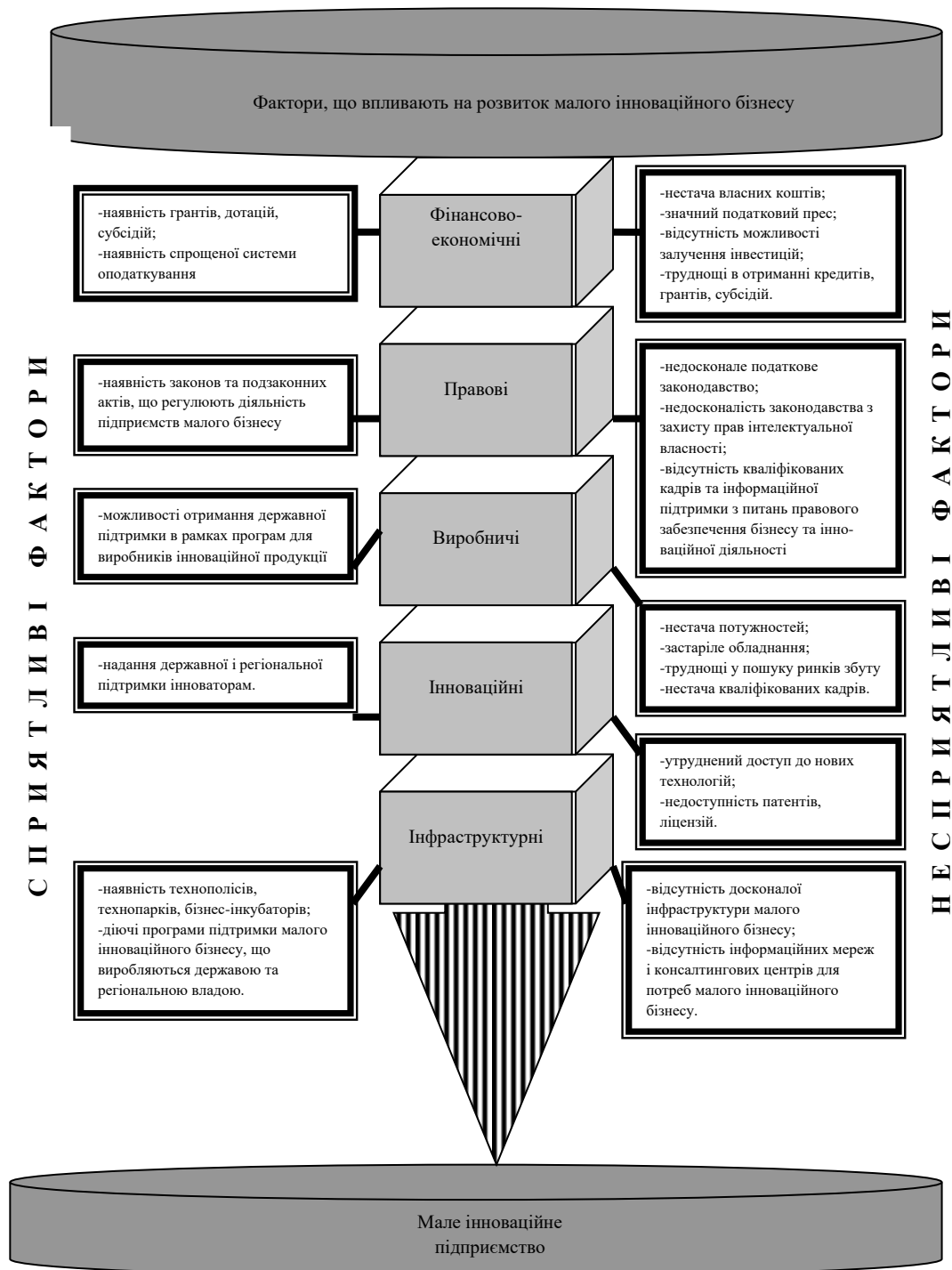


Рис. 1 - Угрупування факторів, що впливають на розвиток малого інноваційного бізнесу

Аналіз дозволяє стверджувати, що серед вищевказаних факторів по кожній групі є як сприятливі, так і несприятливі щодо розвитку малого інноваційного бізнесу. Тому, на нашу думку, науковий інтерес має визначення шляхів усунення факторів, що перешкоджають становленню і організації ефективного функціонування суб'єктів малого інноваційного бізнесу. Проведене угрупування несприятливих факторів указує на існування певної взаємозалежності факторів.

Так, несприятливі фінансово-економічні фактори оказують негативний вплив на стан виробничих та інноваційних факторів: нестача власних коштів, відсутність можливостей залучення інвестицій, труднощі в отриманні кредитів, грантів і субсидій, безумовно призведуть до труднощій у пошуку ринків збуту, нестачі кваліфікованих кадрів, нестачі потужностей, нового обладнання, обмежать доступ до нових технологій, утруднять придбання патентів і ліцензій для випуску інноваційної продукції. В свою чергу правові фактори, такі як недосконалість податкового законодавства, законодавства з захисту прав інтелектуальної власності, відсутність правової підтримки суб'єктів малого інноваційного бізнесу призводять до погіршення фінансово-економічного стану підприємств малого бізнесу і практичного безсилля органів інфраструктури інноваційного бізнесу.

Проте, фінансово-економічні фактори також впливають на рівень правової захищеності підприємств малого інноваційного бізнесу, так як відсутність власних коштів у підприємців не дозволяє отримувати консультаційні послуги та залучати висококваліфіковані кадри для правової підтримки свого бізнесу. Таким чином, можна констатувати, що фінансово-економічні фактори відіграють значну роль в забезпеченні сталого розвитку малого інноваційного бізнесу.

Для пошуку шляхів усунення несприятливих факторів доцільно угрупувати їх за сферами регулюючого впливу:

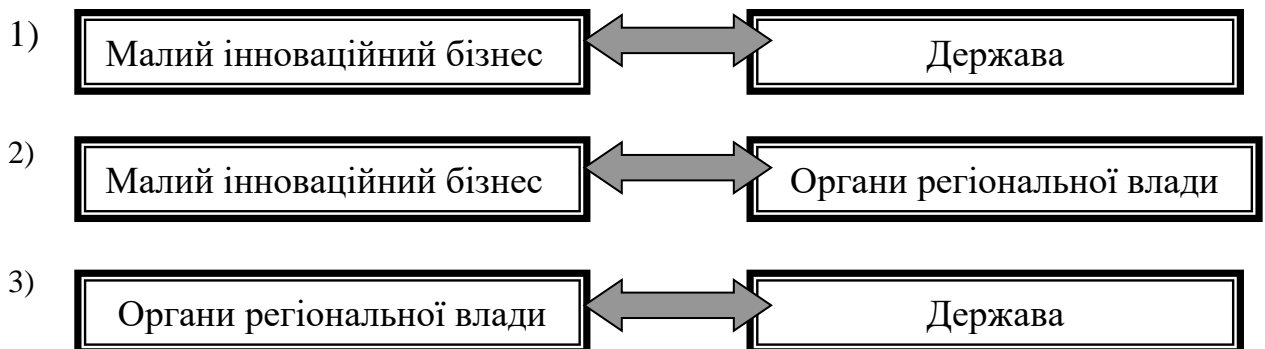
- сфера впливу малого інноваційного підприємства – пошук висококваліфікованих кадрів, придбання нових потужностей, обладнання, устаткування, пошук та розробка нових ринків збуту, пошук коштів для організації та обслуговування власної діяльності;

- сфера впливу органів регіональної влади – сприяння малим інноваційним підприємствам в отриманні кредитів, грантів, субсидій, цільового фінансування, дотацій, створення і забезпечення функціонування досконалої інфраструктури інноваційного бізнесу, сприяння в залученні інвестицій, створенні сумісних підприємств з участю іноземного капіталу, забезпечення

доступу до новітніх технологій, допомога в отриманні патентів і ліцензій, забезпечення інформаційної підтримки малим інноваційним підприємствам з питань вивчення ринку, правового забезпечення бізнесу та інноваційної діяльності;

- сфера впливу держави – створення досконалої правової бази функціонування суб'єктів малого інноваційного бізнесу, удосконалення податкового законодавства та законодавства з захисту прав інтелектуальної власності, забезпечення допомоги в отриманні патентів і ліцензій, нових технологій, ослаблення податкового пресу, створення сприятливих умов для отримання пільгових кредитів малими інноваційними підприємствами.

Таким чином, враховуючи вищевказане, можна констатувати, що всі сфери впливу достатньо тісно взаємодіють, і ця взаємодія здійснюється на основі комплексу інтересів (рис. 2), які можна угрупувати таким чином:

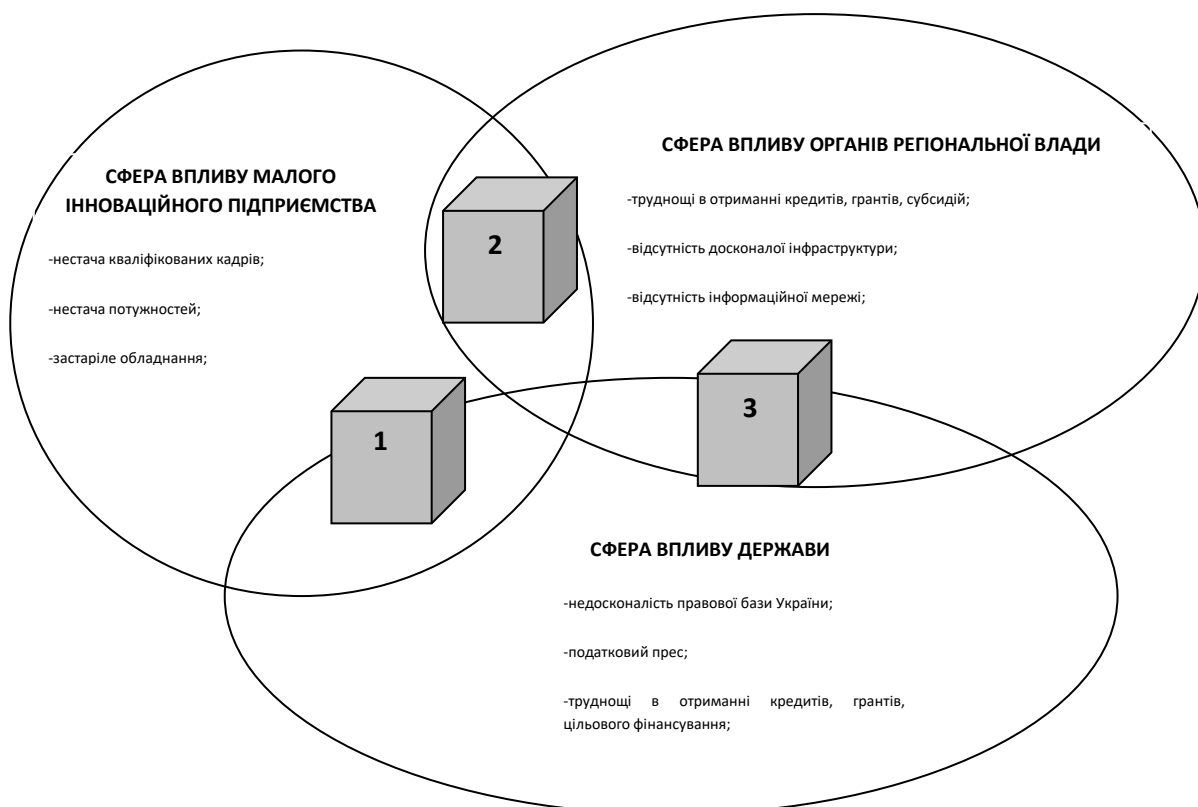


Взаємодія малого інноваційного бізнесу з органами регіональної влади та державою ґрунтується на засадах державної та регіональної підтримки з ціллю забезпечення високої прибутковості малого інноваційного бізнесу за умови регулярного надходження від нього податкових платежів у бюджети всіх рівнів та сприянні бізнесу зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць.

Взаємодія органів регіональної влади і держави досягається на основі створення сумісних програм сприяння розвитку малого інноваційного бізнесу для забезпечення його соціально-економічної ефективності.

Вирішення питань нівелювання несприятливих факторів, що оказують вплив на розвиток малого інноваційного бізнесу потребує визначення тих груп

факторів, на які можна впливати без відволікання значних коштів державного і регіональних бюджетів.



*Умовні позначення:* 1 – сфера взаємовпливу малого інноваційного підприємства і держави; 2 - сфера взаємовпливу малого інноваційного підприємства і органів регіональної влади; 3 – сфера взаємовпливу органів регіональної влади і держави.

Рис.2. - Розподіл сфер, що впливають на розвиток малого інноваційного бізнесу

Інфраструктурні фактори потребують створення інститутів малого інноваційного бізнесу, створення інформаційних і консультаційних мереж, організація яких призведе до значних витрат часу і коштів.

Вирішення питання створення позитивного інноваційного середовища також потребує значних зусиль зі сторони держави і органів регіональної влади – розробки програм підтримки малого інноваційного бізнесу, створення спеціалізованих бізнес-інкубаторів, консалтингових центрів, патентних агенцій, технополісів, наукоградів, забезпечення зв'язку вузівської і дослідницької науки та суб'єктів малого інноваційного підприємництва. Правові фактори також потребують вирішення цілого ряду питань: удосконалення законодавства з захисту прав інтелектуальної власності, податкового законодавства, надання

допомоги суб'єктам малого інноваційного бізнесу та консультацій щодо їхнього функціонування у правовому полі України, удосконалення правових основ платіжної дисципліни.

Особливості малого інноваційного бізнесу, як суб'єкта господарювання, дозволяють стверджувати, що цей сектор економіки практично неспроможний існувати без міцної державної підтримки. Для цього було проведено угруповання несприятливих факторів за ступенем їхньої керованості зі сторони державної влади. Серед факторів, що є керованими зі сторони держави, на нашу думку, найбільш впливовим є зниження податкового пресу шляхом створення більш досконалого податкового законодавства в силу того, що зниження суми податків, які сплачує мале інноваційне підприємство до бюджету, дозволить отримати суб'єкту підприємництва додаткові фінансові кошти, які дозволять вирішити численні проблеми його функціонування: придбати нове обладнання, патенти, ліцензії, «ноу-хау», розширити своє виробництво, здійснювати заходи по розробці нових ринків збуту і т.д.

Це підтверджується аналізом сучасного розвитку малих підприємств в Україні, який показує, що головними перешкодами на шляху сталого розвитку є: нестача власних коштів, значний податковий прес, відсутність можливостей залучення інвестицій, але ці перешкоди є досить взаємозалежними.

#### Література:

1. Механізми переходу економіки України на інноваційну модель розвитку / О.І. Амоша, С.М. Кацура, Т.В. Щетілова та ін.; Наук. ред. О.І. Амоша; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2014. — 108 с.

2. Остропольська Є.В. Узагальнення зарубіжного досвіду державної і недержавної підтримки малого інноваційного бізнесу та особливості його використання в економіці України / Управление экономикой переходного периода: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти: Редкол.: Чумаченко Н.Г. (отв. ред.) и др.. — Донецк, 2009. — с. 280 – 289.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ З УРАХУВАННЯМ  
ДОМІНУЮЧИХ КОМПОНЕНТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ

**Остропольська Є. В.,**

*кандидат економічних наук,  
доцент, проректор з наукової роботи,*

**Ашиткова Я. В.,**

**Черенкова В. Е., Гонтар Я. П.,**

*старші викладачі кафедри  
Загальноекономічних дисциплін,*

*Донбаський інститут техніки та менеджменту*

*ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет  
імені академіка Юрія Бугая»,*

*м. Краматорськ*

Інноваційні та інвестиційні ризики є невід'ємною частиною функціонування підприємства, незалежно від форми власності та масштабів останнього та галузі, в якій воно працює, що зумовлюється підвищенням невизначеності поведження сучасних економічних систем в силу ускладнення і прискорення процесів, що протікають у них, і збільшення масштабів наслідків прийнятих рішень. Як наслідок, об'єктивне і своєчасне виявлення й оцінка інноваційних та інвестиційних ризиків стає визначальною умовою успішності прийнятих управлінських рішень. Інноваційні та інвестиційні ризики в силу об'єктивно існуючої невизначеності середовища, у якій функціонує підприємство, ніколи не бувають нульовими. В основі цих ризиків лежить можливість альтернативних рішень про вкладання капіталу в нові для підприємства технології обороту коштів. Тому тільки поглиблене вивчення джерел, складових та методів нейтралізації наслідків інноваційних та інвестиційних ризиків як єдиного цільного фактору є передумовою побудови ефективної системи ризик-менеджменту, від якої залежить ступінь успішності діяльності всього підприємства.

Аналіз літературних джерел дозволяє констатувати, що дослідження теоретичних складових як інноваційних, так і інвестиційних ризиків набули



значного поширення в працях вітчизняних і іноземних економістів. Серед вітчизняних вчених, що присвятили свої праці даному питанню, необхідно відзначити І. Бланка, В. Вітлінського, В. Лук'янову, Т. Головач, А. Матвійчука, А. Старостіну, В. Кравченка, І. Івченко, С. Ілляшенко, Л. Донець та інші.

Проте, на думку авторів, недостатньо освітлені та потребують подальшого дослідження питання співвідношення інноваційних та інвестиційних ризиків, їх взаємозв'язку та визначення. Крім того, поглибленого вивчення потребують питання аналізу та оцінки інноваційно-інвестиційних ризиків, а також факторів, що впливають на ступінь небезпечності даних ризиків для підприємства.

Для визначення співвідношення інноваційних та інвестиційних ризиків необхідно провести аналіз основних напрямів сучасного трактування даних ризиків. Акцент саме на сучасних дослідженнях ризику пояснюється тим, що результати роботи класиків економічної теорії в сфері ідентифікації та класифікації ризиків дещо застаріли в контексті розробки і впровадження нових технологій в усіх галузях бізнесу.

Значного поширення набула концепція розуміння інвестиційних ризиків як можливості виникнення збитків від вкладання капіталу в цінні папери [2]. Даний підхід пов'язує з інвестиціями систему факторів «час-гроші», яка має на увазі відтік коштів зараз і у визначеній кількості, а прибуток пізніше і заздалегідь невідомої величини [1]. Джерелами інвестиційного ризику даний підхід визначає відсутність умов, що забезпечують вільне обертання цінних паперів, а саме недосконалість спеціальної інвестиційної середи та відсутність або непрофесіоналізм фінансових посередників як відповідальних осіб, що ризикують прийняти неправильне управлінське рішення. При цьому інвестиційні ризики класифікуються за двома чинниками: за сферами виникнення та за масштабами втрат. За сферами виникнення розрізняють: загальноринкові, дефолтні, корекційні, процентні, інформаційні, макроризики, кримінальні, кредитні, валютні, галузеві, інфляційні, ризики ліквідності. За масштабами втрат розрізняють ризики упущеної вигоди, ризики зниження

доходності та ризику прямих фінансових втрат. Перевагою такого підходу є наявність дієвого інструментарію ідентифікації виду інвестиційного ризику шляхом визначення змісту кожного підвиду ризику, що здійснює вплив на функціонування підприємства, що дає можливість розробки профілактичних управлінських рішень щодо нейтралізації ризикових ситуацій або їх наслідків. Недоліком такого підходу є вузьке розуміння інвестиційних ризиків і нехтування широким спектром інших видів фінансової і господарської діяльності підприємств, також обтяжених даним видом ризику.

Інша форма трактування інвестиційних ризиків – розуміння їх як проектних ризиків, тобто ризиків, якими обтяжена діяльність інвестування нових проектів [2]. При цьому причинами виникнення інвестиційного ризику є невизначеність у економічній ситуації, що обтяжується постійним зростанням ступеня цієї невизначеності, та всеохоплюючими масштабами динамічних змін на інвестиційному ринку, зокрема, розширенням існуючих та появою принципово нових інструментів та механізмів інвестування, а значить – і розширенням спектру можливих некоректних, чи навіть шахрайських операцій з боку партнерів по інвестиційним проектам. Це, у свою чергу призводить до того, що управлінські рішення, прийняті з урахуванням інвестиційного ризику, і в своїй основі правильні, перестають задовольняти існуючим реаліям інвестиційного проекту і переходять в категорію неправильних управлінських рішень. Такі управлінські рішення приймаються з урахуванням лише існуючої міри інвестиційного ризику, зневажаючи аспект динамічного розвитку міри будь-якого ризику, і таким чином не містять механізмів нівелювання негативних наслідків остаточної величини збитків первісної міри інвестиційного ризику. При цьому підході виокремлюють наступні різновиди інвестиційних ризиків: за сферами прояву, за формами інвестування, за джерелами виникнення [3, с. 104-105]. За сферами прояву розрізняють: економічний ризик, політичний ризик, соціальний ризик, екологічний ризик та ризик несумлінного виконання своїх зобов'язань з боку партнерів по інвестиційному проекту. За формами інвестування розрізняють: ризик реального та ризик фінансового інвестування. За джерелами виникнення розрізняють: систематичний ризик та несистематичний ризик.

Цей підхід отримав подальший розвиток в працях науковців, які включають інвестиційні ризики в групу найбільш небезпечних та суттєвих фінансових ризиків [1, с. 18; 4, с. 17] і, відповідно, розрізняють ризик реального інвестування і ризик фінансового інвестування. У такому випадку інвестиційний ризик розуміється як можливість фінансових втрат для підприємства в результаті здійснення інвестиційної діяльності. Але такий підхід однозначно трактує інвестиційний ризик лише як можливість фінансових втрат, і тим самим вступає у протиріччя із визначенням, яке трактує будь-який ризик як можливість відхилення від очікуваних результатів як в сторону зменшення, так і в сторону збільшення.

Більш широко і адаптовано до сучасності інвестиційний ризик розуміють як ризик відхилення від очікуваних прибутків в результаті здійснення фінансових операцій та венчурних вкладань капіталу [3, с. 29]. Недоліком в цих дослідженнях є відсутність класифікації саме інвестиційних ризиків, тобто в досліджуваному виді ризику не виокремлюються окремі різновиди чи форми прояву, що значно ускладнює управління ризиком на реальних підприємствах шляхом системного підходу, в основу якого покладені принципи класифікації, інформаційної єдності, узгодженості критеріїв [4, с. 182]. Тобто не виконується перший принцип – принцип класифікації, спрямований на обмеження кількості факторів ризику з метою підвищення точності розрахунків.

Загальна схема основних підходів до визначення інвестиційного ризику подана на рис. 1.

Підходи		Різновиди
→	Вкладання капіталу в цінні папери	1.) за сферою виникнення;
→	Вкладання капіталу в нові проекти	2.) за сферою прояву;
→	Венчурні вкладання капіталу	3.) за формами інвестування;
		4.) за джерелами виникнення;
		5.) за масштабами втрат.

*Рис. 1. Підходи до визначення інвестиційного ризику*

Що стосується інноваційних ризиків, то значна частина сучасних авторів, хоча і не заперечує, але і не визначає їх окремо в своїх класифікаціях, таким чином не виокремлюючи фактори, джерела виникнення, ознаки протікання та наслідки інноваційних ризиків.

Проведений аналіз дозволяє виокремити наступні сучасні основні підходи до визначення інноваційного ризику, його причин і наслідків.

Перший підхід визначає інноваційний ризик підвидом інвестиційного ризику і трактує його як імовірність втрат при вкладанні підприємством капіталу у нові технології виробництва, чи у виробництво нових товарів і послуг при можливості відсутності на них очікуваного попиту на ринку і припускає варіант, коли інновації взагалі не знаходять свого споживача [4, с. 28; 5, с. 57]. При такому підході причинами інноваційного ризику є:

- впровадження такого методу виробництва товару чи послуг, вартість якого для підприємства є меншою у порівнянні з тим, що вже використовувався. Недоліком такої новації для підприємства є можливість одержувати великі прибутки лише до тих пір, поки воно є єдиним власником нової технології. Найбільш вагомий ризик у такому випадку – неправильна оцінка попиту;

- розробка нового товару на старому устаткуванні. Недоліком такої новації є можливість того, що застаріле устаткування буде не в змозі задовольняти високі вимоги до якості нового товару. У такому випадку до ризику неправильної оцінки попиту додається ризик невідповідності між очікуваної та отримуваною якістю товару;

- виробництво нового товару чи послуги за допомогою нової технології. У такому випадку до визначених вище підвидів інноваційного ризику додається ризик перетворення нового устаткування у неліквідні активи у випадку невдачі.

Недоліком такого підходу на сучасному етапі розвитку економіки України є неврахування ним особливостей політичного ризику та відсутність фінансових критеріїв управління інноваційними ризиками.

Наступний підхід відзначається поєднанням категорій «інновація» та «інвестування». При цьому розроблена ґрунтовна і детальна класифікація ризиків інвестування інновацій:

- відносно учасників інноваційної діяльності - ризик розроблювача інновацій; ризик інвестора в інновації; ризик одержувача інвестицій; ризик виробника інновацій; ризик споживача інновацій; ризик суспільства в цілому тощо;

- за формами інвестування в інновації - реального інвестування; фінансового інвестування;

- за джерелами інвестування інновацій - ризик інвестування з внутрішніх джерел; ризик інвестування за рахунок позикових коштів; ризик інвестування за рахунок залучених коштів;

- за механізмами інвестування новацій - ризик реінвестування прибутку; ризик інвестування за рахунок амортизаційних відрахувань; ризик інвестування за рахунок інвестиційних позик і кредитів; ризик венчурного фінансування новацій; ризик інвестування за рахунок облігацій підприємства; ризик інвестування на умовах лізингу; ризик інвестування на умовах селенгу; ризик інвестування за рахунок емісії цінних паперів; ризик інвестування за рахунок коштів, отриманих від розміщення цінних паперів на вторинному ринку; ризик інвестування за рахунок розширення статутного фонду тощо.

Невідповідність даного підходу сучасним вітчизняним економічним умовам відбивається в переміщенні головного акценту саме на фактор інновації і розуміння категорії інвестування лише як вкладання коштів в інновації.

Більш широко інноваційний ризик розуміється як ризик від впровадження нових фінансових технологій або використання нових фінансових інструментів [1, с. 18]. Та при цьому не розроблена докладна класифікація інноваційних ризиків та їх видів в залежності від різновидів нововведень. Даний підхід являє собою протилежність попередньому, так як основний акцент робиться саме на категорію «інвестиція». В той же час у даний підхід характеризується наявністю механізму управління комплексом фінансових ризиків, притаманних інвестиційній діяльності в інновації, яка визначається специфікою організаційно-правової форми підприємства, його структури капіталу, складу активів, співвідношенням постійних та змінних витрат тощо.

Загальним недоліком даних підходів є розгляд інноваційних та інвестиційних ризиків як окремих категорій, без урахування (в більшому чи меншому ступені) фактору взаємопов'язаності всіх видів ризиків підприємства взагалі та досліджуваних зокрема. Інноваційні та інвестиційні ризики впливають на функці-

онування підприємства в комплексі, що значно ускладнює схему аналізу конкретного виду ризику і прийняття управлінських рішень щодо нейтралізації їх наслідків, оскільки необхідний поглиблений аналіз широкого спектру інших факторів.

Загальна схема основних підходів до визначення інноваційного ризику подана на рис .2.

Підходи		Різновиди*	
→	Інноваційний ризик – підвид інвестиційного ризику	<ul style="list-style-type: none"> <li>• створення нового товару чи послуги;</li> <li>• створення нового способу виробництва;</li> <li>• відкриття нового ринку збуту;</li> <li>• застосування нового джерела чи виду сировини, енергії;</li> <li>• введення нових принципів організації діяльності підприємства</li> </ul>	
→	Поєднання категорій «інвестиційний ризик» і «інноваційний ризик»		акцент на категорію «інвестиція»
			акцент на категорію «інновація»

\* – джерело: [2, с. 249].

*Рис. 2. Підходи до визначення інноваційного ризику*

**Висновки.** Результати проведеного аналізу доводять, що розгляд інноваційного та інвестиційного ризиків як окремих категорій є недоцільним і, – у застосуванні до сучасних умов ведення бізнесу та рівня розвитку економічних наук і їх застосування в процесі управління підприємством, – теоретично необґрунтованим. Саме поєднання інноваційного та інвестиційного ризику в єдину категорію є необхідною передумовою розробки реальних інструментів аналізу та оцінки ступеня ризику та формування дієвого механізму управління ним, які до того повинні відповідати вимогам універсальності, тобто можливості застосування у максимальній кількості типових і значно розповсюджених ситуацій реального підприємництва.

#### Література

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками : учеб. курс / Игорь Александрович Бланк. – К.: Ника-Центр, 2016. – 448 с.

2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навч. посібн. [вид. 2-ге, виправл. і доп.] / В.О. Василенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – 504 с.

3. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2017. – 480 с.
4. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посібн. / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 312 с.
5. Івченко І.Ю. Економічні ризики : навч. посібн. / І.Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 304 с.

---

Економічні науки

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК  
ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Остропольська Є. В.,**

*кандидат економічних наук,  
доцент, проректор з наукової роботи,*

**Ашиткова Я.В.,**

**Черенкова В.Е., Гонтар Я.П.,**

*старші викладачі кафедри  
Загальноекономічних дисциплін,*

*Донбаський інститут техніки та менеджменту  
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет  
імені академіка Юрія Бугая»,*

*м. Краматорськ*

Реалії сучасності ставлять нові вимоги до ведення бізнес-процесів взагалі та інноваційної діяльності зокрема. Проголошене державою спрямування на інноваційну модель розвитку (до певної міри формальне) є не просто даниною моді, а нагальною необхідністю, однією з головних передумов сталого економічного розвитку країни. Провідною роль науково-технічного прогресу і інтелектуалізація основних складових виробництва у всіх сферах економіки є могутнім резервом економічного зростання суспільства. Проте, в Україні цей резерв використовується недостатньо, інноваційна діяльність підприємств ще не одержала належного розвитку, не стала фактором сталого економічного

зростання. причиною тому є ціла низка факторів, які негативно впливають на інвестиційну привабливість інноваційної діяльності для вітчизняних підприємств. Проблеми підвищення інноваційної активності вимагають постійного вирішення цілого ряду питань на макро - і макрорівнях.

Безвідповідальне ставлення до необхідності інноваційного розвитку як з боку владних органів, так і безпосередньо в внутрішньому процесі управління організацією суттєво знижує конкурентоспроможність національної економіки, стримує внутрішній ринок високотехнологічних продукції і послуг, призводить до незахищеності власного ринку від іноземної технічної та технологічної експансії [5, с. 79]. Особливого значення даний аспект набуває в умовах вступу України до Світової організації торгівлі, що вимагає підвищення конкурентоспроможності інноваційної діяльності, створення передумов для виходу вітчизняного товаровиробника на зовнішні ринки.

Отже набуває надзвичайної актуальності питання підвищення інвестиційної привабливості діяльності по здійсненню інновацій підприємствами. Складний характер інноваційно-інвестиційної діяльності робить актуальною розробку моделі взаємозв'язків факторів впливу на привабливість здійснення інновацій підприємствами, серед яких значне місце займають зовнішні та внутрішні ризики. Причому повністю усунути ці ризики не тільки неможливо, але й недоцільно, адже усунення ризику буде означати і усунення всіх можливостей, які надає ринок, різноманітність дій його складових [4, с. 151].

Аналіз наукових публікацій з питань інноваційно-інвестиційної діяльності свідчить про безумовну значущість цього питання. Теорії інноваційних процесів, інвестицій в інновації та ризиків, пов'язаних зі здійсненням інноваційної діяльності, велика увага приділяється в роботах таких дослідників як О. Амоша, І. І. Бланк, Буднікевич, В. Вітлинський, Л. Донець, О. Лапко, А. Матвійчук, С. Покропивний. В їх дослідженнях розкривається сутність категорій, якими оперує бізнес при здійсненні інноваційної та інвестиційної діяльності, розроблений математичний апарат оцінки впливу ризикоутворюючих факторів на ефективність інноваційних та інвестиційних проектів. Проте постійна трансформація умов, в



яких здійснюється інноваційно-інвестиційна діяльність, зумовлює необхідність нових досліджень в цій сфері. Вимагає висвітлення проблема взаємозв'язку макроекономічних та мікроекономічних груп факторів на інвестиційну привабливість інноваційних процесів.

Початок ХХІ сторіччя у світі характеризується стрімким зростанням масштабів і темпів впровадження інновацій в життя.

І Україна опинилась далеко за колом лідерів в питанні інновацій, в той же час знаходячись серед активних споживачів інноваційних розробок в сфері цифрового зв'язку, нанотехнологій тощо.

Дана ситуація має свої як позитивні, так і негативні сторони. З одного боку, позиція аутсайдера інноваційно-інвестиційної діяльності позбавляє бізнес України потенціального грошового обігу, прибутків, і, навіть, надприбутків. З іншого, широке розповсюдження досягнень науково-технічного прогресу усуває необхідність значних витрат на знайомство споживача з певними видами інновацій. Крім того, позитивною рисою високого рівня НТП в світовому масштабі є зниження певної частини ризиків, пов'язаних з інноваційно-інвестиційною діяльністю. Але подальший аналіз інноваційної активності свідчить, що бізнес України не в повній мірі скористався даними перевагами. За даними обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2016-2018 рр. (за міжнародною методологією) [3] у порівнянні з результатами попереднього обстеження 2014-2016 рр. відбулось збільшення частки інноваційно активних підприємств на 3,0 відносних позицій. Разом з тим, звертає увагу той факт, що дане збільшення відбулось в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями. Із загальної кількості обстежених підприємств 4,5% займалися лише технологічними інноваціями, 5,3% – технологічними й нетехнологічними інноваціями. Як наслідок, частка підприємств, що займалися технологічними інноваціями зменшилася на 1,8 відносних позицій у порівнянні з попереднім періодом. Тобто, поряд із загальним ростом рівня інноваційної активності підприємств усіх видів економічної діяльності спостерігається зменшення рівня

засвоєння одного з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України, яке полягає у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг. Ця тенденція є негативною в світлі формування необхідного підґрунтя для подальшого розвитку інноваційної діяльності підприємств. Причини такої ситуації полягають у більш високому рівню ризикованості впровадження технологічних інновацій у порівнянні з іншими видами інноваційної діяльності – маркетинговими та організаційними інноваціями.

Причини зазначеного рівня ризикованості умовно можна поділити на дві значні групи: зовнішні, які приводять до виникнення некерованих ризиків; і внутрішні, які залежать від організаційної діяльності безпосередньо в галузі, на підприємстві, чи в сфері діяльності. Причому особливість групи внутрішніх факторів полягає у тому, що поряд з негативним впливом, вони одночасно містять і інструменти нівелювання цього впливу, тобто механізми управління ризиками, що виникають.

Лінійний підхід до причин низького рівня привабливості інноваційної діяльності в Україні не дає змоги правильно оцінити дану ситуацію. Необхідний всебічний, комплексний підхід до сутності тенденцій зниження активності і результативності інноваційної діяльності. Потребує відповіді питання – чому механізми управління, характерні для вільної ринкової економіки, досить часто негативно впливають на процес організації інноваційної діяльності. Причина полягає в унікальних характеристиках, притаманних саме інноваційним процесам. Спрямованню на інноваційний розвиток підприємств перешкоджає низка факторів, серед яких можна умовно виокремити групи чинників макроекономічного та мікроекономічного рівнів.

Необхідно визначити наступні фактори гальмування процесу інноваційної моделі розвитку бізнесу в Україні макроекономічного рівня:

- розрив економічних, політичних та соціальних зв'язків, налагоджених у період існування Радянського Союзу;
- втрата ринків збуту готової продукції;

- втрата можливості диверсифікації постачальників;
- занепад економіки країни, у тому числі і в зв'язку із циклічним характером розвитку світової економіки;
- стрімке збільшення питомої ваги витрат на електроносії;
- відсутність досвіду управління в умовах ринкової економіки;
- знецінення основних засобів внаслідок гіперінфляції;
- відсутність на підприємствах чітко налагодженої системи управління ризиками;
  - спрямованість підприємств на еволюційний, а не на інноваційний тип розвитку;
  - рівень науково-технічного прогресу.

При цьому основним факторами мікроекономічного рівня, за якими для конкретних господарських суб'єктів знижується рівень привабливості інноваційної діяльності, є: нестача власних коштів; відсутність інвестицій; відсутність підтримки з боку держави; відсутність підтримки на рівні регіону; відсутність кваліфікованого наукового персоналу; упереджене відношення місцевої влади; незацікавленість у здійсненні інноваційної діяльності керівництва організацій; вкрай високий рівень інноваційно-інвестиційного ризику; відсутність або застарілість технологічної бази; вузька ніша ринку збуту тощо.

Таким чином, утворюється замкнуте коло (рис. 1.):

Необхідно відзначити, що кожен з етапів цього кола окремо являє собою проблему для підприємств, зайнятих впровадженням інновацій.

Подолання сукупності цих факторів можливе лише шляхом пошуку нових методів:

- задоволення потреб споживачів;
- адаптації к мінливим ринковим умовам;
- оптимізації рівня витрат та їх структури;
- формування ефективного механізму управління ризиками, що обтяжують інноваційну діяльність.

У такому випадку підприємство внаслідок здійснення інноваційної діяльності зможе отримати матеріальні чи нематеріальні цінності у вигляді конкурентних

переваг та оптимізувати організаційну структуру.



Рис. 1. Схема циклічного процесу зниження рівня інноваційної активності

Але, не дивлячись на достатньо широке розповсюдження застосування даних методів, здійснення інноваційної діяльності постійно ускладнюється наступними проблемами: швидке моральне старіння нововведень та значна тривалість інноваційного процесу. Дані фактори також необхідно віднести до основних інноваційно-інвестиційних ризиків, причому – до важкокерованих ризиків. Складання повного переліку таких ризиків – справа по суті неможлива, достатнім буде формування усвідомлення, що причинами їх можуть бути найрізноманітніші події й обставини, пов’язані як із внутрішнім, так і зовнішнім середовищем [2, с. 88]. І завдання управлінця – сформувати оптимальну модель поведінки при реалізації проєктів, обтяжених інновацій-інвестиційним ризиком.

Тенденція зменшення рівня засвоєння одного з основних напрямів інноваційної діяльності підприємств України, яке полягає у придбанні машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг викликає занепокоєння в світлі формування необхідного підґрунтя для подальшого розвитку інноваційної діяльності підприємств. Серед причин подібних негативних тенденцій є високий рівень інноваційно-інвестиційного ризику.

При здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єкти господарювання керуються власними інтересами, але вони не в змозі контролювати і управляти комплексом факторів, які впливають на ці інтереси.

У такому стані виходом із ситуації є масштабне і активне прискорення інноваційних процесів на рівні країни при умові виконання принципу «максимальний рівень задоволення потреб споживачів при оптимальному рівні витрат». Така постановка проблеми висвітлює той факт, що для інноваційного підприємства важливо не тільки знайти джерела інвестицій, а й в подальшому якомога раціональніше побудувати структуру витрат на здійснення інноваційної діяльності.

#### Література:

1. Баранов Э. Тенденции развития инновационной деятельности предприятий и организаций / Баранов Э., М. Куликова // Экономические стратегии. – 20187. – №3. – С. 46-49.

2. Білоусов О.М. Теоретико-практичні засади управління зарубіжними інвестиційними проектами на українських підприємствах / О.М. Білоусов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – №4. – С. 86-90.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / відп. за вип. І.В. Калачова. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2019. – 305 с.

4. Пономаренко В.С. Витоки і особливості невизначеностей при прийнятті інвестиційних рішень / В.С. Пономаренко, Л.М. Малярець, О.В. Дорохов // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – №4(118). – С. 151-159.

5. Ступницький О.І. Особливості використання інструментарію PR для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності / О.І. Ступницький // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – №9(99). – С. 77-85.

## УНІФІКАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМАТИКА

*Приймук В.М.,*

*студентка обліково-фінансового факультету*

*Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

В умовах розвитку міжнародної економіки, глобалізаційних процесів, збільшення обсягів прямого іноземного інвестування набувають актуальності питання адаптації вітчизняної практики обліку до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності. Формування єдиного світового ринку передбачає ліквідацію перешкод для всіх видів діяльності усередині окремих співтовариств і надання можливості створення однакових умов для функціонування всіх суб'єктів господарювання. Подальший прогрес у цій сфері вимагає вирішення великого комплексу економічних завдань, серед яких важливе місце займають проблеми міжнародної уніфікації обліку. Основною передумовою та причиною виникнення зазначених процесу уніфікації є економічна глобалізація. В свою чергу процеси глобалізації здійснюють найбільший вплив на фінансову діяльність, оскільки, мова фінансів є однаковою в усьому світі і фінансисти різних країн світу використовують подібні економічні моделі, тому виникає певна уніфікація дій, професійної фінансової практики.

Передумови для уніфікації бухгалтерського обліку в Україні формувалися протягом всього періоду становлення та розвитку обліку. Проте, система обліку в Україні суттєво відрізнялася від діючих закордонних систем. Так, в США в процесі становлення обліку основні акценти розставляли професійні громадські організації, а облік формувався у тісному взаємозв'язку із економічною ситуацією. В Англії в системі обліку роль ключового ініціатора та регулятора відігравала держава. В Україні також варто відвести ключову роль державі, проте принцип побудови регуляторного механізму суттєво відрізнявся, роль та

значимість методологічних аспектів в обліку також різнилися від використовуваних в світовій практиці.

Проте, різка переорієнтація економічної системи держави, обумовлена здобуттям незалежності, поступово привела Україну до об'єктивної вимоги сучасного світу в частині формування єдиного інформаційного простору для забезпечення активізації міжнародного обміну капіталами та подальшої глобалізації й інтернаціоналізації.

У сучасному суспільстві інтеграція економіки набула таких розмірів, що стала необхідною уніфікація бухгалтерського обліку для того, щоб звітність одних держав була зрозумілою в інших державах. З цією метою створено Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і розпочато розробку міжнародних стандартів бухгалтерського обліку – IAS (International accounting standards) [1].

Серед дослідників відсутня одностайна позиція щодо розмежування понять уніфікації гармонізації та стандартизації обліку. Зокрема, Ткач В.І. до основних тенденцій розвитку, які формують напрямки уніфікації, відносить: стандартизацію; гармонізацію; конвергенцію; трансформацію; національну орієнтацію [4, с. 5]. Куцик О. П. вважає, що гармонізація зближує різні облікові системи, стандартизація – встановлює єдині правила і вимоги, а уніфікація запроваджує єдині облікові процедури, технології, форми документів тощо [2]. Яцишин С. Р. розглядає гармонізацію та стандартизацію в якості підходів до вирішення проблеми уніфікації бухгалтерського обліку [5].

Для кращого розуміння зазначених вище процесів, необхідно дати визначення терміну «уніфікація» бухгалтерського обліку.

Під уніфікацією бухгалтерського обліку розуміють: приведення прийомів, що використовуються в обліку, до одноманітності [3, с. 42]. У зв'язку із цим можна сказати, що визначені в Міжнародних стандартах фінансової звітності вимоги до формування звітів також забезпечують уніфікацію, адже сприяють встановленню максимальної одноманітності в методиці процедур підготовки фінансової звітності. Одночасно, використання стандартизації та

уніфікації призводить до реального зближення облікових систем різних країн. Тому беззаперечним є використання даних понять у взаємозв'язку та взаємозалежності. Без використання гармонізації, а головне – стандартизації – уніфікація бухгалтерського обліку в країні є неможливою.

В сучасній практиці бухгалтерського обліку значна увага приділяється питанню способів впровадження уніфікації обліку. Основині із них представлені на рис. 1.

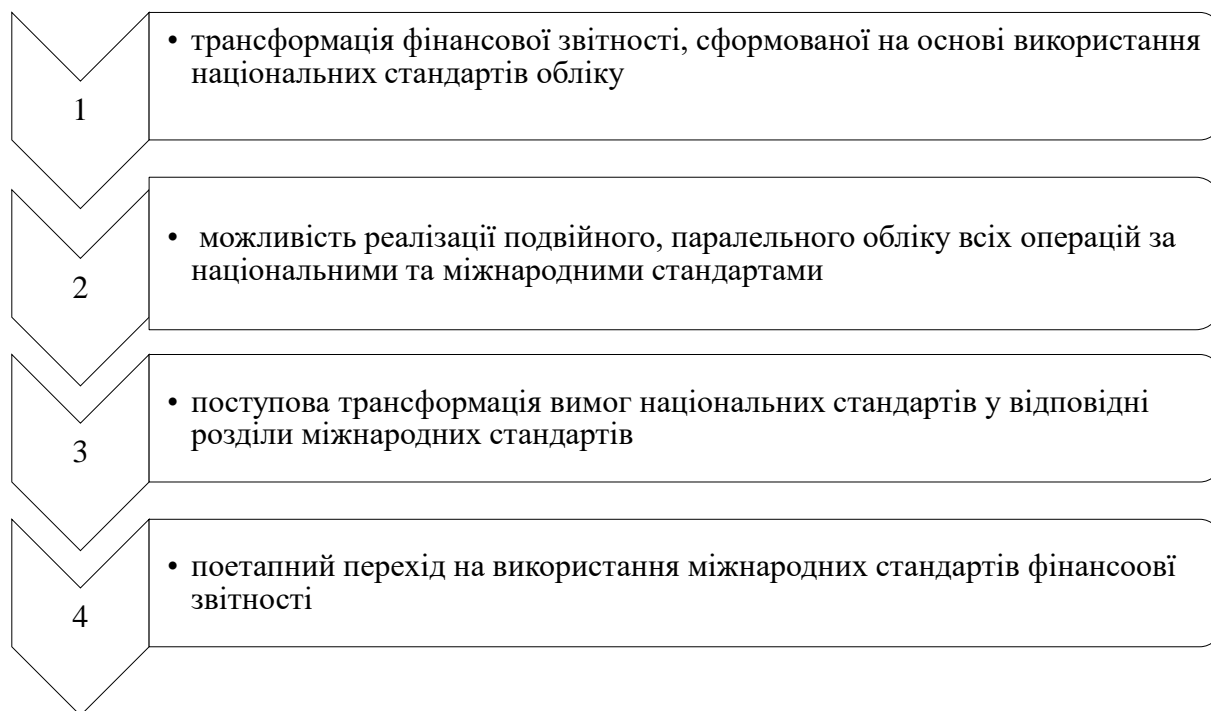


Рисунок 1 – Можливі способи впровадження уніфікації бухгалтерського обліку

Отже, під уніфікацією будемо розуміти взаємне узгодження основоположних правил ведення бухгалтерського обліку, складання звітності групою (об'єднанням) країн. Формування таких правил реалізується через інструмент стандартизації, який активно реалізується в українському економічному просторі.

Глобалізація світової економіки призвела до виникнення ряду проблем, пов'язаних з подальшою уніфікацією обліку та фінансової звітності на міжнародному рівні.

Гостро постає питання на сьогоднішній день, чи потрібна взагалі гармонізація, стандартизація, а отже і уніфікація в Україні. Адже, цей процес має як позитивні так і негативні сторони.



Необхідність уніфікації аргументована можливістю порівняння міжнародної фінансової інформації та полегшення роботи та транснаціональних корпорацій. До переваг, можна ще назвати спільне використання бухгалтерських знань.



Рисунок 2 – Переваги уніфікації бухгалтерського обліку

Проаналізувавши дані проведених досліджень, можна зазначити, що недоліком гармонізації є те, що податкове законодавство, правове регулювання бухгалтерського обліку та рівень розвитку економіки в кожній країні різний, що може ускладнювати процес уніфікації.

Вартим уваги є також те, що випуск міжнародних стандартів здійснюється при наявності вже діючих національних стандартів, що може призвести до перенасичення стандартами бухгалтерського обліку.

В підсумку можна зазначити про необхідність покращення та усунення наявних проблем пов'язаних із регулюванням бухгалтерського обліку. На основі національної системи обліку можна говорити про завершеність певних інтеграційних процесів. На першому етапі для України актуальною є орієнтація на практику обліку в ЄС із певним ступенем гармонізації, тільки після цього можна говорити про реальні напрями та шляхи уніфікації бухгалтерського обліку в межах інтеграційних процесів.

Література:

1. Бухгалтерський облік. Декарт-аудит. URL: <http://buh.in.ua/poslugy/buhgalterckyy-oblik>

2. Куцик П.О. Передумови та проблеми впровадження уніфікованої корпоративної системи обліку та звітності. URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12568/1/28\\_146-150\\_Vis\\_722\\_menegment.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12568/1/28_146-150_Vis_722_menegment.pdf)

3. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія. Житомир: ЖДТУ, 2005. 420 с.

4. Ткач В.І., Крохічева Г.Є. Концептуальний підхід до дослідження сучасних тенденцій розвитку і організації бухгалтерського обліку. *Міжнародний бухгалтерський облік*. 2004. № 7 (67). С. 4 – 9.

5. Яцишин С.Р. Уніфікація бухгалтерського обліку через запровадження окремих директив ЄС. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – С. 269 – 271.

---

УДК 33(477)

Економічні науки

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ ТА ЙОГО ОСНОВНІ ВЛАСТИВОСТІ

**Романко О.П.,**  
*к.е.н, доцент ІФНТУН*  
*м. Івано-Франківськ, Україна*

Конкурентоспроможність регіону слід розглядати як «спроможність» витримувати умови конкурентної боротьби з іншими регіонами, в тому числі і за ресурси, необхідні для економічного розвитку території. Але це розуміння даної категорії є неповним, оскільки конкуренція між регіонами включає в себе не тільки економічну складову, але і політичну, екологічну, соціальну, культурну, законотворчу боротьбу. Проте й її відсутність її – спільне формування національної конкурентоспроможності на основі розвинутої співпраці. Регіональна конкурентоспроможність – це єдиний вид конкурентної боротьби, при якій переймання досвіду та використання результатів інших регіонів є прийнятним і бажаним, а також запорукою підвищення рівня

національної економіки. Це той вид економічної боротьби, яка не базується на погіршені рейтингових позицій регіонів – конкурентів, а спрямована на покращення великого спектру показників регіону та їх тривале утримання. Деякою мірою можна стверджувати, що дана конкуренція є спільна для всіх учасників, кінцева мета яких є досягнення індивідуального успіху для загальнодержавного добробуту, що кардинально відрізняється від інших об'єктів конкурентоспроможності (товару, підприємства, країни) [1].

Дослідження сутності конкурентоспроможності регіону необхідне для ґрунтового розуміння процесів національної конкурентоспроможності. Крім того, розкриття об'єктивного змісту та сутності теоретичних понять дає можливість науково обґрунтувати й ефективно вирішити проблеми конкурентоспроможності.

Дослідження необхідно будувати за допомогою системного аналізу, оскільки конкурентоспроможність є системою з відповідними елементами: структурою, ієрархією, зв'язком, багаторівневістю тощо. Для аналізу конкурентоспроможності необхідний характерний розгляд відповідних елементів у певній послідовності, що зумовлюються причино – наслідковим зв'язком і приводить до системного результату. При цьому спостерігається логічний ланцюг: ціль – засоби досягнення цілей – необхідні ресурси.

Виокремлюються основні властивості категорії «конкурентоспроможність регіону», а саме:

– *порівнянність*: конкурентоспроможність регіону визначається та досліджується у порівнянні з реальними конкурентами;

– *просторовість*: конкурентоспроможність регіону визначається в межах певної економіки держави, оскільки за рівних умов регіон може ідентифікуватись як конкурентоспроможний для національної економіки, так одночасно і неконкурентоспроможний – на зовнішньому;

– *динамічність*: рівень конкурентоспроможності є обмеженим в певному часовому інтервалі. Регіон може бути конкурентоспроможним у одному періоді і втратити ці позиції в наступному;

- *предметність*: передбачає виокремлення переліку та сукупності параметрів, які формують сучасні умови конкурентоспроможності регіону;
- *атрибутивність*: виокремлення унікальних характеристик, які формують конкурентні переваги конкретного регіону серед інших;
- *інтегральність*: оцінювання конкурентоспроможності регіону не може здійснюватися за декількома критеріями, а обов'язково базується на використанні інтегрального показника, що акумулює найбільш репрезентативні індикатори;
- *релевантність*: означає, що конкурентна позиція регіону може бути визначена лише в межах відповідного середовища функціонування.

#### Література:

1. Романко О. П. Поняття конкурентоспроможності регіону та його ознаки. Електронний журнал: «Ефективна економіка», 2015. №3.

---

УДК 334.025

Economic sciences

## INTENSIFICATION OF THE DEVELOPMENT OF STARTUPS DUE TO USING THE ARTIFICIAL INTELLIGENCE METHODS

*Руккас О.К.,*

*дійсний член МАН, комунальний заклад  
Харківська обласна Мала академія наук  
Харківської обласної ради*

A startup is a temporary structure that looks for a scalable, reproducible, cost-effective business model [1, p.12; 2, p.17]. Initially, a startup business model template is made up of ideas and assumptions, and the company itself has no customers and knows almost nothing about them.

One of the possible ways to intensify startup development is to use artificial intelligence. Today, there is quite a bit of work on developing startups, but there is no work on using artificial intelligence systems for startups.

Today, researchers identify the following areas of artificial intelligence that affect the largest number of enterprises [3, p.35; 4, p.15]: expert systems, machine learning methods, genetic algorithms, semantic modeling.

To find out the realities of startups in conditions of the limited availability of statistical information and the absence of mandatory statistical reporting for startups, the author developed a questionnaire that was distributed to more than 30 startups across industries.

There have been surveys of startups of different industries and ages on the reasons why startups use artificial intelligence and artificial intelligence methods that are most commonly used by startups.

Answers were received, statistics were accumulated, which are shown in fig. 1.

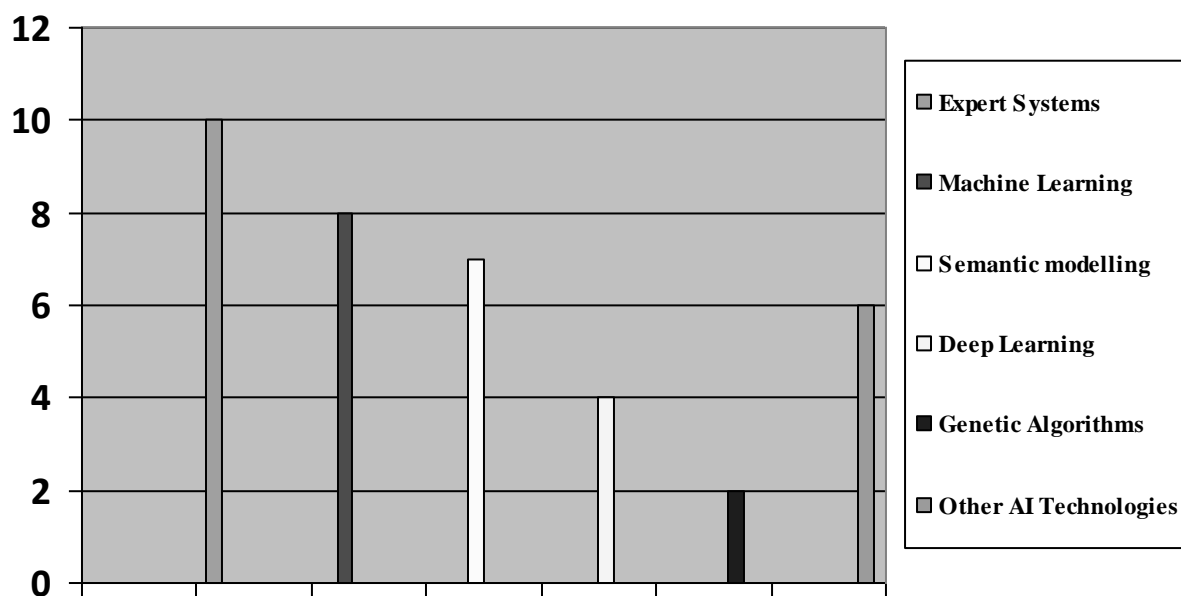


Fig. 1. Using artificial intelligence methods by startups.

From the obtained data, we see that 9 out of 10 startups that have existed for over a year use artificial intelligence.

Mostly these are expert systems, machine learning, natural language understanding, and semantic modeling. According to the obtained data, these methods of artificial intelligence are mostly used for optimization of external and internal operations, pursuit of new technologies, obtaining and applying new knowledge, making better decisions and for creating new and improving current products, which we see in fig. 2.

All of the above artificial intelligence systems significantly help startup owners save time; in today's society, artificial intelligence is an integral part of successful

business.

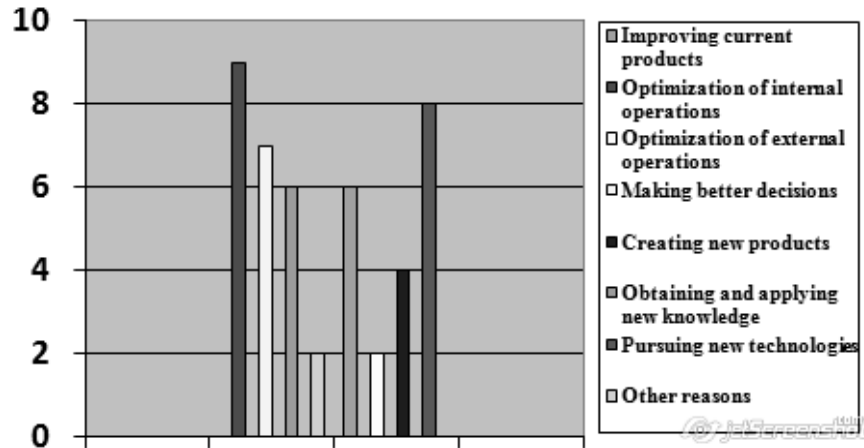


Fig.2. Reasons to use artificial intelligence for startups

Concluding all over the above, statistics of the using of artificial intelligence were collected and analyzed. A survey of startups was conducted and the data obtained was analyzed.

#### Literature:

1. Eric Ries — The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses., 2018. – 350p
2. Steve Blank . "[Why the Lean Start-Up Changes Everything](#)". Second edition. 2014. – 614p.
3. Stuart J. Russel, Peter Norvig. Artificial Intelligence: A Modern Approach. Second edition. Prentice Hall inc.2006.-1408p.
4. M. Tim Jones, AI Application Programming/ Charles River Media,inc. Hingham, Massachusetts. 2004.-312p.
5. George F.Luger Artificial Intelligence:Structures and Strategies for Complex Problem Solving. Fourth Edition/Addison Wesley inc. 2003-863p.

## НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ ЯК ЧАСТИНИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

**Свадеба В.В.**

*студентка економічного факультету  
Ужгородський національний університет  
м.Ужгород, Україна*

Модель здійснення підприємницької діяльності істотно змінюється із впливом певних факторів, при цьому основним під час аналізу перемін виступає механізм організації як внутрішньої будови підприємства в цілому, де важливим є створення адекватної та раціональної структури контролю та стимулювання всіх учасників підприємницької діяльності, а в першу чергу керівників. Організаційна культура стає чинником впливу на фінансові результати компанії, тому, із плином часу, розгляд внутрішніх відносин є нагальним та необхідним заходом, а технологія організації часу і підвищення результативності його використання, тобто, тайм-менеджмент, починає відігравати роль невід'ємної складової діяльності будь-якої успішної фірми.

В зв'язку з цим, розкриття сутнісних характеристик тайм-менеджменту, його принципів, формулювання причин та проблем впровадження є важливим в системі управління підприємством, адже контроль часу в наведеній сукупності виступає як інструмент зростання ефективності діяльності організації, що загалом свідчить про те, що дослідження даної теми є досить актуальним.

У сучасній літературі, присвяченій питанням теорії, практики та розвитку менеджменту, є певні розбіжності у визначенні сутності поняття «тайм-менеджменту».

Черненко Н.М. під тайм-менеджментом розуміє управління собою, застосовуючи відповідні методики та механізми організації часу, які сприятимуть діагностиці тимчасових проблем в управлінні часом та

формуванню індивідуальної технології, яка найбільше відповідає характеру, темпераменту, біологічним ритмам та роду занять. [1, с.5]

Кулікова В.М. розглядає тайм-менеджмент як не жорсткий режим дня, а систему методик, за допомогою яких людина може досягнути відмінних результатів, не заганняючи себе в тісні рамки. [2,с.14]

На думку Г.І. Євтушенко, тайм-менеджмент — це не тільки правильний розподіл власного часу, а й керування чинниками, які впливають на нього, тобто, робоча атмосфера, стосунки з колегами, організація відпочинку, побуту тощо. [3,с. 91]

Незважаючи на існування різноманітних підходів до визначення сутності поняття «тайм-менеджмент», більшість науковців все ж зазначають, що основою його концепції є успішне виконання усіх професійних завдань, досягнення особистих цілей. Вдалий тайм-менеджмент означає досконало продумане планування кожного дня, саме воно, якщо, звісно, його дотримуватись, дозволить зекономити багато часу.

Практично в будь-якій організації стикаються з реаліями непродуктивного розподілу часу як керівники, так і прості робітники. Для ефективної реалізації поставлених цілей та для максимальної організації часу як керівнику, так і працівнику, необхідно керуватись основними принципами тайм-менеджменту:

1) Індивідуальність підходу та вирішень. В організації особистого часу важливі не лише загальні правила, а й індивідуальний стиль, який робітник для себе знаходить. Якщо він для нього комфортний, то це дає максимальну ефективність.

2) Клопітка самостійна робота. Якісну, ефективну систему організації свого часу працівник може розробити лише самостійно.

3) Необхідність відстеження власної ефективності. Виявлення нераціонального використання часу і відстеження прихованого резерву.

4) Мислення, направлене на ефективність. Прагнення робітника та керівника до оптимізації та підвищення результативності на рівні свідомості.



5) Досяжність і невичерпність резервів ефективності. Резерви розвитку та вдосконалення не тільки реально досяжні, а й потенційно невичерпні, пошук необхідного вирішення і розробка вдалого методу — питання тактичні і завідомо підлягають вирішенню.

Використання тайм-менеджменту не є обов'язковим. Хоча в останні роки необхідність впровадження планування часу обумовлена певними причинами:

1) Постійна зміна діяльності організацій, поява нових цілей, вихід на нові ринки, розробка нових продуктів веде до того, що для менеджерів та спеціалістів стає нормою постійне збільшення задач, які потрібно вирішити, необхідність шукати та організовувати резерви часу для здійснення проєктів, що дозволять безперервно розвиватись.

2) Збільшення масштабу компанії, нематеріальних активів у вартості організації. Ефективність роботи ключових топ-менеджерів та спеціалістів стає основним фактором успішності все більшого і більшого числа компаній. При цьому досить важким є зовнішній контроль за діяльністю співробітника із творчими завданнями, але підвищується актуальність самостійної організації таким співробітником своєї роботи.

3) Зростаючі темпи змін економічного середовища вимагають надання більшої кількості повноважень працівникам організації, оперативного прийняття ними самостійних рішень і самостійного складання та планування своєї роботи.

Щоб все-таки впровадити тайм-менеджмент, на підприємстві необхідно здійснити комплексні кроки в плані організації. Першим таким, як правило, є навчання. Це не лише проведення тренінгу, адже він не дасть максимального результату, якщо його не провести в цілому з певними до- та після- тренінговими заходами, не зробити логічним елементом системи організаційного навчання.

Наступний крок — діагностика тайм-менеджменту в підрозділах і атестація навиків тайм-менеджменту в працівників. Діагностика проходить у формі анкетування по декільком ключовим критеріям. Результатом є побудова простої діаграми, яка відображає ситуацію в компанії чи в підрозділі по всім аспектам тайм-менеджменту.

Проте варто пам'ятати, що ефективність усіх перерахованих заходів все ж залежить від індивідуальної дисципліни керівника та робітників. І навіть при здійсненні та організації усіх етапів згодом можуть виникнути певні проблеми у плані впровадження принципів тайм-менеджменту на підприємстві, такі як:

1) Формування цілей, що не відповідають компетенції працівників — веде до демотивації робітника;

2) Відсутність бажання виконувати певні обов'язки у професійній діяльності або відкладання неприємних справ на майбутнє — стимулів здійснювати завдання стає менше;

3) Нема зазначеного строку виконання роботи — перекладання заняття на вільний час, який згодом також зайнятий, що все-таки веде до необхідності виділяти спеціальний інтервал;

4) Відсутність уточнення важливості справи може призвести до того, що у списку потрібних цілей найважливіші та термінові завдання можуть загубитись;

5) Бажання працівника займатись мультитаскінгом, яке, все-таки, призводить до неефективності у плані поєднання двох задач одночасно;

6) Нераціональне використання часу робітником — відволікаючі фактори впливають на індивідуальну дисципліну та організацію дня робітника;

7) Прокрастинація призводить до відкладання термінів виконання справ;

8) Відсутність режиму дня — стає необхідним побудова працівником на індивідуальному рівні розпорядку дня, у якому буде точно зазначений проміжок присвячений роботі та час для відновлення сил;

9) Зосередження більшої кількості уваги на малозначимих завданнях веде до меншої концентрації та кількості часу на вирішення вагомих справ.

Таким чином, можна дійти висновку, що тайм-менеджмент досить складний механізм, це технологія, яка дозволяє різко підвищувати особисту ефективність менеджерів та спеціалістів. У той же час, вимагає дисципліни та контролю, є проблематичною у впровадженні, але саме компетенція управління часом на підприємстві має багато переваг, серед яких значно частіша

ймовірність досягнення поставлених цілей; швидкість отримання запланованого результату; створення резерву часу у разі виникнення незапланованих обставин; виконання співробітниками декількох різноманітних справ протягом короткого проміжку часу; зменшення почуття постійної втоми, впливу стресу та негативних факторів, покращення самопочуття працівників; поява чіткого плану, що забезпечує організований контроль на підприємстві.

#### Література:

1. Черненко Н. М. Тайм-менеджмент як засіб удосконалення професійної діяльності державних службовців [ Електронний ресурс] / Н. М. Черненко // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2011. –Вип.2(6). – Режим доступу : [www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11cnndds.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11cnndds.pdf)

2. Куликова В. Н. Заставьте время работать на вас / В. Н. Куликова. – М. : ЗАО Центрполиграф, 2008. – 192 с.

3. Євтушенко Г.І. Аналіз стану управління робочим часом та шляхи підвищення ефективності застосування «Тайм-менеджменту» в організації / Г.І. Євтушенко, В.М. Дерев'янюк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2014. — №1. — с.88-96.

---

УДК 338

Економічні науки

## РИНОК МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**Сікорська І.О.,**

*студентка факультету Економіки та управління  
Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

У сучасному ринку молочної продукції становить досить велику частину агропродовольчого ринку. Наявність широкого асортименту молокопродуктів і постійне його удосконалення допомагає задовольнити потреби будь-якого

споживача. Однак кон'юнктура ринку молока постійно змінюється. Тому виникає потреба періодично проводити всебічний аналіз даної галузі.

Сьогодні ринок молочної продукції представлений широким асортиментом молокопродуктів, які відрізняються не лише жирністю продукції, а й варіацією смаків. До такої продукції належать: молоко питне, масло вершкове, верки, сметана Крім того, дана продукція займає важливе місце в споживанні населення, адже частка витрат на молочні продукти становить приблизно 15 % від загальних витрат на харчування Тобто витрати на молочну продукцію посідають четверте місце після витрат на хлібобулочні, м'ясні, борошняні та макаронні вироби.

Наразі в Україні функціонує понад 350 молокопереробних підприємств. У 2018 році найбільшу частку на ринку молокопродуктів займали група компаній «Danone» — 13,2 %, АТ «Молочний альянс» — 11,2 %, група компаній «Lactalis» — 10 %, ТОВ «Люстдорф» — 9,8 %, ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» — 8,8 % (див. рис. 1).

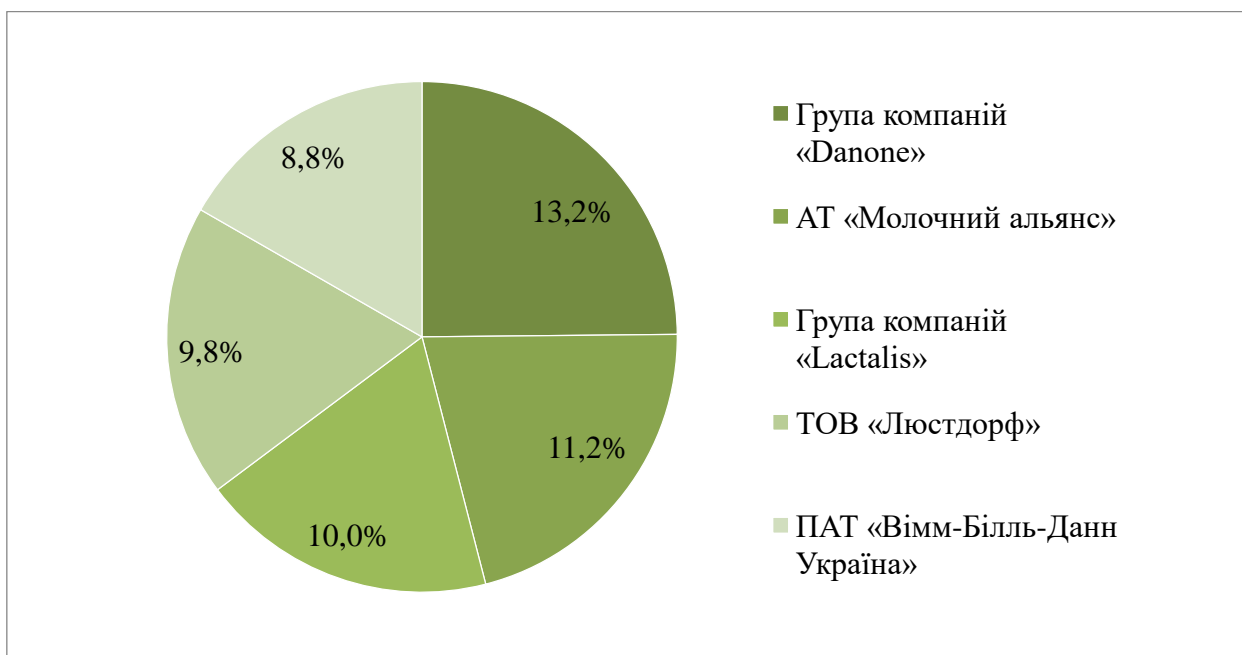


Рисунок 1. ТОП-5 виробників молочної продукції в Україні, 2018 р.

Джерело: розроблено автором на основі [1]

За даними Державної служби статистики України, прослідковується спадна тенденція поголів'я великої рогатої худоби (табл. 1).

**Динаміка поголів'я великої рогатої худоби в Україні  
за 2016 – 2018 рр., тис. гол. (станом на кінець року)**

№	Назва	Рік			Відхилення за період		
		2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
1.	Велика рогата худоба	3 682,3	3 530,8	3 339,3	-151,5	-191,5	-343,0
2.	у тому числі: - корови	2 108,9	2 017,8	1 926,3	-91,1	-91,5	-182,6

*Джерело: розроблено автором на основі [2]*

Як бачимо за період 2016 – 2018 років кількість поголів'я ВРХ скоротилась на 343 тис. гол., зокрема поголів'я корів зменшилось на 182,6 тис. гол.

Більша частина великої рогатої худоби утримується в господарствах населення. У 2016 і 2017 роках частка поголів'я ВРХ, що утримувалась сільськогосподарськими підприємствами становила лише 33 %, а господарствами населення — 67 %. Проте у 2018 році структура утримання великої рогатої худоби дещо покращилась на користь ферм, а саме частка поголів'я ВРХ, утримуваного фермами підвищилась на 1,1 % і склала 34,1 %.

Хоча більшість ВРХ зосереджена в господарствах населення, проте, сьогодні, падіння виробництва такого молока є більшим, ніж зростання його виробництва в промислових господарствах [3]. Дана ситуація спричинена підвищенням вимог до якості молока після підписання угоди між Україною та Європейським Союзом, спроби поступово відмовитись від використання молокозаводами молока-сировини другого сорту, а саме неякісного молока, яке може виготовлятися деякими фермами та населенням України.

За останні два роки зростають обсяги виробництва молока екстра та вищого сорту. З 1 січня 2019 року набув чинності ДСТУ 3662:2018 «Молоко-сировина коров'яче. Технічні умови», який містить характеристики та технічні умови для здійснення закупівлі та приймання коров'ячого молока. Проте з 1 січня 2020 року буде скасований ДСТУ 3662-97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі», що відображає вимоги до молока другого гатунку. Це означає, що з 1 січня 2020 року по 1 січня 2022 року буде

встановлено перехідний період, протягом якого молоко другого сорту продовжуватимуть приймати лише в технічних цілях, тобто в якості корму для тварин, казеїну тощо.

Зменшення поголів'я молочного стада в Україні призвело до зменшення кількості молока-сировини. Як наслідок, скоротилось виробництво вітчизняної молочної продукції (табл. 2).

Таблиця 2

**Аналіз виробництва молокопродуктів  
в Україні за 2016 – 2018 рр., тис. т**

№	Назва	Рік			Відхилення за період	
		2016	2017	2018	абсолютне, тис. т	відносне, %
1.	Молоко та вершки	1099,0	1091,2	1105,7	6,67	0,61
2.	Масло вершкове жирністю до 85 %	102,4	103,3	110,3	7,89	7,71
3.	Сир (свіжий, сичужний, плавлений)	292,1	274,5	290,4	-1,74	-0,59
4.	Молоко та вершки коагульовані, йогурт, кефір, сметана та інші ферментовані продукти	700,2	689,6	661,2	-39,01	-5,57
5.	Молоко сухе	60,8	59,0	59,4	-1,36	-2,24
6.	Маслянка	23,2	21,3	20,1	-3,13	-13,49

*Джерело: розроблено автором на основі [4]*

За досліджуваний період лише виробництво молока та вершків і масла вершкового збільшилось на 6,67 тис. т (0,61 %) і 7,89 тис. т (7,71 %) відповідно. Виробництво усіх інших сегментів молочних продуктів знизилось.

Крім того, фонд споживання молокопродуктів України має негативну тенденцію, а саме його величина в 2018 році становила 8 422 тис. т, що на 5,82 тис. т менше, ніж 2016 році [5, с. 17-18]. Таку ж тенденцію має споживання молока та молочної продукції — за досліджуваний період кількість спожитої молочної продукції населенням України скоротилась на 4,96 кг/ос.

У сучасному світі значної популярності серед споживачів набуває безлактозна молочна продукція, виготовлена з нормалізованого коров'ячого молока та з рослинної сировини. Ця тенденція пов'язана з двома аспектами: станом здоров'я та власними вподобаннями до стилю харчування.

Значна частина населення України страждає на непереносимість лактози — молочного цукру. Нещодавні наукові дослідження показали, що серед українців 11 % страждають на гіполактазію [6]. Крім того, досить багато людей відмовляється від вживання м'яса та продуктів тваринного походження, тобто стають веганами. За результатами соціологічного дослідження Київського міжнародного інституту соціології та зоозахисної організації «Відкриті клітки» було з'ясовано, що 10 % населення України вважає себе вегетеріанцями, з яких близько 5,5 % є веганами [7].

Поширення ідеї здорового способу життя, дотримання правильного харчування, а також збільшення кількості вегетеріанців розпочали «Вега-бум» в Україні, що призвело до зростання попиту на веганські продукти в 2017 році на 94 %. Тому перехід на веганство можна вважати досить масштабною харчовою тенденцією в наступні роки.

Якщо ж розглянути аналогічну ситуацію в одній із країн-лідерів на ринку молочної продукції, а саме в США, то можна спостерігати також значене зростання попиту на безлактозну продукцію, особливо на аналоги молока, виготовлені з рослинної сировини. Підтвердженням цього є скорочення споживання молока з 1975 року на 40 % [8]. За 2019 рік коров'яче молоко та деякі молочні продукти, окрім сиру та масла, жителі країни почали купувати на 2,4 % менше. У той же час, споживання соєвого молока американцями стало популярнішим на 636 % [9].

За результатами дослідження ринку молока та молочних продуктів в Україні, можна спрогнозувати збільшення попиту на безлактозну продукцію та аналоги молокопродуктів. Поширення ідеї здорового способу життя, дотримання правильного харчування, а також збільшення кількості вегетеріанців, які спричинили «Вега-бум» в Україні, та врахування індивідуальних особливостей населення — непереносимість лактози — відкривають новий напрямок виробництва молока та молочної продукції, виготовленої з рослинної сировини. Протягом останніх років даний сегмент молочної продукції почав стрімко зростати, тому даний напрямок виробництва є перспективним на найближчий період часу.

## Література:

1. ТОП-10 виробників молочних продуктів. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/zhivotnovodstvo/top10-proizvoditelei-molochnykh-produktov/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Спілки молочних підприємств України. URL: <http://www.molsouz.org.ua/>
4. Інформаційно-аналітичний звіт по ринках молока. URL: <http://ukrainian-food.org/>
5. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: статистичний збірник. Київ, 2018. С. 17-18.
6. Молоко і раси. URL: <https://www.ar25.org/article/moloko-i-rasy.html>
7. Прокопик Д. Як живеться веганам в Україні. *BBC News Україна*. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/blogs-46044734>
9. Official site U.S. Department of agriculture. URL: <https://www.usda.gov/>
10. Фёдоров А. В США обанкротилась молочная компания номер один Национальное аграрное агентство. URL: <https://rosng.ru/post/v-ssha-obankrotilas-molochnaya-kompaniya-nomer-odin>

---

Економічні науки

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ У БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

**Сірінюк Н. Ю.**

*ст.гр. ОА-18-1мз*

**Гамова О.В.**

*кКерівник кафедри ОАОА, доцент, к.е.н.*

Насьогодні, в Україні існує велика кількість бюджетних установ, які характеризуються певними особливостями, що впливають на методику бухгалтерського обліку.



Бюджетні установи - органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими. [1]

В бюджетних установах бухгалтерський облік виконує конкретні задачі та ведеться на балансі за особливим планом рахунків відмінним від комерційних підприємств. Це дозволяє достовірно та сповна відобразити всі операції з виконання кошторисів й узагальнення облікової інформації в звітності.

Державні ресурси потребують економії та ощадливості, враховуючи, сучасний розвиток економіки в Україні. Нажаль, фінансування країни не завжди вистачає для виконання послуг, які передбачені статутною діяльністю установи, тому значною необхідністю є пошук додаткових джерел фінансування бюджетних установ та їх структурних підрозділів. Одним із способів вирішення даних проблем є формування системи обліку та аналізу запасів в бюджетних установах. Запаси в бюджетних установах грають важливу роль в забезпеченні їх правильної та безперебійної роботи. Стабільність роботи бюджетної установи напряму залежить від оптимальної наявності та обігу запасів. Враховуючи те, що бюджетні установи, так як, і інші підприємства чи організації систематично купують та використовують різні матеріальні цінності. Управління запасами в бюджетній установі має велике значення, оскільки кошторисах вагома частина видатків виділяється на придбання запасів. Тому в їх управлінні необхідно досягнути максимальної економії.

Питанням обліку та аналізу запасів приділяли увагу такі вчені, як Атамаса П.Й., Джоги Р.Т., Свірко С.В., Сонко В.В., Сушко Н.І., Чечуліної О.О. та інших. Але, незважаючи, на це й на всю значимість даної сфери немає жодної роботи в якій би пропонувалися шляхи вдосконалення формування системи обліку та аналізу запасів.

Метою даної роботи є дослідження діючої методики формування системи обліку та аналізу виробничих запасів в державних установах, нормативно-

правових актів та розробка пропозицій щодо удосконалення обліку та аналізу запасів на базі Запорізького національного університету.

Щоб досягнути поставленої мети необхідно вирішити наступні поставлені задачі:

— дослідити та розкрити економічну сутність системи обліку та аналізу запасів бюджетної установи;

— показати діючу систему обліку та аналізу Запорізького національного університету;

— розробити пропозиції щодо удосконалення та поліпшення формування системи обліку та аналізу виробничих запасів на прикладі Запорізького національного університету.

---

УДК 658.8

Економічні науки

## КАНАЛИ ЗБУТУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

**Скрипник І.М.,**

*аспірант кафедри «Менеджменту і права»*

*Дніпропетровський державний*

*аграрно-економічний університет*

*м. Дніпро, Україна*

Ринок органічної продукції як у світі, так і в Україні на сьогодні є надзвичайно перспективним. Він здатен задовольнити зростаючі потреби населення у продуктах високої якості, що, у свою чергу, допоможе отримати виробникам конкурентні переваги, стабільний дохід та надасть можливість розширення виробництва органічної продукції. Проте органічний ринок в Україні є ринком продавця. Переважна більшість органічної продукції іде на експорт до країн ЄС, а на внутрішньому ринку залишається лише її обмежена кількість та асортимент [1]. Наразі споживання знаходиться на рівні лише 0,30 євро на душу населення. Однак спостерігається тенденція до зростання. Споживання органічної продукції збільшується, особливо у великих містах.

Попит на органічну продукцію в Україні зростає - за шість років ринок в грошах виріс більш ніж в 20 разів.

Мінімум 10-15% населення України, звичайно в основному це жителі великих міст, здатні дозволити собі такі продукти. Придбати продукцію органічного походження можна в 800 торгових точках 35 міст України. І це тільки офіційні дані, в яких не враховані маса невеликих магазинів, МАФів, ларьків та інших торгових форматів, і звичайно – сотні інтернет магазинів. Головні покупці - це молоді батьки, вагітні жінки, всі, хто стурбований темою свого здоров'я, просунута молодь, люди з захворюваннями шлунково-кишкового тракту.

В Україні найпотужнішими каналами збуту органічної продукції є супермаркети та спеціалізовані магазини здорового харчування. Набувають популярності органічні магазини «Натур Бутік», «Еко-клуб», які пропонують своїм покупцям широкий асортимент органічних сертифікованих продуктів харчування, а також органічної косметики, товарів для дому та дітей вітчизняного та імпортного виробництва, товари також можна замовити в їхніх інтернет-магазинах. До того ж компанії Торговий дім «Органік Ера», «Натур Бутік», «Еко-Шик», «Glossary» пропонують послуги органічного кейтерінгу (виїзного ресторанного обслуговування). Крім того, сьогодні споживачами широко використовуються онлайн мережі, через які можна отримати інформацію про органічну продукцію та зробити замовлення.

У GoodWine супермаркеті продаються органічні вина, соки, джеми, мед, оливки, і широкий спектр молочної продукції від сирого органічного молока найбільшого українського органічного виробника до французьких органічних сирів та італійського органічного вершкового масла. Також були помічені в продажу органічні вершки, сир і вершкове масло українського виробництва, органічні крупи, сезонні органічні овочі та фрукти. Органічні продукти в магазині виділені спеціальним знаком «органічної».

Супермаркети «Сільпо» стали першою в Україні великою мережею, яка запропонувала споживачам сертифіковані органічні продукти. Органічна продукція в магазинах як правило відзначена спеціальним знаком «Органічні

продукти», але можуть не завжди знаходитися поряд з цінником, що потребує уточнень у працівників магазинів. Почавши з українського органічного меду і імпортованих органічних овочів і фруктів, сьогодні «Сільпо» пропонує як італійські органічні макаронні вироби і органічне оливкове олія, так і сире органічне молоко українського виробництва.

Крім того, в Україні вже існує екосадиба «Мезон Бланш», сертифікована за міжнародною екологічною програмою Green Key, яка включає екоготель, кафе, сара та магазин. В оформленні екосадиби використовуються натуральні матеріали, кімнати прибираються органічними засобами, а гостям пропонується органічна косметика [2].

Таким чином, в Україні спостерігаються позитивні зміни у розвитку органічного ринку, проте необізнаність населення щодо сутності органічної продукції стримують цей розвиток. Список магазинів, в яких можна придбати органічні продукти можна знайти на сайті Органік Стандарт, також тут ви зможете перевірити відповідність органічного сертифікату та познайомитись з деякими з присутніх на ринку торговельними марками.

Варто зазначити, що в більшості країн ціна на органічну продукцію є вищою, ніж на неорганічні. Якщо в Європі органічні продукти на 15-30% дорожчі за вироблені традиційним способом, то в Україні цей показник коливається від 30 до 300% [3]. А говорячи про стратегічні напрямки розвитку аграрного сектору, то Міністерство аграрної політики та продовольства запропонувало такі основні індикативні показники розвитку органічного виробництва: зростання частки сільськогосподарських угідь, сертифікованих відповідно до органічних стандартів у 2020 році – до 7 %; збільшення кількості сертифікованих органічних товаровиробників, що займаються виробництвом молока, овочів, фруктів та лікарських рослин до 2020 р. - у 10 разів [4].

На мою думку існує три найголовніші проблеми розвитку органічного виробництва:

1. Високі ціни на сертифіковану органічну продукцію у поєднанні з низькою купівельною спроможністю населення.

2. Необізнаність населення України про сутність органічної продукції та важливість її споживання.

3. Україна орієнтована на експортну політику, щодо органічної продукції.

Ринок органічної продукції в Україні знаходиться на етапі свого становлення, тому потребує значних інвестицій для подальшого росту. Більшість вітчизняних виробників органічної продукції ще не досягли самоокупного рівня та не можуть реінвестувати прибутки у розширення своєї діяльності. Тому, крім міжнародної підтримки у сфері консультаційних послуг та сприяння розвитку органічного ринку в Україні, вони також потребують державної підтримки для полегшеного ведення органічного господарства, організації виробничо-збутових ланцюгів та підвищення рівня продажу органічної продукції.

Аналіз каналів збуту органічної продукції у розвинутих країнах, Україні дав змогу визначити канали збуту: найпотужніші – супермаркети; не користуються популярністю – магазини на фермах, система доставок кошиків з органічними продуктами; знаходяться на стадії розвитку – інтернет-магазини, мережа екоготелів та органічний кейтерінг (виїзне ресторанне обслуговування). Дослідження показало позитивні зміни у розвитку органічного ринку України, однак необізнаність населення щодо сутності органічної продукції стримують цей розвиток. Зважаючи на значний потенціал з виробництва аграрної продукції та позитивні передумови, які існують в Україні, наша держава здатна увійти в десятку країн-лідерів із виробництва органічної продукції. Для цього слід сприяти популяризації органічного способу життя, що дасть змогу поліпшити здоров'я нації та забезпечити продовольчу безпеку держави. Крім того, виробництво органічної продукції – чудова можливість для вітчизняних аграріїв зайняти нішу на швидкозростаючому і більш прибутковому ринку.

#### Література:

1. Украинский рынок органических продуктов за полгода вырос более чем вдвое [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.newbiz.com.ua/.../ukrainiskij-rynok-organicheskix-produktov-za-polgoda-yrosboleem-chem-vdvoe.html](http://www.newbiz.com.ua/.../ukrainiskij-rynok-organicheskix-produktov-za-polgoda-yrosboleem-chem-vdvoe.html).

2. План маркетингу просування органічної продукції. – Полтава, 2014. – 32 с.

3. Гаваза Є.В. Стратегічні напрямки розвитку органічної продукції в контексті євроінтеграційних процесів/ Є.В. Гаваза// «Молодий вчений». – 2015. - №6(21). – Частина 1. – с. 85-88.

4. Павленко А. Україна має всі шанси стати органічним кошиком світу/ А. Павленко// [www.ukragroconsult.com](http://www.ukragroconsult.com) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroconsult.com/news/ukrayina-maie-usi-shansi-stati-organichnim-koshikom-svitu-pavlenko>.

---

УДК 336.71

Економічні науки

## АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

**Смаглюк А. А.**

*к.е.н., доц. кафедри*

*управління персоналом та економіки праці*

**Морозова С. Є.**

*студент соціально-економічного факультету*

*Харківського регіонального інституту*

*державного управління*

*Національної академії державного управління*

*при Президентові України*

*м. Харків, Україна*

На тлі трансформаційних змін, економічної нестабільності держави, значної фінансової залежності та поглиблення реформ в економіці України, провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме кредитним відносинам та комерційним банкам. Оскільки комерційні банки виступають ключовими елементами в системі ринкових відносин, а їх поступовий розвиток – важлива умова реального функціонування ринкової економіки.

Банківське кредитування та проблеми розвитку банківського кредитування суб'єктів підприємництва є об'єктом пильної уваги та аналізу низки вітчизняних

вчених: Базилевича В., Бондаренко Л. [1], Васильченко З., Вітлінського В., Галасюка В., Зінченко О. [1], Івасіва Б., Крикун О. [3], Крючко Л. [4], Лагутіна В., Луціва Б., Лютого І., Міщенко В., Мороза А., Пікус Р., Пернарівського О., Старостіної А., Сугоняки О., Шарова О., Шелудько В.. Однак, як показав огляд економічної літератури, низка питань щодо ефективної кредитної політики та формування кредитного портфелю банку потребують глибшого вивчення.

Метою дослідження є дослідження кредитного портфелю банку, на прикладі АТ КБ «ПриватБанк», та надання рекомендацій щодо його поліпшення.

Ключовим видом діяльності комерційного банку виступає його кредитна діяльність. Проведення кредитних операцій приносить банку реальний дохід, а отже, дослідження сутності кредитного портфелю комерційного банку та умов його управління має надзвичайне значення, адже більшість банків у сучасних кризових умовах господарювання стикається з глобальною проблемою неповернення кредитів [4].

Кредитний портфель банку – це сукупність позик, наданих банком на певну дату з метою отримання доходу у вигляді відсотків. Якщо провести аналіз активів банку, то можна констатувати, що зростання обсягу активів банку протягом звітного періоду не є критерієм його високої надійності, конкурентоспроможності й привабливості для інвесторів і вкладників. Важливішим є значення здатності банку ефективно використовувати наявні активи [3].

Аналіз кредитного портфеля потребує дослідження його структури в розрізі груп ризику, ступеня забезпеченості, галузевої структури, форм власності позичальників і т. п., а також вивчення динаміки кожної групи, сегментації кредитного портфеля. За результатами аналізу структури та якості кредитного портфеля готується висновок, що подається на розгляд правління банку з метою визначення пріоритетних напрямів розміщення кредитних ресурсів, обмеження концентрації та диверсифікації кредитного портфеля, а також встановлення лімітів на здійснення окремих кредитних операцій. Кредитний портфель являє собою сукупність виданих позик, які

класифікуються на основі різних критеріїв пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або зі способами захисту від нього.

За даними табл. 1 розглянемо дані кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за досліджувані 2017 та 2018 роки.

Згідно даних, які наведені у табл. 1 можна зробити висновок, що сума кредитів та авансів виданих АТ КБ «ПриватБанк» своїм клієнтам зросла на 26 277 млн. грн. і за підсумками 2018 р. становила 78 697 млн. грн. Зростання спостерігалось за всіма показниками. Найбільші темпи приросту в показника дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом – юридичні особи (271,73%). Найбільшої зміни у вартісному еквіваленті зазнали кредити фізичним особам. За рік їх обсяг збільшився на 14960 млн. грн. Це свідчить про активний розвиток кредитування саме в галузі споживчих кредитів.

Таблиця 1

Кредити та аванси клієнтам АТ КБ «ПриватБанк» за 2017-2018 рр., млн. грн., на кінець року

Кредити та аванси клієнтам (млн. грн. )	31 грудня 2018	31 грудня 2017	Відхилення, тис. грн	Темп приросту,%
Кредити юридичним особам	5 648	3 330	+2318	69, 61
Кредити фізичним особам (кредитні карти)	45 314	30 354	+14960	49,29
Кредити фізичним особам (іпотечні кредити)	12 923	9 130	+3793	41,54
Кредити фізичним особам (споживчі кредити)	4 193	3 144	+1049	33,37
Кредити фізичним особам (кредити на придбання автомобілів)	332	264	+68	25,76
Кредити фізичним особам (інші кредити)	672	660	+12	1,81
Кредити и підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	8 251	4 210	+4041	95,99
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом – юридичні особи	710	191	+519	271,73
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом – фізичні особи	654	197	+457	231,98

Джерело: складено та розраховано за даними АТ КБ «Приватбанк» [5]



Стабільно високою є також частка іпотечних кредитів – в 2018 році кожна п’ята гривня позичалася на придбання нерухомості. В абсолютному вираженні це склало 9 130 млн. грн. у 2017 р., а в 2018 р. зріз втричі – до 12 923 млн. грн.

Структуру кредитного портфелю банку відображено на рис. 1, його дані відображають питому вагу кожного структурного елементу кредитного портфелю станом на 31 грудня 2018 року (аналіз проводиться саме за цей період тому що таким чином можна повністю оцінити кредитний портфель банку в цілому).

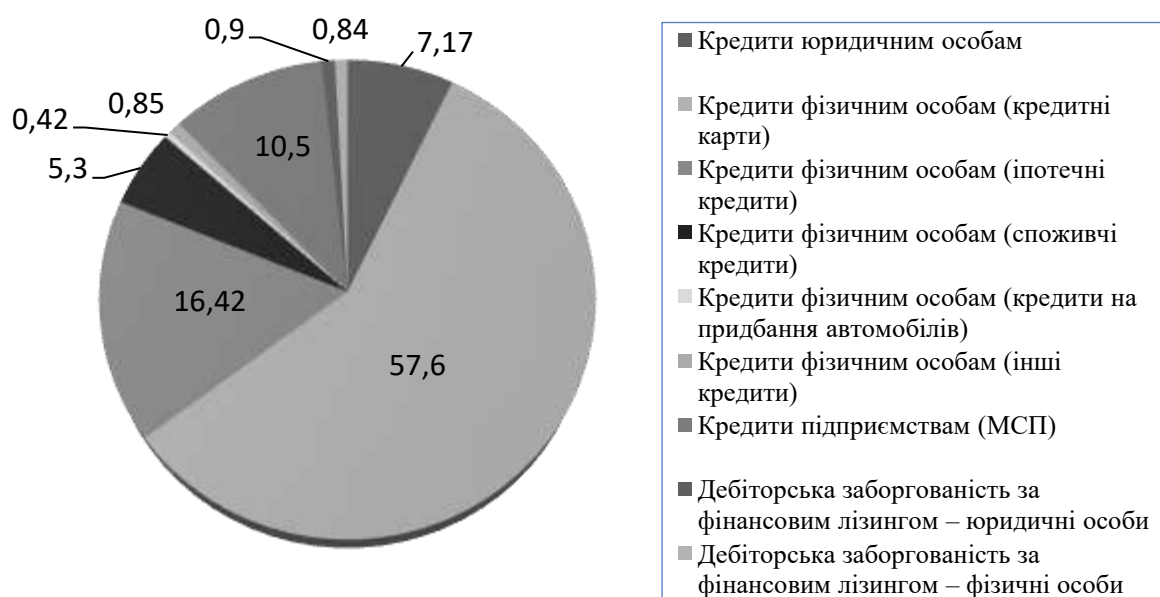


Рис. 1. Структура кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» станом на 31.12.2018 р.

Джерело: складено та розраховано за даними АТ КБ «Приватбанк» [5]

За даними рис.1, кредити фізичним особам (кредитні карти) в 2018 році займають перше місце – 57,6% питомої ваги портфелю, у відсотковому відношенні цей показник зменшився, хоча в кількісному навпаки, порівняно з попереднім роком збільшився. В 2017 році кредити фізичним особам (кредитні карти) займали 59% питомої ваги портфелю. Друге місце по питомій вазі в 2018 році займають кредити фізичним особам (іпотечні кредити) – 16,42%, а у 2017 році питома вага складала - 17,7%, хоча сам показник збільшився. Далі йдуть показники, які несуть меншу питому вагу.

За даними дослідження GFK Ukraine у III кварталі 2019 року з АТ КБ «ПриватБанк» співпрацюють 56,2% українців – фізичних осіб старше 16 років. Основним банком вважають 46,6% користувачів банківських послуг – фізичних осіб, що більше, ніж у наступних за нами двадцяти банках разом взятих [1].

Отже, кредити фізичним особам - це стабільна ніша для кредитування, в Україні фізичні особи через низький рівень заробітної плати та нестабільність її сплати «живуть» майже в кредит. Кредитування проходить в вигляді надання кредитного ліміту на карту Універсальну, сума кредитного ліміту розраховується для кожного клієнта індивідуально та надається на прозорих умовах та за адекватну плату (3,5% в місяць для карти Gold і 3,6% в місяць для звичайної карти). Дану нішу необхідно збільшувати та вдосконалювати шляхом підвищення якості продукції, розширяючи спектр послуг, щоб збільшити прибуток.

Проте важливим, в цьому напрямку є врахування проблема неповернення кредитів, що не є новою для банківської системи протягом останніх років. Парадоксальним є факт, що у найбільшому банку країни є наявна найбільша частка цих проблемних кредитів, що робить його найбільш збитковим. В середньому за 2018 р. 85,11% всіх кредитів «Приватбанку» є непрацюючими. Водночас, великий обсяг проблемної заборгованості АТ КБ «ПриватБанк» за кредитами негативно впливає на капітал банку та унеможливорює кредитування нових проектів підприємств. Як показують дані дослідження, 2,85% клієнтів Приватбанку є неплатоспроможними та не можуть відповідати за свої зобов'язання, а банк в майбутньому не зможе відповідати за своїми зобов'язаннями перед фізичними особами, через що знову вийде на від'ємний результат, не поповнить доходи держбюджету, а навпаки буде потребувати нових вливань з боку держави.

Ефективне використання різноманітних методів з управління ризиком кредитного портфеля та активізація кредитного процесу, спрямованого на збільшення вкладень у реальний сектор економіки, дасть можливість банку суттєво підвищити свою конкурентоспроможність і вплине на ефективність всієї банківської системи України. Подальший напрям дослідження полягає у визначенні механізмів щодо покращення якісної складової кредитного портфелю банку.

### Література:

1. АТ КБ "ПРИВАТБАНК" : веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/about> (дата звернення: 10.01.2020).
2. Зінченко О. А., Бондаренко Л. А. Приватбанк на кредитному ринку України. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: [http://www.economy.nay-ka.com.ua/pdf/9\\_2019/6.pdf](http://www.economy.nay-ka.com.ua/pdf/9_2019/6.pdf) (дата звернення: 10.01.2020).
3. Крикун О. Ю. Управління кредитним портфелем комерційного банку. *Управління розвитком*. 2010. № 5 (81). С. 54–56.
4. Крючко Л.С., Сидоренко А.В. Управління кредитним портфелем комерційного банку. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13\\_ukr/191.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/191.pdf) (дата звернення: 10.01.2020).
5. Окрема фінансова звітність разом зі звітом незалежного аудитора 31 грудня 2018 року АТ КБ "ПРИВАТБАНК" : веб-сайт. URL: [https://static.privatbank.ua/files/year\\_zvit\\_05\\_05.pdf](https://static.privatbank.ua/files/year_zvit_05_05.pdf) (дата звернення: 30.12.2019).

---

УКД 336.2

Економічні науки

## ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

**Сурма А.М.,**

*студентка економічного факультету*

*м. Харків, Україна*

**Науковий керівник: Пономарьова Т.В.,**

*кандидат економічних наук, доцент*

*кафедри статистики, обліку та аудиту*

*Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Індивідуальне прибуткове оподаткування є найважливішим інструментом державного регулювання доходів фізичних осіб. В Україні воно здійснюється у формі податку на доходи фізичних осіб.

Систему прибуткового оподаткування громадян в Україні було запроваджено із середини 1991р. внаслідок ухвалення Закону Української РСР

"Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства" від 5 липня 1991 р. [1].

Починаючи з грудня 2010 року оподаткування доходів фізичних осіб регламентується IV розділом Податкового Кодексу України. Відповідними статтями цього розділу встановлені основні елементи податку на доходи фізичних осіб, серед яких:

- платник податку
- об'єкт оподаткування
- ставки
- джерело сплати
- податковий період
- пільги

Відповідно до ст. 162 ПКУ платником ПДФО є:

- фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- податковий агент.

Відповідно до ст. 163 ПКУ об'єктом оподаткування ПДФО для резидента є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;
- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання);
- іноземні доходи - доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Ставка податку становить 18 % бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих).

Окрім того, ставки податку на пасивні доходи до бази оподаткування становлять 0%, 5%, та половинний розмір основної ставки - 9% [2].

Відповідно до ст. 169 ПКУ визначається перелік податкових соціальних пільг. Платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподаткованого доходу, отриманого від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, на суму податкової соціальної пільги. Відповідно до пункту 169.4.1. Податкового кодексу України право на це дає заробітна плата, що не перевищує розміру місячного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн. [2]. Податкова соціальна пільга застосовується до доходу, що не перевищує на 2020 рік 2940 грн.

Нині діючий механізм, щодо оподаткування доходів фізичних осіб створює значне податкове навантаження на доходи населення, сприяє розвитку неофіційного сектору економіки, рівню тіньової зайнятості та оплати праці «у конвертах», ухилянню від оподаткування [3, с. 59].

Розрахувати податкове навантаження можна за формулою.

$$ПН_{зп} = \frac{ПДФО_{зп} + У_{зп} + В_з}{Зп} \cdot 100\%,$$

де  $ПН_{зп}$  – податкове навантаження на заробітну плату працівника, %;

$В_з$  – військовий збір, грн.;

$У_{зп}$  – утриманий ЄСВ з заробітної плати працівників, грн.;

$ПДФО_{зп}$  – утриманий ПДФО з заробітної плати працівників, грн.;

$Зп$  – нарахована заробітна плата, грн.

Податкове навантаження на фонд оплати праці в Україні з 2016 складає 41,5 %. У 2015 році податкове навантаження на фонд оплати праці складало 56,9 %. Зменшення ПН на фонд оплати праці відбулося завдяки «реформуванню» ПДФО та ЄСВ. Найголовнішим акцентом цієї «податкової реформи» було зменшення загального навантаження на фонд заробітної плати, в тому числі за рахунок кардинального зниження ставки єдиного соціального внеску до 22 % та зміни ставок податку на доходи фізичних осіб з 15 % та 20% до 18 % Також було скасовано ставку ЄСВ 3,6% , який сплачувався за рахунок працівника.

Нова ставка ПДФО 18 % є меншою за 20%, проте є більшою за 15 %, яка застосовувалася для оподаткування доходу до 10 мінімальних заробітних плат

відповідно до ПКУ. Тому для осіб, розмір заробітної плати яких не перевищував 10 мінімальних плат, ставка ПДФО навпаки збільшилася на 3 %, що, фактично покриває втрати бюджету щодо відміни ставки ЄСВ 3,6%.

Отже, діюча система оподаткування доходів фізичних осіб має певні недоліки. Для того, щоб унеможливити подальший розвиток проблем, необхідно удосконалювати систему податкового законодавства в галузі оподаткування доходів фізичних осіб.

Ключовим недоліком механізму оподаткування доходів громадян в Україні є «зрівнялівка» в застосуванні податкових ставок. Україна сформувала систему прибуткового оподаткування із значним податковим навантаженням на малозабезпечених громадян, що не є справедливим, адже всі без виключення громадяни, незалежно від розмірів їх доходів, сплачують податок за ставкою 18%, в результаті чого в нашій країні відбувається перерозподіл ВВП на користь фізичних осіб, що мають вищі статки. [4]. Вирішити дану проблему можна шляхом впровадження прогресивних ставок ПДФО. Але у нашій країні вже були спроби запровадження прогресивної шкали стягнення податків, які не завершилися успіхом [5, с.73].

Ще однією проблемою оподаткування доходів фізичних осіб є функціонування податкової соціальної пільги. Нині вона не забезпечує виконання одного з визначальних у світовій практиці податкових відносин принципів соціальної та фіскальної політики, згідно з яким рівень доходу, що покриває базові потреби громадянина, звільняється від оподаткування. Крім того, в результаті поширення практики приховування доходів від оподаткування значна частина податкових соціальних пільг надається тим платникам, що насправді її не потребують, оскільки вони отримують порівняно високі доходи, які ними приховуються від оподаткування.

Іншим шляхом вирівнювання дохідної спроможності малозабезпечених громадян може бути запровадження неоподаткованого мінімуму доходів громадян, що й передбачав Декрет Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян», який діяв в Україні до 2004 р. Мінімальний неоподаткований мінімум доходів громадян складає 17 грн [4].

Викладення податкових законів та податкової звітності потрібно зробити максимально доступними та зрозумілими для кожного платника ПДФО. Також необхідно підвищити рівень податкової культури платників податків. Громадяни повинні розуміти, що сплата податку не має на меті відбирання коштів. Треба донести до людей, що держава потім поверне ці кошти у вигляді соціальної допомоги та наданні різноманітних послуг.

Отже, оподаткування доходів фізичних осіб в Україні потребує змін. Кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування доходів населення з визначеними законодавством об'єктом, базою оподаткування, системою податкових пільг та ставок. Виходячи з цього, зміни потрібно проводити з урахуванням економічної, правової ситуації та менталітету громадян нашої держави. Треба також враховувати економічні інтереси обох сторін – держави та платника податків. Потрібно зробити так, щоб у платників податків не було зацікавленості в ухиленні від сплати податку на доходи фізичних осіб, адже основне правило побудови податкової системи – її прозорість та відкритість.

#### Література:

1. Сідельникова Л.П. Оподаткування суб'єктів підприємництва: навч. посібник. К.: Ліра – К, 2013. 424 с.
2. Податковий кодекс України: Податковий кодекс від 02.12.2010 р. №2755 – VI. (Редакція станом на 29.12.2019р.) // Верховна Рада України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 20.02.2020)
3. Сомова В.В. Податкове навантаження на заробітну плату населення як фактор тонізації економіки // *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2012 р. № 1011. С. 59-64.
4. Непочатенко О.О. Оновлений механізм справляння податку на доходи фізичних осіб: проблеми та перспективи // *Економіка. Управління. Інновації*. 2016. Вип. 1(16).
5. Гайдай В.І. Механізм державного регулювання ПДФО в умовах децентралізації влади в Україні // *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 17. С. 69-74.

## ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Чухно А.Ю.,**

*студентка спеціальності облік і оподаткування  
Вінницький навчально-науковий інститут економіки  
Тернопільського національного економічного університету  
м. Вінниця, Україна*

Фінансовий контролінг є ефективною технологією управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, орієнтованою на майбутнє інтегрованою системою елементів інформаційного забезпечення, обліку, аналізу, контролю та планування. Фінансовий контролінг забезпечує досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства на основі координації планів і діяльності усіх підрозділів.

Огляд літературних джерел показує, що в сучасній фінансово-економічній літературі багато уваги приділяється теоретико-методологічним засадам фінансового контролінгу на підприємствах. Проблемами теорії та практики фінансового контролінгу займалися такі відомі вітчизняні та закордонні науковці, як Е. Ананькіна, С. Данилочкін, Н. Данилочкіна, А. Загородній, А. Карминський, Е. Майєр, Р. Манн, І. Мозіль, Н. Оленєв, С. Петренко, Г. Піч, А. Примаєк, І. Стефанюк, О. Терещенко С. Фалько, Д. Хан, П. Хорват, І. Циглик, Е. Шерм, І. Сисоєва, О. Зборовська та ін. Але залишається неоднозначним визначення сутності понять «контролінг» і «фінансовий контролінг», функцій, принципів фінансового контролінгу, що ускладнює розробку цілісної системи методичних і практичних рекомендацій щодо його впровадження на підприємствах.

Науковці визначають фінансовий контролінг як концепцію ефективного управління [1, 11], систему управління [8, 4], обліково-аналітичну систему [8], систему контролю й оцінки [6], систему методів та інструментів [7].

Анташов В. акцентує увагу, що контролінг, як певна концепція керівництва підприємством, орієнтована на його довготривале й ефективне функціонування в господарських умовах, що постійно змінюються [1, с. 93].



Сисоєва І.М. визначає контролінг, як процес, що розглядається оволодінням економічною ситуацією на підприємстві. Кожен менеджер частково несе відповідальність за реалізацію контролінгу. Сам же контролер повинен бути менеджером у сфері контролінгу. Також Сисоєва І.М. акцентує увагу, що на підприємствах України відомі лише поодинокі випадки функціонування служб контролінгу і, як правило, в усіченому варіанті [14, с.117].

Зборовська О.М. у праці «Особливості побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві» визначає, що контролінг не закінчується лише здійсненням внутрішнього контролю фінансової діяльності та фінансових операцій, але також є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між створенням інформаційної бази, аналізом фінансових елементів, плануванням та прогнозуванням а також створенням конкурентоздатності компанії [13, с. 224].

Система фінансового контролінгу навіть з назви визначає те, що її елементи мають бути пов'язані та дотримуватися певних правил, які призведуть до максимізації корисного ефекту його використання.

Основні напрями застосування фінансового контролінгу наведено у таблиці 1.

Лаута Ю. та Герасимов Б. стверджують, що, визначають контролінг як систему контролю, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансово-економічної діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від запланованих і прийняття управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію. [6]

Таблиця 1

### Напрями використання фінансового контролінгу

Назва напрямку	Сутність
Контролінг витрат	Ефективне управління витратами дає змогу забезпечити значну конкурентно спроможність підприємства через суттєве зниження собівартості товарів. Сукупний розвиток економічного зростання через збільшення доходу
Контролінг фінансів	Створення системи інформаційної підтримки та координації фінансового планування та оперативного контролю .

Інвестиційний контролінг	Аналіз можливих доходів та витрат під час інвестування, планування ризиків та контроль реалізації інвестиційних проектів. Якісне прогнозування та планування
Контролінг логістичних систем	Координація інвестиційних та фінансових потоків, якими розпоряджається підприємство у процесі виконання своїх зобов'язань.
Контролінг ризиків	Вчасний та необхідний аналіз визначення можливих ризиків діяльності або нестачі необхідних коштів
Контролінг поведінки	Менеджмент повинен працювати не тільки для підвищення рентабельності, а й на поліпшення професіоналізму кадрів.

[Розроблено автором на основі джерела 13]

Різне трактування сутності фінансового контролінгу пов'язане з історичним розвитком поглядів на процес управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, з ускладненням управлінських та облікових функцій, їх розподілом у часі та між підрозділами підприємства.

Визначення сутності фінансового контролінгу є підґрунтям розробки системи теоретичних, методичних та практичних рекомендації щодо його провадження на підприємствах з урахуванням особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємств в теперішній час.

Таким чином фінансовий контролінг забезпечує досягнення стратегічних і оперативних цілей підприємства на основі координації планів і діяльності усіх підрозділів.

#### Література:

1. Анташов В. А. Экономический советник менеджера / Анташов В. А., Уварова Г. В. – М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2009. – 384 с.
2. Григораш І. О. Контролінг як сучасна система управління підприємством // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113). – С. 96 – 107.
3. Задорожна Р. П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства // Вісник. – 2010. – № 1 (11). – С. 46 – 50.
4. Зоріна О. А. Проблематика трактування контролінгу. // Статистика України. – 2011. – № 1. – С. 40 – 44.
5. Коковіхіна О. О. Необхідність фінансового контролінгу як системи ефективного управління діяльністю підприємства залізничного транспорту /

О. О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 196 – 199.

6. Лаута Ю. Создание системы контроллинга на промышленном предприятии / Ю. С. Лаута, Б. И. Герасимов; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б. И. Герасимова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. – 96 с.

7. Петренко С. Н. Контроллинг : учеб. пособ. / Петренко С. Н. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 328 с.

8. Стефанюк І. Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 146 – 153.

9. Терещенко О. О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 137 – 145.

10. Терещенко О. О., Сташук Д. М., Савчук Д. Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків українсько-російського «круглого столу») // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 117 – 126.

11. Хорват П. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath&Partners; Пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 269 с.

12. Циглик І. І. Контролінг. Сутність і основи формування та функціонування на підприємствах України / І. І. Циглік, І. О. Мозіль, Н. В. Кірдякіна // Фінанси. – 2004. – № 4. – С. 13 – 16.

13. Зборовська О.М. Особливості побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві / О.М. Зборовська, О.Д. Годес // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 222–225 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєiv\\_2013\\_1\(2\)\\_\\_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєiv_2013_1(2)__49).

14. Сисоєва І.М. Особливості впровадження системи контролінгу на підприємствах харчової промисловості. Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія і практика : зб. тез доп. за матеріалами наук.-практ. конф. [м. Тернопіль, 17 груд. 2008 р.] / редкол. : Я. Д. Крупка, М. С. Пушкар, І. Д. Фаріон [та ін.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. С.115-118.

15. Sysoieva I., Balaziuk O., Pylypenko L. Modelling of enterprise's accounting policy: theoretical aspect Baltic Journal of Economic Studies, Volume 5 Number 1. Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2019, 256 pages. P. 188—194.

---

УДК 336.6

Економічні науки

## ЗВ'ЯЗОК ВИТРАТ ТА ЯКОСТІ ПРАЦІНА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

**Шишкевич О.С., Соломко Т.Ю.**

*доценти кафедри загальноекономічних дисциплін  
Донбаський інститут техніки  
та менеджменту міжнародного науково-технічного  
університету імені академіка Юрія Бугая,  
м.Краматорськ, Україна*

Заключним етапом у виготовленні машини, на якому виявляються створені її функціональні можливості і якість, є складання. Разом з тим цей процес не можна розглядати як чисто механічне з'єднання деталей, тому що при його виконанні на деталі і складальні одиниці виявляються силові, теплові та інші види впливу, а точність виробу досягається за допомогою технологічних розмірних ланцюгів, які виникають в процесі складання. Таким чином, технологічний процес складання сам бере активну участь у формуванні якості машини й у вироблених при цьому витратах.

Крім основних технологічних операцій у складальні включають переходи, пов'язані з очищенням, миттям, фарбуванням, обробкою деталей, складальних одиниць і виробу в цілому, розбиранням (якщо виріб відправляють споживачеві у розібраному вигляді) і упаковкою виробів. Послідовність загального складання виробу залежить від його конструктивних особливостей і обраних методів досягнення необхідної точності.

У результаті дослідження фактичних витрат часу на складання вузла «Редуктор підйомної лебідки» отримана структура трудомісткості операцій. За результатами спостережень виявлені операції, не передбачені технологією

складання на пригін окремих деталей вузлів. У загальній трудомісткості збирання їх частка склала 18% (20 нормо-годин). Причиною появи таких додаткових трудовитрат з'явилися відхилення від точності провідних деталей виробу: «вал-шестерня», «вал проміжний», «шестерня».

Ці відхилення носять назву «спадкові», тобто отримані на попередніх етапах створення деталі або вузла виробу. Дані відхилення збільшують витрати, які також можна назвати спадкоємними на підставі помилок попередніх переділів. Протягом складання на різних операціях спостерігалось перевищення їх трудомісткості через виправлення відхилень від точності збираються виробів і вузлів, що відбулися не з вини робітників на складанні. Дані відхилення оформлюються у цехах підприємств машинобудування як порушення за якістю, згідно з якими визначається коефіцієнт якості праці ( $K_K$ ) підрозділів і виконавців. Для складальних цехів нормативна величина зниження оціночного показника залежить від роду порушень. За результатами розрахунку  $K_K$  передбачено також матеріальне стимулювання виконавців і підрозділів за якість праці.

Для підрозділів і виконавців, які допустили відхилення в якості робіт, коефіцієнт  $K_K$  може бути знижений до 0,8. І для підрозділів і виконавців, які забезпечили необхідний рівень якості, він може бути підвищений до 1,2.

Згідно звітних даних цеху за період 2007-2009р. спостерігалися відхилення витрат і, відповідна зміна якості праці ( $K_K$ ).

Для визначення зв'язку показників використовувався метод вартісних регресійних залежностей. При цьому, основу даного методу складає посилення, що  $K_K$  є монотонною функцією, що знижується аргументу витрат ( $S_i$ ), що виражає грошові витрати, які необхідні для забезпечення  $i$ -ї властивості певного рівня. Тоді, якщо  $K_K = f(S_i)$ , то при  $S_i < S_{i-1}$  має виконуватися також умова:

$$K_{Ki} > K_{Ki-1}.$$

Залежність  $K_K = f(S_i)$  визначено аналітичним способом й отримана регресійна залежність.

Даний метод застосовувався при виконанні наступних умов:

- продукція виробляється тривалий час і користується стійким попитом,

тобто не є ні гостродефіцитною, ні «неходовою»;

- число показників якості, що входять до вартісної залежності, істотно менше числа варіантів продукції, за якими побудована вартісна залежність.

Для комплексної оцінки рівня якості використовувався середній зважений геометричний показник, тому регресійна залежність між витратами і показниками якості має логарифмічний вигляд:

$$\lg (S_j; S_{\text{сер.}}) = C * \lg (K_{K_i}; K_{K_{\text{сер.}}}),$$

де  $j$  - номер розглянутого варіанту продукції ( $j = 1, 2, \dots, m$ );  $i$  - номер розглянутого показника якості ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $S_{\text{сер.}}$  та  $K_{K_{\text{сер.}}}$  – середні величини, отримані по всіх варіантах продукції фактичних витрат та відповідних показників якості праці;  $C$  - параметр апроксимації, що визначається методом «найменших квадратів».

Перевагою цього методу є його простота. Однак варто завжди мати на увазі, що витрати - величина непостійна й залежить від багатьох факторів, тому згодом відбувається її зміна. Отже, буде відбуватися й зміна співвідношення показника якості праці. Цей фактор варто враховувати, тому що неврахування його може привести іноді до абсурдних результатів.

#### Література:

1. Жабин А.П., Мартынов А.П. Сборка изделий в единичном и мелкосерийном производстве. – М.: Машиностроение, 1983. – 184 с.
2. Новиков М.П. Основы технологии сборки машин и механизмов. - М.: Машиностроение, 1980.
3. Митрофанов С.П. Групповая технология машиностроительного производства. - Л.: Машиностроение, 1983 - Т. 1-2.
4. СТП 25.6.14-2003. Стандарт предприятия: Оценка качества труда подразделений и исполнителей. – Краматорск.: НКМЗ, 2018. – 58 с.
5. Момот А.И. Менеджмент качества: Учебное пособие для вузов.- Донецк: ДонГТУ, 2000. – 125 с.
6. Джон Шоттмиллер. Затраты на качество стимулируют процессы непрерывного совершенствования // Методы менеджмента качества - 2017 - №2. - с.62-65.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ У  
МАШИНОБУДУВАННІ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ  
ПОКАЗНИКІВ

*Шишкевич О.С., Соломко Т.Ю.*

*доценти кафедри загальноекономічних дисциплін  
Донбаський інститут техніки  
та менеджменту міжнародного науково-технічного  
університету імені академіка Юрія Бугая,  
м.Краматорськ, Україна*

В умовах важкого машинобудування особливо гостро стоїть питання про ефективний менеджмент, що пов'язано з одиничним в основному характером виробництва. Орієнтація тільки на технічні показники не дозволяє прийняти правильне управлінське рішення. Організаційно якість процесу складання забезпечується наявністю всіх видів ресурсів і їх витрачанням з моніторингом операцій. Ефективність даного процесу повинна визначати система показників, яка відображала б всі аспекти зовнішньої внутрішньої ставлять середовища підприємства.

Більш повне уявлення протікання технологічного процесу складання дає збалансована система показників (ЗСП), запропонована Д.П.Нортоном і Р.С.Капланом [1] в 1992 р. ЗСП - достатнього гнучка і універсальна методика оцінки результатів функціонування практично будь-якої організації, в тому числі і окремих підрозділів. Формуванню і практичного застосування ЗСП в умовах машинобудування присвячені роботи [2,3,4]. На кожному етапі технологічного процесу формуються техніко-економічні результати, які впливають на фактичне значення ЗСП підприємства важкого машинобудування, а постійний моніторинг результатів забезпечує швидкість реакції на зміни показників і впровадження заходів по їх стабілізації. Розроблено методичні підходи до процесу каскадування ЗСП на різних рівнях управління [5]. Для складальних процесів такі дослідження не проводилися.

ЗСП дозволяє прогнозувати значення показників на тривалий період часу (3-5 років) на підставі аналізу досягнутих фактичних результатів за попередні періоди і стратегією розвитку підприємства. Для випереджальних показників планування їх значення виконують за менш тривалий період - від місяця до 1 року, або з кожним новим замовленням на виріб.

Основними умовами такого прогнозування є наявність:

- завершеності всіх програм і проектів, заходів, які планувалися в попередніх періодах щодо якості збірки;
- дотримання бюджету часу і фінансових ресурсів при виконанні складальних операцій;
- ефективність попередніх заходів в досягненні якості збірки і цілі підприємства.

#### Література:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвід П. Збалансована система показників. Від стратегії до дії. - 2-е изд., Испр. і доп. / Пер. з англ. - М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2005. - 320с. - ISBN 5-901028-55-4 (рус); ISBN 0-87-584-651-3.
2. П.Р.Нівен. Збалансована система показників. Крок за кроком: максимально Підвищення ефективності та закріплення отриманий результатів / Нівен П.Р. - «Баланс Бізнес Букс», 2004. - с. 12-19.
3. Крюков І., Шадрін А. Збалансована система показників в інтегрованій системі якості // Стандарти і якість. - 2018, №6. - С.62-64.
4. Впровадження збалансованої системи показників / Horvath & Parthers \$ пров. з нім. - М.: Альпіна Бізнес Букс, 2015. - с. 328-330.
5. Грачов В. Система збалансованих показників для машинобудування / В.Грачов // Генеральний директор. - 2007. - № 10. - С. 64-69.



## ВИДОВІ ПРОЯВИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Шукліна В.В.**

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу,*

**Парфієнко В.О.,**

*студентка факультету МЕН, управління і бізнесу*

*Херсонський національний технічний університет*

*м. Херсон, Україна*

В умовах формування інформаційної економіки інформаційно-комунікаційного потенціалу машинобудівного підприємства стає вагомим чинником виживання і можливого зростання. Ефективність діяльності сучасного машинобудівного підприємства значною мірою залежить від рівня його адаптованості до умов ринкової конкуренції, що зумовлює необхідність формування потужного інформаційно-комунікаційного потенціалу і запровадження відповідної системи його управління. Дослідженню проблем інформатизації управління, формуванню інформаційного потенціалу, визначенню методів його оцінки присвячені праці таких учених, як А. Казанцев, Є. Серова, М. Кастельс, Є. Русакова, В. Годин, С. Ілляшенко, І. Новаківський, Ю. Коробкова, Ю. Уманський та ін. Основними завданнями його формування є визначення оптимальної структури з урахуванням змін ринкового середовища через прискорення практичних дій щодо впровадження нововведень, а також стратегій розвитку. Інформація, дані, бази і банки даних, бази знань належать до основних елементів нематеріальних ресурсів машинобудівного підприємства, які формують його інформаційно-комунікаційний потенціал шляхом накопичення та збільшення обсягів інформації і відповідних засобів комунікацій, її використання сприяє значному підвищенню продуктивності праці, змінам умов та якості праці тощо. Формування інформаційно-комунікаційного потенціалу машинобудівного підприємства ефективна за умов його стратегічної орієнтації, що зумовлює створення інформаційних баз, банків даних та баз знань, які б задовольняли

методи комунікації і механізми ведення бізнесу та забезпечували його прозорість і користь власникам; як один із найважливіших аспектів загального потенціалу, що визначає ступінь інформаційної потужності будь-якого суб'єкта, його приховані інформаційні та комунікаційні можливості».

Існують різні думки щодо трактування сутності і ролі інформаційно-комунікаційного потенціалу, так І.П. Репіна та О.І. Олексюк визначають як єдність організаційно-технічних, інформаційних і комунікаційних можливостей, які забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень і впливають на специфіку виробництва через збір, зберігання (накопичення), обробку та розповсюдження відповідних ресурсів. З одного боку, інформаційно-комунікаційний потенціал це стан його кількісних і якісних характеристик як ресурсу, достатніх для ефективної роботи машинобудівного підприємства; з іншого боку, інформаційно-комунікаційний потенціал потребує захисту. Параметри і умови захищеності інформаційних ресурсів і комунікацій лежать в основі інформаційної безпеки машинобудівного підприємства.

Деякі автори [1-4] пропонують розглядати інформаційно-комунікаційний потенціал передусім із точки зору можливості забезпечення безпеки машинобудівного підприємства. Інформаційна і комунікаційна компоненти потенціалу спрямована на створення й підтримання такого стану ресурсів і пов'язаних із ними засобів та систем комунікації, який би гарантував якісне і безперебійне забезпечення менеджерів машинобудівного підприємства актуальною інформацією та необхідний рівень її захищеності від незаконного втручання чи розкриття. І.В. Сидоренко під інформаційно-комунікаційним потенціалом пропонує розуміти «сукупність засобів, методів та умов, що дають змогу використовувати відповідні ресурси».

Стратегічний характер інформаційно-комунікаційного потенціалу машинобудівного підприємства повинен зумовлений впровадженням інформаційних і комунікаційних систем і технологій; комп'ютерні інформаційні системи стратегічного типу проводять інновації в промисловість, позитивно впливають на підвищення ефективності виробництва та зміцнюють стратегічну

складову загального потенціалу. О.Л. Корольов пропонує інформаційно-комунікаційний потенціал сприймати за інформаційною потужністю машинобудівного підприємства, яку визначає як кількість інформації, що формується в процесі інформаційно-комунікаційної діяльності.

На думку С.М. Ілляшенка, під інформаційним потенціалом машинобудівного підприємства доцільно розуміти «сукупність інформаційно-комунікаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови його тривалого розвитку на ринку на основі генерації, накопичення і використання знань» [5]. Автор виділяє його складовими елементами знання і досвід персоналу, документацію та права на наукоємну продукцію (вироби, послуги, технології); інформаційні системи та технології (у тому числі засоби комунікації та зв'язку інформаційне, програмне, технічне та інше забезпечення інформаційних систем); комунікаційні зв'язки (економічну інформацію, зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями, імідж, репутацію). На думку П.В. Круш і М.О. Зеленської, інформаційно-комунікаційний потенціал умовно складається з ресурсної частини (без якої існування потенціалу неможливе) та можливостей щодо використання даних ресурсів; комп'ютерне обладнання – фізична пам'ять, периферійне обладнання та телефонні лінії, програмні продукти; можливості щодо використання даних ресурсів через створення, збереження та накопичення інформаційних даних, можливості передачі даних, обробки, захисту в процесі їх прямого використання. Більш узагальнену структуру запропонували І.М. Тесленок та М.О. Кучеренко, які виокремили такі три його складові: інформаційні ресурси; персонал; комп'ютерні комунікаційні системи. Дещо неординарний підхід до розуміння інформаційно-комунікаційного потенціалу, запропонував І.І. Уманським, на основі системи кількісно-вартісних складових результативності впровадження та використання інтелектуальних активів машинобудівного підприємства [3]. Існує закономірний зв'язок між інформаційно-комунікаційним і економічним потенціалом країн з найвищим рівнем розвитку економіки (США, Англія, Канада, Франція), які мають і найпотужніший у світі інформаційно-комунікаційний потенціал [5].

Сучасний підхід до використання інформаційно-комунікаційного потенціалу фокусується на розвитку інфраструктури корпоративних комп'ютерних інформаційних систем, що дозволяють фахівцям машинобудівних підприємств оперативно отримувати інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень і підтримувати стратегію конкурентної переваги.

Основною метою формування інформаційно-комунікаційного потенціалу машинобудівного підприємства є створення такої його структури і змісту, які насамперед здатні забезпечити ефективне вирішення проблем бізнесової діяльності та його сталу конкурентну перевагу в ринковому середовищі [6-7]. Інформаційні ресурси включають документацію, економічну інформацію, зв'язки з контрагентами і контактними аудиторіями та комерційну таємницю; персонал як складова частина є відображенням кваліфікації і досвіду співробітників, а також корпоративної культури; комп'ютерні інформаційні системи – це технічна база та засоби комунікації і зв'язку; інформаційне програмне, технічне та інше забезпечення інформаційних систем; модель управління інформаційними потоками.

Отже, термін «інформаційно-комунікаційний потенціал» не має широкого розповсюдження в сучасній економічній літературі; класичним є підхід, згідно з яким він розглядається як складова частина економічного потенціалу, з відповідною методикою його оцінки з урахуванням сукупності технічної, технологічної й економічної інформації, інформаційних ресурсів й інформаційних систем, їх взаємодії, за участю кваліфікованого персоналу та за допомогою засобів комунікації та зв'язку, спрямованих на ефективне управління машинобудівним підприємством, його подальшим розвитком. Структурується інформаційно-комунікаційний потенціал машинобудівного підприємства за елементами: інформаційні ресурси; персонал; комунікаційні інформаційні системи; через зв'язок яких інформація з ресурсу трансформується в управлінське рішення. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення організаційного механізму реалізації інформаційно-комунікаційного потенціалу машинобудівного підприємства як органічного поєднання наявних ресурсів і здатностей до їх реалізації.

## Література:

1. Ілляшенко А.В., Кіяшко Ю.М. Інформаційний тероризм як злочинна діяльність міжнародного масштабу. Журнал східноєвропейського права. Режим доступу: <http://easternlaw.com.ua/uk/kriminalne-pravota-ta-kriminologiya-kriminalno-vikonavche-pravo/illyashenko-a-v-kiyashko-yu-m-informacijnij-terorizm-yak-zlochinnadiyalnist-mizhnarodnogo-masshtabu> (дата звернення 11.11.2019).
2. Shuklina V. Agree in the choice of market communications by enterprises of the industry of beauty : International collective monograph. Adaptation of science, education and business to world innovative megatrends / Edited by M. Iermoshenko. St. Louis, Missouri: Publishing House Science and Innovation Center Ltd, 2018. 82-93 p.
3. Марковский В. Новый порядок. Управление изменениями. URL: <http://www.mukhin.ru> (дата звернення: 12.09.2019).
4. Шукліна В.В. Стратегічний менеджмент: концептуальні питання в умовах постіндустріальних трансформацій. В.В. Шукліна. Економіка і регіон, 2013. №2. С. 87-91.
5. Тревого О. Основні аспекти впровадження організаційних змін на підприємствах в умовах невизначеного середовища. О. Тревого. Менеджмент в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук.-прикл. праць. Львів : Львівська політехніка, 2012. С. 156-161.
6. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник. Под. ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). Сумы: ИТД «Университетская книга», 2007. 1120с.
7. Экономический потенциал административных и производительных систем: монографія; под общей ред. О.Ф. Балацкого. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. 973 с.





