

**Міністерство освіти і науки України
Запорізький національний університет
Інженерний інститут**

**ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ НА РОЗВИТОК
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

(INTERNET-КОНФЕРЕНЦІЯ)

20-21 ЛИСТОПАДА 2019 РОКУ

м. Запоріжжя, 2019

УДК 331.522.4 : 37.01 : 004
В 803

Рекомендовано до друку
Рішенням Вченої ради Запорізького національного університету
(протокол № 4 від 26 листопада 2019 року)

Рецензенти:

О.Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри національної економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин Класичного приватного університету (м. Запоріжжя).

А.П. Макаренко, доктор економічних наук, професор, в.о. директора Державного підприємства «Комбінат «Салют» Державного агентства резерву України (м. Дніпро).

В 803 Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (20-21 листопада 2019 року, м. Запоріжжя). – Запоріжжя : Наук. ред. Н.Г. Метеленко. ЗНУ Інженерний інститут, 2019. – 270 с.

У виданні представлені тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу» (20-21 листопада 2019 року), підготовлені за такими базовими тематичними напрямками, як: електронний бізнес та електронна комерція, механізми управління людським капіталом в умовах «нової економіки», економічне прогнозування як механізм пізнання можливих станів функціонуючих економічних об'єктів, Європейські цінності справедливої і відкритої конкуренції, моделювання поведінки та модернізація різних секторів економіки, використання інформаційно – комунікаційних технологій для вирішення соціально-економічних проблем суспільства, довіра та безпека користувачів онлайн – транзакцій, адаптація бізнес – середовища до нових умов ведення діяльності на міжнародній арені, мінімізація ризиків в умовах функціональної сумісності електронних комунікацій, технології інтеграції в європейський цифровий простір.

Для науковців, держслужбовців, представників бізнесу, аспірантів, студентів закладів вищої освіти та зацікавлених організацій.

УДК 001.895: 004.5: 331.545
В 803
Запорізький національний університет, 2019
Автори тез доповідей, 2019

ЗМІСТ

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 1. ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ	9
Онищенко О.А., Ярова А.О. УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	9
Дробишева О.О., Соколова А.С. КЛІЄНТСЬКИЙ СЕРВІС В ТОРГІВЛІ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	10
Зінченко А.В. ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	13
Ткаченко Є.Ю., Бікбаєва Р.Р. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ	16
Капітаненко Н.П. ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ В ГРОМАДАХ	19
Сіліна І.В., Куліковський М.С. ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ У КОМЕРЦІЇ В УМОВАХ РИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	23
Кузаєва А.В. РЕКЛАМНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ	26
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 2. МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	30
Довбня С.Б., Письменна О.О. АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	30
Коваленко О.В., Тютюнник Ю.В. МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	34
Трифонов Г.В., Чернишова А.О. МОТИВАЦІЙНІ ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО БІЗНЕС – СЕРЕДОВИЩА	36
Богданова Л.М. АКТУАЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	39
Дубініна О.В. ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ ПРОЄКТ МЕНЕДЖЕРІВ	43
Капітаненко Н.П., Півоваров С.О. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ СЛУЖБОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ	47
Капітаненко Н.П., Скляр С.О. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЦІННОСТЕЙ СПРАВЕДЛИВОЇ І ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	50
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІЗНАННЯ МОЖЛИВИХ СТАНІВ ФУНКЦІОНУЮЧИХ	54

ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ

Метеленко Н.Г., Афонов Р.П., Телеп Н.А. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ	54
Метеленко Н.Г., Крашаніннікова Н.С. ФІНАНСОВІ МОДЕЛІ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА: ОБМЕЖЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ	57
Глушевський В.В., Пашкова О.С., Метрик Р.Ю. РОЗРОБКА МЕТОДОЛОГІЇ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ПОСЛУГ "ПІД КЛЮЧ" У ВОГНЕТРИВНОМУ СЕРВІСІ	64
Макаренко А.П., Шама М.В. ПОДАТКОВИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК І АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ТОВ «АЙС ЗАПОРІЖЖЯ»	66
Сотченко Ю.К., Малей Н.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	68
Головкова Л.С., Черкашин К.А. ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЗА РАХУНОК ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОМИСЛОВІСТІ	70
Алейнікова О.В. РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ	73
Головкова А.Є. СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	75
Сіліна І.В., Мойсеєнко А.С. АНАЛІТИЧНІ МОДЕЛІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІЗНАННЯ МОЖЛИВИХ СТАНІВ ФУНКЦІОНУЮЧИХ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ	77
Яришко О.В., Єрмак Д.К., Хортецька Н.В. ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	81
Лисенко М.О. МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ	83
Коренюк Л.В., Сідомеріхіна К.В. СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ РЕГІОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ (НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ)	87
Ткаченко Є.Ю., Петренко В.О. ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ЯК ЗАСІБ ПІЗНАННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТУ	90
Яришко О.В., Нагорная Н.А. СИСТЕМА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОМУНІКАЦІЙНІЙ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	93
Сіліна І.В., Хорошун А.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ	96
Гуржій Н.М., Бірюков Т.Р. СКАСУВАННЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ: РИЗИКИ, МОЖЛИВОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ	100
Яришко О.В., Ожерельєв А.О. ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	103

Фатюха Н.Г. ПРОГНОЗУВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ	106
Дрозд П.М. СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА	110
Киращенко О.А. ЗНАЧИМІСТЬ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ	112
Сатуновська Я.В. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	113
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 4. ЄВРОПЕЙСЬКІ ЦІННОСТІ СПРАВЕДЛИВОЇ І ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	116
Bohdan Mochnacki, Natalya Metelenko, Iryna Silina WSPÓŁPRACA POLSKI I UKRAINY: INTEGRACJA EDUKACJI MIĘDZYNARODOWEJ I INŻYNIERSKIEJ W EUROPEJSKIEJ PRZESTRZENI EDUKACYJNEJ	116
Małgorzata Sikorska, Ganna Makushynska, Olena Yaryshko PROGRAM ERASMUS+ JAKO MECZNIZM ROZBUDOWY LUDZKICH ZASOBÓW I ROZWOJU POZAFORMALNEJ EDUKACJI	120
Ткаченко Є.Ю., Шевченко К.О. ЛІКВІДНІСТЬ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ІНДИКАТОРИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	124
Бурлаєнко Т.І. ЛІДЕРСТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ СПРАВЕДЛИВОЇ І ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	128
Метеленко Н.Г., Гузенко А.В. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СПРАВЕДЛИВОЇ ТА ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	131
Метеленко Н.Г., Самойленко Д.О. ПРАКТИКА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЦІННОСТЕЙ ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	133
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 5. МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ТА МОДЕРНІЗАЦІЯ РІЗНИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ	137
Шапуров О.О., Лиходід Ю.А. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: АДЕКВАТНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ	137
Клопов І.О., Пугач М.Г. КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	140
Фатюха В.В., Снопкова Є.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ НОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕПОХИ	144
Шапурова О.О. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК В УМОВАХ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ТРАКТУВАННЯ	146
Хорошун В.В., Забродський Е.С. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	149
Солодухін С.В., Романюк М.Ю. ВИКОРИСТАННЯ АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ АГЕНТІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ	153

Шапуров О.О., Щетиніна Г.А. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ	156
Яришко О.В., Куртєва І.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	159
Фатюха В.В., Дернова І.А. МЕХАНІЗМ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ АКТИВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	162
Шискін В.О. ПРОСУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ ЯК ПОШТОВХ ДО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ТА ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ	165
Ткаченко Є.Ю., Ларіна К.О. РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	167
Сіліна І.В., Радченко А.Г. ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ	171
Гамова О.В., Хомік А.М. ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ МІНЛИВОГО ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА	174
Яришко О.В., Кузьміна А.Ю. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	176
Подмешальська Ю.В., Єширева Н.В. АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	179
Сіліна І.В., Фабріцій М.В. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ НОРМАТИВНИХ ПРОЦЕДУР ПРИ УПРАВЛІННІ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ	181
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 6. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО – КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ СУСПІЛЬСТВА	184
Міхайлуца О.М., Меліхов Є.В. ПЕРСПЕКТИВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ	184
Воденнікова О.С. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ВИКЛАДАННІ В ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ	186
Шапуров О.О. ІОТ ІНДУСТРІЯ В СУЧАСНОМУ ПРОСТОРІ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ	190
Фатюха В.В., Лютий М.С. ДЕПОЗИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	193
Шапуров О.О., Куруоглу К.О. ПОКРАЩЕННЯ ПРОГРАМ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ ЗА ІНФОРМАЦІЙНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ	196
Полусмяк Ю.І. ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	198
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 7. ДОВІРА ТА БЕЗПЕКА	201

КОРИСТУВАЧІВ ОНЛАЙН – ТРАНЗАКЦІЙ

Танасієнко Н.П., Лучанська А.С. ДОВІРА ТА БЕЗПЕКА КОРИСТУВАЧІВ ОНЛАЙН-ТРАНЗАКЦІЙ 201

Фатюха В.В., Вороніна Н.М. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ - ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ КЛІЄНТІВ 204

Шапуров О.О., Шеремета І.В. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ДОВІРА ТА БЕЗПЕКА ВКЛАДНИКІВ 207

Фатюха В.В., Фащевська А.В. ОПТИМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ З МЕТОЮ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ 210

Майсак Д.І. ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА КОРИСТУВАЧІВ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ – ТРАНЗАКЦІЇ 214

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 8. АДАПТАЦІЯ БІЗНЕС – СЕРЕДОВИЩА ДО НОВИХ УМОВ ВЕДЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ 218

Метеленко Н.Г., Нестеренко В.В. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ 218

Фатюха В.В., Федорова О.В. ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА 221

Мовчан О.С. АДАПТАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДО НОВИХ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ 225

Капітаненко Н.П., Малярєнко М.С. ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗА ЄВРОПЕЙСЬКИМИ СТАНДАРТАМИ 227

Трубай Ю.С. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 231

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 9. МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ В УМОВАХ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СУМІСНОСТІ ЕЛЕКТРОННИХ КОМУНІКАЦІЙ 233

Метеленко Н.Г., Сизоненко В.І. РОЗРОБКА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА МІНІМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ 233

Меліхова Т.О., Гребенюк О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ЕЛЕКТРОННОЇ ОБРОБКИ ДАНИХ 235

Мержинський Є.К., Міхно В.О. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ 237

Ткаченко Є.Ю., Світлич А.О. ФУНКЦІОНАЛЬНА СУМІСНІСТЬ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ 241

Сіліна І.В., Терехова Д.М. МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	244
ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 10. ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР	248
Коваленко О.В., Єременко Т.В. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РЕГІОНАЛЬНІ ВНЕСКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ	248
Головкова Л.С., Бугрій О.Д. ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК І РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	250
Головкова Л.С., Кудрявцев К.І. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ	252
Шапуров О.О., Гавриш А.А. РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНОМУ ІНФОРМАЦІЙНО – КОМУНІКАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ	254
Ткаченко Є.Ю., Стрижак Л.В. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР	257
ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ	261
ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ	263

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 1 ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

Модератори:

Дробишева О.О., кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ

Стоєв В.Л., кандидат економічних наук, доцент кафедри, кафедра економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ

Онищенко Оксана Анатоліївна,

кандидат наук з державного управління, доцент
кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики ЗНУ

Ярова Анастасія Олександрівна,

студентка факультету менеджменту ЗНУ

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В умовах ринкової економіки та науково-технічного прогресу інформаційні технології займають особливе місце в конкурентоспроможності та діяльності сучасних підприємств. «Хто володіє інформацією – той володіє світом», цей вислів набуває неймовірної актуальності в наш час. Ефективність управлінської діяльності, в тому числі прийняття рішень менеджера у великій мірі залежить від його інформаційної обізнаності. Точна, достовірна та своєчасна інформація є запорукою швидкого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та зростання прибутку за рахунок зменшення витрат фінансових ресурсів.

Багато вітчизняних та зарубіжних вчених приділяли увагу саме інформаційному аспекту забезпечення прийняття управлінських рішень, а саме Балабанова Л., Калюжний Р., Цимбалюк В., Терещенко Л. та інші [1]. Інформаційне забезпечення роботи менеджера – це певні дані, уявлення, поняття, які систематизовані, збережені та надані особі для подальших дій у межах її компетенції.

Воно поділяється на дві частини: зовнішні джерела та внутрішні. Зовнішні джерела інформації включають в себе: показники, що характеризують макроекономічний розвиток країни і розвиток галузі, в якій працює підприємство; показники, що характеризують кон'юнктуру фондового і грошового ринків; показники, за допомогою яких характеризується діяльність конкурентів [2].

До внутрішніх джерел належать: показники фінансового обліку підприємства; показники управлінського обліку підприємства.

Можна виділити аспект, що інформаційне забезпечення є основою подальших управлінських рішень, яке включає в себе такі пункти: інформаційні ресурси, програмне забезпечення, аналітична робота. В процесі

реалізації своєї діяльності менеджер повинен вміти грамотно використовувати інформацію, яка йому надається. Прийняття рішень в більшості випадків залежить від показників діяльності підприємства в актуальний час [3]. Візьмемо таку ситуацію, коли перед керівником стоїть вибір: розширювати ринки збуту своєї продукції чи витримати певний проміжок часу. В такому випадку макроекономічні показники, що показують динаміку розвитку галузі, в якій діє підприємство, допоможуть менеджереві зробити висновок щодо своєї майбутньої діяльності.

Наша країна починає запозичувати досвід іноземних колег та приєднується до міжнародних систем бухгалтерського обліку, що є запорукою позитивних змін у сфері підприємництва та бізнесу. Важливим аспектом є те, що застосування нових принципів бухгалтерського обліку та звітності підприємства підвищує функціональні можливості менеджерів, які діють у фінансовому секторі, та розширюють поле їхньої безпосередньої роботи [1].

Таким чином, наявність якісного інформаційного забезпечення у діловому житті менеджера відіграє важливу роль. Адже, приймаючи до уваги дані звітності керівник має змогу зробити грамотне управлінське рішення, котре стане запорукою досягнення економічних, фінансових та кількісних результатів діяльності свого підприємства.

Література.

1. Терещенко Л.О., Глушко С.В., Шайкан А.В. Управлінські інформаційні системи: підручник. Київ : КНЕУ, 2008. 488 с.
2. Терещенко Л. О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи та технології в обліку. Київ : КНЕУ, 2004 187 с.
3. Денисенко М.П., Колос І. В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. Економіка та держава. 2006. №7. С. 19-24.

Дробишева Олена Олегівна,

к.е.н., доцент, в. о. зав. кафедри економіки підприємства,

Соколова Анна Сергіївна,

магістрант кафедри ЕП Інженерного інституту ЗНУ

КЛІЄНТСЬКИЙ СЕРВІС В ТОРГІВЛІ ЯК ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Зростаюча конкуренція у сфері електронної комерції змушує компанії переглядати сформовану практику обслуговування клієнтів. Успіх організацій в конкурентній боротьбі залежить від ефективної роботи зі споживачами. В значній мірі це досягається за допомогою вдосконалення клієнтського сервісу.

Рівень клієнтського сервісу впливає на наступні дії покупця: купить ще раз чи ні, чи стане розповідати про компанію або забуде про неї, напише

онлайн-відгук чи ні, розповідь добре чи погане. Невдоволення клієнта, яке виникло в будь-якій точці контакту інтернет-магазином – це емоція, яка через кілька годин перетворюється в думку. Емоція минає, а факт поганого обслуговування залишається. Через невідповідність очікувань клієнта наданому обслуговуванню лояльність може бути втрачена назавжди.

Зарубіжні роботи в сфері менеджменту, маркетингу, математичного моделювання, які вивчають проблему аналізу клієнтського сервісу організації, зокрема індекс NPS, одногосно свідчать про те, що в поточних ринкових умовах підвищення рівня клієнтського сервісу є запорукою розвитку електронної комерції.

Вивченням клієнтського сервісу займалися зокрема Babin B. J., Darden W., Портер Е. М., Griffin M, Berry L. L., Котлер Ф., Carbone P. L., Haeckel H. S. Мета дослідження – визначити рівень задоволеності покупців атрибутами клієнтського сервісу інтернет-магазину вінтажних прикрас www.abracadabra.com.ua та надати рекомендації щодо його поліпшення. Перший етап дослідження рівня задоволеності покупців атрибутами клієнтського сервісу інтернет-магазину полягав у проведенні глибинних інтерв'ю з клієнтами, які в останні три місяці здійснили замовлення. Метою проведення інтерв'ю було виявлення важливих з точки зору клієнта характеристик взаємодії з інтернет-магазином. Було сформовано гайд інтерв'ю з 13 питань. За результатами інтерв'ю був проведений якісний контент-аналіз отриманого матеріалу, результатом якого став перелік характеристик взаємодії клієнта з інтернет-магазином.

В список найбільш популярних атрибутів увійшли наступні: наявність сайту; необхідна інформація на сайті; широкий асортимент; прийнятні ціни; ввічливі менеджери; наявність вигідних акцій; відсутність черги у онлайн-чаті до менеджера; швидкість відвантаження та доставки; наявність онлайн-чату на сайті; персональний менеджер; вигідні пропозиції в розсилках; розсилки не нав'язливі; грамотна продумані програми лояльності.

Далі з цього списку були відібрані характеристики, які увійшли в анкету для формалізованого опитування. З цією метою було проведено кількісний контент-аналіз та підраховано кількість згадок кожної характеристики споживчого досвіду у всіх інтерв'ю.

Більш ніж третину респондентів були виділені наступні атрибути клієнтського сервісу: відомість компанії – 50%; широкий асортимент – 43%; наявність сайту – 43%; прийнятні ціни – 43%; персональний менеджер – 43%; наявність вигідних акційних пропозицій – 36%; швидка відвантаження та доставка – 36%; наявність онлайн-чату на сайті – 36%.

У підсумку було отримано характеристики взаємодії клієнту та компанії, які увійшли в анкету для формалізованого онлайн-опитування клієнтів, що зробили замовлення у компанії в останні три місяці.

Список атрибутів, який увійшов в анкету, виглядає наступним чином: відомість компанії; широкий асортимент; інформативність сайту; прийнятні ціни; персональний менеджер; наявність вигідних акційних пропозицій;

швидке відвантаження; швидка доставка; наявність онлайн-чату на сайті; швидкість обслуговування; спеціальні пропозиції для постійних покупців; присутність в соціальних мережах. За допомогою електронної пошти клієнтам інтернет-магазину були надіслані листи з анкетною та проханням пройти опитування. В них треба було навпроти кожного пункту поставити оцінку задоволеності кожним з запропонованих пунктів від 1 до 10. Результати опитування були оброблені та за кожним пунктом підрахована середня арифметична величина за алгоритмом Єлісєєвої І.І. та Юзбашева М.М. Рівень задоволеності клієнтським сервісом інтернет-магазину:

- відомість компанії – 9,7 балів;
- широкий асортимент – 9,5 балів;
- інформативність сайту – 5,6 балів;
- прийнятні ціни – 9,8 балів;
- персональний менеджер – 2,2 балів;
- наявність вигідних акційних пропозицій – 9,4 балів;
- швидке відвантаження – 1,2 балів;
- швидка доставка – 8,9 балів;
- наявність онлайн-чату на сайті – 2,4 балів;
- швидкість обслуговування – 9,1 балів;
- спеціальні пропозиції для постійних покупців – 8,9 балів;
- присутність в соціальних мережах – 6,5 балів.

Таким чином, можна зробити висновок, що актуальний рівень клієнтського сервісу у інтернет-магазині є дуже високим. Респонденти надали оцінку більше 7 балів 7 атрибутам клієнтського сервісу з 12. Також були виявлені атрибути, які викликають незадоволеність клієнтів. Вони отримали низьку оцінку і саме з ними треба працювати. Це: інформативність сайту, персональний менеджер, швидке відвантаження і доставка, наявність онлайн-чату на сайті та присутність в соціальних мережах.

У першу чергу треба переробити сайт до більш сучасного та інформативного варіанту. Обов'язково потрібен онлайн-чат для оперативного зв'язку з менеджером. Також можна зробити форму для того, щоб клієнт міг зразу залишити замовлення, вказавши лише номер свого телефону, та адресу електронної пошти. За кожним клієнтом для спілкування у онлайн-чаті на сайті повинен бути закріплений персональний менеджер. За відвантаженням товару клієнт повинен мати змогу слідкувати через особистий кабінет на сайті.

Спеціалісти магазину повинні спілкуватися з покупцями доброзичливо і давати компетентні роз'яснення у режимі онлайн (через чат-ботів або онлайн-чат на сайті) з усіх питань, замість того, щоб спілкуватися зверхньо, використовувати психологічні прийоми для продажу товару, грубіянити йому. Наприклад, коли клієнту потрібні додаткова інформація щодо прикраси, то треба надати її у той кількості, яка буде потрібна (наприклад, надати додаткові фото прикраси з усіх можливих ракурсів, при світлі сонця та у тіні).

Впровадження цих рекомендацій сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності та, як наслідок, призведе до стрімкого розвитку електронної комерції.

Література.

1. Елисеева И. И., Юзбашев М. М. Общая теория статистики : учебник. Москва : Финансы и статистика, 2004. 656 с.
2. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 144 с.
3. Портер Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.

Зінченко Анастасія Вадимівна,
студентка Торгового коледжу
Запорізького національного університету

ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

В сучасних умовах розвитку під впливом науково-технічного прогресу та інформаційних технологій, а також всезростаючого значення мережі Інтернет значну роль відіграє електронна комерція, формування та розвиток якої зумовлено успішним веденням господарської діяльності усіма суб'єктами електронного бізнесу у міжнародному просторі. Під поняттям електронної комерції розуміють відносини, спрямовані на отримання прибутку, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру. Використання нових можливостей Інтернету переведе електронну комерцію на якісно новий рівень. У результаті цього асортимент товарів, що продаються через Мережу, значно розшириться, а обсяг продажів будуть неухильно зростати. Світ стає цифровим. І електронна комерція – це важлива складова такого перетворення. Чим більш розвинена економіка країни – тим більше стає об'єм ринку онлайн-торгівлі. Це особливо добре простежується на прикладі країн Заходу, а в останні роки зовсім справедливо і для України.

Метою дослідження є особливості і характерні риси електронного бізнесу та електронної комерції в умовах «нової економіки» і глобалізації. Становлення і розвиток ринку електронної комерції в Україні відбувається в період розвитку ринкової економіки та елементів її інфраструктури. Цей етап співпадає з кардинальними змінами у світовій економіці, які визначаються процесами глобалізації фінансових ринків і міжнародною інтеграцією фінансових інститутів. Характерними рисами електронної комерції в порівнянні з традиційною є:

- зростання конкурентоспроможності фірми за рахунок зменшення витрат на організацію бізнесу, на рекламу та просування товару (послуги), на обслуговування клієнтів, на підтримку комунікацій, зменшення витрат часу на взаємодію з клієнтами та діловими партнерами, розширення до- і після продажної підтримки;

- розширення та глобалізація ринків: для Internet не існує географічних кордонів, часових обмежень, вихідних, причому вартість та швидкість доступу до інформації не залежить від віддалі до її джерела (за винятком транспортних витрат по доставці придбаного товару); у зв'язку з цим малі та середні підприємства можуть успішно конкурувати на глобальному ринку, а споживачі мають можливість одержувати максимально широкий доступ до товарів і послуг;

- створення нових продуктів і послуг, наприклад, служби електронної поставки і підтримки, надання довідкових послуг, послуг з встановлення контактів між замовниками та постачальниками і т.п.

Сучасні технологічні зміни та нововведення неухильно торкаються практично кожної країни світу. Поступальний розвиток цивілізації приводить до неминучих інтеграційних процесів між державами. Найбільш універсальним проявом цих процесів стала глобалізація, що набула особливого поширення в останню чверть минулого століття. Ці процеси неминуче проникли й до української економіки. Одним із важливих проявів глобалізації є частковий перехід ділових операцій до мережі Інтернет. Особливо це стосується галузі електронної торгівлі.

Інтернет-комерцію України чи будь-якої іншої держави не можна розглядати окремо від світової, оскільки саме поняття Інтернет «стирає» межі, прямує до створення єдиного простору. Таким чином, українська Інтернет-торгівля в значній мірі залежить від всесвітніх змін в Інтернет-торгівлі.

Стрімкі темпи науково-технічного розвитку у всіх видах економічної діяльності зумовлюють появу нових форм та методів ведення підприємницької діяльності та задоволення потреб споживачів. Із початку XXI століття людство як ніколи відчуває на собі вплив глобальної інформаційної революції, яка поступово змінює світові уклади. Одним із найбільших проявів інформатизації суспільства, беззаперечно, варто вважати галопуючий розвиток міжмережжя. Саме Всесвітня система взаємосполучених мереж (Інтернет) сьогодні є основною ланкою в процесі обміну товарами та послугами, що зумовлено високою пропускнуою здатністю інформаційних потоків.

Майже всі суб'єкти господарської діяльності світу сьогодні зосереджують свою увагу на впровадженні та розвитку Інтернет-зв'язків, що зумовлює підвищення рівня ефективності підприємницької діяльності. Для багатьох підприємств Інтернет є основним способом поширення інформації про свою продукцію та запрошення до співпраці. В Україні розвиток електронної комерції супроводжується відсутністю офіційних статистичних

даних щодо її обсягів, недостатньою безпекою даних, що передаються через Інтернет, невизначеністю реального існування контрагента, незнанням правил ведення іноземного бізнесу та відсутністю в окремих випадках універсальних стандартів взаємодії та сумісності при роботі в глобальній мережі.

У вітчизняному електронному бізнесі мало поширені автоматизовані системи управління виробничою, торговельною, фінансовою діяльністю корпоративного рівня. Хоча електронні платіжні інструменти, такі, як карткові платежі та електронні банківські перекази, поступово стали витісняти готівку та паперові чеки і в роздрібних платежах, паперові гроші залишаються в обігу в значних кількостях, як зручний засіб платежу для дрібних розрахунків і обслуговування неформального сектора.

Приблизний товарообіг послуг та товарів на ринку e-commerce на сьогодні складає близько 50 мільярдів гривень. В 2018 році він збільшився до 65 мільярдів. Найбільша група майданчиків в сегменті онлайн-торгівлі – це проекти компанії EVO – Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua. Всі вище перераховані сайти є маркетплейсами. За попередній рік українці витратили на них 14,2 мільярди гривень, що майже на 70% більше в порівнянні з роком, що передував раніш. 31% українських користувачів Інтернету хоча б один раз робили покупку в онлайні. Через маркетплейси компанії EVO українці частіш за все купували онлайн товари наступних груп: одяг, взуття і аксесуари, техніка та електроніка, товари для дому та саду.

До порівняно нових сегментів, на які в Інтернеті зростає попит, відносять товари ручної роботи і вторинний ринок речей. За оцінками одного з лідерів українського рітейлу – LeBoutique – об'єм e-commerce в сегменті fashion складає 200-250 мільйонів доларів США. За попередній рік Нова пошта доставила близько 33 мільйонів посилок з інтернет-магазинів. В трійку найпопулярніших серед українців закордонних інтернет-магазинів входять Amazon, AliExpress и eBay. В середньому на ринку, придбання з мобільних пристроїв вже генерують близько 30% всіх продажів і цей показник продовжує зростати. За даними НБУ, частка безготівкових платежів з використанням банківських карток в Україні зросла до 38,1%. Причиною більшої частини кинутих кошків під час оформлення замовлення з мобільного стає незручний інтерфейс сайту для використання його на смартфоні. Якість оформлення гарантійних зобов'язань – одна з найбільших проблем ринку.

Згідно моніторингу, тільки третина онлайн-продавців готові видавати покупцю фіскальний чек на техніку з гарантійним талоном. В Топ-10 найбільш відвідуваних сайтів України входять три майданчики, що пов'язані з онлайн-торгівлею: OLX.ua, Rozetka.com.ua, Prom.ua. На думку засновника ModnaKasta Андрія Логвіна, з урахуванням високих показників зростання і порівняно низького рівня конкуренції, в найближчі 1,5-2 роки варто очікувати приходу в Україну крупних міжнародних гравців. Зараз всього

лише кожен п'ятий український покупець купує в Інтернеті, а частка онлайн-комерції складає всього не більше 6% від загального об'єму продажів в країні.

Отож, є в якому напрямку зростати. Останнім часом комерційні організації звертають все більше уваги на можливості Інтернет як засобу для отримання додаткового прибутку. Вони намагаються використовувати потужний рекламний потенціал глобальної мережі; з'являється все більше сайтів, які забезпечують купівлю та продаж товарів та надання послуг тощо. При цьому ділові партнери можуть знаходитися в будь-якій точці земної кулі.

Підсумовуючи, можна сказати, що лише комплексне вирішення всіх соціально-економічних проблем може скоротити розрив у темпах зростання ролі електронної комерції в світі та Україні. При цьому саме держава повинна найбільше перейматися проблемами електронної комерції. Важливо розуміти, що ера цінової конкуренції безповоротно йде в минуле. Репутація продавця, швидкість обробки замовлень, асортимент і якість обслуговування – ось ті «секретні» складові рецепту успіху сучасного інтернет-магазину. І нехай Україна поки що не входить до Топ-лідерів e-commerce в Європі і світі, але ми взяли по-справжньому добрий старт і тепер головне – не зменшувати оберт.

Ткаченко Єлизавета Юрївна,
доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Бікбаєва Регіна Ренадівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Прибуток є основним показником, який характеризує ефективність діяльності будь-якого підприємства. Для одержання достатнього рівня прибутку, який забезпечує дотримання умови самофінансування, підприємство повинне приділяти досить уваги питанням управління прибутком. Актуальність питань управління прибутком особливо важлива для українських підприємств в умовах формування та розвитку сучасних основ електронного бізнесу.

Проведений теоретичний аналіз наукових уявлень та висвітлення питань методології та організації управління прибутком показав, що вагомий внесок у зазначений напрям дослідження зробили такі вчені-економісти як: В.Г. Савицька, М.С. Білик, А.Г. Загородній, Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова, С.З. Мошенський, О.В. Олійник, Т.О. Примак, М.Я. Коробов, Б.М. Литвин, М.В. Стельмах, С.Ф. Покропивний, А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Ф.Ф. Бутинець та ін. Але ще недостатньо уваги науковцями приділяється питанням вивчення особливостей формування системи

управління прибутком підприємства в умовах розвитку електронного бізнесу. Сучасна нова форма функціонування підприємств визначає необхідність вивчення загальних питань управління формуванням прибутку в умовах електронної економіки, зокрема факторів зростання прибутку, для яких розкриваються нові можливості.

Прибуток – узагальнений показник, який характеризує ефективність діяльності комерційного підприємства. Багато науковців визначають прибуток, як головну мету діяльності підприємства та рушійний мотив ринкової економіки, головний стимул і основний показник ефективності функціонування будь-якого підприємства. На практиці прибуток розраховується як залишок після вирахування витрат виробництва з обсягу продажів. Інакше кажучи, це різниця між доходом від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво і реалізацію. За своєю економічною природою прибуток виступає як частина вартості створеного додаткового продукту. Показник прибутку характеризує такі показники, як: обсяг реалізації продукції, ефективність використання підприємством наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів тощо.

У структурі механізму управління прибутком науковці виділяють наступні елементи:

- ринковий механізм регулювання формування й використання прибутку;
- державне нормативно – правове регулювання питань формування й розподілу прибутку підприємства;
- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку підприємства;
- система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Організаційне забезпечення управління прибутком це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу й використання прибутку, які несуть відповідальність за результати цих рішень. В сучасних умовах господарювання система управління прибутком повинна враховувати всі напрями діяльності підприємства, в тому числі діяльність підприємства в сфері електронного бізнесу.

Саме зараз, електронний бізнес перебуває у стадії стрімкого зростання. Величезна кількість підприємств у всьому світі бачать в цієї сфері великий комерційний потенціал та можливість переходу свого бізнесу на якісно новий рівень. Використання можливостей Інтернету та засобів електронного бізнесу, дозволить підприємству покращити процес розповсюдження інформації про свою продукцію, збільшити кількість потенційних та реальних покупців та забезпечити зростання доходів та прибутку підприємства.

Електронний бізнес – будь-яка ділова активність, при здійсненні якої використовуються комунікаційні можливості глобальних інформаційних мереж з метою отримання прибутку. Щоб краще зрозуміти механізм електронної комерції та електронного бізнесу, розглянемо їх головні можливості:

- реклама – спосіб привернути увагу споживачів до певного сайту, підприємства та його продукції;
- демонстрація товару – показ продукції та її характеристик засобами Інтернет,
- здійснення операцій купівлі-продажу – швидкі і безпечні розрахунки, обрання варіантів доставки, які є найбільш привабливими, як для покупця, так і для продавця;
- після продажне обслуговування – допомога, що надається клієнтові як при оформленні покупки, так і після її здійснення;
- формування довгострокових відносин з клієнтом (вивчення переваг і смаків).

Найбільш далекоглядні підприємства використовують засоби електронного бізнесу для підвищення ефективності усіх аспектів своєї діяльності. На даному етапі розвитку, електронний бізнес стає глобальним діловим середовищем, що об'єднує працівників підприємства, його клієнтів, партнерів, постачальників, виробників та учасників мережі продаж.

Електронний бізнес відрізняється від традиційних низкою параметрів:

- по-перше, використання комп'ютерної техніки дозволяє автоматизувати процес торгівлі та власне торговельні відносини як між продавцями, так і між продавцями та клієнтами;
- по-друге, переваги використання засобів електронного бізнесу на фінансових ринках полягають у зменшенні вартості, підвищенні ефективності та поліпшенні умов управління ризиками.

Системи електронного бізнесу забезпечують безпосередню обробку даних, що забезпечує можливість інтегрувати практично всі ланки торговельного процесу, починаючи від надання інформації про товар або послугу і закінчуючи управлінням ризиками.

Таким чином, електронний бізнес сьогодні є:

- ефективним засобом проведення маркетингових досліджень та здійснення платежів;
- найкращою системою комунікацій, яка дає можливість установити та підтримувати постійний зв'язок з будь-яким абонентом у світі (за умов його підключення до мережі);
- інструментом удосконалення адміністративного та господарського управління;
- потужним джерелом економічної, фінансової та наукової інформації.

У матеріалах Європейської комісії в ESPRIT характеризуються такі сучасні моделі електронного бізнесу: електронна крамниця; електронний довідник-каталог; електронний он-лайнний аукціон; електронний

торговельний центр; віртуальне співтовариство; віртуальний центр розробки; інформаційний брокер; провайдер бізнес-операцій; інтегратор бізнес-операцій тощо. Використання різноманітних моделей електронного бізнесу дозволить підприємству забезпечити зростання показників ефективності діяльності.

Ефективна система управління прибутком на сучасних підприємствах повинна враховувати можливості та переваги електронного бізнесу. Особливе місце в системі управління прибутком підприємства потрібно приділити вивченню проблем електронного бізнесу, серед яких треба відзначити наступні:

- Інтернет може знищити інститут торгових посередників;
- конкуренція переходить з локального рівня на глобальний;
- виникає проблема захисту авторських прав;
- відстежується правова невизначеність операцій;
- актуальними є питання інформаційної безпеки при роботі в Інтернеті.

Тому функціонування підприємств в умовах електронного бізнесу повинно також розглядатися з боку забезпечення економічної, фінансової та інформаційної безпеки. Моніторинг інформаційної складової економічної безпеки є необхідним складовою системи управління формуванням прибутку для підприємств, які приймають участь в електронному бізнесі. В умовах електронного бізнесу значно підвищується роль кадрів та їх інтелектуальних якостей, отже питання управління персоналом та управління кадровою складовою економічної безпеки в умовах електронної економіки є одними з першочергових при формуванні системи управління прибутком підприємства.

Капітаненко Наталя Петрівна,

к.ю.н., доцент, доцент кафедри МОіУП
Інженерного інституту ЗНУ

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕЛЕКТРОННОЇ ДЕМОКРАТІЇ В ГРОМАДАХ

Перехідний характер соціально-правової реальності українського суспільства формує основи якісних перетворень цивілізаційного рівня для становлення України як демократичної, соціальної і правової держави та формування громадянського суспільства.

Правовою основою розвитку демократії в країні є положення ст. 5 Конституції України про те, що єдиним джерелом влади в Україні є народ, який здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Однією із гарантій реалізації зазначеного є право направляти індивідуальні чи колективні письмові або особисті звернення до органів державної влади, місцевого самоврядування та посадових і службових осіб цих органів, що зобов'язані розглянути звернення та надати

обґрунтовану відповідь у встановлений законом час (ст. 40 Конституції України) [1].

Особливо важливим є гарантування вказаних прав в умовах децентралізації влади, яка передбачає передачу політичних, адміністративних повноважень від державних органів влади органам місцевого самоврядування. Повноваження, разом з фінансами, передаються найближче до людей, де їх можна реалізовувати найбільш ефективно та супроводжуються передачею необхідних ресурсів для виконання цих повноважень та встановленням державного контролю за законністю актів місцевого самоврядування.

В Україні, яка є членом Ради Європи, розвиток демократичних процесів, застосування загально визнаної системи демократичних цінностей, зокрема щодо участі громадян та інститутів громадянського суспільства в процесах формування та реалізації державної політики, відіграє ключову роль у забезпеченні економічного та соціального прогресу в державі. З розвитком інформаційно-комунікаційних технологій з метою розширення можливостей участі громадян у процесі державотворення та державного управління все більше застосовуються інструменти електронної демократії, тобто засоби для забезпечення формування та реалізації державної політики, розвитку самоврядування шляхом використання інформаційно-комунікаційних технологій в демократичних процесах.

Електронна демократія – це форма суспільних відносин, за якої громадяни та організації залучаються до державотворення та державного управління, а також до місцевого самоврядування шляхом широкого застосування інформаційно-комунікаційних технологій в демократичних процесах, що дає змогу: посилити участь, ініціативність та залучення громадян на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівні до публічного життя; поліпшити прозорість процесу прийняття рішень, а також підзвітність демократичних інститутів; поліпшити зворотну реакцію суб'єктів владних повноважень на звернення громадян; сприяти публічним дискусіям та привертати увагу громадян до процесу прийняття рішень [2]. На виконання реформування публічного управління та адміністрування в Україні в контексті євроінтеграційних вимог Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію розвитку електронної демократії в Україні та затвердив план заходів щодо реалізації Концепції розвитку електронної демократії в Україні.

Найбільш поширеними інструментами електронної демократії, що застосовуються сьогодні в Україні як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні, є електронні консультації, електронні петиції, електронні звернення, бюджети участі (громадські бюджети). Також створені ресурси для оприлюднення наборів даних у формі відкритих даних, у тому числі з використанням електронних платформ, наприклад «Громадянське суспільство і влада», «Розумне місто» чи «Єдина система місцевих петицій», які поєднують у собі кілька електронних інструментів участі.

Концепція відкрита до нових інновацій, які надають можливість використовувати цільові потоки знань та реалізувати нові шляхи формування конкурентних переваг у глобальному та інтегрованому бізнес-середовищі. Реалізація Концепції передбачена на період до 2020 року і включає два етапи: перший етап – 2017-2018 рр.; другий етап – 2019-2020 рр. За результатами реалізації другого етапу передбачається забезпечення базових елементів електронної демократії в усіх сферах суспільного життя. Ключовим індикатором успішності реалізації Концепції на перших етапах є динаміка показника електронної участі згідно з міжнародними оцінками.

Дієвим інструментом електронної демократії є електронні консультації, які є формою публічних консультацій і передбачають, зокрема, оприлюднення проєктів актів органів державної влади або питань, що потребують вирішення, для отримання пропозицій та зауважень з громадськістю. Вітчизняне законодавство не має спеціального закону, який би врегулював це явище. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок проведення консультацій з громадськістю з питань формування та реалізації державної політики» від 3 листопада 2010 р. № 996 унормовує проведення консультацій лише органами виконавчої влади з громадськістю у формі публічного громадського обговорення, електронних консультацій (безпосередні форми) та вивчення громадської думки (опосередкована форма), однак не визначає санкції за порушення зазначеної норми, хоча питання відповідальності у сфері публічного управління продовжує залишатися актуальним [3, с.117].

Особливою формою звернення громадян до Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, органу місцевого самоврядування відповідно до ч.3 ст. 5 Закону України «Про звернення громадян» від 01.10.1996 р. є електронна петиція – колективне звернення в електронній формі у вигляді тексту скарги (протесту) та/або пропозиції, на яку адресат (суб'єкт владних повноважень) публічно оголошує про свою позицію щодо згоди чи незгоди по суті петиції, інформує про аргументи у разі незгоди та організовує спільну з авторами та їх прихильниками роботу з розроблення та втілення плану реалізації петиції у разі згоди [4]. Введення інституту електронних петицій вказало на питання, які потребують вирішення для їх вдосконалення, а саме: каталогізація звернень; процедура реєстрації петиції; зміст петиції щодо розмежування суспільних і комерційних інтересів тощо.

Важливим аспектом для користування онлайн-сервісами є підтвердження особи, що іноді є надзвичайно важливим. Так, в Естонії для цього використовують 2048-бітний ключ-ідентифікатор, який дуже важко зламати. Саме тому естонці можуть користуватися своїми ID-картками навіть під час голосування на місцевих виборах. Для інших питань, наприклад, голосувань на конкурсах чи реєстрації на заходи достатньо електронної пошти. Однак для взаємодії з державою часто потрібен засіб ідентифікації

особистості і це питання в Україні давно розв'язане шляхом прийняття відповідних законів.

Ще один інструмент для ефективного покращення свого міста – громадський бюджет (бюджет участі) як механізм взаємодії органів місцевого самоврядування з громадськістю, спрямований на залучення громадян до участі в бюджетному процесі, зокрема шляхом прямої демократії, через визначення пріоритетів бюджетних витрат чи подання проєктів, об'єднання в проєктні команди, голосування за такі проєкти, здійснення контролю за їх реалізацією.

За оцінками 2018 року, у рейтингу е-участі ООН показники України погіршилися у двох категоріях: е-інформування опустилося до 63%, е-консультації – до 65%, проте зросли в категорії е-залучення (майже в два рази) – до 82%. Е-залучення – це такі інноваційні інструменти демократії участі, як е-петиції, громадський бюджет, е-звернення, які активно розвиваються в Україні, у тому числі завдяки діяльності учасників групи. У суспільстві існує запит на нормативне запровадження нових інструментів е-демократії, таких як: консультації, громадські обговорення та громадські ради онлайн, електронне голосування, електронні вибори, електронні плебісцити, надання повноважень та відсторонення посадових осіб онлайн. Опрацювання зібраних експертами громадської спілки Реанімаційного Пакету реформ даних дозволяє зробити висновок, що для успішного проведення реформи е-демократії варто поєднати з реформою децентралізації, е-урядування та публічної служби. Важливим залишається нормативне закріплення співмірності офлайн та онлайн-форм участі під час ухвалення рішень та голосування, права на доступ та використання мережі Інтернет, свободи інформації, анонімності, приватності та захисту персональних даних [5].

Отже, формування та впровадження електронної демократії повинні забезпечувати не тільки органи державної влади, але і громадяни, інститути громадянського суспільства, політики та політичні інституції, засоби масової інформації та бізнес-спільнота.

Література.

1. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. №30. Ст.141. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B21%D1%80> (дата звернення 14.11.2019).
2. Про схвалення Концепції розвитку електронної демократії в Україні та плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 р. № 797-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/797-2017-%D1%80>
3. Капітане ко Н.П. Комунікаційні технології публічного управління: правовий аспект. *Право та державне управління*. 2018. №2. С. 116-119.

4. Про звернення громадян: Закон України від 01.10.1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. №47. Ст.256. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 14.11.2019).

5. Електронна демократія. Проблеми, які вирішує реформа. URL: <https://rpr.org.ua/groups-rpr/elektronna-demokratiya/>

Сіліна Ірина Вадимівна,
к.е.н, доцент, кафедра ФБСС, Інженерний інститут ЗНУ
Куліковський Максим Сергійович,
магістрант кафедри ФБСС, Інженерний інститут ЗНУ,

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ У КОМЕРЦІЇ В УМОВАХ РИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

В сучасних умовах господарювання для успішного функціонування і посилення своїх конкурентних якостей кожен господарюючий суб'єкт прагне до підвищення ефективності своєї діяльності. Організація знаходиться в постійному пошуку оптимальних управлінських рішень, спрямованих на правильну оцінку власних можливостей, утримання стійких конкурентних позицій на ринку і вироблення стратегії подальшого економічного зростання.

Дослідження інструментального апарату управління діловою активністю підприємств знайшли своє відображення у працях науковців: М.Д. Білика, І.Р. Бузько, О.В. Вартанової, О.О. Заїкіної, В.В. Ковальова, Т.П. Куриленко, Н.Л. Мешкової, О.В. Птащенко, Т.Г. Рзаєва, Т.О. Сідорової, С.П. Сюліної, І.М. Тихонова, Ю.С. Цал-Цалка, В.Я. Фаріона, Р. Фатхутдінова. Проблеми підвищення ділової активності підприємств та її оцінювання висвітлені зарубіжними вченими Дж. К. Ван Хорном, С. Майерсом та Р. Брейлі, Ю. Брігхемом.

Наукові погляди багатьох економістів сьогодні сходяться в тому, що ділова активність – це є комплексна характеристика діяльності підприємства на основі ретроспективної оцінки соціально-економічних, виробничих, техніко-технологічних складових діяльності, відображає результативність використання підприємством його потенціалу з метою прийняття перспективних управлінських рішень в умовах конкуренції.

Управління діловою активністю підприємства є невід'ємною частиною загального процесу управління діяльністю і одним з напрямків цього процесу поряд з такими напрямками, як управління платоспроможністю, рентабельністю, фінансовою стійкістю, майновим становищем, грошовими потоками.

Як і будь-який процес управління, безпосередньо управління діловою активністю здійснюється в умовах дії сукупності різних факторів, врахування яких є обов'язковим завданням для забезпечення успішності впровадження управлінських рішень в практичну площину(рис.1).

Цілі управління діловою активністю підприємства: оцінювання рівня ділової активності; формулювання проблемних зон управління діловою активністю; визначення пріоритетних напрямів управління діловою активністю. Всі показники оцінки ділової активності підприємства діляться на: кількісні і якісні.

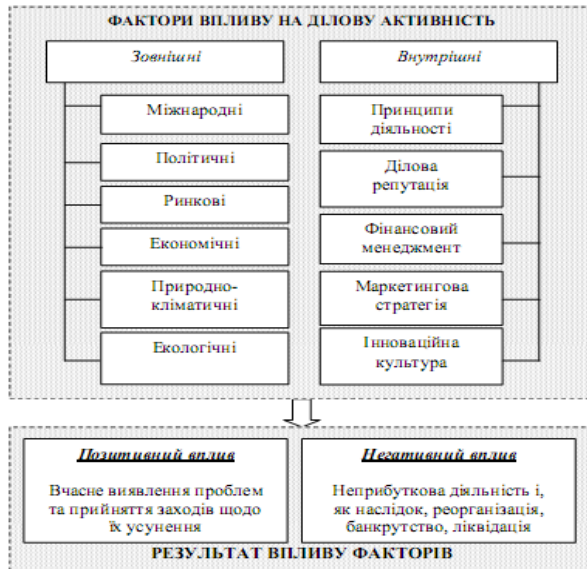


Рис.1. Фактори впливу на ділову активність підприємства [1]

Якісні показники призначені для характеристики таких видів активностей, як маркетингової, інноваційної, інвестиційної. Вони, в свою чергу, поділяються на перспективні (придбання нового високотехнологічного обладнання, модернізація технології виробництва, залучення висококваліфікованого персоналу, участь в державних програмах і отримання перспективних вигідних замовлень, активні маркетингові дослідження) і поточні (наявність стабільних покупців і постачальників, ширина ринків збуту продукції, товарів і послуг, конкурентоспроможність організації, ділова репутація, вплив на галузеву / регіональний рівень цін).

Кількісні показники характеризують виробничу, трудову і фінансову активність. Вони повинні складатися з показників, які піддаються порівнянню з показниками аналогічних підприємств. Серед них в основному повинні бути виділені: обсяг продажів, продуктивність праці і загальна рентабельність. Як доповнення, для всебічного аналізу, до перерахованих показниками можна включити конкретні показники оборотності, що дають оцінку ефективності використання ресурсів:

- коефіцієнт загальної оборотності капіталу;

- коефіцієнт оборотності готової продукції;
- коефіцієнт оборотності оборотних фондів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Ділова активність визначається не тільки швидкістю обертання і інтенсивності в діях, а й успішністю отриманих результатів.

Для оцінки успішності отриманих результатів використовують показники рентабельності, які об'єднуються в три групи:

- показники, що характеризують рентабельність продажів;
- показники, які характеризують рентабельність виробництва (продукції);
- показники, що визначають рентабельність капіталу і його частин.

Проведене дослідження існуючих методів оцінювання рівня ділової активності підприємств показало, що вони характеризують лише окремі аспекти діяльності підприємств, які впливають на рівень ділової активності (фінансові, виробничі тощо), окреслюючи їхню позитивну або негативну динаміку.

Проте, досягнення певного рівня ділової активності залежить від безлічі інших даних відносно ключових функціональних зон діяльності (кадрової, екологічної, ринкової тощо). Визначено, що особливості організації функціонування підприємств, взаємоузгодженість їхніх підрозділів, ланок, зв'язків можуть здійснювати максимальний вплив на рівень ділової активності підприємства [2]. Комплексність використання методичних прийомів, способів оцінки, елементів діагностики дозволить не тільки розробляти якісні управлінські заходи на підставі її результатів, а й оцінювати майбутню ефективність поточних заходів управління на підприємстві.

Управління діловою активністю доцільно здійснювати за трьома напрямками: соціально-економічне управління підприємством; управління ефективністю виробничих процесів; управління доходами та інвестиційними процесами підприємства [3, с. 152].

У сучасній літературі існують різні стратегії як по управлінню підприємством в цілому, так і по управлінню діловою активністю, зокрема. Дослідження показують наявність великої кількості класифікацій стратегій управління, відповідні сутнісним особливостям поняття «ділова активність». Найпоширенішою є класифікація за темпами розвитку підприємства, згідно з якою стратегії управління діловою активністю діляться на: агресивну стратегію; помірну стратегію; консервативну стратегію [4, с. 208].

Однак в сучасних умовах господарювання для ефективного управління діловою активністю недостатньо використовувати тільки одну стратегію, адже існують і інші стратегії, які підходять для управління діловою активністю. Зокрема, за функціональною ознакою виділяють: ресурсну, виробничу і маркетингову стратегію. За стадіями економічного розвитку

виділяють стратегії зростання, стабілізації, скорочення діяльності [8, с. 326]. Тому доцільним є використання декількох стратегій одночасно, що дозволяє враховувати всі умови зовнішнього і внутрішнього середовища, які здійснюють вплив на суб'єкт господарювання.

Завершальним етапом в управлінні діловою активністю є оцінка ефективності здійснення цього управління, яка дає можливість визначити якість управління діловою активністю підприємства, актуальність і доцільність обраної стратегії, визначити основні помилки та упущення.

Література.

1. Бондарева Ю.О. Управління діловою активністю сільськогосподарських підприємств в умовах радіаційного забруднення [Текст]: дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.; 08.00.04 – економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ю.О. Бондарева.- Житомир: ЖНАУ, 2015.- 2008.
2. Годящев М. О. Особливості оцінки ділової активності підприємства / Є. І. Овчаренко, М. О. Годящев, І. М. Манько // Глобальні та національні проблеми економіки : зб. наук. праць. — Вип. 13. — Миколаїв: МНУ ім. В. О. Сухомлинського, 2016. — С. 344–350.
3. Хома І.Б., Рій М.М. Теоретичні аспекти та особливості управління діловою активністю підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.6. С. 150-155.
4. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Вид-во «Ника-Центр», «Эльга», 2003. – 246 с.
5. Герасимчук В.Г., Розенплентер А.Е. Економіка та організація виробництва : підручник. – К.: Вид-во «Знання», 2007. – 678 с.

Кузасва Анастасія Валеріївна,
магістр кафедри МОіУП ФЕМ
Інженерний інститут ЗНУ

РЕКЛАМНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

Ринкова економіка, як показує досвід багатьох країн світу, не може функціонувати без інституту реклами, без інструментів формування рівня інформаційних знань, без засобів просування продукції ринку. Реклама – є невід'ємним внутрішньо властивим елементом ринку, одним із найважливіших інструментів його розвитку.

У світі зростання обсягів рекламної діяльності припадає на останню третину ХХ століття. Цей процес відбувається на тлі розвитку нових технологій та глибоких змін у соціальній та економічній структурі найрозвинутіших країн світу. У економіці значно зростає сфера послуг, все більше людей працює не з матеріальними об'єктами, а з інформацією. Ріст

промислового виробництва супроводжується підвищенням продуктивності праці і одночасним скороченням робітників. З'являються нові соціальні групи, нехарактерні для попередньої доби: професійні менеджери, високооплачувані спеціалісти інтелектуальної праці. Культивує інтелектуальну галузь, деякі бідні на природні ресурси країни досягають надзвичайних економічних успіхів. Ці зміни відображають перехід найрозвинутіших країн від індустріального ладу суспільства до постіндустріального, оскільки технологічною базою стають інформаційні технології.

У новому устрої суспільства основа економіки змінюється: ключовою стає сфера обслуговування. Рекламно-маркетингова галузь також є фундаментом постіндустріального суспільства, адже вона спирається на інтелектуальну роботу: глибоке знання структури ринку, особливості масової психології, семіотику та ін. Без реклами неможлива реалізація як мінімум двох особливостей постіндустріальної економіки: скорочення життєвого циклу продукту (все менший відтинок часу від розробки продукту до піку продаж, що особливо показово для інформаційних технологій, книг, автомобілів, освітніх програм, музики, модного одягу); максимальна індивідуалізація споживання (зокрема, шляхом пропозиції більшої кількості товарів різних марок всередині однієї товарної групи) [1, с.7-8].

При розгляді реклами необхідно визначити деякі характерні риси, притаманні рекламі: суспільний характер (оскільки рекламне звернення одержує відразу безліч людей, покупець знає, що мотив, яким він керується, є законним і загальноприйнятим); здатність до умовляння, навіювання (великомасштабна реклама, що проводиться продавцем, є свідомством його успіху і популярності; вона дає можливість покупцеві оцінювати і порівнювати звернення різних конкурентів); експресивність (за допомогою правильного використання кольору, звуку, типографського шрифту реклама дає можливість яскравого подання підприємства і його товарів, хоча іноді, за яскравістю, втрачається основна суть звернення); знеособленість (реклама не є настільки ж особистісним актом як безпосереднє спілкування з продавцем; аудиторія не зазнає відповідальності за необхідність реагувати або відповісти; реклама – це монолог з аудиторією).

У сучасному суспільстві реклама стала одним із видів діяльності та вийшла за межі інформативної функції стосовно споживача. Реклама перетворилася в один із видів самостійної діяльності, у сферу бізнесу, яка впливає на усі галузі економіки, в якій зайнята велика кількість людей, об'єднаних за своїми функціями у великі та малі колективи.

Рекламна діяльність стала не просто бізнесом, а прибутковим бізнесом. Показником постійного розвитку, ефективності, прибутковості та актуальності рекламної діяльності є щорічне зростання витрат на рекламу, яке випереджає темпи зростання ВВП та інфляції. Наприклад, сумарний щорічний обсяг витрат на рекламу в світі оцінюється біля 1,2 трильйона дол. [2] Запорукою успіху рекламного бізнесу, як і будь-якого іншого виду

діяльності є якісне, професійне управління. Стосовно реклами це поняття можна визначити як рекламний менеджмент (управління рекламою).

Реклама повинна робити внесок у досягнення цілей підприємства. Розрізняють економічні і соціальні цілі реклами. Інформуючи людей про товари, послуги, ідеї реклама стимулює зростання продажу, а, отже, торгівлі. За рахунок одночасного інформування великого числа людей про пропонувані товари, роботи, послуги реклама в значній мірі знижує витрати збуту і полегшує завдання індивідуальної реалізації. Як результат – знижуються витрати і зростають прибутки. Свобода реклами дозволяє виходити на ринок конкуруючим організаціям, що стимулює вдосконалення існуючих виробів і розробку нових моделей. Запрошуючи випробувати нові товари, реклама дає імпульс успіху якісної продукції і сприяє відсіву непридатних товарів.

Однією з основних функцій реклами є економічна. З того самого моменту, коли підприємство планує і розпочинає свою рекламну кампанію, виникає ланцюгова реакція економічних подій. В першу чергу, виявляється вплив власне на товар. Початковим результатом рекламної кампанії можна назвати зростання збуту товару чи, навіть, сприятливе ставлення ринку. Другий рівень ланцюгової реакції – це результат, в якому зацікавлене підприємство-рекламодавець: можливість залучення додаткової робочої сили, інвесторів, партнерів, споживачів. На третьому рівні відбуваються зміни в економічному, ринковому, інформаційному та іміджевому статусі підприємства-рекламодавця [3].

Рекламна діяльність на підприємствах здійснюється у вигляді рекламних кампаній. Рекламна кампанія – це комплекс рекламних заходів, розроблених відповідно до програми маркетингу і спрямований на споживачів товару, роботи, послуги, які мають відповідні сегменти ринку, з метою викликати їх реакцію, сприяє рішенню підприємством-виробником своїх стратегічних чи тактичних завдань.

Необхідно визнати, що рекламна кампанія є одним з інструментів стратегічного плану підприємства, внаслідок чого використання реклами в управлінні всією діяльністю підприємства є важливою і невід'ємною частиною системи управління підприємством в цілому. Реклама як засіб просування товару є лише одним з численних інструментів збуту, що використовуються для досягнення рівноцінного обміну між підприємством і цільовим ринком. Значення реклами змінюється в залежності від характеру підприємства і використання інших видів ринкової діяльності.

Методи планування рекламної діяльності визначаються характером стратегічних цілей, що стоять перед підприємством. Цілі рекламної кампанії можуть розглядатися з точки зору організатора (замовника, активного суб'єкта) рекламної кампанії і з точки зору адресата (одержувача, пасивного суб'єкта). Розмежування цілей реклами важливо, бо рекламна діяльність відіграє роль сполучної ланки між підприємством і споживачем. А уявлення про цілі реклами у замовника і споживача різні: замовник рекламної кампанії

в якості основної мети реклами виділяє в першу чергу її економічну складову, і в меншій мірі приділяє увагу соціальній компоненті. Споживач, як протилежна сторона, діє зі зворотними пріоритетами.

Реклама може надавати додаткову цінність товару в сприйнятті споживача. Бажання багатьох людей мають не практичну, а емоційну, соціальну або психологічну основу. Подібні бажання у суспільстві задовольняє реклама, як «обіцянка високого соціального статусу, щасливого життя, переваги над іншими».

Реклама – це вид комунікацій, що здійснюються за допомогою різних технічних засобів і способів поширення комерційної та іншої інформації.

Визначення ефективності рекламних кампаній, як важливого контролюючого елемента рекламної діяльності, є актуальною проблемою. Разом з тим, ні в нашій країні, ні за кордоном, досі не знайдена точна залежність між сумами, витраченими на конкретні рекламні кампанії, і їх результатами, через наявність багатьох побічних чинників: сезонними коливаннями, змінами цін, діяльністю комерційних агентів тощо.

Проте, відносну ефективність рекламної кампанії встановити можна: по-перше, співвідношенням обсягів продажу (у грошовому вираженні) або прибутку до і після проведення кампанії і витраченої на неї суми (такий метод можливий лише при тісній співпраці рекламного агентства з підприємством-замовником рекламної кампанії), а по-друге, зміною відсотка інформованості заданої рекламної аудиторії про рекламодавця, його товарного знаку, продукції і послуг (метод, який використовується рекламним агентством незалежно від підприємства-замовника рекламної кампанії). В останньому випадку ефективність реклами оцінюється тим, наскільки вона виконує свою інформаційну функцію. В тому і іншому випадку, результативність рекламної діяльності характеризується певною суб'єктивністю: «я точно знаю, що половину рекламного бюджету я витрачаю даремно, тільки не знаю, яку саме».

Таким чином, використання комплексного підходу до рекламної діяльності дозволить підняти на більш високий рівень організацію менеджменту реклами на підприємстві і домогтися високої ефективності рекламної діяльності за рахунок оптимального врахування різноманітних факторів зовнішнього і внутрішнього оточення.

Література.

1. Добрянська О.А. Управління рекламною діяльністю як фактор підвищення ефективності господарювання: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. Л., 2004. 19 с.
2. Динамика развития современного рекламного рынка за рубежом. URL: http://life-prog.ru/1_5496_internationalnaya-reklama.html
3. Потолокова М.О. Организация и виды рекламной деятельности на коммерческих предприятиях. Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. №3 (27). URL: <https://sovman.ru/article/2703/>

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 2

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Модератор:

Капітаненко Н.П., кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри Менеджменту організації та управління проектами Інженерного інституту ЗНУ

Довбня Світлана Борисівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня НМАУ (м. Дніпро)
Письменна Олександра Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня НМАУ (м. Дніпро)

АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Визначальними рисами сучасного бізнес-середовища є пріоритетність інформаційних та інтелектуальних ресурсів, що підкріплюється тотальною інформатизацією суспільства, розвитком телекомунікаційних технологій та систем обробки інформації. Проте саме переважність інтелектуальної складової формує базис для «нової економіки», що в свою чергу ґрунтується на розвитку людського капіталу. В таких умовах визначальну роль в забезпеченні сталого розвитку підприємств і організацій набуває якість процесів управління людським капіталом.

Дослідження сутності інтелектуального капіталу дозволяє виділити принципові підходи до його визначення, а саме: дієвий підхід, тобто «здатність реалізовувати інтелектуальну працю» [1] та змістовний підхід - "інформація й знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства» [2]. Сутність інтелектуального капіталу розкривається через його складові, до яких відносять:

- 1) людський капітал: знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб мислення, моральні цінності, культура праці та ін.;
- 2) організаційний капітал: патенти, ліцензії, ноу-хау, програми, товарні знаки, промислові зразки, технічне й програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура та ін.;

3) споживчий капітал: зв'язки з економічними контрагентами, інформація про економічних контрагентів, історія взаємин з економічними контрагентами, торговельна марка (бренд) [3].

Слід зазначити, що людський капітал виступає ключовою складовою інтелектуального капіталу, відіграє визначальну роль у створенні й використанні організаційного та споживчого капіталів в процесі реалізації господарської діяльності. За таких обставин розробка й удосконалення бізнес-процесів управління людським капіталом, що спрямовані на створення й розширене відтворення інтелектуального капіталу, набувають сьогодні особливої актуальності.

Мета – дослідження аналітичних технологій прийняття управлінських рішень в процесі управління людським капіталом.

Одним із напрямків удосконалення управлінських бізнес-процесів, зокрема управління людським капіталом, є використання технологій прийняття рішень, що базуються на аналітичній обробці великих обсягів інформації (BigData). За твердженням багатьох науковців і практиків [4-7] саме використання великих даних та методів машинного навчання надають конкурентних переваг організаціям через підвищення обґрунтованості рішень, зниження їх суб'єктивності, скорочення часу на прийняття рішення шляхом автоматизації цього процесу.

Етапи розвитку аналітики визначено Б. Френксом [6,7] як перехід від традиційної аналітики (Аналітика 1.0) до аналітики великих даних (Аналітика 2.0) з її трансформацією в операційну аналітику (Аналітика 3.0) (табл.1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика етапів розвитку управлінської аналітики

Показник для порівняння	Аналітика 1.0: традиційна аналітика	Аналітика 2.0: аналітика великих даних	Аналітика 3.0: операційна аналітика
1	2	3	4
Сутність	Описова аналітика, узагальнення статистичної інформації	Прогностична аналітика	Моделі автоматичного прийняття рішень
Мета	Формування висновків про ретроспективний стан явища	Оцінка майбутнього стану явища	Автоматичне прийняття рішення за заданими критеріями та реалізація такого рішення
Методи	Статистичні методи: збір та накопичення даних, групування даних, оцінка структури і динаміки розвитку явища, відносні величини порівняння, координатції, інтенсивності	Методи машинного навчання (економіко-математичні методи і моделі): машинне навчання з учителем (регресія, класифікація), без учителя (кластеризація, пошук правил, зменшення розмірності)	Штучний інтелект – «системи, які створені людиною і діють у фізичному або цифровому світі, враховують складну мету і обирають найкращі дії (відповідно до заздалегідь визначених параметрів), які необхідно виконати для досягнення поставленої мети на основі сприйняття свого середовища, інтерпретації зібраних структурованих або неструктурованих даних та обґрунтування знань, отриманих з цих даних» [8]
Інструменти	Бази даних, звіти, дашборди	Звіти, дашборди, часткова автоматизація процесів прийняття рішень (рекомендаційні системи)	Автоматизовані системи прийняття рішень

Продовження табл. 1			
1	2	3	4
Приклади використання в управлінні персоналом	Оцінка динаміки чисельності, продуктивності праці, порівняльних аналіз продуктивності, плинності персоналу	Прогноз ефективності роботи кандидата на роботу, прогноз звільнення працівника	Автоматичне прийняття рішення про можливість прийому на роботу на основі прогнозу ефективності, автоматичне прийняття рішення про надсилання мотиваційного листа або формування заявки на пошук кандидата на заміщення потенційно вакантної посади на основі прогнозу звільнення

Зазначені три етапи розвитку аналітики характеризують її еволюційний розвиток від статистичного аналізу до економіко-математичних моделей, реалізація прийняття рішень по яким є повністю автоматизованою. Слід зазначити, що кожен наступний етап розвитку аналітики має за основу попередній і є його розвитком й доповненням з урахуванням можливостей сьогоденніших ІТ-систем (рис.1).

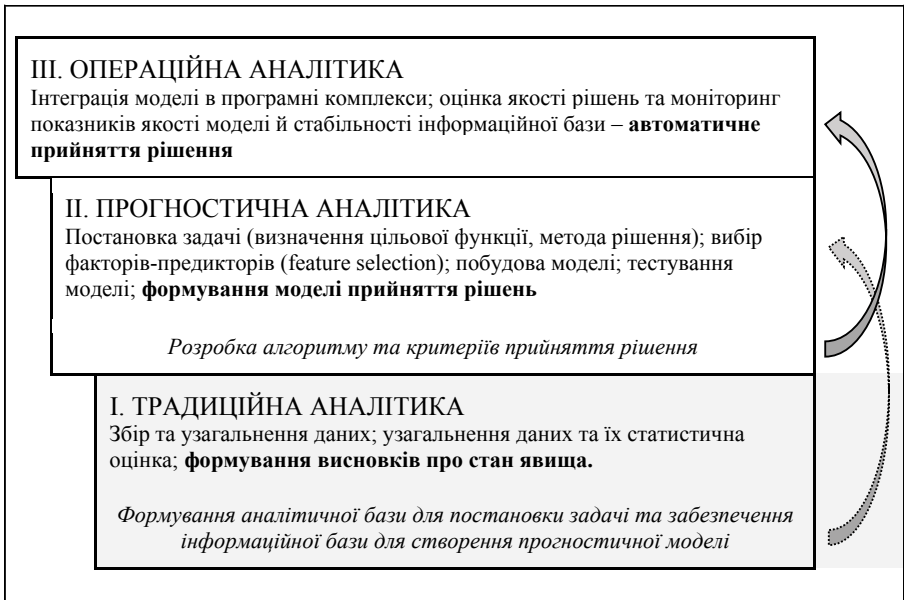


Рис.1. Синергія етапів розвитку управлінської аналітики

Таким чином, операційна аналітика інтегрує результати прогностичної та традиційної аналітики для підвищення якості та обґрунтованості управлінських рішень в цілому та в управлінні людським капіталом зокрема.

Застосування управлінської аналітики в управлінні персоналом можливо при реалізації всіх функцій управління людським капіталом від підбору (моделі вибору відповідного кандидату), управління чисельністю (моделі прогнозування потреби в персоналі), мотивації (моделювання

гігієнічного (мінімально допустимого) рівня оплати праці), управління результативністю (прогнозування продуктивності праці). Проте особливого значення аналітичні інструменти набувають при реалізації функцій щодо розвитку інтелектуального капіталу і в тому числі людського капіталу. Застосування прогностичної та операційної аналітики надає більших можливостей при пошуку талантів, передбаченні сталого розвитку працівника та його компетенцій, лояльності до підприємства чи організації та задоволеності умовами праці.

Література.

1. Мельник Л.Г., Ильяшенко С.Н., Касьяненко В.А. Экономика информации и информационные системы предприятия: учебн. пособ. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. 400 с.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. Москва: Academia. Наука, 1988. 640 с.
3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.
4. Филлипс Тим Управление на основе данных. Как интерпретировать цифры и принимать качественные решения в бизнесе. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 192 с.
5. Майер-Шенбергер Виктор, Кукьер Кеннет. Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 240 с.
6. Фрэнкс Билл. Революция в аналитике. Как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики. Москва: Альпина Паблишер, 2016. 320 с.
7. Фрэнкс Билл. Укрощение больших данных. Как извлекать знания из массивов информации с помощью глубокой аналитики. Москва: Альпина Паблишер, 2014. 352 с.
8. Slyusar Vadym. Artificial intelligence as the basis of future control networks. URL: https://www.researchgate.net/publication/334573170_Artificial_intelligence_as_the_basis_of_future_control_networks/citation/download (дата звернення: 10.11.2019).

Коваленко Олена Валеріївна,
д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства
Інженерного інституту ЗНУ
Тютюнник Юлія Валентинівна,
магістрант кафедри ЕП ФЕМ Інженерного інституту ЗНУ

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження проблем використання і відтворення людського капіталу, як і раніше, актуальне. Формування людського капіталу в умовах ринкових відносин мають свою специфіку в порівнянні з минулою організацією виробництва, що здійснювалася на основі адміністративно-командної економіки. Це пов'язано передусім із розвитком інтелектуального підприємництва, диференціацією кваліфікованої робочої сили і прибутковістю інвестицій у підвищення її продуктивності. Якщо ще в недавньому минулому, віддаючи перевагу важливості якості робочої сили і, отже, освіти, а далі – стану науки, практичний акцент все ж таки ставився на ресурсному забезпеченні виробництва, то в даний час економічний успіх розглядається, насамперед, як наслідок якості робочої сили, стану науки, освіти й охорони здоров'я. Тому дослідження сутності людського капіталу, його складових, а також кількісний вимір людського капіталу та його конкретних складових набуває особливої важливості як в теорії, так і в практиці.

На сьогодні мотивація персоналом є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів та заохочення персоналу до продуктивної праці. Головною метою мотивації є отримання максимальної віддачі від персоналу за рахунок їх заохочення та винагородження, при цьому йде про підвищення загальної ефективності та прибутковості діючого підприємства [1].

Однією з переваг успішного функціонування підприємства є ефективно працюючі і кваліфіковані кадри, а також грамотні й здатні керувати виробничим процесом управлінці. Однак, навіть якщо вдалося сформувати колектив зі справжніх професіоналів, не слід забувати про те, що персонал потрібно постійно мотивувати. Мотивація співробітників займає одне з центральних місць в управлінні персоналом, оскільки вона виступає безпосередньою причиною їхньої поведінки та ефективної роботи. Орієнтація працівників на досягнення цілей підприємства є одним з головних завдань керівництва персоналом.

Мотивування працівників здійснюється відповідно до потреб промислового підприємства і працівників, залежно від необхідності, обумовленої навколишнім середовищем. Звідси потрібно проаналізувати зміст вимог, висунутих навколишнім середовищем, у якому функціонує

промислове підприємство, а також його потреби, крім того, індивідуальні потреби, що дуже різні у працівників [3].

Існує три основних підходи до вибору мотиваційної стратегії: стимул і покарання – люди працюють за винагороду: тим, хто працює добре й багато, платять добре, а тим, хто працює ще більше, платять теж більше. Тих, хто не працює якісно, карають; мотивування через саму роботу – дайте людині цікаву роботу, що приносить їй задоволення, і якість виконання буде високою; систематичний зв'язок з менеджером – визначайте мету роботи разом з підлеглим, забезпечуйте позитивний зворотний зв'язок, коли він діє правильно, і негативний, коли він помиляється.

Підвищення зарплати не призводить автоматично до підвищення ефективності та продуктивності праці, хоча нестача грошей чи затримка виплати зарплати однозначно спричиняють зростання невдоволення, напруженості й зниження результатів праці.

Винятком служать ситуації, коли внутрішній потяг до роботи у працівника превалює над фінансовими міркуваннями. Щоб ефективно використовувати гроші як мотиватор, варто платити конкурентну зарплату для залучення й утримання фахівців, щоб нагорода відповідала реальним зусиллям працівника. Працівник повинен бути впевнений, що його зусилля будуть заохочені відповідною нагородою.

Відсутність інформації про результати власної роботи також позначається негативно. Більшість людей хоче знати, яких результатів вони досягають своєю роботою.

Керівництву необхідно розуміти, що саме змушує людей працювати, чого вони потребують і чому вибирають той чи інший спосіб дій.

Аналізуючи структуру персоналу та його потенціал за рівнем освіти, віковими демографічними особливостями, критеріям, можна виявити потреби працівників, а відповідно мотиви, які спонукають до праці, та визначитись з політикою управління, щоб задовольнити ці потреби й досягти бажаної мети [4, с.219].

Для підвищення продуктивності працівників у формуванні мотиваційного механізму варто врахувати такі рекомендації:

- 1) слід сформулювати мету працівників підприємства і встановити відповідні показники;
- 2) необхідно обрати систему мотивації праці, розробити методичне й нормативне забезпечення з урахуванням специфіки персоналу;
- 3) вдосконалювати організаційну структуру управління колективом і формувати в ньому підрозділи, які взаємодіють між собою;
- 4) класифікувати роботи, аналізувати чисельний склад персоналу підрозділів;
- 5) необхідно створити інформаційне і технічне забезпечення системи оплати праці;
- 6) потрібно вивчати й обговорювати в колективі систему мотивації праці [2, с.86].

Отже, для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Доцільний підхід до мотивації є запорукою успішності підприємства, його розвитку та досягнення цілей [4, с.221].

Література.

1. Калініченко А.В. (2013) Мотивація та мотиваційний процес: сутність та поняття // Вісник економіки транспорту і промисловості. № 42, С. 417 – 420.
2. Коваленко О.В. (2016.) Дослідження впливу стимулювання персоналу підприємства на продуктивність праці // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії : зб. наук. праць. Вип. 2 (02). С. 84-91.
3. Мельник Ганна. (2016.) Застосування світового досвіду мотивації праці на вітчизняних підприємствах. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1466>.
4. Тімашкова О.А. (2018) Мотивація праці та її роль у підвищенні ефективності діяльності підприємств // Вчені записки Інституту економіки та права «КРОК». Т2. № 18. С. 216-221.

Трифонов Геннадій Федорович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
Інженерний інституту ЗНУ
Чернишова Антоніна Олександрівна,
магістрант кафедри ЕП Інженерного інституту ЗНУ

МОТИВАЦІЙНІ ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО БІЗНЕС – СЕРЕДОВИЩА

В даний час ні в кого не викликає сумніву, що найважливішим ресурсом будь-якої компанії є її співробітники. Однак далеко не всі керівники розуміють, як важко керувати цим ресурсом. Від того, наскільки ефективним виявиться праця співробітників, залежить успіх будь-якої компанії. Завдання менеджерів полягає в тому, щоб максимально ефективно використовувати можливості персоналу. Якими б сильними не були рішення керівників, ефект від них може бути отриманий тільки тоді, коли вони вдало втілені у справи співробітниками компанії. А це може статися тільки в разі, якщо працівники зацікавлені в результатах своєї праці. Для цього необхідно людину якимось мотивувати, спонукати до дії. Зрозуміло, що основним мотивуючим чинником є заробітна плата, однак, існує безліч інших чинників, які змушують людину працювати.

Саме тому питання побудови ефективної системи мотивації персоналу потребують їх подальшої поглибленої теоретичної та практичної розробки. Це стало необхідним у сучасних умовах і обумовлено тими обставинами, що без ефективної системи мотивування трудового колективу неможливо здобути позитивних результатів у виробництві конкурентоспроможної продукції, зростанні продуктивної праці та вирішенні соціальних питань.

У найзагальнішому вигляді мотивація людини до діяльності розуміється як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до здійснення певних дій. Ці сили знаходяться поза і всередині людини та змушують її усвідомлено чи не усвідомлено робити деякі вчинки.

Вплив мотивації на поведінку людини залежить від безлічі чинників, багато в чому індивідуально і може мінятися під впливом зворотного зв'язку з боку діяльності людини.

Основні категорії мотивації: потреби і винагорода. Як відомо, люди відчують потребу в тому випадку, коли відчувають фізіологічний або психологічний недолік у чому-небудь [1, с. 14-15].

Суть системи мотивації персоналу на підприємстві полягає в розробці такої системи стимулювання, яка б забезпечила виробництво високоякісної продукції і прибутковість своєї роботи, але для цього, перш за все, треба зацікавити кожного конкретного працівника в результативній, високопродуктивній праці. Узагальнення практичного досвіду діяльності підприємств показує, що найбільш оптимальними з погляду впливу на трудову поведінку та формування механізму використання трудового потенціалу є такі групи мотиваторів: матеріальні мотиватори, професійні мотиватори, особисті мотиватори та психофізіологічні мотиватори [2, с. 162].

Матеріальні мотиватори (рівень оплати праці, участь у прибутку) та професійні (рівень освіти, професійні навички, досвід роботи, самоосвіта, можливості самовдосконалення) хоча і віднесені у різні групи, проте тісно пов'язані між собою. Серед особистісних мотиваторів особливе місце займають компетентність, відповідальність, підприємливість та ініціативність. Психофізіологічним чинникам впливу на персонал (охорона здоров'я, охорона праці, моральний клімат у колективі, пільги, конфліктогенність колективу) на підприємстві відводиться роль амортизатора, здатного зменшити за потреби соціальну напругу, забезпечити цілісність колективу та реалізацію трудового потенціалу [3, с. 158].

Досліджуючи систему мотивації на вітчизняних підприємствах у найзагальнішому випадку всі засоби та методи мотивації можна поділити на економічні та неекономічні. Основною формою прямої економічної мотивації в Україні являється заробітна плата. Звичайно, вона залежить від посади, яку займає працівник, від його кваліфікації, стажу роботи, а також кількості та якості затраченої праці [4, с.126].

Найпоширенішим і найдієвішим методом підвищення ефективності праці досі залишається виплата грошових винагород у вигляді премій.

Групу неекономічних методів на вітчизняних підприємствах складають конкретні організаційні та моральні способи мотивації, які дуже часто переплітаються з конкретними економічними способами мотивації та обумовлюють один одного. До організаційних методів мотивації відносяться мотивація цілями, збагаченням роботи та участю у справах фірми. До моральних засобів мотивації відноситься визнання, яке може бути особистим та суспільним [5].

Ще однією формою мотивації на вітчизняних підприємствах, яка по суті, об'єднує всі попередні є посадове просування. Вона дає і більш високу заробітну плату (економічний мотив), і більш цікаву та змістовну роботу (організаційний мотив), а також відображає заслуги та авторитет особистості (моральний мотив).

Мотивація особистості, що включає інтереси, потреби та життєві цілі суб'єкта, є найважливішою рушійною силою, необхідним фактором ефективності роботи в компанії.

Економічне зростання компанії, й економічне зростання людського капіталу буде пропорційно залежати від рівня мотивації особистості та рівня мотивації компанії.

Оптимізація людського капіталу за критерієм узгодженості мотивації особистості з мотивацією компанії передбачає приведення у відповідність цілей компанії та особистих цілей працівника. Таким чином, після проведення оптимізації можемо зробити висновок про вплив людського капіталу на економічне зростання компанії. Відповідно до характеру виконуваних робіт та рівня мотивації компанії людський капітал впливає на економічне зростання (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив особистої мотивації та мотивації компанії на економічне зростання

Показники	Особиста мотивація та мотивація компанії		
	Низька	Середня	Висока
Характеристика виконуваних робіт	Роботи, які не можуть забезпечити збільшення випуску продукції	Роботи, які дозволяють збільшити випуск продукції за рахунок екстенсивних факторів	Роботи, які потребують особливих інтелектуальних здібностей та дозволяють збільшити випуск продукції за рахунок інтенсивних факторів
Вплив на економічне зростання компанії	Не мають ніякого впливу на економічне зростання компанії	Впливають на економічне зростання компанії за рахунок екстенсивних факторів	Впливають на економічне зростання компанії за рахунок інтенсивних факторів

Як видно з таблиці 1, найбільший вплив на економічне зростання компанії здійснюють ті працівники, які мають високий рівень

інтелектуального капіталу та сприяють покращенню показників фінансово-господарської діяльності за рахунок інтенсивних факторів.

Отже, можна зробити висновок, що задля ефективної роботи компанії потрібна оптимізація особистої мотивації людини та мотивації компанії, які тісно зв'язані між собою, адже вони передбачають приведення у відповідність цілей компанії та особистих цілей працівника.

Найбільш впливовими чинниками мотивації, які можуть вливати на робітника на сьогодні залишаються заробітна плата, премії, винагороди, як матеріального так і морального характеру. Слід зазначити також, що недоцільно використовувати один підхід до всіх працівників: комусь досить просто щирої подяки, а іншому потрібні більш значимі стимули.

Література.

1. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 337с.
2. Горбань В. Б. Використання мотиваційного потенціалу підприємства для формування дієвої системи мотивації працівників. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. С. 162.
3. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Наукове видання. Харків: Видавництво ХНЕУ, 2010. 158 с.
4. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва. *Ефективна економіка*. 2016. С.66.
5. Васюта В. Б., Бульбаха Л.І. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання. *Ефективна економіка*. 2016. № 6. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5041>.

Богданова Людмила Михайлівна,
викладач вищої категорії, викладач-методист циклової комісії
суспільствознавчих, економічних дисциплін і права
Торговий коледж ЗНУ

АКТУАЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ У РОЗВИТОК ТА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

В статті розглядаються актуальність і можливості підвищення ефективності формування, розвитку та управління людським капіталом в умовах «нової економіки».

Поява єдиного інформаційного простору, наростання інтеграційних тенденцій призвели до формування нової економіки, в якій основним капіталом стає інтелектуальний капітал і яка базується не на екстенсивному споживанні вичерпних природних ресурсів, а на знаннях. Це пояснюється тим, що обробка інформації стає більш прибутковою та ефективною в порівнянні з використанням матеріальних ресурсів. Економіка стає все більш

інтелектуальною. Інформація і знання - ключовий об'єкт управління в новій економіці, тому лідерами стають компанії, які більш швидко і якісно працюють з інформацією. На сучасному етапі суспільного розвитку фундаментально змінюється розуміння багатьох ідей, пов'язаних з людським капіталом і бізнесом, у тому числі розуміння сутності професійної компетентності, конкуренції, її умов і характеру під впливом нових технологій та інших атрибутів нової економіки. Зрозуміло, що формування професійної компетентності суб'єкта буде ефективним тільки у відповідному освітньому середовищі, забезпечення якого вимагає застосування особливих підходів, створення спеціальних умов з урахуванням специфіки діяльності. Тому застосування електронних освітніх ресурсів у навчанні базується на загальному розумінні зміни ролі інформації в освітньому процесі та загальних принципах інформаційної взаємодії в інформаційно-комунікативному середовищі.

У сучасний період інвестиційний підхід до вивчення людського капіталу, започаткований Г. С. Беккером, отримав свій подальший розвиток у творах А. Андреева, Е.Вільховченка, А. Гальчинського, А. Добриніна, С. Дятлова, О. Святодух, Е. Циренової. Питанням про роль людського капіталу в сучасній економіці, а також інтернет-ресурсів в освіті цікавилось багато науковців, а саме: Амосов О., Дегтяр А, Жарінова А.Г., Кендюхов О. В., Лось В.О., В.Ю.Биков, Р.П.Бужиков, І.Д.Малицька, С.М.Процька, Н.П.Дементієвська, Ю.А.Бріскін, Є.С.Полат, О.В.Собоєва, Н.В.Беляєва та інші, в працях яких наведені концепції, рекомендації, висновки стосовно використання інтернет-ресурсів в освітньому процесі і в управлінні людським капіталом. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що проблема інвестування в людський капітал розглядається багатьма вченими-економістами. Аспекти формування і розвитку людського капіталу розкриті в роботах вітчизняних та закордонних вчених: В.С.Гойло, М.М.Крітського, І.В.Ільїнського, В.І.Марцинкевіча, Н.Н.Гріценко, Б.Г.Мазманової, А.І.Рофе, А.М. Колота, О. А. Грішнєвої тощо.

У своїх роботах вчені-економісти показали, що людський капітал складається з придбаних знань, навиків, мотивацій і енергії, якими наділена людина, і які можуть використовуватися протягом певного періоду часу для виробництва товарів і послуг. Дослідники вказують, що великі соціальні та економічні досягнення є результатом вкладення капіталу в освіту, навчання, охорону здоров'я і харчування, а також інші види діяльності, які забезпечують створення людського капіталу. Тому інвестування в людський капітал є абсолютно необхідним для будь-якої національної економіки.

Метою дослідження є актуальність і особливості інвестування в людський капітал, а також забезпечення ефективності управління людським капіталом підприємств в умовах «нової економіки».

Відповідно до інвестиційного підходу людський капітал – це сукупна вартість інвестицій у людину, спрямованих на формування, накопичення та реалізацію у продуктивній діяльності її знань, здібностей, навичок і вмінь,

що забезпечує зростання вартості та отримання доходу. Нині на перше місце в ефективній роботі підприємств виходять якісні характеристики трудових ресурсів, а саме рівень освіти, кваліфікації працівників, їх здатність до інноваційного мислення та новизни в підході до виконання проставлених завдань. Сукупність цих характеристик отримала назву «людський капітал».

Підвищення ефективності управління людським капіталом підприємства сприятливо впливає на результативність використання устаткування, своєчасність виконання робіт і, як наслідок, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток тощо. Водночас його неефективне використання значно знижує рівень кваліфікації і працездатності працівників, продуктивність праці, призводить до значного підвищення собівартості продукції. На сьогодні один з найбільш актуальних і престижних напрямів у вищій освіті – *цифрова економіка*.

Зростаюча комп'ютеризація та інформатизація всіх сфер економіки і суспільного життя, вдосконалення засобів інформаційного моделювання та підтримки прийняття рішень у будь-якій економічній та соціальній структурі забезпечують актуальність і очевидні перспективи фахівців з цифрової економіки – від побудови системи інтернету речей і розробки технологій блокчейн до моделювання глобальних світових макроекономічних процесів. Людський капітал є призвою, через яку слід оцінювати досягнення підприємства. Він також характеризується як одна з найсильніших переваг при створенні вартості певної бізнес-одиниці на конкурентному ринку. Його використання в економіці підприємства пов'язане з безпосереднім залученням працівника, тому персонал – найважливіший ресурс, і в той же час капітал (актив). Теорія та практика управління розробили безліч корисних моделей для підтримки стратегічного управління людським капіталом, які відрізняються рівнем складності, обсягом знань, необхідних для їх використання, а також витратами на впровадження. І кожне підприємство здатне знайти оптимальну стратегію інвестування в людський капітал з точки зору його потреб.

Одна з найголовніших компетентностей людини майбутнього – це медіаосвіта. З упевненістю можна стверджувати, що використання інтернет-ресурсів в освітньому процесі створює умови для розвитку вмінь та навичок, необхідних для життя, тобто формують ключові компетентності, а саме: інформаційну, комунікативну і соціальну. Крім того, у системі підготовки кваліфікованих фахівців все більшу актуальність набуває стимулювання кластеризації, яка має на меті забезпечення стабільних зв'язків закладів освіти з бізнесом, підприємствами, а також між собою. Об'єднання зусиль і ресурсів, яке відбувається в ході роботи кластерів, необхідне для розвитку наукових і освітніх технологій. Але, знову ж таки, ефективність роботи кластерів буде залежати від розумних і зважених механізмів регулювання і ще більшою мірою — від дерегуляції.

Одним із важливих аспектів нарощування якості освіти має бути чітке розмежування тих інвестицій, які держава робить безпосередньо в розвиток

освіти, і тих, що йдуть на освіту заради підтримання соціальної стабільності і зменшення соціальних ризиків. Обидва види інвестицій по суті призводять до зростання людського капіталу. Соціальні стипендії на здобуття освіти необхідні для загального вирівнювання можливостей представників соціально уразливих категорій населення, але диференційована і продумана фінансова підтримка досягнень в академічній сфері має бути окремим напрямом освітньої політики. Доцільним інвестуванням в людський капітал також стають HR-системи (Human Resource Management, HRM) - галузь знань і практичної діяльності, спрямована на забезпечення організації «якісним» персоналом (здатним виконувати покладені на нього трудові функції) і оптимальне його використання.

Не секрет, що для молодого бізнесу підбір людей у команду часто є пріоритетним завданням. І тоді місія HR-а буде полягати в тому, щоб розібратись, кого саме і як набирати, як формувати пул кандидатів, як допомагати ринку праці генерувати цих кандидатів і, можливо, навіть взяти активну участь у цьому. Власне, з урахуванням контексту, в якому знаходиться компанія, її проблематики, і формується HR-стратегія. В багатьох сучасних компаніях, які надають послуги, а останнім часом – і в деяких глобальних бізнесах, успішно працює модель «спіральної організації» (helix organization), але проблема полягає у тому, що впровадження цієї моделі вимагає певного типу управлінського мислення, яке присутнє не в усіх компаніях.

Отже, в умовах «нової економіки», яка стає найбільш перспективною моделлю соціального та господарського розвитку і яка в своїй основі має зростання ролі науки та освіти для суспільного прогресу, головним стратегічним пріоритетом держави стає розвиток людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій в освіту, науку, професійну підготовку, що забезпечує у майбутньому стабільний макроекономічний ефект та здатність швидко реагувати на глобальні виклики. Здатність освітньої системи ефективно розвивати людський капітал залежить від трьох ключових складників: збалансованого доступу до освіти з урахуванням регіональних перспектив, розумної оцінки якості освіти та стимулювання мотивацій основних суб'єктів освітнього простору.

Для розвитку людського капіталу необхідні значні витрати і різні види ресурсів як з боку індивіда, так і з боку суспільства (державних установ, приватних фірм, сім'ї і т.д.). Витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, підготовку за місцем роботи - важливіші види інвестицій в людський капітал. Стратегії управління людським капіталом повинні стати обов'язковою нормою, а їх інтеграція з глобальною стратегією розвитку підприємства необхідною умовою для зміцнення його цінностей. Фундаментальним критерієм економічного розвитку при цьому стає все більше розуміння ролі людських і інтелектуальних ресурсів, як важливого чинника успішності будь-якого підприємства і економіки в цілому.

Дубініна Оксана Володимирівна,
кандидат педагогічних наук, доцент кафедри публічного управління і
проектного менеджменту
ННІ менеджменту та психології
ДЗВО «Університет менеджменту освіти»

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ МАЙБУТНІХ PROJECT МЕНЕДЖЕРІВ

Кардинальна зміна цілей управління та істотне ускладнення його змісту і характеру висувають сьогодні принципово нові суспільні вимоги до професіоналізму та особистісних якостей менеджерів, підвищують значення їхньої загальної та управлінської культури, розуміння глибинної сутності, які теж неперервно розвиваються. Одним з найбільш динамічних її елементів виступає інформаційна культура.

Так, останні стратегічні документи країн Європейського союзу (Лісабонська декларація, Копенгагенська декларація) передбачають, що формування інформаційної культури має забезпечити застосування ІКТ (далі – ІКТ) у викладанні дисциплін у закладі вищої освіти (далі – ЗВО) через всі освітні програми. Слід зауважити, що сьогодні важливого значення в підготовці майбутніх проектних менеджерів у ЗВО набуває проблема формування їх інформаційної культури. З вище окресленого, виникає необхідність розробки та обґрунтування моделі формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів.

Проблемами формування інформаційної культури особистості займалися такі видатні вчені, як Г. Воробйов, Ю. Дорошенко, А. Єршов, Л. Калініна, В. Мілітарйов, Н. Розенберг та ін.

В умовах становлення і розвитку ринкової економіки та подальшої демократизації громадського життя процеси прийняття важливих і відповідальних управлінських рішень вимагають урахування і обробки великих обсягів інформації. Project менеджер не може прийняти ефективного рішення без системного аналізу проблемної ситуації та без всебічного урахування множини показників стану і характеру функціонування відповідної організації та зовнішнього відносно неї середовища.

Уміле використання переваг інформаційного укладу сприяє появі нових понять, одним з яких стало і поняття інформаційної культури. Воно уявляється начебто зрозумілим на інтуїтивному рівні, однак ще не отримало загальноприйнятого тлумачення свого змісту. Так, О. Хмельницький визначає інформаційну культуру фахівця як «сукупність загальноосвітніх та вузькоспеціальних знань, умінь і навичок роботи з інформацією, необхідних йому для якісного виконання своїх професійних обов'язків» [2, с. 392].

На наш погляд, автор дещо спрощено розглядає склад і структуру сукупності функцій менеджера, пов'язаних із застосуванням ним

інформаційних технологій у своїй професійній діяльності, певний рівень володіння якими і виступає ознакою інформаційної культури.

З огляду на вище викладене, інформаційна культура Project менеджерів, являє собою такий мінімальний обсяг і рівень знань, умінь і навичок, який необхідний йому для плідної роботи з інформаційними потоками і масивами, для ефективного використання технічних засобів і технологій збору, збереження, обробки, прийому/передачі, представлення та аналізу інформації з метою ефективно управління проектами [3].

Отже, підготовка майбутніх проект-менеджерів у ЗВО повинна передбачати використання загальних і специфічних знання, що має стати фундаментальною складовою при побудові моделі формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів (рис.1).

З рисунку 1 видно, що системотвірною основою побудови моделі формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів є цілі, знаннєвий (знання і вміння), функціональний (управлінські функції, необхідні для здійснення професійної діяльності менеджера) й компетентнісний наукові підходи, які уможливають обґрунтування когнітивно-цільового компонента системи.

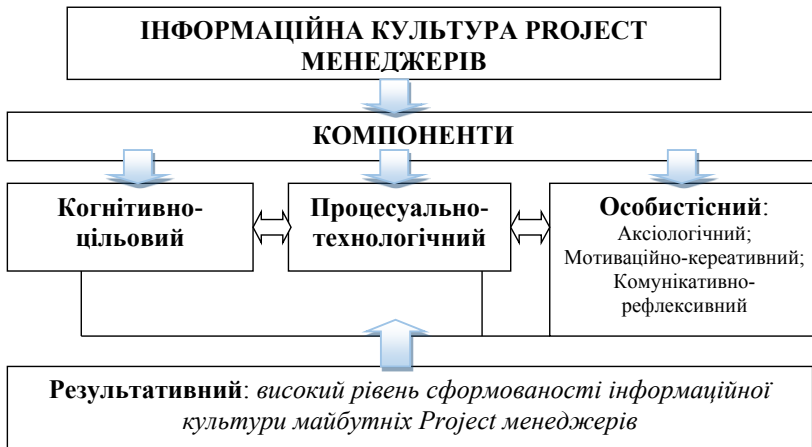


Рис. 1. Модель формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів

У процесі дослідження нами була сфокусована увага на тому, що інформаційна компетентність є базовим компонентом інформаційної діяльності та субстратом інформаційної культури Project менеджерів, цілісним інтегративним утворенням.

Отже, модель формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів – це своєрідний еталон, описовий аналог, який відображає основні характеристики управлінської діяльності Project менеджерів.

Підготовка майбутніх Project менеджерів у ЗВО повинна передбачати використання загальних і специфічних знання [3].

В процесі дослідження нами було встановлено, що Project менеджер в будь-якій системі матеріального та нематеріального виробництва повинен володіти відповідними знаннями і уміннями менеджменту, а саме: вміти працювати в команді, володіти аналітичними здібностями та вміннями здійснювати моніторинг, знати методики бюджетування та бізнес-планування, методику інвестування проектів, побудови оптимізаційних моделей проектів, навиків в галузі тайм-менеджменту та бути досвідченим користувачем програмного забезпечення [1, 3].

Таким чином, модель формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів має відображати загальні знання з теорії управління, операційного менеджменту, організаційної поведінки та специфічні знання, які розв'язує менеджер в процесі інформаційної діяльності при реалізації проекту.

Представлений на рис.1 *когнітивно-цільовий компонент* репрезентує усвідомлення Project менеджерами мети і завдань інформаційної діяльності в процесі управління проектом; системи знань з інформаційного менеджменту в проектній сфері, соціальної та правової інформатики й суміжних з ними дисциплін, які і є методологічною та теоретичною основою інформаційної діяльності. Когнітивно-цільовий компонент нами представлено, як сукупність загальних і специфічних знання, умінь й навичок.

Процесуально-технологічний компонент характеризує здатність Project менеджера застосовувати сучасні засоби інформаційно-комунікаційних і комп'ютерних технологій під час роботи над проектом; уміння та навички щодо роботи з сучасними комп'ютерними засобами і програмним забезпеченням; розуміння комп'ютера як автоматизованого робочого місця (АРМ) менеджера та опанування способами і діями, що визначають операціональну основу інформаційної діяльності. Процесуально-технологічний компонент включає поліфункціональні уміння отримувати інформацію з різних джерел, представляти її в доступній формі та орієнтуватися у світовому інформаційному просторі; користуватися персональним комп'ютером, працювати з апаратним і програмним забезпеченням на рівні кваліфікованого користувача; використовувати засоби ІКТ для розв'язання широкого кола професійних завдань у проектній сфері; здійснювати пошук інформації в мережі Інтернет, використовувати різні методи роботи з ресурсами Інтернет як із джерелами інформації; раціонально використовувати розподілені інформаційні ресурси в мережі Інтернет; самостійно здобувати інформацію, нові знання на основі використання ІКТ, мережі Інтернет; здійснювати обмін інформацією, її пошук, відбір, аналіз, синтез, опрацювання та інші інформаційні процеси,

зокрема із використанням веб-технологій; розробляти презентації проекту та самопрезентації, веб-сайти, які дозволяють реалізувати той чи інший проект.

Особистісний компонент формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів репрезентовано сукупністю *аксіологічного, мотиваційно-креативного та комунікаційно-рефлексивного* складників.

Аксіологічний складник особистісного компонента формування інформаційної культури Project менеджера представляє здатність менеджера усвідомити цінність інформаційних ресурсів й мати самовмотивоване ставлення до інформаційної діяльності, готовність до прояву набутої під час навчання у ЗВО інформаційної компетентності. Охоплює створення й використання інформаційних продуктів у професійній діяльності; ціннісне ставлення до управлінської та інформаційної діяльності й особистісного професійного зростання; сформованість особистісно-значущих і ціннісних прагнень, переконань, поглядів, ставлень до процесу управління проектом та готового «продукту» інформаційної діяльності (під останнім ми розуміємо успішно реалізований проект).

Мотиваційно-креативний складник особистісного компонента формування інформаційної культури Project менеджера репрезентує усвідомлення необхідності оволодіння певним обсягом загальних та специфічних знань і умінь, які необхідні при управлінні проектом; бажання здобувати нові знання, опановувати нові програмні засоби для управління проектом. Досвід творчої діяльності представлений у формі умінь здійснювати інформаційне управління проектом та приймати нестандартних управлінські рішення на основі інформації в невизначених умовах, розробляти систему інформаційного забезпечення управління проектом з використанням сучасних ІКТ та програмних ресурсів.

Комунікаційно-рефлексійний складник репрезентує досвід ефективних комунікацій на основі інформації та досвід співвідношень «людина – комп'ютер», здатність до рефлексії та самоусвідомлення власної інформаційної діяльності; специфіку спілкування завдяки використанню мережі Інтернет, електронної пошти та інших мережевих ресурсів, інтерактивних комунікаційних технологій та базується на рефлексії, критичному аналізі результатів управлінської діяльності та вмінні її коригувати.

Таким чином у процесі дослідження нами встановлено, що модель формування інформаційної культури майбутніх Project менеджерів має відображати загальні знання з теорії управління, операційного менеджменту, організаційної поведінки та специфічні знання, які розв'язує менеджер в процесі інформаційної діяльності при реалізації проекту.

Література.

1. Дубініна, О. В. Значення інформаційних систем та технологій у процесі підготовки фахівця нового профілю – проект- менеджера (керівника проектів та програм [Електронний ресурс] / О. В. Дубініна // Теорія і

методика управління освітою. – 2017. – № 1(19) 2017. – Режим доступу : <http://umo.edu.ua/katalogh-vidanj/electronic-journal-the-theory-and-methods-of-educational-management-edition-119-2017> – Назва з екрана

2. Тарасюк Г.М. Управління проектами : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.М. Тарасюк. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.

3. Dubinina, Oksana V., Hrytsiak, Lesia D. Use of information technologies in future project managers' activities Information technologies and learning tools. Vol. 63 №1.- 2018.- P. 107-115. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/2038>.

Капітаненко Наталя Петрівна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри МОіУП Інженерного інституту ЗНУ
Піваров Сергій Олександрович,
магістр кафедри МОіУП ФЕМ Інженерного інституту ЗНУ

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ СЛУЖБОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

Запорукою успішного втілення будь-якої реформи в Україні, а також необхідною умовою успішної європейської інтеграції є належне і дієве публічне управління, що відповідає вимогам сучасності та європейським стандартам і принципам належного врядування. Ключовими завданнями реформування системи державного управління підвищення якості державної служби та служби в органах місцевого самоврядування, оптимізація функцій владних інституцій, забезпечення ефективного розподілу повноважень і сфер відповідальності між ними, визначення та посилення загальної управлінської та адміністративної спроможності державного апарату на основі принципів належного врядування та кращого досвіду держав – членів ЄС, перетворення його на ефективний інструмент безперервного і сталого розвитку України.

Реформа державної служби – це пріоритет Уряду. Сучасний етап реформи розпочався з набрання чинності у травні 2016 року Законом України «Про державну службу» № 889-VIII від 10 грудня 2015 р.

Так, 2018 рік став роком позитивних трансформацій та стратегічних змін. Уперше проведено оцінювання результатів службової діяльності державних службовців, нарощується потенціал служб управління персоналом державних органів, триває добір на посади фахівців з питань реформ, розробляються, поступово впроваджуються електронні сервіси та інформаційні системи управління на державній службі, удосконалюється механізм конкурсного добору на посади державної служби тощо.

Згідно з результатами оцінювання Україна останніми роками досягла значного прогресу в реформуванні державного управління, а у сферах державної служби і управління людськими ресурсами отримала навіть вищі бали, ніж у середньому країни Західних Балкан [1, с.8]. Нейтральна та

професійна державна служба, що здійснюється в інтересах усіх громадян України, є важливою передумовою для відповідального і прозорого Уряду, а відтак і належного урядування, ефективних і якісних процесів та послуг.

На виконання ст. 44 Закону України «Про державну службу» від 10 грудня 2015 р. Кабінет Міністрів України затвердив Типовий порядок проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців, який визначає процедуру проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців, які займають посади державної служби категорій «А», «Б» і «В» [2].

Метою оцінювання є визначення якості виконання державним службовцем поставлених завдань, а також прийняття рішення щодо його преміювання, планування службової кар'єри, визначення потреби у професійному навчанні.

Оцінювання проводиться з дотриманням принципів об'єктивності, достовірності, доступності та прозорості, взаємодії та поваги до гідності державного службовця.

Учасниками оцінювання є: державний службовець; особа, яка визначає завдання і ключові показники результативності, ефективності та якості службової діяльності (ключові показники) та здійснює підготовку пропозицій щодо оцінювання результатів службової діяльності державного службовця, який займає посаду державної служби категорії «А»; безпосередній керівник державного службовця, який займає посаду державної служби категорії «Б» або «В»; керівник самостійного структурного підрозділу (у разі наявності), в якому працює державний службовець, який займає посаду державної служби категорії «Б» або «В»; суб'єкт призначення; служба управління персоналом.

Оцінювання проводиться на підставі ключових показників, визначених з урахуванням посадових обов'язків державного службовця, а також дотримання ним загальних правил етичної поведінки та вимог законодавства у сфері запобігання корупції. Оцінювання проводиться поетапно: визначення завдань і ключових показників; визначення результатів виконання завдань; затвердження висновку (крім випадків, коли жодне із визначених завдань не підлягає оцінюванню).

Завдання і ключові показники для державного службовця на наступний рік визначаються у грудні року, що передує звітному. Визначення результатів виконання завдань проводиться у жовтні - грудні за період з 1 січня поточного року або з дати визначення завдань і ключових показників до дати прийняття наказу (розпорядження) про визначення результатів виконання завдань (п.13 Типового порядку) [2].

Завдання і ключові показники державних службовців, які займають посади державної служби категорій «Б» і «В», визначаються за формою згідно з додатком 7 до Типового порядку проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців з урахуванням стратегічних документів державного та/або регіонального рівня, річного плану роботи державного органу, завдань, функцій та обов'язків, визначених у положенні

про державний орган, положенні про відповідний структурний підрозділ, посадовій інструкції.

Створення ефективної системи державної служби вимагає вдосконалення підходів до формування нового типу державного службовця, який керується такими цінностями, як самореалізація, підвищення кваліфікації, професійний розвиток, моральність, творчість, відстоювання власної думки, самоповага тощо. Саме завдяки цьому підвищується рівень професійної діяльності, досягається бажаний статус, що передбачає успішно побудовану кар'єру. Слід зазначити, що відповідно до ціннісних установок державного службовця в основі побудови його кар'єри лежить індивідуально усвідомлена позиція і поведінка індивіда, що пов'язані з баченням особистості свого трудового майбутнього, творчого розвитку, шляхів професійного зростання та просування по службі [3].

Управлінська діяльність держави завжди була і є однією із передумов ефективного існування суспільства. В процесі цивілізаційного розвитку традиційні механізми управління трансформувалися урядами держав в модель публічного управління, яка передбачає посилення комунікації органів публічної влади і громадськості шляхом використання інноваційних технологій задля забезпечення, передусім, прав і свобод людини [4, с.116].

Державному службовцеві, який досягнув високого рівня культури праці, потрібно всіляко сприяти просуванню по службі, оскільки завдяки культурі праці він може оволодіти комплексом знань, умінь та навичок щодо процесу вдосконалення праці; бути спроможним до конструктивного спілкування, розвинути креативність. Останнє набуває особливого значення, оскільки сьогодні Україні як ніколи потрібен успіх у державному управлінні, заради чого, власне, і необхідне реформування державного управління, оновлення державної служби.

Отже, реалізація громадянами права на державну службу є одним із основоположних елементів реформи державного управління в Україні. Для забезпечення проведення комплексних реформ у різних сферах державної політики потрібна дієва система державного управління та професійні, добросовісні, етичні державні службовці. Для розбудови країни, потрібна професійна державна служба, що є основою державного управління.

Література.

1. Державна служба в Україні: шляхи реформування: матеріали круглого столу (22 травня 2019 року). Київ: Національна академія прокуратури України, 2019. 186 с.
2. Про затвердження Типового порядку проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців: Постанова Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2017 р. № 640. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/640-2017-%D0%BF>

3. Воронько Л.О. Успішна кар'єра державного службовця: сутність, умови та фактори побудови. *Державне управління: теорія та практика*. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2013_1_23

4. Капітаненко Н.П. Комунікаційні технології публічного управління: правовий аспект. *Право та державне управління*. 2018. №2. С. 116-119.

Капітаненко Наталя Петрівна,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри МОіУП Інженерного інституту ЗНУ
Скляр Сергій Олександрович,
магістр кафедри МОіУП ФЕМ Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЦІННОСТЕЙ СПРАВЕДЛИВОЇ І ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Проблеми європейських цінностей виступають важливим чинником демократизації та гуманізації суспільства. Цінності – це результати або продукти різноманітної діяльності людей, соціальних груп суспільства. Особлива їх роль проявляється у суспільствах, які прагнуть змін демократичного, соціально-орієнтованого напрямку. В Україні панує єдність щодо необхідності впровадження демократичних реформ через реалізацію свободи слова, підтримку громадянського суспільства, запровадження правового господарського порядку на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність та визначення України як суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави (ст.5 ГК України) [1]. Подальші кроки України до створення демократичної правової держави, громадянського суспільства з ефективною, соціально-орієнтованою економікою повинні стати основою для трансформацій і у сфері виробництва, зокрема, металургійній промисловості.

В умовах господарювання у конкурентному середовищі, яким є сучасний ринок, перед підприємствами постає ряд проблем, що викликані безпосередньо наявністю великої кількості вітчизняних і закордонних конкурентів та диференційованістю товарів на ринку. Значення набуває питання визначення основних компонентів, що утворюють конкурентоздатність підприємства. Одним з таких формуютьючих компонентів є персонал підприємства.

Процеси глобалізації економіки, підвищення міри відкритості національних ринків, посилення конкуренції на всіх рівнях і в усіх проявах потребують відповідної реакції підприємств, однією з яких є використання інноваційних підходів та моделей для підвищення рівня конкуренто-

спроможності системи управління персоналом в розрізі діяльності металургійного підприємства. Основними причинами виникнення проблем управління персоналом є відсутність технологій інноваційного управління персоналом. Сучасна економіка характеризується високим рівнем конкуренції, швидкою динамікою розвитку та зменшенням життєвого циклу представлених на ринку праці професій. Власне тому, формування ефективного механізму управління персоналом на металургійному підприємстві на основі використання інноваційних підходів дозволило б значно підсилити економічну стійкість та конкурентоспроможність підприємства [2, с.102].

Управління персоналом є елементом соціального управління, під яким традиційно розуміється управління людьми та їх колективами. Проблеми управління персоналом на сучасному етапі розвитку економічних відносин є досить актуальними, тому потребують детального аналізу. Теоретичні аспекти управління розвитком персоналу досліджували такі зарубіжні і вітчизняні вчені: Ансофф І., Боумен К., Виханський О.С., Наумов О., Пономаренко В., Беляєва С., Виноградський М., Журавльов М., Іванцевич Дж., Кибанов А., Бісвас П., Євтушевський В., Крушельницька О., Мельничук Д. та ін.

На етапах раннього капіталізму металургійне виробництво стало провідним видом діяльності як у технологічному прогресі, так і в економічній діяльності. Воно було лідером у технологіях, організації виробництва, оплаті праці, організаційно-правових формах виробництва. Але слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку привабливими напрямками для країн ЄС третинний сектор економіки, нанотехнології, мікроелектроніка, біотехнології, космічне машинобудування. Вироби металургійних процесів є сировинними продуктами, які не повинні спрямовуватися на експорт, а використовуватися для внутрішнього споживання та створення кінцевого продукту [3, с.108].

У сучасних умовах ринкової економіки серед проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного розвитку підприємств та організацій, одним із важливих є питання управління персоналом. Розвиток персоналу – одна з найважливіших складових загального підвищення ефективного виробництва. В економічно нестабільні періоди проблемі розвитку персоналу приділяли недостатньо уваги, але саме в період кризи розвитку персоналу є однією з умов економічного зростання. Досягти високих результатів можна тільки тоді, коли люди володіють знаннями, уміннями і цілеспрямованістю.

Сучасні підходи до управління персоналу підприємства свідчать про певні проблеми в системі управління підприємством, основними серед яких є недооцінювання керівництвом залежності конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах від якості персоналу. Пріоритетами для керівників підприємств є вирішення технічних, технологічних та фінансових питань. До найважливіших причин виникнення проблем можна віднести: зміст діяльності деяких підсистем системи управління персоналом, який не

відповідає вимогам зовнішнього середовища (наприклад, підсистем планування і маркетингу персоналу, мотивації поведження персоналу, розвитку персоналу); наявне розуміння ролі і процесів відтворення персоналу, що не враховує «інвестиційного» характеру вкладень у персонал.

У сучасних умовах великого значення набуває конкурентоспроможність персоналу, що являє собою вміння кожного з працівників та всіх разом як єдиного організму швидко й ефективно приймати та реалізувати різні нововведення на кожній стадії життєвого циклу продукції [4, с.90]. Конкурентоспроможність є інтегрованим показником тих якостей і особливостей персоналу, за рахунок яких саме конкретний працівник є кращим за інших на визначеній посаді з точки зору організації, і за рахунок яких організація надає йому перевагу.

Якість персоналу, його високий інтелектуальний і виробничий потенціал є важливою умовою конкурентоспроможності й ефективності виробництва, бо саме високий потенціал працівників створює умови для появи нових технологій, товарів, продукції, послуг. До основних завдань з формування якості персоналу металургійного підприємства можна віднести: надання всім працівникам рівних можливостей у підвищенні освітнього та професійного рівня; організація підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників, а також підбір та залучення висококваліфікованих та інтелектуальних кадрів; підготовка персоналу за новими перспективними професіями та пріоритетними напрямками розвитку з метою задоволення потреб підприємства в співробітниках певної професії та кваліфікації, які відповідатимуть вимогам структурних зрушень в економіці та технічному рівню виробництва; виховання конкурентоспроможних працівників, активних у своїй діяльності [5, с. 118].

Практика господарювання в умовах ринкової економіки свідчить, що рівень професійної підготовки працівників не лише визначає конкурентоспроможність працівників, але є вагомим чинником мотивації працевлаштування. Постійне підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня працівників металургійного підприємства стає одним із найважливіших завдань стратегічного управління. Важливо також розвивати необхідні психологічні якості як шляхом самовдосконалення і саморозвитку працівників, так і за допомогою відповідних тренінгів і мотиваційних засобів.

Підготовка і підвищення кваліфікації працівників повинні носити безперервний характер і проводитися протягом усієї трудової діяльності працівника. Однак на деяких підприємствах керівники не намагаються навчати персонал, побоюючись його переходу після проходження курсу навчання на інші підприємства. Для ефективності безперервного навчання необхідно, щоб у ньому були зацікавлені самі працівники. Тому, дуже важливо створити на підприємстві таку атмосферу, у якій постійне підвищення кваліфікації, самоосвіта і творча ініціатива стали б для кожного працівника головними обов'язками та потребами, а посадові переміщення

керівників і фахівців, встановлення їм відповідного розміру заробітної плати, а також присвоєння робітникам кваліфікаційних розрядів мають бути пов'язані з результатами навчання і застосування отриманих знань, умінь і навичок [5, с.156].

Отже, систему управління персоналом можна вважати одним із ключових елементів, які безпосередньо формують конкурентоздатність металургійного підприємства. Така система повинна ґрунтуватися на принципах цілеспрямованості, ієрархічності, урахування потреб та інтересів, взаємозалежності з іншими елементами підприємства, динамічної рівноваги в розвитку підприємства, економічності функціонування підприємства, активізації діяльності, системності розвитку. У сучасних умовах саме європейські цінності справедливої і відкритої конкуренції мають стати в Україні основою системи управління персоналом металургійного підприємства.

Література.

1. Господарський кодекс України, прийнятий 16 січня 2003 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18. Ст.19 - 20, 21 - 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n10> (дата звернення 14.11.2019)
2. Островерхов В. Підвищення конкурентоспроможності управління персоналом як напрям інноваційної діяльності підприємства. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2014. №9. С.101-111. URL: <http://rarrpsu.tneu.edu.ua/index.php/rarrpsu/article/view/137/>
3. Шапуров О.О. Стан інновацій та ефективні механізми розвитку металургійних підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Серія: «Економіка»*. Том 23. Випуск 5 (70). 2018. С.108-113.
4. Завиновська Г. Т. Економіка праці: Навчальний посібник. 3-є вид., без змін. К.: КНЕУ, 2007. 304 с.
5. Щукін І.О., Морщенок Т.С. Формування системи управління персоналом на підприємстві. *Економічний вісник Донбасу*. 2005. №1(2). С.116-120.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 3
ЕКОНОМІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІЗНАННЯ
МОЖЛИВИХ СТАНІВ ФУНКЦІОНУЮЧИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ОБ'ЄКТІВ

Модератор:

Метеленко Н.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Метеленко Наталя Георгіївна,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Афонов Роман Петрович,
аспірант Інженерного інституту ЗНУ

Телеп Наталя Анатоліївна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ
ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

За оцінкою науковців Інституту економіки і прогнозування НАН України, наша країна наприкінці ХХ століття входила в першу десятку індустриально розвинутих країн світу. За узагальненим визначенням термін «промисловість» трактується як технічно найдосконаліша галузь матеріального виробництва, основа індустріалізації економіки, яка має вирішальний вплив на розвиток продуктивних сил. Промислова політика держави полягає у здійсненні цілісної скоординованої системи заходів органів державної влади, які спрямовані на розвиток промисловості в цілому, окремих її галузей і підприємств через механізми регулювання, стимулювання, контролю та інших для вирішення стратегічних і тактичних завдань з розвитку національної економіки. Однак сьогодні в умовах нестабільності та обезцінення національної грошової одиниці промисловість України перебуває у стані стагнації. Стрімке падіння промислового виробництва відбувалось вже в перші 7 – 8 років від початку періоду реформування економіки і її переводу на ринкові відносини.

В структурі реалізованої продукції в період 2010 – 2017 рр. найбільшу питому вагу займала продукція металургії, машинобудування та постачання електроенергії, газу, пара та кондиційованого повітря. У 2010 р. продукція металургії в структурі загального обсягу реалізованої промислової продукції становила 18,8%, продукція машинобудування – відповідно 9,3% і постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 20,8%. Впродовж періоду до 2017 р. частка продукції металургії зменшилась до

15,7%, машинобудування – відповідно до 6,4%. Слід зауважити, що питома вага продукції машинобудування у порівнянні з 1990 р. знизилась у 5,1 разів (вона складала 32,9%). Питома вага постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря за цей досліджуваний період зросла з 20,8% до 24,5%. Питома вага виробництва коксу та нафтоперероблення в загальній структурі обсягу реалізованої продукції промисловості за період з 2010 р. по 2017 р. зменшилася з 7,0% до 3,9%.

Таким чином, спостерігається стійка тенденція до деградації у промисловості України за показниками обсягів виробництва та реалізації продукції, а також за показниками структури реалізованої продукції. Негативний рівень та динаміку має показник операційної рентабельності, який свідчить про ефективність основного виду діяльності підприємств промисловості. Так, у 1996 р. він дорівнював 8,9%, а впродовж наступних років і до 2017 р. був нижче за вказаний рівень, з мінімальним рівнем у 2015 р. – 0,9%. Не дивлячись на те, що операційна рентабельність зросла у 2016 – 2017 рр. і склала, відповідно, 4,2% та 6,8%, цей рівень є занадто низьким для того, щоб говорити про ефективність операційної діяльності в галузях промисловості.

Впродовж всього періоду дослідження великою була частка збиткових підприємств в галузях промисловості. У 1996 – 2014 рр. їх частка сягала від 30% до 42%. У 2015 – 2016 рр. вона становила близько 27% та збільшилася до 28,4% у 2017 р. Зазначена тенденція є небезпечним економічним явищем, оскільки, як показує практика, збитковість підприємств, в більшості випадків, призводить до їх банкрутства. Саме низьким рівнем рентабельності операційної діяльності і великою часткою збиткових підприємств пояснюється постійна нестача і відсутність фінансових ресурсів для капітальних вкладень на проведення своєчасного оновлення, переоснащення основних засобів виробництва.

Динаміка прибутків (збитків) у промисловості України представлена на рис. 1.

Впродовж періоду реформування економіки відбувся занепад виробництва сільськогосподарського машинобудування, а також інших спеціалізованих виробництв машинобудівної галузі, яка нерозривно пов'язана з металургійною галуззю. Більше того, впроваджувалися заходи, які поглиблювали проблеми у вітчизняному сільськогосподарському машинобудуванні. В окремі роки митні тарифи на придбання імпоротної техніки необґрунтовано знижували до нуля, затверджувалися розпорядження уряду по фінансовій підтримці за рахунок бюджетних коштів придбання технічних засобів іноземного виробництва на безповоротній основі. Внаслідок цього у 2007 р. було імпортовано іноземних зернозбиральних комбайнів «Джон Дір» та «Кейс» на суму 1 млрд. 275 млн. дол. США проти 459 млн. дол. у 2004 р., а лише за 8 місяців 2008 р. – на 1 млрд. 956 млн. дол. США. Якщо у 2007 р. було завезено 1800 іноземних комбайнів, то лише за 6 місяців 2008 р. – 6868. Якщо зазвичай кредити сільгоспвиробникам

видавалися під 17-22%, то на придбання техніки іноземного виробництва можна було одержати позички під 3-5% річних. Такими урядовими заходами держава, на нашу думку, не тільки не захищає внутрішній ринок, а потужно стимулює його широку експансію імпортою технікою і товарами іноземного виробництва, що призводить до руйнації та ліквідації вітчизняних, раніше ефективних, промислових підприємств.

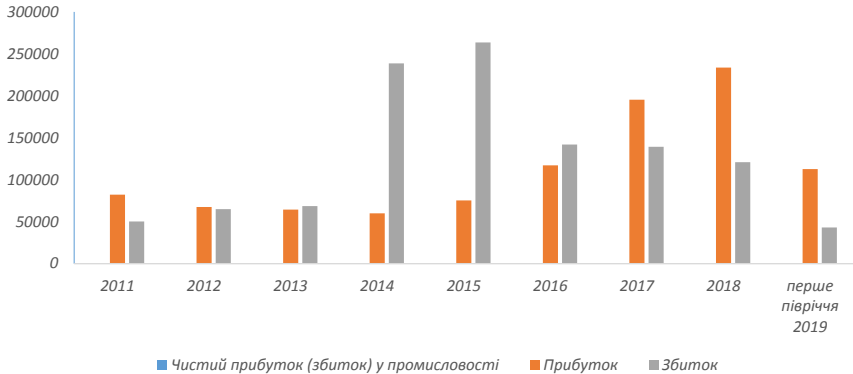


Рис. 1. Динаміка прибутків (збитків) у промисловості України

Впродовж періоду реформування економіки відбувся занепад виробництва не тільки сільськогосподарського машинобудування, а й інших спеціалізованих виробництв машинобудівної галузі. Зникли або дійшли до межі зникнення цілі спеціалізовані галузі машинобудування – виробництво вугільних очисних комбайнів, вантажних автомобілів, легкових автомобілів, автобусів, автокранів, тролейбусів, локомотивів залізничних, ковальсько-пресових машин, металорізальних верстатів і інших машин та устаткування. Однією із основних причин розору промисловості України стала недостатність фінансування для необхідного переоснащення й оновлення основних засобів, виснаженість їх загальних обсягів та неприпустимо високий ступінь зносу. Основні засоби промисловості країни критично виснажені кількісно, фізично і морально.

Низька конкурентоспроможність української застарілої продукції обумовлює її слабкі позиції на світових ринках. Частка експорту складної, новітньої продукції з високою доданою вартістю з України є дуже низькою. Основну частину експорту становлять дешеві сировинні товари і продукти сільськогосподарства та металургійної галузі з низьким ступенем обробки.

Провідні економісти світового рівня мають впевнене переконання з приводу напрямків розвитку країни, якщо за мету ставиться її економічна успішність і незалежність. Так, відомий норвезький економіст Ерік Райтнер, виступаючи на Київському міжнародному економічному форумі (2017 р.) зазначив, що «...голод буває тільки в тих країнах, які спеціалізуються на

сільському господарстві. У державах Західної Європи і США лише 3% населення зайняті в сільському господарстві та повністю забезпечують потреби своїх країн і навіть торгують. При цьому субсидії та протекція держави зберігаються за цими галузями і в розвинених країнах. Чим обробленішим буде ваш сільськогосподарський продукт, тим краще ви захищені...». Вчений наполягає на обов'язковості розвитку сектору промисловості, який «...створює інновації, необхідні для розвитку сільського господарства. Без промисловості сільське господарство деградує». І ми повністю погоджуємось з цією думкою, особливо це твердження є актуальним для промислових регіонів України, зокрема, для Запорізької області, яка представлена такими стратегічними галузями, як металургія, машинобудування, підгалузь електроенергетики.

Таким чином, нинішня стихійна, необґрунтована промислова політика в Україні свідчить про деіндустріалізацію держави. Але кадровий, людський, промисловий потенціал країни знаходиться на достатньо високому рівні, щоб забезпечити ефективність і прискорення будівництва промислово розвинутої країни за умов нейтралізації існуючих загроз. Загрозою для відбудови і розвитку промисловості в Україні є також швидка руйнація великих підприємств, що є бюджетоформуєчими. У 2016 р. у промисловості залишилося 206 великих підприємств (у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро,) що становило лише 0,5% від загальної кількості промислових підприємств.

Таким чином, існує необхідність впровадження відповідного державного контролю, регулювання, координації, підтримки і збереження кожного великого промислового підприємства, не залежно від форм власності заради відновлення і розвитку галузей економіки країни в цілому.

Метеленко Наталя Георгіївна,

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Крашанінікова Наталя Сергіївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФІНАНСОВІ МОДЕЛІ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА: ОБМЕЖЕННЯ ЗАСТОСУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві. Такий стан діяльності підприємства потребує розробки заходів, спрямованих на антикризове управління фінансовою рівновагою. Слід зазначити, що антикризове фінансове управління буде дієвим інструментом боротьби з

фінансовими кризами лише тоді, коли воно буде інтегроване у загальну систему управління суб'єктом господарювання та входити, як складовий елемент, у систему ситуаційного управління.

Якщо підприємство є збитковим протягом періоду, який аналізується, більшість показників фінансового стану підприємства не відповідають нормативним вимогам, існує тенденція до їх погіршення, то фінансовий стан підприємства визнається незадовільним і робиться висновок про доцільність реструктуризації зазначеного підприємства. Обов'язковим в такому випадку є оцінка ймовірності банкрутства. До методів прогнозування ймовірності банкрутства, що засновані на побудові економіко-математичних моделей, відносяться такі: дискримінантний аналіз; кластерний аналіз; дерева класифікації; імітаційне моделювання.

Кластерний аналіз дозволяє здійснити класифікацію об'єктів, у цьому випадку підприємств, для яких оцінюється фінансовий стан, на основі подання результатів, виражених фінансовими коефіцієнтами – крапками відповідного геометричного простору, з наступним виділенням груп як «згустків» цих крапок (кластерів, таксонів). До кластерного аналізу відносяться методи автоматичної класифікації без навчання, засновані на визначенні поняття відстані між об'єктами і не потребуючі апріорної інформації про розподіл генеральної сукупності.

При здійсненні прогнозування ймовірності банкрутства по кожному з підприємств виділяється деяка кількість показників, що характеризують його фінансове становище. Причому, в аналіз можуть бути включені дані за відповідними показниками і за ряд років, що дозволяє оцінити схильність підприємства до банкрутства з урахуванням фактору часу.

Метод дерев класифікації одержав широке поширення в закордонній практиці. Основними перевагами методу побудови дерев класифікацій при прогнозуванні ймовірності банкрутства підприємства є високий ступінь наочності (графічне подання), легкість інтерпретації отриманих результатів, ієрархічність обчислень у процесі класифікації (питання задаються послідовно і остаточне рішення залежить від відповіді на всі попередні питання).

Ще одним підходом до прогнозування банкрутства підприємств на підставі економіко-математичних методів є імітаційне моделювання. Методи розрахунку ймовірності банкрутства на основі імітаційного моделювання можуть бути застосовні в умовах вітчизняної економіки. Дана група методів заснована на розрахунку ймовірності банкрутства підприємства шляхом аналізу результатів, що дозволяє оцінити схильність підприємства до банкрутства в майбутньому. Так, менш фінансово стійкі підприємства мають більшу ймовірність збанкрутувати в найближчий період, чим більше стійкі. З економіко-математичних методів, використовуваних для прогнозування банкрутства підприємств, найбільше часто застосовуваним на практиці є дискримінантний аналіз.

Моделі оцінки ймовірності банкрутства систематизовано та

представлено в табл. 1 – 3.

У сучасних умовах, доцільно виділити дві групи моделей: моделі вчених економічно розвинутих країн, перевагами яких є досить суттєвий обсяг опрацьованої статистичної інформації та велика емпірична база застосування на практиці, недоліками даних моделей є необхідність адаптувати їх до реалій здійснення бухгалтерського обліку та практичної діяльності українських підприємств; моделі вчених України та країн СНД, для яких переваги та недоліки моделей закордонних вчених міняються місцями, тобто ці моделі легко адаптувати до практичних умов здійснення фінансово – господарської діяльності українських підприємств, однак, вони не має великої статистичної бази дослідження і не досить ретельно перевірені на практиці.

Оцінка ймовірності банкрутства тільки за моделями іноземних фахівців не відображає дійсний стан підприємства, тому потрібно застосовувати досвід вітчизняних фахівців та фахівців з країн СНД. У таблиці 2 наведено моделі оцінки ймовірності банкрутства, що були розроблені вітчизняними науковцями та науковцями з країн СНД.

Окремо доцільно дослідити моделі оцінки ймовірності банкрутства, що були розроблені органами виконавчої влади в Україні (табл. 3). З огляду на те, що загроза банкрутства господарюючого суб'єкта реалізує найвищий рівень катастрофічного ризику, властивий фінансовій діяльності господарюючого суб'єкта, і пов'язана з найбільш відчутними втратами капіталу його власників, вона повинна діагностуватися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

Використовувана система механізмів з нейтралізації загрози банкрутства в більшості пов'язана з фінансовими витратами або втратами, викликаними скороченням обсягів операційної діяльності, призупиненням реалізації інвестиційних проєктів і т.п. При цьому рівень цих витрат і втрат перебуває в прямій залежності від цілеспрямованості механізмів такої нейтралізації й масштабу їхнього використання. Тому «включення» окремих механізмів нейтралізації загрози банкрутства повинне виходити з реального рівня цієї загрози й бути адекватним цьому рівню. В іншому випадку або не буде досягнутий очікуваний ефект (якщо дія механізмів недостатня), або господарюючий суб'єкт буде нести не виправдано високі витрати (якщо дія механізму надлишкова для даного рівня загрози банкрутства).

Таким чином, у боротьбі з загрозою банкрутства, особливо на ранніх стадіях її діагностики, господарюючий суб'єкт повинен розраховувати винятково на внутрішні фінансові можливості. Досвід показує, що при нормальних маркетингових позиціях загроза банкрутства повністю може бути нейтралізована внутрішніми механізмами антикризового фінансового управління й у межах фінансових можливостей господарюючого суб'єкта. Тільки в цьому випадку господарюючий суб'єкт може уникнути хворобливих для нього реорганізаційних процедур.

Моделі оцінки ймовірності банкрутства вчених економічно розвинутих країн

Назва моделі	Формула	Умовні позначення	Критерії оцінки
Двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства Альтмана	$Z = -0,3877 - 1,0736K_{н.л.} + 0,0579K_{зз}$	$K_{зз}$ — відношення поточних коштів до валюти балансу; $K_{н.л.}$ — коефіцієнт поточної ліквідності.	$Z > 0$ — можливе банкрутство; $Z < 0$ — підприємство залишиться платоспроможним.
П'ятифакторна оцінка ймовірності банкрутства підприємства на основі Z — рахунку Альтмана (1968)	$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1K_5$	K_1 — оборотні активи / активи; K_2 — чистий прибуток / активи; K_3 — прибуток від реалізації / активи; K_4 — статутний капітал / позикові засоби; K_5 — виручка від реалізації / активи.	$Z_{max} = 2,70$ — граничне значення показника, нижче цього значення виникає загроза банкрутства.
П'ятифакторна оцінка ймовірності банкрутства підприємства на основі Z — рахунку Альтмана (1983)	$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,995 X_5$	X_1 — власний оборотний капітал / сума активів; X_2 — нерозподілений реінвестований прибуток / сума активів; X_3 — прибуток до сплати / сума активів; X_4 — балансова вартість власного капіталу / позиковий капітал; X_5 — обсяг продажів виручка / сума активів.	$Z_{max} = 1,23$ - граничне значення показника, нижче цього значення - можливість банкрутства.
Тест на ймовірність банкрутства Р. Лису	$Z_L = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4$	X_1 — оборотні активи / активи; X_2 — прибуток від реалізації / активи; X_3 — нерозподілений прибуток / активи; X_4 — власний капітал / залучений капітал.	Граничне значення $Z_L = 0,037$.
Тест на ймовірність банкрутства Р. Таффлера	$Z_T = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$	X_1 — прибуток від реалізації / короткострокові зобов'язання; X_2 — оборотні активи / зобов'язання; X_3 — короткострокові зобов'язання / активи; X_4 — виручка від реалізації / активи.	$Z_T > 0,3$ - підприємство має добрі довгострокові перспективи; $Z_T < 0,2$ - висока ймовірність банкрутства.
Тест на ймовірність банкрутства Спрінґейта	$Z_C = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,4 X_4$	X_1 — робочий капітал / активи; X_2 — прибуток до сплати відсотків і податку / активи; X_3 — прибуток до сплати відсотків і податку / короткострокові зобов'язання; X_4 — виручка від реалізації / активи.	$Z_C < 0,862$ - підприємство є потенційним банкрутом.
Модель Чессера	$P = \frac{1}{1 + e^f}$ $Y = -0,20434 - 5,24K_1 + 0,0053K_2 - 6,6507K_3 + 4,4009K_4 - 0,0791K_5 - 0,102K_6$	K_1 - швидко ліквідні активи / сума активів; K_2 - обсяг реалізації / швидко ліквідні активи; K_3 - валовий прибуток / сума активів; K_4 - позиковий капітал / сума активів; K_5 - основний капітал / чисті активи; K_6 - обіговий капітал / обсяг реалізації.	$P > 0,5$ - висока ймовірність банкрутства.

Продовження табл. 1			
Назва моделі	Формула	Умовні позначення	Критерії оцінки
Модель управління звітністю банків Франції (1979 р.)	$100Z = -1,255R_1 + 2,003R_2 - 0,824R_3 + 5,221R_4 - 0,689R_5 - 1,164R_6 + 0,706R_7 + 1,408R_8 - 85,544$	$R_1 = \text{фінансові витрати} / \text{валовий економічний результат};$ $R_2 = \text{власний капітал} / \text{позиковий капітал};$ $R_3 = \text{оборотні активи} / \text{поточні пасиви};$ $R_4 = \text{валовий економічний результат} / \text{обсяг реалізації після оподаткування};$ $R_5 = \text{комерційна кредиторська заборгованість} / \text{обсяг закупівлі};$ $R_6 = \text{відсоток зміни доданої вартості}$ $R_6 = \frac{ДВ_n - ДВ_{n-1}}{ДВ_{n-1}}$ $R_7 = (\text{запаси в незавершеному виробництві} - \text{аванси клієнтів} + \text{комерційна кредиторська заборгованість}) / \text{обсяг продукції до оподаткування};$ $R_8 = \text{реальні інвестиції} / \text{додана вартість}.$	$Z < -0,25$ - ймовірність затримки платежів підприємством збільшується; $Z > 0,125$ - ймовірність затримки платежів підприємством незначна.
Модель Фуллера	$H = 5,528V_1 + 0,212V_2 + 0,073V_3 + 1,270V_4 + 0,120V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,894V_9 - 6,075$	$V_1 = \text{нерозподілений прибуток минулих років} / \text{обсяг активів};$ $V_2 = \text{обсяг реалізації} / \text{обсяг активів};$ $V_3 = \text{прибуток до оподаткування} / \text{обсяг активів};$ $V_4 = \text{грошовий потік} / \text{обсяг заборгованості};$ $V_5 = \text{заборгованість} / \text{обсяг активів};$ $V_6 = \text{поточні зобов'язання} / \text{обсяг активів};$ $V_7 = \log (\text{матеріальні активи});$ $V_8 = \text{оборотний капітал} / \text{обсяг заборгованості};$ $V_9 = \log (\text{прибуток до сплати відсотків та оподаткування} / \text{сплатені відсотки}).$	Настання неплатоспроможності ймовірне на 99% $H < 0$.
Показник платоспроможності Z Конана і Гольдера (1970-1975 рр.)	$Z = -0,16x_1 - 0,22x_2 + 0,87x_3 + 0,10x_4 + 0,24x_5$	$X_1 = \text{дебиторська заборгованість} + \text{грошові кошти} / \text{зобов'язання};$ $X_2 = \text{постійний капітал} / \text{всього пасивів};$ $X_3 = \text{фінансові витрати} / \text{виручка від реалізації};$ $X_4 = \text{витрати на персонал} / \text{додана вартість};$ $X_5 = \text{валовий прибуток} / \text{залучений капітал}.$	$Z = 0,480$ - вірогідність 100%; $Z = 0,260$ - вірогідність 90%; $Z = 0,002$ - вірогідність 80%; $Z = -0,026$ - вірогідність 70%; $Z = -0,068$ - вірогідність 50%; $Z = -0,087$ - вірогідність 40%; $Z = -0,107$ - вірогідність 30%; $Z = -0,131$ - вірогідність 20%; $Z = -0,164$ - вірогідність 10%.
Метод «credit-tem» Ж.Депаліяна	$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5;$ $R_1 = K_{\text{шл}}/H_{\text{бл}};$ $R_2 = K_{\text{с}}/H_{\text{к}};$ $R_3 = K_i/H_{\text{и}};$ $R_4 = K_{\text{оз}}/H_{\text{оз}};$ $R_5 = K_{\text{одз}}/H_{\text{одз}}.$	$K_{\text{шл}} = (\text{дебиторська заборгованість} + \text{грошова готівка}) / \text{короткострокова кредиторська заборгованість};$ $K_{\text{с}} = \text{власний капітал} / \text{загальні зобов'язання};$ $K_i = \text{власний капітал} / \text{залишкова вартість необоротних активів};$ $K_{\text{оз}} = \text{с/в проданих товарів} / \text{запаси};$ $K_{\text{одз}} = \text{виручка від продажу} / \text{дебиторська заборгованість}.$	Якщо $N > 100$,то фінансовий стан підприємства нормальне. Якщо $N < 100$,то фінансовий стан підприємства критичний, виступає хвилювання.

Таблиця 2

Моделі оцінки ймовірності банкрутства вітчизняних вчених та вчених з країн СНД

Назва моделі	Формула	Умовні позначення	Критерії оцінки
Тест на ймовірність банкрутства О.О. Терещенка	$Z_A = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$	X_1 — кошти / зобов'язання; X_2 — валюта балансу / зобов'язання; X_3 — прибуток / валюта балансу; X_4 — прибуток/ виручка від реалізації; X_5 — виробничі запаси / виручка від реалізації; X_6 — оборотні активи / активи.	Якщо: $Z_A > 2$ — не загрожує банкрутство; $1 < Z_A < 2$ — порушений фінансовий стан; $0 < Z_A < 1$ — існує загроза; $Z_A < 0$ — підприємство майже збанкрутувало
Факторна модель діагностики банкрутства (Г.В. Савицька)	$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5$	X_1 — питома вага власного оборотного капіталу у формуванні оборотних активів; X_2 — співвідношення оборотного і основного капіталу; X_3 — коефіцієнт оборотності сукупного капіталу; X_4 — рентабельність активів підприємства, %; X_5 — відношення виручки від реалізації до суми активів (оборотність активів).	Якщо величина $Z > 8$, то ймовірність банкрутства дуже низька. При значенні $Z < 8$ ймовірність банкрутства: від 8 до 5 — невелика; від 5 до 3 — середня; нижче 1 — стовідсоткова.
Комплексний коефіцієнт банкрутства О.П. Зайцевої	$Z_{\text{компл}} = 0,25K_{\text{в}} + 0,1K_{\text{в/д}} + 0,2K_{\text{з}} + 0,25K_{\text{взр}} + 0,1K_{\text{в}} + 0,1K_2$	$K_{\text{в}}$ — відношення чистого прибутку (збитку) до власного капіталу (коефіцієнт рентабельності (збитковості) підприємства; $K_{\text{в/д}}$ — коефіцієнт відношення кредиторської і дебіторської заборгованості; $K_{\text{е}}$ — коефіцієнт відношення поточних зобов'язань і найбільш ліквідних активів; $K_{\text{взр}}$ — відношення чистого прибутку (збитку) до обсягу реалізації продукції; $K_{\text{в}}$ — відношення позикового капіталу до власного капіталу; K_2 — коефіцієнт завантаження активів.	$K_{\text{вз}} = 0$; $K_{\text{в/д}} = 1$; $K_{\text{е}} = 7$; $K_{\text{взр}} = 0$; $K_2 = 0,7$ K_2 = значенню K_2 у попередньому періоді. Якщо фактичний K_2 більший за нормативний, то ймовірність банкрутства велика, а якщо менший — низька.
Модель Сайфуліна і Кадикова	$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5$	K_1 — власний оборотний капітал / оборотний капітал; K_2 — оборотні активи / поточні пасиви; K_3 — обсяг реалізованої продукції / оборотний капітал; K_4 — прибуток від реалізації / обсяг виручки від реалізації; K_5 — прибуток до оподаткування / власний капітал.	Фінансовий стан підприємства при $R < 1$ характеризується як незадовільний, існує ймовірність банкрутства.
Модель Т.О. Резнікової для державних підприємств	$Z_{\text{дп}} = 0,02K_1 + 0,04K_2 + 2,57K_3 + 0,19K_4 + 2,18K_5 + 10K_6 + 0,81K_7$	K_1 — загальний показник покриття; K_2 — поточний показник покриття; K_3 — показник співвідношення власних і позикових коштів; K_4 — показник автономії; K_5 — показник рентабельності продажів; K_6 — показник рентабельності активів; K_7 — показник рентабельності оборотних активів.	Якщо: $Z_{\text{дп}} > 0,85$ — стійка робота; $Z_{\text{дп}} = 0,71-0,85$ — легка криза; $Z_{\text{дп}} = 0,48-0,71$ — глибока криза; $Z_{\text{дп}} < 0,48$ — катастрофа.

Таблиця 3

Моделі (Міністерства фінансів та Міністерства економіки України) розрахунку ймовірності банкрутства

Модель Міністерства Фінансів України	$Z = 1,04X1 + 0,75X2 + 0,15X3 + 0,42X4 + 1,18X5 + 0,06X6 - 2,16$	X1 – коефіцієнт покриття; X2 – коефіцієнт фінансової автономії; X3 – коефіцієнт оборотності активів; X4 – коефіцієнт рентабельності операційних продажів; X5 – коефіцієнт рентабельності активів; X6 – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.	При значенні $Z < - 0,55$ на аналізованому підприємстві фінансовий стан визнається передкризовим або кризовим, при значенні $- 0,5 < Z < 0,55$ підприємству потрібний додатковий аналіз вірогідності банкрутства, а при $Z > 0,55$ – фінансовий стан підприємства визнається як задовільний.
Модель Міністерства Економіки України	$\Pi_{\Pi} = A_{1030} + A_{1035} + A_{1160} + A_{1165} - \Pi_{1695}$ $K_{\Pi} = [(A_{1195(0)} + A_{1195(1)}) * 0,5] / [(\Pi_{1695(0)} + \Pi_{1695(1)}) * 0,5]$ $K_3 = [(\Pi_{1495(0)} - \Pi_{1495(1)}) * 0,5 - (A_{1095(0)} + A_{1095(1)}) * 0,5] / [(A_{1195(0)} + A_{1195(1)}) * 0,5]$	A1030 – А1035, А1160, А1165 – відповідні рядки активу балансу; П1695 – підсумок 3 розділу пасиву балансу. КП – коефіцієнт покриття. КЗ – коефіцієнт забезпеченості власним капіталом. А1095, А1195 – відповідні рядки активу балансу. П1495, П1695 – відповідні рядки пасиву балансу.	Підприємство вважається повністю платоспроможним, якщо має позитивне значення Π_{Π} . Від'ємне значення свідчить про наявність поточної неплатоспроможності. Нормативне значення коефіцієнта K_{Π} – не менше 1,5; K_3 – не менше 0,1. При наявності на початок і кінець аналізованого періоду ознак поточної неплатоспроможності і якщо на кінець року коефіцієнт K_{Π} і K_3 менше нормативного значення, то фінансовий стан підприємства визначається як критична неплатоспроможність. Рівень неплатоспроможності підприємства буде розглядатися як надкритичний, якщо за результатами року підприємство отримало збиток і коефіцієнт покриття менше одиниці.

Глушевський В'ячеслав Валентинович
д.е.н., доцент, завідувач кафедри ЕІТ Інженерний інститут ЗНУ,
Пашкова Ольга Сергіївна,
начальник відділу фінансового планування та аналізу ПАТ
«Запоріжвогнетрив»,
Метрик Роман Юрійович,
аспірант кафедри ЕІТ Інженерного інституту ЗНУ

РОЗРОБКА МЕТОДОЛОГІЇ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ПОСЛУГ «ПІД КЛЮЧ» У ВОГНЕТРИВНОМУ СЕРВІСІ

Ефективне управління фінансово-економічною діяльністю ПАТ «Запоріжвогнетрив» нерозривно пов'язане з обліком та управлінням витратами. Фахівці фінансово-економічних підрозділів підприємства стикаються з низкою об'єктивних проблемних ситуацій, що прямо або опосередковано пов'язано з процесом планування, обліку та контролю витрат, які виникають під час надання ремонтних послуг для мартенівського виробництва. Їх ігнорування призводить до повної або часткової втрати керованості щодо забезпечення оптимального для підприємства кількісного співвідношення «витрати – ціна – прибуток» з урахуванням динамічності зовнішніх і внутрішніх факторів.

Метою дослідження є розробити методологію факторного аналізу величини маржинального ефекту від надання комплексних послуг ПАТ «Запоріжвогнетрив» на прикладі комплексних послуг «під ключ» для мартенівського виробництва.

До основних причин, які системно впливають на зниження ефективності управління витратами підприємства, слід віднести такі:

1. Не існує жодного методу обліку витрат, який би забезпечив розрахунок єдино «правильної», «істинної», «точної» величини витрат, пов'язаних з наданням ремонтних послуг для мартенівського виробництва.

2. Існує низка об'єктивних недоліків традиційної для вітчизняного бухгалтерського обліку системи обліку Absorption Costing за повними витратами, основним з яких є принципова неможливість «точної» оцінки непрямих витрат, спожитих у процесі надання ремонтних послуг, питома вага яких у їх повній собівартості в сучасних економічних умовах періодично зростає (динамічно змінюється). Це пояснюється певним різноманіттям у специфікаціях (у часі, по різних об'єктах тощо) при здійсненні різних ремонтних послуг, що призводить до появи відмінностей у вартості непрямих витрат, які фактично не співпадають з відповідними плановими розрахунками величини цих витрат, як правило, перевищуючи їх. Така ситуація призводить до того, що невідповідність між фактичними і плановими витратами акумулюється на протязі планового календарного періоду, після чого сума накопичених перевитрат компенсується з величини прибутку. Ця сума є, як правило, непідконтрольною для ПАТ

«Запоріжвогнетрив» з причини знаходження її під впливом несистемних факторів, а тому не піддається економічному обґрунтуванню, важко прогнозована та спричиняє викривлення та спотворення планових (очікуваних) показників економічної ефективності підприємства. З іншого боку, процес надання ремонтних послуг для мартенівського виробництва встановлений і чітко регламентований, а тому вплив системних факторів при формуванні закономірностей розподілу вартості прямих і непрямих витрат різних видів може бути кількісно оцінений з використанням, наприклад, математичного апарату кореляційно-регресійного аналізу на базі існуючої статистики за даними управлінського обліку. За цих умов, головними системними факторами є ті види прямих витрат, які найбільш динамічно реагують на випадкові зміни в специфікаціях ремонтних послуг. Таким чином, дослідження наявності такої залежності є доцільним і перспективним.

3. Якість інформації щодо рівня витрат в умовах динамічного впливу зовнішніх дестабілізуючих факторів визначається не тільки і не стільки точністю їх обчислення, скільки оперативністю її одержання. При цьому, критерієм якості подібної інформації в процесі прийняття поточних управлінських рішень має бути не повнота включення витрат у собівартість, а спосіб їх віднесення на ту чи іншу ремонтну послугу на протязі планового періоду. Метод обліку витрат за повною собівартістю доцільно використовувати не окремо, а узгоджено з методом Direct Costing обліку за змінними витратами. Існуючі два підходи до управління за повними та змінними витратами підприємства – Absorption Costing і Direct Costing – паритетні, в деяких випадках конкурентні, і, як правило, не поєднанні з причини відсутності чіткої методології аналізу та логіко-математичної постановки задач оцінювання витрат на ремонтні послуги ПАТ «Запоріжвогнетрив». Тому доцільним є системна інтеграція альтернативних підходів обліку витрат Absorption Costing і Direct Costing на підґрунті єдиної та узгодженої інформаційної бази, яка має динамічно оновлюватися.

Це відкриває можливості для підвищення інформативності й обґрунтованості управлінських рішень через доповнення кращих діючих практик фінансово-економічних служб ПАТ «Запоріжвогнетрив» новими ефективними методиками факторного економіко-математичного та маржинального аналізу та, як наслідок цього, дасть змогу суттєво підвищити ефективність прийнятих на цьому підґрунті управлінських рішень з управління витратами щодо надання ремонтних послуг для мартенівського виробництва.

Таким чином, концептуальна ідея щодо вирішення окресленої вище проблематики полягає у розробленні методології факторного маржинального аналізу, який застосовується до аналізу прихованих взаємозв'язків у тріаді «витрати – ціна – прибуток» на різних стадіях надання комплексних ремонтних послуг з метою виявлення внутрішніх резервів для постійного вдосконалення та поліпшення показників ефективності бізнес-процесів ПАТ «Запоріжвогнетрив».

Практична реалізація цієї концепції базується на розробленні методології маржинального аналізу та передбачає таке:

1. Поєднати переваги та преференції логічного, причинно-наслідкового, фінансово-економічного та економіко-математичного аналізу на базі єдиної методологічної платформи маржинального аналізу комплексних послуг «під ключ» у вогнетривному сервісі ПАТ «Запоріжвогнетрив».

2. Розробити та впровадити в існуючу практику фінансово-економічного аналізу на ПАТ «Запоріжвогнетрив» методику ступеневого розрахунку системи спеціальних напівмарж – допоміжних аналітичних інструментів, які дозволяють кількісно оцінити маржинальний дохід, одержуваний на різних стадіях реалізації комплексної ремонтної послуги. Очікується суттєве розширення інформаційної бази прийняття управлінських рішень і, як наслідок, підвищення якості самих рішень.

3. Розробити робочі методики для проведення цільового моделювання «What Is Needed For» – «Що Необхідно Для» з метою побудови області маневрування витратами, які пов'язані з наданням комплексу ремонтних послуг для мартенівського виробництва.

4. Розробити робочі алгоритми для проведення аналізу чутливості «What-If Analysis» – «Що – Якщо Аналіз» з метою ситуаційного прогнозування рівня витрат, які пов'язані з матеріально-технічним забезпеченням процесу надання комплексних ремонтних послуг з урахуванням можливого дестабілізуючого впливу низки системних факторів (внутрішніх і зовнішніх). У подальшому планується реалізація визначених вище завдань дослідження в рамках M. Student Champ – кейс – чемпіонату від Метінвест.

Макаренко Андрій Петрович,

д.е.н., професор, професор кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ

Шама Максим Володимирович,

магістр кафедри ОАОА ФЕМ Інженерного інституту ЗНУ

ПОДАТКОВИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК І АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ТОВ «АЙС ЗАПОРІЖЖЯ»

Діяльність будь-якого підприємства не можна уявити без використання основних засобів. Прийняття ефективних управлінських рішень по основним засобам неможливе без чітко організованого, раціонального обліку операцій з основними засобами. Однак наразі більшість підприємств стикаються з великою кількістю проблем під час податкового та фінансового обліку і аудиту основних засобів, а саме: постійні зміни нормативно-правового регулювання щодо основних засобів, відсутності взаємозв'язку між фінансовим та податковим обліком основних засобів, а також постійні зміни справедливої вартості основних засобів, необхідність їх переоцінки,

інвентаризації та інше.

Велика кількість науковців досліджують питання податкового та фінансового обліку і аудиту основних засобів, а саме: Бутинець Ф.Ф. Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, С.Г. Вегера, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинська та інші. Методологічні засади бухгалтерського обліку основних засобів встановлені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Облік основних засобів ТОВ «Айс Запоріжжя» здійснюється з використання наступних первинних документів: типова форма № ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»; типова форма № ОЗ-7 «Опис інвентарних карток по обліку основних засобів»; типова форма № ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів»; типова форма № ОЗ-9 «Інвентарний список основних засобів».

Для обліку основних засобів ТОВ «Айс Запоріжжя» використовує рахунок 10 «Основні засоби», який призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух власних або отриманих на умовах фінансової оренди об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів, а також об'єктів інвестиційної нерухомості. ТОВ «Айс Запоріжжя» використовує прямолінійний метод амортизації до всіх основних засобів, що використовуються у господарській діяльності.

Аудит основних засобів на ТОВ «Айс Запоріжжя» включає в себе декілька етапів. Було розроблено тест внутрішнього контролю обліку основних засобів, загальний план та програму аудиту. Під час проведення аудиту основних засобів аудитором заповнювались робочі документи, в яких зазначались відхилення даних обліку від даних аудиту. За результатом аудиту основних засобів було складено аудиторський висновок.

Таким чином, податковий та фінансовий облік основних засобів ТОВ «Айс Запоріжжя» включає в себе облік придбання, створення, безоплатного отримання основних засобів, також відображення поліпшення основних засобів, а саме модернізацію, модифікацію, добудову, дообладнання, реконструкцію, адже ці операції призводить до збільшення майбутніх економічних вигод. Крім того, на ТОВ «Айс Запоріжжя» в обліку відображаються всі операції щодо вибуття основних засобів, їх продаж, безоплатна передача або ліквідація.

Дослідження дозволило надати наступні рекомендації ТОВ «Айс Запоріжжя»:

- впровадити вдосконалений робочий план рахунків;
- впровадити в діяльність робочий документ з перевірки відповідності даних синтетичного та аналітичного обліку основних засобів на ТОВ «Айс Запоріжжя»;
- до кожної інвентарної картки вести податкову карту основного засобу, за розробленою формою;
- впровадити податкове планування;
- провадити аудит за новими, вдосконаленими планом та програмою, з використанням розроблених робочих документів.

Сотченко Юлія Костянтинівна,
старший викладач кафедри ЕП Інженерного інституту ЗНУ,
Малей Наталія Валеріївна,
магістрант кафедри ЕП Інженерного інституту ЗНУ,

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Заробітна плата являє собою один з основних факторів і показників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Заробітна плата складається з трьох частин: основна заробітна плата; додаткова заробітна плата; інші виплати. Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством. Рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства.

В Україні рівень оплати праці є один з найнижчих серед країн Європи. Згідно даним Міністерства фінансів України середня заробітна плата в країні за вересень 2019 року становила 10687 гривень, що еквівалентно 387,40 євро, мінімальна заробітна плата в Україні становить 4173 грн., що еквівалентно 151,27 євро. Для порівняння: в Польщі мінімальна заробітна плата становить 2 100 злотих, що еквівалентно 493,10 євро, а середня заробітна плата 5 275 злотих, це 1 238,71 євро. У Великобританії мінімальна заробітна плата становить 1 423 фунтів , що еквівалентно 1 605 євро, а середня заробітна плата – 2 288 фунтів у місяць, це 2 658,20 євро. У Франції – мінімальна заробітна плата 1 521,22 євро, та середня 2 957 євро, в Німеччині – 1 593 євро у місяць мінімальна та середня заробітна плата у розмірі 3 771 євро.

Для успішного функціонування в умовах ринкової економіки всі суб'єкти господарювання мають обрати такий тип економічної поведінки, який дозволить їм адаптуватися до динамічних умов зовнішнього середовища. Особливу роль відіграє застосування ефективних методів управління працею, які б забезпечували зацікавленість працівників у високопродуктивній праці і поліпшенні результатів діяльності підприємства.

У практичній економічній діяльності підприємств це вирішується за допомогою різних засобів, проте найбільш ефективним з них є тарифна система оплати праці. Однак сучасні підходи до побудови тарифних систем оплати праці робітників на підприємствах, вкрай неефективні. Недоліки, притаманні цій системі, негативно впливають на мотивацію робітників до праці та не сприяють більш повному розкриттю їх трудового потенціалу. Усунення цих негативних наслідків вимагає суттєвого вдосконалення тарифної системи оплати праці робітників відповідно до сучасних умов і вимог.

Результати реформування української економіки свідчать про негативні наслідки фактичного виходу держави зі сфери регулювання відносин у сфері

оплати праці, що поряд із лібералізацією цінової політики призводить до унеможливлення застосування ефективних механізмів зростання як доходів населення, так і заробітної плати працівників. Неконтрольовані процеси в ціноутворенні не дозволяють підвищувати реальні доходи працівників у порівнянні зі статистичним (номінальним) зростанням заробітної плати. Відсутність ефективних механізмів підвищення реальних доходів та збереження низької вартості робочої сили не сприяє відтворенню основних функцій заробітної плати (зокрема, мотиваційної та стимулюючої) та призводить до зростання її диференціації.

Концептуальною проблемою України є обмеження сфери державного втручання у систему регулювання механізму оплати праці. Причинами загострення проблеми державного регулювання оплати праці є: відсутність дієвого контролю з боку держави за політикою оплати праці; недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці; невиконання чинного законодавства.

Функціонування ефективної системи оплати праці, можливе при реалізації таких заходів з боку уряду: удосконалення законодавства щодо порядку та критеріїв визначення мінімальної заробітної плати та мінімальної погодинної заробітної плати, як державного соціального стандарту; забезпечення захисту прав працівників на своєчасне та в повному розмірі отримання заробітної плати, а також погашення заборгованості; істотне зменшення питомої ваги населення, яке перебуває за межею бідності та зміцненню позицій середнього класу; залучення інвестицій у виробництво і людський капітал; усунення диспропорцій у міжпосадових та міжгалузевих співвідношеннях оплати праці працівників бюджетної сфери, значному підвищенню її розмірів; урахування відмінності регіонів щодо оцінки землі та кліматичних умов під час реалізації державної цінової політики та розподілу бюджетних коштів, які спрямовуються на стимулювання виробництва окремих видів продукції; врегулюванню податкової системи щодо зниження навантаження на фонд оплати праці.

В даній економічній ситуації ми бачимо необхідність перегляду політики регулювання системи оплати праці, а особливо посилення контролюючих функцій держави за процесом формування та розподілу витрат від національного до локального рівнів економіки, що передбачає розробку методології та основ обґрунтованого збільшення витрат на оплату праці в Україні.

Література.

1. Богиня Д. П. (2001) Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: монографія. Київ : КНЕУ. С. 135-150.
2. Доходи і витрати населення. (2019) *Державний комітет статистики України*. URL : <http://ukrstat.gov.ua>
3. Попівняк Р. Б. (2011) Аналіз співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімум. *Інноваційна економіка*. № 3. С.266-269.

Головкова Людмила Степанівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпровського національного університету залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна
Черкашин К.А.,
магістр кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпровського національного університету залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

ЗМІЦНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЗА РАХУНОК ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПРОМИСЛОВІСТІ

Останні десять років, відчутна тенденція занепаду промислових підприємств державної форми власності, натомість відчувається значний приріст виробництва та роботи у підприємств, що перейшли з державної форми власності до приватної або мають частку акцій у приватній власності. Аналізуючи прогрес та розвиток підприємств приватної форми власності, слід виокремити ефективність роботи адміністративного персоналу та оптимізовані моделі виробництва з раціональним розподілом витрат та орієнтованість на актуальні потреби ринку, застосування сучасних технологій та гідну мотивовану оплату праці.

На прикладі АТ «Укрзалізниці», яка є однією з найбільших державних компаній та має під своїм контролем значні землевідведення, варто відстежити та розглянути штучне перешкоджання роботі великих вантажовідправників та неможливість якісно й гнучко відповідати на потреби сучасності, як з вантажними так й з пасажирськими перевезеннями. Не вчасна подача вагонів під навантаження й тривалий термін доставки, додаткові ризики псування та розкрадання вантажу, не виплата страхової компенсації, зношеність та застарілість рухомого складу й обладнання на вантажних районах – створюють негативний імідж.

У сучасному розумінні, АТ «Укрзаліниця» вважається монополістом, бо 100% акцій належать державі, та за висновками бізнес аналітиків, має застарілу малоефективну організацію наглядової ради й нераціональну систему зон відповідальності високопосадовців, що дає змогу створювати незаконні схеми збагачення її керівниками, які обираються на посади не за профпридатністю, а через «політичні ігри». Довготривале розкрадання майна та коштів АТ «Укрзалізниці» та відсутність чіткої програми розвитку й модернізації, призводить до значних втрат коштів з державного бюджету: за рахунок субсидіювання пасажирських перевезень, проведення тендерів під конкретного учасника, відчутна втрата транзитного вантажопотоку через Україну, систематичне псування та розкрадання вантажу, доведення до збитковості афілійованих вагоноремонтних та тепловозоремонтних (будівних) заводів, завищена заробітна плата й незрозумілі надбавки

керівництву АТ «Укрзалізниця»... Досвідчені працівники та молодь, не отримуючи гідну заробітну плату й умови праці, все частіше переходить на роботу до приватного сектору чи виїжджає за кордон, отримуючи заробітну плату «в конвертах».

Застаріла модель централізованого фінансового керівництва (що найчастіше не вирішує оперативні локальні проблеми), яка спирається на особисті інтереси керівництва АТ «Укрзалізниця» - повністю знищує вільну ринкову економіку у секторі вантажних й пасажирських перевезень й відлякує інновації, бо заробітна плата керівництва не залежить від реального прибутку й ефективності роботи. Варто окремо розглядати законодавчу базу діяльності та внутрішній статут з додатковими інструкціями АТ «Укрзалізниця», що не враховують тенденції цільового місцевого вливання приватних коштів на розбудову інфраструктури та закупівлю рухомого складу та отримання прибутків у вигляді дивідендів. Місцеве вливання приватних коштів варто розуміти, як можливість модернізації прилеглої залізничної інфраструктури до великих промислових підприємств та регіонів, з урахуванням особливостей регіону, наприклад: капітальний ремонт та оснащення мікропроцесорною системою портів та сортувальних станцій, придбання потужних маневрових тепловозів для гірничо-збагачувальних комбінатів, будівництво під'їзних колій до великих елеваторів... Варто звернути увагу, на перспективу розвитку контейнерних перевезень в Україні. Через значні проблеми в організації акумулювання коштів на капітальні вкладення й модернізацію, АТ «Укрзалізниця» змушена витрачати значні кошти на амортизаційні складові та малоефективні ремонти, натомість відстежується тенденція зростання вагонного парку в приватних компаніях вантажних вагонних операторів, що в свою чергу створює парадигму між державною формою власності й приватною. Приватні вагонні оператори, нарощують супутню базу послуг й інфраструктуру для обслуговування вагонного парку, підходячи до цього питання, як до фундаменту бізнесу, що в свою чергу викликає довіру й повагу зі сторони вантажовідправників та обслуговуючого персоналу, що безпосередньо здійснює перевізний процес, та відчутно нижчий відсоток нещасних випадків з вагонами приватних структур. Деякі промислові підприємства та зернотрейдери закуповують власні вагони, через невиконання зобов'язань АТ «Укрзалізниця», та мають власний тяговий залізничний рухомий склад, проте він не має можливості виходу за межі колійного розвитку підприємств.

Для вирішення питань фінансово-економічної безпеки стосовно вирішення проблем недостатчі фінансових ресурсів й управління капітальними інвестиціями, АТ «Укрзалізниця» варто розробити цільові програми приватного цілеспрямованого місцевого інвестування - на основі отримання дивідендів від напрямку інвестування на основі фактично отриманого прибутку: придбання нового тягового рухомого складу, капітальний ремонт перегонів, оснащення станцій мікропроцесорною

системою, ремонт рухомого складу залізниць, виготовлення запчастин та надання супутніх послуг. Посадовці, за звичкою, спекулюють не можливістю розробити дійові системи формування прибутку за кожним напрямком діяльності, бо тоді стануть відомі реальні суми витрат на ремонти й обслуговування, що найчастіше виконуються за завищеними цінами та з додаванням видуманих робіт й фальсифіковано аргументованими калькуляціями, які погоджуються в ЦУАЦ, який працює у змові. Так, при наявності волевиявлення менеджменту, сучасна комп'ютерна техніка та відповідне програмне забезпечення, може детально відображати по складовим калькуляції витрат й прибутку та додатково здійснювати аудит.

З метою зміцнення економічної безпеки, доцільно щоб інвестиційні проекти розроблялися кваліфікованими профільними спеціалістами Залізниці чи можуть також надаватися для розгляду – зі сторони потенційних акціонерів. Впровадивши зазначену програму, АТ «Укрзалізниця» позбудеться статусу монополіста, при цьому вона залишить за собою (державою) контроль у галузі, що забезпечить фундамент національної економіки та високий рівень фінансово-економічної безпеки й охорони праці. До вибору інвестора варто відноситися відповідально й не допускати влиття «брудних» коштів та задля національної безпеки – обмежити розмір інвестицій іноземців. В договірній частині, варто звернути увагу на пункти, щодо: 1) унеможливлення передачі та перепродажу прав на розпорядження активами іншій стороні, без погодження наглядової ради АТ «Укрзалізниця» та перевірки надійності покупця; прописати чіткий порядок входу/виходу акціонера й виплати коштів (драфту); 2) повну відкритість фінансової звітності для громадськості, окрім пунктів що стосуються державної таємниці (визначено законодавством); 3) визначення критеріїв та посадових інструкцій для посад, що стосуються наглядачів за приватними інвестиціями зі сторони інвестора; 4) чітке дотримання графіків та об'ємів виконання інвестиційних проектів та їх якості, прийняття робіт експертною ревізорською службою АТ «Укрзалізниця»; 5) створення гідних умов праці й дотримання правил охорони праці, адекватне та гідне формування заробітної плати; 6) інвестор має можливість залучати підрядників на свій розсуд, з дотриманням інструкцій, норм й правил, що діють на мережі залізниць; 7) нетерпимість до корупції та її проявів, вжиття заходів для її попередження; 8) пріоритетність на тендерних площадках вітчизняним виробникам, за умов вільної та рівноправної конкуренції.

Таким чином, відкритість державних підприємств до приватних інвестицій, значно оживить економіку країни та поліпшить рівень відкритості влади й довіри до неї. Модернізація та оновлення виробничої бази під керівництвом зацікавленого профільного менеджменту приватного сектору призведе до зростання обсягів виробництва, зростуть податкові надходження до бюджету, що в свою чергу вплине на підвищення рівня життя та національної безпеки в країні. Підняття вітчизняної промисловості

на міжнародний рівень, призведе до зростання заробітних плат працівників, поліпшення умов праці й підняття іміджу працівників технічних спеціальностей, підвищення добробуту населення й зміцнення фінансово-економічної безпеки національної економіки.

Алейнікова Олена Володимирівна,

доктор наук з державного управління, професор, директор Навчально-наукового інституту менеджменту та психології
ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України, м. Київ

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ УКРАЇНИ

Дослідження механізму державного управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання пов'язана з тим, що на сучасному етапі основним критерієм ефективного розвитку є якість і швидкість впровадження нових інформаційно-технологічних систем і управлінських підходів шляхом відповідної спрямованості інноваційної політики. Адаптація, гнучкість реакції держави на вплив зовнішнього середовища забезпечується, насамперед, інноваційною діяльністю компаній. В той же час потребують обґрунтування питання створення потужної інноваційної системи розвитку.

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки необхідно забезпечити взаємодію науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери, узгодження нормативно-правового аспекту управління інноваціями, підтримку та інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності, розвиток інноваційної інфраструктури. Принципами механізму державного управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання є наступні: формування нормативно-правової бази у інноваційній сфері; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери; використання ринкових механізмів, підтримка підприємництва у науковій сфері; захист вітчизняної продукції на внутрішньому ринку і її просування на зовнішній ринок; здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики в інноваційній сфері; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

До суб'єктів державного управління інноваційною діяльністю належать фізичні і юридичні особи України та іноземних держав, особи без громадянства і об'єднання зазначених осіб.

Об'єктами державного управління інноваційною діяльністю виступають: інноваційні програми; проекти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробничі процеси і обладнання; організаційно-технічні рішення;

засоби видобування і переробки сировини; формування споживчого ринку.

До форм управління належать правові, неправові, організаційні, економічні, інституційні. Правові форми охоплюють укладання договорів, діяльність із забезпечення громадського порядку, дотримання загальнообов'язкових правил, установлених центральними та місцевими органами виконавчої влади, застосування нею різних економічних санкцій, заходів адміністративного примусу до порушників юридичних норм. Неправові форми полягають у вчиненні певних управлінських дій, які безпосередньо не пов'язані з актами управління. Форми державного управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання не є сталими. Вони залежать від зовнішніх і внутрішніх умов, способів застосування, особливостей об'єкта управління тощо. Методи управління інноваціями класифікуються за низкою ознак: перша за все, за формами управління, серед яких слід виокремити методи прямого та непрямого впливу, та за засобами управління, серед яких – правочинні, адміністративні, економічні методи.

Прямий вплив держави на інноваційну діяльність виявляється в організації відповідної діяльності з визначенням стратегічних завдань і пріоритетів, розробкою концептуальних засад інноваційної політики, впровадженню державних програм з необхідним фінансовим забезпеченням. Непрямий вплив держави на інноваційні процеси зумовлено створенням сприятливого для активізації інноваційної діяльності економічного середовища та рівнем розвитку відповідної інфраструктури. Його забезпечено виконанням завдань і застосуванням стимулюючих методів інноваційної діяльності (наданням податкових пільг, пільговим кредитуванням і субсидуванням; страхуванням інвестицій; гарантуванням їх повернення; наданням права на прискорену амортизацію устаткування). Застосовуючи прямі і непрямі методи державного управління, влада може сповільнити чи прискорити темпи інноваційного процесу.

Основними заходами щодо державного управління інноваційною діяльністю є наступні: страхування від ризиків; організація виставкової діяльності; формування системи маркетингової інформації; використання засобів стимулюючого характеру; фінансування програм з обміну науковими кадрами; полегшення доступу до систем науково-технічної інформації; впровадження пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Реалізації зазначених заходів щодо державного управління інноваційною діяльністю сприятиме запровадження в Україні: міжнародних стандартів надання юридичних, посередницьких, консультаційних та інших послуг суб'єктам міжнародного інноваційного співробітництва; формування сприятливого середовища для залучення інвестицій та інших фінансових ресурсів до інноваційної діяльності; підтримка суб'єктів малого бізнесу в інноваційній сфері щодо міжнародних зв'язків.

Серед основних недоліків розвитку інноваційної сфери в Україні на сучасному етапі розвитку слід виділити: невизначеність концептуальних засад державної політики; недостатній рівень координації дій центральних

органів виконавчої влади щодо інституційного забезпечення інноваційного розвитку; слабкість та непослідовність проведення науково-технічної та інноваційної політики; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; низький рівень інноваційної культури суспільства; незадовільну ситуацію з реалізацією пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Подолати окреслені недоліки можливо шляхом узгодження державної фінансової, податкової політики з державною політикою у сфері освіти, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності завдяки низці заходів. Для ефективного управління інноваціями на рівні держави необхідно забезпечити належне фінансування інноваційних проєктів і заохочення працівників – розробників інновацій та нормативно-правовий аспект процесу управління інноваціями.

До критеріїв забезпечення стабільного розвитку виробництва та створення нової наукоємної та високотехнологічної продукції слід віднести такі, як: підвищення питомої ваги підприємств – користувачів інноваційних продуктів, збільшення їх прибутку від використання винаходів, моделей, промислових зразків на рівні регіону, розширення масштабів виробництва та використання інноваційних продуктів. Для широкого використання можливостей регіонів України щодо розробки інноваційних проєктів, які відповідали б місцевим потребам та міжнародним стандартам, важливо виявити і усунути недоліки у формах і методах державного управління інноваційною діяльністю на регіональному рівні, а також створити ефективну систему стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання. Крім того, необхідно забезпечити правове регулювання інноваційної діяльності на всіх рівнях й етапах життєвого циклу інновацій.

Головкова Анна Євгенівна,

аспірант Дніпровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

В умовах турбулентності зовнішнього середовища і з метою виживання, організації повинні постійно трансформуватися та своєчасно змінюватися. Інновації та винаходи сприяють активному витісненню стандартних, застарілих підходів та механізмів діяльності організацій. Організації, які чітко розуміють необхідність постійного та стрімкого впровадження змін, і готові витратити достатні фінансові, інформаційні, матеріальні ресурси на підтримку балансу з зовнішнім та внутрішнім середовищем, що надасть можливість забезпечувати стійкий розвиток і своєчасно попереджувати негативні впливи середовища.

Ефективне підприємство постійно знаходиться в динамічному розвитку. Організація – подібно живому організму, повинна постійно рухатися в напрямку зростання або занепаду. Всі організації безперечно спрямовані на розвиток, тому, їх метою є просування тільки в напрямку реалізації оптимістичного сценарію, тобто в напрямку зростання.

Відповідно до розвитку організації здійснюється і еволюція змін. Першочергові зміни – це дія сил, зовнішніх по відношенню до організації. На початку вони практично не помітні і не відчуються підприємством, сприймаються слабо, лише як зовнішнє оточення. Поступово зміни в технологіях, методах і засобах діяльності просуваються в організацію конкурентів і партнерів. З'являються нові стандарти якості, часу, роботи тощо. Якщо організація не звертає увагу на актуальність проведення зміни, і нівелюючи їх значення та впровадження в організацію, виникає загроза ефективності розвитку.

Таким чином, зміни, які були нещодавно зовнішніми, стають внутрішніми. Необхідність впровадження змін стає нагальною реальністю.

Значна роль належить менеджменту, який повинний активно генерувати чи формувати інновації, методи, засоби їх розробки, які дозволили б організаціям своєчасно відповідати на впливи і виклики мінливого зовнішнього середовища, розвиватися і реалізувати поточні і стратегічні завдання і цілі.

Організації адаптуючись до турбулентного зовнішнього середовища, і сама впливає на середовище. Деякі великі підприємства мають спеціальні структури, які займаються моніторингом навколишнього середовища та розробкою заходів щодо попередження, пристосування, впливу на нього. Одне з найбільш суттєвих і значних змін в зовнішньому середовищі сьогодні – це глобалізація. Такі організації, як «Кока-Кола» та інші вступають в стратегічне співробітництво і партнерство з організаціями по всьому світу, щоб отримати можливість впливати на навколишнє середовище і відповідати вимогам оновленого глобального простору. Діючи таким чином, організації створюють цінності для своїх власників, акціонерів, споживачів і співробітників.

Менеджмент організації повинний чітко розуміти, яка частина дій створює цінності, а яка ні. Так, компанія може бути прибутковою лише тоді, коли загальна ціна того, що вона виробляє, більше вартості витрачених ресурсів.

Організаційні зміни – це складний процес. Не існують механізмів, інструкцій, шаблонів відносно того, як управляти організаційними змінами; не існує універсальних управлінських рішень. Проведення змін – це складна, послідовна, суспільна робота менеджерів і працівників організації. Основою успіху реалізації системних перетворень є дотримання принципів управління процесом змін.

Можна виділити такі принципи організаційних змін:

1) необхідно узгодити методи і процеси змін з поточною діяльністю та управлінськими процесами в організації. Питання змін є особливо гострими і делікатними в організаціях, де відбуваються великі зміни, наприклад, при масовому виробництві, коли перехід до нового продукту або технології вимагає значної реорганізації процесів виробництва і підрозділів, і що важливе, це як при цьому знизити витрати у виробництві та не знизити продуктивність;

2) керівництву доцільно визначити, в яких конкретних заходах, в якій мірі, і в якій формі воно має на пряму брати участь у змінах. Основний критерій - складність виконуваних дій і їх важливість для організації. У великих організаціях старші менеджери не можуть самі брати участь у всіх змінах, однак деякими фахівцями треба управляти особисто або знайти відповідний спосіб, явний або символічний, надання та прояви управлінської підтримки. Мотиваційні заходи персоналу щодо реалізації плану змін є вкрай важливими;

3) необхідно провести узгодження усіх можливих перебудов в організації;

4) управління змінами включає технологічні, структурні, методичні, людські, психологічні, політичні, фінансові та інші процеси. Тому треба чітко окреслити обов'язки менеджерів щодо реалізації різних процесів змін, щоб не було перехресних робіт, и щоб були визначені відповідальні за вирішення існуючих питань і проблем.

5) управління змінами включає управлінські рішення про використання різноманітних підходів і засобів втручання, які допомагають вірно і обмірковано почати зміни, системно проводити ці процеси, знижувати опір системи, домагатися підтримки співробітників і здійснювати заплановані зміни.

Сіліна Ірина Вадимівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Мойсєснко Анна Сергіївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

АНАЛІТИЧНІ МОДЕЛІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ПІЗНАННЯ МОЖЛИВИХ СТАНІВ ФУНКЦІОНУЮЧИХ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Будь-який функціонуючий економічний суб'єкт, починаючи з моменту свого виникнення, стикається з цілою низкою проблем, які можуть стати причиною кризи, що супроводжується погіршенням показників його діяльності, таких як, показники ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності оборотних коштів, фінансової стійкості. У випадках, коли функціонуючий економічний суб'єкт підприємство не здатен здійснити фінансове забезпечення своєї господарської діяльності і

розплатиться за своїми зобов'язаннями, стан його може розцінюється як кризовий, при якому наступ банкрутства є досить імовірним. Кризи можуть виникнути на будь-якому з етапів його життєвого циклу. Ефективне управління фінансами суб'єкта господарювання, вирішення стратегічних і тактичних завдань, пов'язаних з максимізацією прибутку, зростанням рентабельності, а також підвищенням його ринкової вартості, неможливо без використання сучасних аналітичних моделей антикризового управління.

Існуючи методики антикризового управління сформовані та проаналізовані у працях багатьох зарубіжних дослідників (Г. Бірман, Р. Брелі, Дж. Фіннері, С. Шмідт, Р. Хіт, Е. Коротков, Н.В. Родіонова) і провідних вітчизняних вчених та науковців (З.Є. Шершньова, В.О. Василенко, Л.О. Лігоненко, С.М. Іванюта, О.М. Скібіцький, В.Я. Захаров; В.Ф. Байцим, Н.М. Літвін, О.О. Терещенко, Р.М. Волчек, А.І. Дмитренко та інші). У своїх роботах вчені розглядають різноманітні теоретико-методологічні та прикладні аспекти антикризового управління.

Головним завданням антикризового управління найчастіше називають розробку та запровадження найменш ризикових управлінських рішень, які дозволили б досягнути поставленої цілі і результату з мінімумом додаткових засобів і при мінімальних негативних наслідках. Тоді як головним завданням антикризового управління в умовах наростаючої кризи є навчитись не протидіяти кризовим явищам, а використовувати їх для свого ж блага: обирати найсильнішу сторону підприємства, виявлену завдяки проведеній діагностиці та саме в цьому напрямі завдавати шкоди конкурентам. Головне завдання управлінського менеджменту на будь-якому підприємстві полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дозволили б досягти необхідного результату при мінімальних витратах.

Розглянувши та дослідивши існуючі у вітчизняній науковій літературі підходи до формування змісту аналітичного забезпечення антикризового управління [1, 2, 3, 4], можемо узагальнити отриману інформацію (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи і методика аналітичного забезпечення антикризового управління функціонуючого економічного суб'єкта

№ п/п	Назва етапу	Зміст та методика аналізу
1	2	3
1	Аналіз можливості (ймовірності) виникнення кризи	Оцінка узагальнюючих критеріїв визначення ймовірності банкрутства (критерій Альтмана, критерій Бівера, індекс Тішоу та ін.), комплексний економічний аналіз ефективності виробничо - фінансової діяльності суб'єктів господарювання (метод чутливості, методи критичних значень, методи експертних оцінок, метод аналітичного графу тощо).
2	Аналіз причин, що зумовлюють виникнення кризи	Виокремлення факторів зовнішнього і внутрішнього впливу, вивчення масштабів та інтенсивності їх дії (економіко-математичні методи і моделі, експертні оцінки, оцінка рівня ділової активності підприємства та ін.).
3	Аналіз втрат за очікуваними чи фактичними наслідками розгортання кризи	Оцінка втрати вартості об'єкта в цілому і його окремих активів; визначення суми зобов'язань суб'єкта господарювання; оцінка очікуваних фінансових наслідків виникнення кризової ситуації.

Продовження табл. 1

1	2	3
4	Аналіз ресурсних можливостей запобігання кризі чи її подолання	Діагностика рушійних сил, які доцільно мобілізувати для протидії кризовим явищам чи для виходу із кризи, а саме: аналіз потенціалу протидії банкрутству і післякризового виживання; визначення обсягу необхідних ресурсів для подолання кризи; оцінка стратегій розвитку підприємства в контексті аналізу потенціалу подолання кризових явищ; аналіз необхідного грошового потоку для подолання кризи.
5	Вибір та обґрунтування шляхів попередження чи подолання кризи	Пошук внутрішніх і зовнішніх резервів для запобігання фінансовій кризі та для виходу з неї із використанням класичних методів аналітичних досліджень (порівняльного, функціонально – вартісного, експертного аналізу), а також методу бенчмаркінгу, реінжинірингу бізнес – процесів тощо.

Загальну модель аналітичного забезпечення антикризового управління на підприємстві доцільно поділити на: аналіз можливостей (імовірності) прояву кризових явищ; аналіз причин, що обумовлюють виникнення кризи; аналіз втрат за очікуваними чи фактичними наслідками розгортання кризи; аналіз ресурсних можливостей запобігання чи подолання кризи.

Оцінка фінансових наслідків кризи підприємства передбачає розрахунок прогнозованих фінансових результатів стосовно інтересів власників і кредиторів. У процесі такої оцінки використовують систему показників, що характеризують фінансові наслідки виникнення кризової ситуації (табл. 2).

Таблиця 2

Показники оцінки фінансових наслідків кризи підприємства [3]

Показник	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
1. Фінансовий результат кризової ситуації, тис. грн.	$ФР_k = ЧЛ - C-3$	ЧЛ - чиста ліквідаційна вартість майна підприємства, тис. грн.; Св - судові витрати, пов'язані з провадженням процедури банкрутства, тис. грн.; 3 - обсяг зовнішніх зобов'язань, які є примусовими для погашення, тис. грн.; СП — можлива сума погашення зобов'язань перед кредиторами, тис. грн.
2. Рівень задоволення претензій кредиторів	$K = ЧЛв - Cв/3$	
3. Обсяг примусових втрат кредиторів підприємства, тис. грн.	$ПВ_k = 3 - СП$	
4. Сума втрат власного капіталу, тис. грн.	$ВТ_k = ВК - 3ГК$	ВК — власний капітал підприємства до виникнення кризової ситуації, тис. грн.
5. Ступінь збереженості власного капіталу	$Зв.к = 3ГК/ВК$	
6. Коефіцієнт можливості продовження функціонування підприємства після завершення процедури банкрутства	$K_m = 3ГК/СК \min$	3ГК - залишок грошових коштів після розрахунку за всіма претензіями кредиторів, тис. грн.; СК - регламентований законодавством мінімальний розмір статутного капіталу, тис. грн.

Аналіз стратегій розвитку підприємства в контексті аналізу потенціалу подолання кризових явищ передбачає визначення його конкурентних можливостей за станом внутрішнього й зовнішнього економічного середовища. Найбільш поширеними у цьому аспекті є SWOT - аналіз та портфельний стратегічний аналіз. Чітке визначення сильних сторін може слугувати як внутрішній резерв протидії банкрутству, якщо загрози не будуть наростати. За сильними позиціями у виробництві, менеджменті, маркетингу та при нарощуванні ділової активності можуть формуватися фінансові запаси для подолання кризових явищ. Проте найдокладніше слід проаналізувати небезпеки й загрози та слабкі сторони підприємства з метою напрацювання системи ефективних контрзаходів у протидії симптомам фінансової кризи. У цьому аспекті до ефективних контрзаходів слід віднести ті, які з мінімальними витратами можуть запобігати банкрутству ще на ранніх стадіях фінансової кризи [4].

Отже, створення системи аналітичного забезпечення антикризового управління становить основу комплексного економічного аналізу діяльності підприємства у всіх часових і просторових формах. Застосування різних методів і прийомів аналізу залежить від конкретного виду аналітичних процедур, які будуть ефективнішими там, де більша сукупність кількісних і якісних показників у характеристиці окремих економічних явищ або процесів. Комплексне інформаційно – аналітичне забезпечення та його чітка організація є важливою складовою якісного управління підприємством в умовах передбачення кризових явищ сфери його господарювання, їх попередження та подолання.

Література.

1. Антикризисное управление: [учебн.] / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432с.
2. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д.; за ред. З.Є. Шершньової.- К.: КНЕУ, 2007. - 680с.
3. Іванюта С.М. Антикризове управління: [навч. посіб.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288с.
4. Лігоненко Л.О., Тарасюк М.В., Хіленко О.О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.]. – К.: КНТЕУ, 2005. – 377с.

Яришко Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, кафедра ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Єрмак Дар'я Костянтинівна, Хортецька Наталя Василівна
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Результативність діяльності підприємства досягається за рахунок правильного ведення фінансів, що передбачає управління активами, витратами, інвестиціями, обіговими коштами, прибутком у коротко- та довгостроковому періодах, планування основних фінансово-економічних показників на поточний період і на перспективу. Єдність цих важливих складників і формує фінансову стратегію підприємства, базисну і відправну точку в управлінні сучасним підприємством в умовах відкритої конкуренції.

На сучасному етапі розвитку економіки науковці та практики у своїх дослідженнях все більше уваги звертають на проблему формування фінансової стратегії підприємства, як частину загальної стратегії. Такий підхід пов'язаний, перш за все, з тим, що фінансова діяльність підприємства вже не може бути віднесена тільки до оперативного управління окремими складовими фінансових ресурсів підприємства: джерелами та напрямками їх використання.

Сьогодні існують різні підходи до формування поняття «фінансова стратегія». Розглянемо існуючі підходи з позиції різних авторів щодо визначення категорії «фінансова стратегія підприємства».

За словами І.О. Бланка, «... на сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлює необхідність перспективного управління господарською діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства і вимогам зовнішнього середовища, що змінюються».

Поняття «фінансова стратегія», Макаренко А.П. визначає як довготерміновий фінансовий план (програму) розвитку діяльності підприємства для досягнення певної мети. Вона окреслює основні шляхи, за якими потрібно рухатися суб'єкту господарювання для забезпечення поставленої мети.

Таким чином серед сучасних науковців, які досліджують сутність поняття «фінансова стратегія» в рамках стратегічного управління, відсутній єдиний загальноприйнятий підхід до його трактування.

Необхідно відзначити, що фінансова стратегія – це відносно нове поняття у вітчизняній науці та практиці менеджменту. В зарубіжній літературі (зокрема, європейській та американській) з фінансового менеджменту поняття «фінансова стратегія» практично відсутнє, науковці оперують такими термінами, як, «фінансове планування» або «довгострокові інвестиційні рішення» або «управління структурою капіталу». В

стратегічному менеджменті вона розглядається виключно як різновид функціональних стратегій.

Науковці визначають, що загалом фінансова стратегія підприємства в умовах відкритої конкуренції:

- охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами;
- забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства;
- сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства;
- обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства; – є основною для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

Фінансова стратегія, включаючи різноманітні методи та інструменти формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, орієнтована на збільшення, перш за все, ринкової вартості підприємства, а також добробуту його власників в умовах зміни зовнішнього середовища.

Модель фінансової стратегії включає наступні блоки: мету і завдання; рівні реалізації; зовнішні і внутрішні фактори формування; інструменти і методи реалізації; результативність

Модель фінансової стратегії підприємства показує, систему інструментів (програми, проекти, реструктуризація, глобалізація, диверсифікація тощо) і методів (моделювання, планування, аналіз, прогнозування тощо) вона реалізується.

Вважаємо необхідним введення в модель запропоновану Ткачук І.Г. таку складову результативності як збільшення добробуту власників і працівників.

Аналіз літературних джерел, вказує, що загальна схема формування фінансової стратегії включає наступні етапи:

- 1) характеристика підприємства як відкритої системи;
- 2) розробка стратегічних цілей;
- 3) розробка варіантів стратегії;
- 4) визначення критеріїв вибору варіантів;
- 5) конкретизація обраного варіанту фінансової стратегії;
- 6) оформлення фінансової стратегії, її прийняття і доведення до виконавця;
- 7) організація контролю за реалізацією стратегії.

Створення фінансової стратегії неможливе без збирання повної інформації про ринкове середовище функціонування сучасного підприємства (конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників, державні органи та служби, банківські установи) та її аналізу.

На цьому етапі фінансові менеджери повинні застосовувати відповідний фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове

планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз (зокрема СВОТ-аналіз, що охоплює аналіз слабких і сильних сторін підприємства, ризиків і додаткових можливостей), статистичні методи та економіко-математичне моделювання.

Визначення сукупності факторів, які впливають на розробку фінансової стратегії, дає змогу відповісти на таке питання: чи призведе розроблена фінансова стратегія до досягнення підприємством своєї фінансової мети в умовах швидких змін факторів зовнішнього фінансового становища. Підприємство повинне частіше за своїх конкурентів складати прогнози, що дасть змогу йому контролювати майбутню ситуацію, на відміну від його конкурентів, які зможуть лише реагувати на неї.

У ході реалізації стратегії досить важливо визначити відповідальних за процес та строки. Але стратегія повинна коригуватися і бути гнучкою залежно від змін з метою отримання найкращого результату. Повинні контролюватися всі етапи реалізації стратегії, особливо в умовах нестачі фінансових ресурсів. Для складання прогнозних показників можна використовувати сучасні комп'ютерні програми.

Таким чином, розробка фінансової стратегії на підприємстві в умовах відкритої конкуренції має здійснюватися за певною методикою, яка містить низку етапів: аналіз середовища існування підприємства, розробка системи стратегічних цілей, визначення можливих варіантів, формування фінансової стратегії, реалізація, моніторинг та коректування фінансової стратегії. Крім того, розробка фінансової стратегії базується на конкретних принципах: збалансованості матеріальних і фінансових потоків, фінансового контролю та аналізу діяльності підприємства, прогнозування альтернативних варіантів розвитку.

Лисенко Марина Олександрівна,

к.е.н., старший викладач,

Запорізький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВИ

Економічне зростання регіонів забезпечують інновації, створені на основі нових знань, формування яких, у свою чергу, починається у закладах загальної середньої освіти. Суттєвий фактор функціонування закладів загальної середньої освіти – це їх територіальна організація, яка впливає на рівень видатків бюджетів на утримання закладів та якість середньої освіти. Аналіз закладів загальної середньої освіти у регіонах України показав, що деякі з них, попри низьку наповнюваність учнями, потребують значних бюджетних видатків на утримання. Однак їх закриття з метою економії коштів може спричинити соціальне напруження та порушення принципу

надання базових соціальних послуг однакової якості незалежно від місця проживання громадян. Таким чином, формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти регіонів України – це актуальне науково-практичне завдання.

З метою оптимізації територіальної організації закладів загальної середньої освіти розвинуто методичний підхід до обґрунтування рішень про їхнє закриття на основі витратного концептуального підходу, застосування якого дозволяє мінімізувати видатки бюджету на їх утримання та привести кількість учнів у відповідність із потужністю закладів, що забезпечує економію бюджетних коштів і більш повне використання наявних потужностей закладів загальної середньої освіти [1,2]. Цей методичний підхід формалізується у моделі:

$$\sum_{i=1}^N (x_i^3 \cdot (VC_i^3 + FC_i) + x_i^6 \cdot (VC_i^6 + FC_i)) \rightarrow \min; \quad (1)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N (x_i^3 \cdot VC_i^3 + x_i^6 \cdot VC_i^6) \leq B; \\ \sum_{i=1}^N (x_i^3 + x_i^6) \leq M_i; \\ \sum_{i=1}^N x_i^3 = F, \end{cases} \quad (2)$$

де x_i^3 , x_i^6 – кількість зайнятих та вільних місць в i -му закладі загальної середньої освіти; VC_i^3 , VC_i^6 – змінні видатки на утримання зайнятих та вільних місць в i -му закладі з урахуванням витрат на транспортування учнів; FC_i – постійні видатки на утримання одного місця в i -му закладі; B – загальні змінні видатки на утримання закладів з урахуванням транспортних витрат; M_i – потужність i -го закладу; F – загальна фактична кількість учнів у закладах регіону.

Для того, щоб оцінити заклади загальної середньої освіти не тільки на основі бюджетних видатків, й з точки зору роботодавців та родин згідно з концептуальним підходом SoVa, удосконалено методичні засади оцінки закладів загальної середньої освіти, які базуються на визначенні показника його соціальної значимості на основі експертного оцінювання:

$$\begin{aligned} SV &= MICV + MACV = \\ &= \sum_{k=1}^Z (QE_k \cdot \omega_{qek} \cdot P_{qek} + R_k \cdot \omega_{rk} \cdot P_{rk} + SF_k \cdot \omega_{sfk} \cdot P_{sfk}) + \\ &+ \sum_{j=1}^D (HR_j \cdot \omega_{hrj} \cdot P_{hrj} + R_j \cdot \omega_{rj} \cdot P_{rj} + SF_j \cdot \omega_{sfj} \cdot P_{sfj}), \end{aligned} \quad (3)$$

$$\omega_{qek} + \omega_{rk} + \omega_{sfk} = 1; \quad \omega_{hrj} + \omega_{rj} + \omega_{sfj} = 1,$$

де $MICV$, $MACV$ – споживча мікроцінність та макроцінність закладу; Z, D – кількість родин, роботодавців та представників держави, які оцінюють заклад як споживачі освітніх послуг та людських ресурсів; QE_k, R_k, SF_k – цінність якості освітніх послуг, ресурсної бази закладу та інших індивідуальних факторів для k -ї родини; $\omega_{qek}, \omega_{rk}, \omega_{sfk}$ – вагові коефіцієнти показників цінності якості освітніх послуг, ресурсної бази закладу та інших індивідуальних факторів для k -ї родини; P_{qek}, P_{rk}, P_{sfk} – коефіцієнти вірогідної об'єктивності групової оцінки цінності якості освітніх послуг, ресурсної бази закладу та інших індивідуальних факторів для k -ї родини; HR_j, R_j, SF_j – цінність якості людських ресурсів на виході, ресурсної бази закладу та інших індивідуальних факторів для j -го роботодавця та представника держави; $\omega_{hrj}, \omega_{rj}, \omega_{sfj}$ – вагові коефіцієнти показників цінності якості людських ресурсів на виході, ресурсної бази закладу та інших індивідуальних факторів для j -го роботодавця та представника держави; P_{hrj}, P_{rj}, P_{sfj} – коефіцієнти вірогідної об'єктивності групової оцінки цінності якості людських ресурсів на виході, ресурсної бази закладу та інших індивідуальних факторів для j -го роботодавця та представника держави.

Напрями вдосконалення територіального розміщення закладів загальної середньої освіти згідно з витратним підходом за (1-2) та підходом SoVa за (3) враховують різні показники та реалізують полярні стратегії регіонального розвитку – економічної та соціальної спрямованості. Тому запропоновано для формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти методичний підхід, який забезпечує мінімальний обсяг видатків на їх утримання та максимальний рівень їх соціальної значимості; враховує динаміку економічних та соціальних показників закладів; обґрунтовує їх об'єднання, закриття та подальше функціонування. Це являє собою адаптацію генетичного алгоритму згідно з інтегрованим соціально-витратним підходом CSoVa (рис. 1) з цільовою функцією:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N (x_i^3 \cdot (VC_i^3 + FC_i) + x_i^6 \cdot (VC_i^6 + FC_i)) \rightarrow \min \\ \sum_{i=1}^N SV_i \rightarrow \max. \end{cases} \quad (4)$$

Апробація удосконалених методичних підходів на прикладі м. Стаханов Луганської області показала різні результати формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти (рис.2), які можуть бути прийняті залежно від стратегії розвитку регіону.

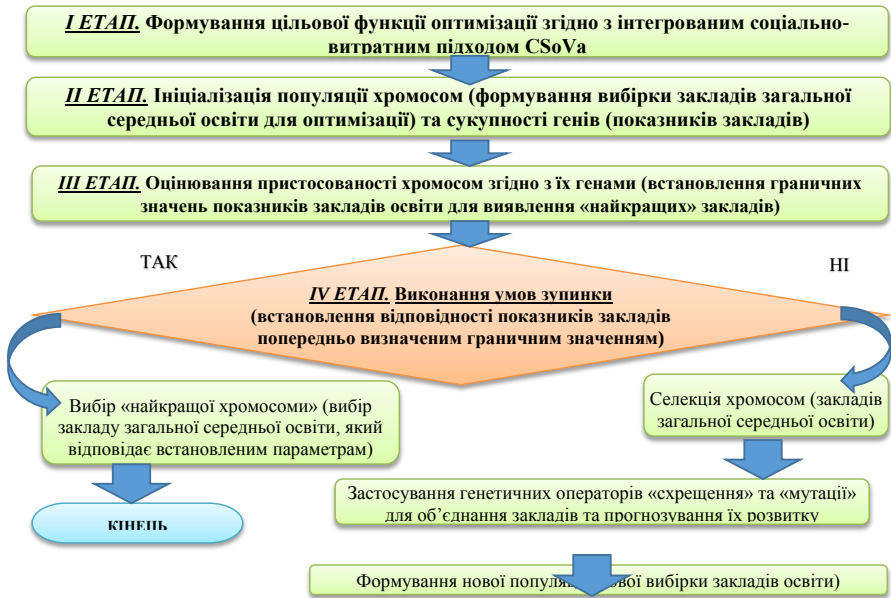


Рис. 1. Генетичний алгоритм для оптимізації мережі закладів загальної середньої освіти згідно з інтегрованим соціально-витратним підходом CSoVa

Апробація удосконалених методичних підходів на прикладі м. Стаханов Луганської області показала різні результати формування оптимальної територіальної організації закладів загальної середньої освіти (рис.2), які можуть бути прийняті залежно від стратегії розвитку регіону.

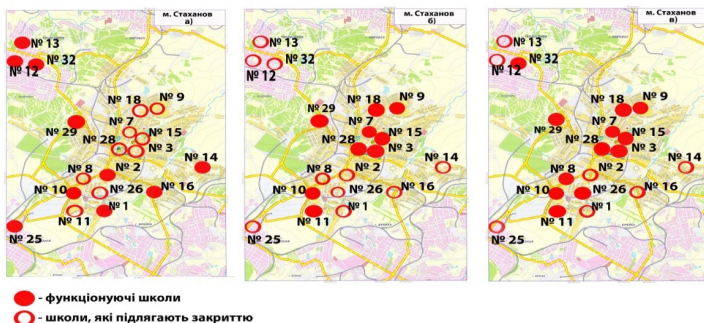


Рис. 2. Оптимізована мережа закладів загальної середньої освіти м. Стаханов згідно а) витратного, б) SoVa, в) CSoVa підходів

У випадку застосування витратного підходу закриттю підлягають школи з найвищими витратами, підходу SoVa – ті, що мають найменшу

соціальну значимість, підходу CSoVa – ті, що характеризуються найвищими витратами та найменшою соціальною значимістю.

Встановлено, що економія від оптимізації згідно з підходом CSoVa у м. Стаханов з урахуванням видатків бюджету на транспортування учнів закритих шкіл у 2014 р. склала б 2,2 млн. грн на рік.

Таким чином проводити оптимізацію закладів загальної середньої освіти в умовах децентралізації та діджесталізації держави є одним з важливих та актуальних питань. Саме це дозволить оптимізувати всю систему до нових інноваційних підходів щодо управління державою та дозволить створити нову оптимізовану мережу закладів загальної середньої освіти.

Література.

1. Харченко М.О. Абсолютні та відносні продуктивні сили та роль територіальної організації закладів загальної середньої освіти у їх розвитку / М.О. Харченко // Економіка та держава. – 2016. – № 1. – С. 118–122.
2. Рогозян Ю. С. Регіональний досвід оптимізації територіальної організації мережі установ загальної освіти / Ю.С. Рогозян // Ефективна економіка [Електронне фахове видання]. – 2015. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Коренюк Л.В.,

к.е.н., доцент, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

Сідомеріхіна К.В.,

магістр Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ РЕГІОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ (НА ПРИКЛАДІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ)

Останнім часом в Україні надзвичайно актуальним є питання економічного й соціального розвитку регіонів, що потребує зміцнення їх фінансової незалежності. Все більше актуалізуються питання щодо формування та раціонального розподілу фінансових ресурсів регіонів з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку територій та забезпечення максимальної ефективності використання бюджетних коштів. Проте проблеми їх фінансового забезпечення та раціоналізації видатків щороку збільшуються. Крім того, існування тривалого періоду централізації різних галузей державної влади послабило функції органів місцевого самоврядування у формуванні та реалізації обласних бюджетів. Постійна нестача фінансових ресурсів, нестабільність дохідних джерел та їх залежність

від бюджетних трансфертів, неефективний механізм управління видатками місцевих бюджетів сприяли проведенню владою певних радикальних змін.

З метою забезпечення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, в Україні відбуваються процеси децентралізації місцевих органів самоврядування. Адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади.

Тому оптимізація системи формування доходів і видатків місцевих бюджетів та ефективне управління ними набуває особливої актуальності в умовах розширення повноважень органів місцевого самоврядування та обмеженості ресурсів.

Теоретичні та практичні аспекти формування та виконання місцевих бюджетів розглядалися у працях таких вітчизняних і зарубіжних економістів: В. Андрущенко, В. Базилевич, К. Бліщук, С. Булгакова, О. Василик, Н. Власюк, Т. Говорушко, Н. Калдор, С. Ковальчук, В. Опарін, А. Премчанд, Л. Сафонова, Г. Старосенко, О. Сунцової та інші.

Регіональні бюджети – це основний фінансовий документ, баланс фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування відповідного рівня (областей, адміністративних районів, міст та інших населених пунктів), який відображає систему фінансових відносин, що складаються в процесі формування і використання грошових коштів. Наявність регіональних бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, дозволяє розвивати інфраструктуру на підвідомчій території та зміцнювати економічний потенціал регіонів. В економічній системі держави регіональні бюджети використовуються як інструмент перерозподілу ВВП, державного регулювання на макрорівні, регіональної, фінансової, економічної політики.

Від рівня ефективності формування доходів залежить ступінь можливості виконання місцевими органами відповідних функцій, щодо соціального захисту населення, надання послуг з освіти, охорони здоров'я, розвитку житлово-комунального господарства. Тому у сучасних умовах проблема регіональних бюджетів переходить до рівня вищих національних державних пріоритетів. Оптимізація системи формування доходів і розподілу видатків регіонального бюджету зможе забезпечити більш раціональне та ефективне використання бюджетних коштів з урахуванням пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів, знизити залежність розвитку регіонів від бюджетних трансфертів і тим самим підвищити їх фінансову стійкість та незалежність, а також створити умови для виходу національної економіки у траєкторію економічного зростання.

Децентралізація дала змогу суттєво розширити дохідну частину регіональних бюджетів за рахунок збільшення ставки відрахувань окремих податків, а також передачі частини податків виключно на місцевий рівень. Основною метою, яку покликана здійснити децентралізація, є пошук

достатніх обсягів фінансових ресурсів, які б в повній мірі забезпечили фінансову незалежність місцевих бюджетів.

Сума отриманих власних доходів регіонального бюджету Дніпропетровського регіону за останні 4 роки після запровадження децентралізації суттєво збільшилася. В 2018 році сума отриманих власних доходів загального та спеціального фондів склала 27 745 710,8 тис. грн., що на 4 479 349 тис. грн. або 19,25% більше ніж у 2017 році. Проте разом з власними доходами зростають і трансфертні надходження. В 2018 р. вони становили 21 906 283 тис. грн., що на 1 753 431,2 тис. грн або на 8,7% більше за попередній рік. Але зауважимо, що якщо порівняти 2017 р. і 2016р., коли у 2017 р. трансферти становили 20152,9 млн. грн., що на 5626,2 млн. грн або аж на 38,7% більше за попередній 2016 р., то можна все-таки простежити не таке їх інтенсивне збільшення у 2018 р. порівняно з 2017 р. (8,7% проти 38,7%).

Аналізуючи формування дохідної частини місцевого бюджету Дніпропетровського регіону, було встановлено, що вплив податкової складової був і залишається вирішальним на протязі всього періоду аналізу.

Очевидно, що ріст доходів регіонального бюджету супроводжується й збільшенням його видатків за останні 4 роки. Найбільшу частину акумульованих фінансових ресурсів у 2018р. Дніпропетровський регіон витратив на фінансування освіти. Протягом усього досліджуваного періоду вагомі частки складають також такі статті видатків, як: соціальний захист та соціальне забезпечення, охорона здоров'я, державне управління, житлово-комунальне господарство, економічна діяльність, будівництво та транспорт. Найменше фінансуються такі статті видатків, як: захист населення і територій від надзвичайних ситуацій, фізична культура і спорт, культура і мистецтво, надання пільгових довгострокових кредитів.

Загалом регіональний бюджет Дніпропетровської області у 2018 р. виконано на 58 834 334,5 тис. грн , що на 7 327 882,0 тис. грн або на 14,2% перевищує показник минулого року та у 1,5 рази перевищує показник 2016 р. Враховуючи, що темп приросту інфляції у Дніпропетровській області за 2018 р. становить 9,2%, можна зробити висновок , що решта 5% припадає на річний показник росту економіки Дніпропетровського регіону, який в свою чергу аж на 4,2% нижчий за річний темп інфляції, що є не втішним результатом при такому рівні інфляції в регіоні. Аналізом охоплено період після впровадження реформи децентралізації 2016 – 2018 рр.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що позитивними результатами реформи є щорічне зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, можливість органів місцевого самоврядування спрямовувати кошти на видатки розвитку, реалізацію інфраструктурних проектів тощо. Але механізм формування місцевих бюджетів є недостатньо ефективним і характеризується низькою часткою власних доходів та високою залежністю від Державного бюджету. За рахунок власних доходів місцеві органи влади не можуть самостійно фінансувати всі видатки, пов'язані із виконанням своїх функцій. Крім того, низький

економічний рівень адміністративно-територіальних одиниць не забезпечує створення умов для виходу національної економіки у траєкторію економічного зростання.

Тому на сьогоднішній день необхідно і надалі вдосконалювати функціонування регіональних бюджетів. У першу чергу за допомогою вирішення таких питань, як підвищення низького рівня економічних можливостей адміністративно-територіальної одиниці та зниження рівня показників фінансового вирівнювання. Таким чином, актуальним на сьогодні залишається здійснення процесу фінансової децентралізації, який полягає у необхідності посилення самостійності органів місцевого самоврядування та збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів.

Отже, проблему ефективного управління системою формування доходів і видатків регіонального бюджету з позиції системного підходу необхідно вирішувати в контексті фінансової стратегії регіону.

Ткаченко Єлизавета Юрївна,
к.е.н, доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Петренко Вікторія Олександрівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА ЯК ЗАСІБ ПІЗНАННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТУ

Питання діагностики економіко-фінансової діяльності набуває особливо важливого значення для будь якого підприємства в сучасних умовах господарювання. Оцінка та аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства дозволяє визначити ефективні шляхи його подальшого розвитку.

Методичною і теоретичною основою дослідження діагностики фінансово-господарської діяльності стали наукові праці, присвячені економічній діагностиці, зокрема Н. Брюховецької, О. Вартанова, Н. Дмитрієвої, О. Гетьман, Н. Євдокимової, Т. Загорної, Л. Лігоненко, Т. Костенко, Л. Крепкого, І. Кривов'язюка, В. Раппопорта; діагностиці фінансового стану – Т. Берднікової, О. Виборової, Л. Костирко, О. Мороза, А. Теребуха; управлінню фінансово-господарською діяльністю – І. Бланка, О. Гавриша, П. Круша, В. Савчука, А. Сігайова, Д. Стеценка, А. Шегди.

Термін «діагностика» походить з грецького *diagnostikos* – здатний розпізнавати, і розглядають його як вчення про методи і принципи розпізнавання проблемних ситуацій (хвороб у медицині, поломок у пристроях, незадовільних результатах функціонування економічних об'єктів) і постановки діагнозу. Іншими словами діагностика передбачає розпізнавання стану об'єкта за другорядними ознаками; дослідження стану об'єкта; формування уявлення про об'єкт. Щодо економічних об'єктів, то на сьогодні в науковій літературі можна знайти різні підходи до визначення

діагностики. Досі не вироблено єдиної концепції, не визначено її змісту і функцій, різноманіття панує у методичному апараті.

Фінансова діагностика підприємства – це визначення поточного стану підприємства й динаміки його змін, можливих шляхів вирішення проблем за результатами розрахунків, оцінки та інтерпретації фінансових показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства.

Фінансова діагностика базується на таких принципах, як: стратегічна спрямованість; орієнтація на кількісні стандарти (нормативи); адекватність; превентивність; синхронність; інтегрованість; точність; прозорість; простота та економічність.

Діагностика виконує три функції: оціночну (визначення стану функціонування об'єкта управління); діагностичну (виявлення можливих змін стану об'єкта); пошукову (визначення можливих заходів покращення або відновлення стану суб'єкта управління). Основні завдання, що вирішуються при проведенні фінансової діагностики:

- визначення стану підприємства на момент дослідження (фінансовий стан, майновий стан підприємства, достатність капіталу для поточної діяльності та довгострокових інвестицій, потреба в додаткових джерелах фінансування, здатність до нарощування капіталу, раціональність використання позикових засобів, ефективність діяльності підприємства);

- виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку підприємства за досліджуваний період;

- визначення «вузьких» місць, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства;

- виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення фінансового стану.

Джерелами інформації для діагностики фінансового стану підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів), а також статистична та оперативна звітність; планова інформація (бізнес-план), нормативна інформація, інформація про технічну підготовку виробництва, висновки експертів, результати різних опитувань і т.п.

В науковій літературі виокремлюють шість класифікаційних ознак економічної діагностики:

- рівень досліджуваного об'єкта;
- часовий діапазон дослідження;
- періодичність проведення;
- тематика й досяжність проблеми;
- цільова спрямованість;
- суб'єкти здійснення.

Фінансову діагностику підприємства слід виконувати в три етапи. Складовою частиною фінансової діагностики є оцінка фінансового стану підприємства. Фінансовий стан є результатом взаємодії усіх елементів фінансових відносин, що виникають у підприємства в процесі його

господарської діяльності, і характеризується як розміщення і використання активів, так і джерелами їх формування.

Основні напрями аналізу фінансового стану підприємства наведено на рис. 1.

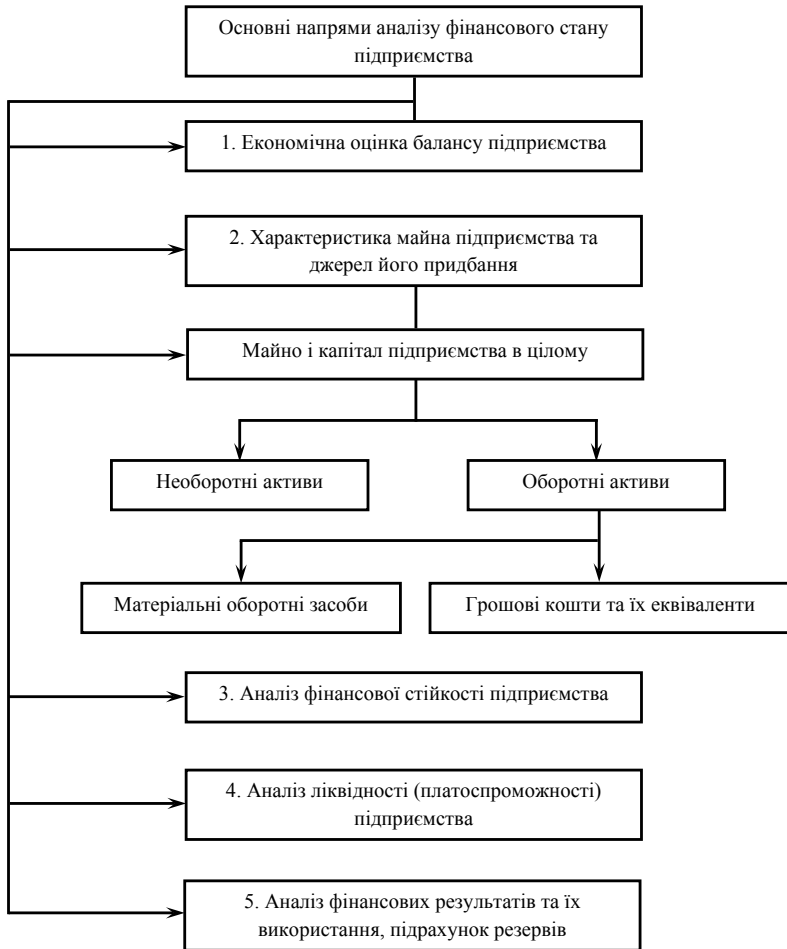


Рис.1. Схема аналізу фінансового стану підприємства

Метод діагностики фінансового стану реалізується через його науковий апарат, тобто через сукупність прийомів дослідження.

Діагностику стану підприємства доцільно проводити з двох сторін:

– фінансове та техніко-економічне діагностування з економічного погляду, що передбачає періодичне дослідження відповідних аспектів стану

підприємства з метою уточнення тенденцій розвитку всіх видів діяльності, положення в траєкторії життєвого циклу і потім прийняття економічно і соціально обґрунтованих рішень для корегування;

– організаційне діагностування як система методів, прийомів і методик виконання досліджень для визначення цілей функціонування суб'єкта господарювання, способу їх досягнення, виявлення проблем і вибору варіанта їх вирішення.

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу суб'єкта господарювання або дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі. Оцінка майнового та фінансово-економічного стану підприємства створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських і фінансових рішень.

Таким чином, за результатами діагностики можна визначити, наскільки успішно підприємство працює в порівнянні з конкурентами; які зміни відбулися у стані підприємства в порівнянні з попередніми періодами (погіршився або покращився); чи є прийнятними в існуючих умовах показники роботи підприємства.

Яришко Олена Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Нагорная Наталія Анатоліївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

СИСТЕМА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОМУНІКАЦІЙНІЙ ТЕХНОЛОГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Стійка та ефективна діяльність суб'єкта господарювання залежить від стану його фінансів, що і приводить до необхідності розгляду проблеми гарантування фінансової безпеки сучасного підприємства.

В економічній літературі питанням фінансової безпеки підприємства не приділялося достатньої уваги, це можна пояснити тим, що багато питань знаходять своє віддзеркалення при розробці фінансової політики підприємства і управління фінансами підприємства, але необхідно розробити цілісний і комплексний підхід до вирішення даної проблеми в сучасних умовах господарювання.

О.І. Барановський доводить, що «фінансова безпека являє собою надзвичайно складну багаторівневу систему, яка охоплює: фінансову безпеку окремого громадянина, домашніх господарств, населення, підприємств, організацій тощо»

Фінансова безпека підприємства – це важлива складова економічної його безпеки, суть якої полягає в здатності забезпечити ефективне використання ресурсів підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз. Інформаційні-комунікаційні технології є невід'ємною частиною

сучасного світу, вони значною мірою визначають подальший економічний та суспільний розвиток людства.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ, від англ. Information and communications technology, ICT) – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, обробки, зберігання, розповсюдження, демонстрації та використання даних в інтересах їх користувачів.

Стрімкий розвиток фінансової системи світу, яка набуває ознак глобалізації, неодмінне удосконалення існуючих та застосування нових інформаційно-комунікаційних технологій у фінансовій сфері взагалі і в діяльності окремих підприємств, сприяє проведенню фінансових операцій у найкоротший час.

Узагальнене розуміння управління фінансовою безпекою передбачає сукупність трьох складових: процесу управління, організації управління та інформації. Для управління фінансовою безпекою необхідна відповідна організаційна структура, взаємозв'язок між підрозділами. Тому управління фінансовою безпекою є одночасно і процесом, у перебігу якого реалізуються відповідні функції, і системою, яка через організаційну структуру здійснює ці функції. Інформація стає сполучною ланкою між складовими управлінського процесу. Усі вище перелічені елементи управління фінансовою безпекою в сукупності утворюють механізм управління. Як і кожна керуюча система, система управління фінансовою безпекою передбачає наявність певного об'єкта управління. При побудові загальної системи цього управління його об'єктом є фінансова діяльність підприємства в цілому. Система управління фінансовою безпекою підприємства повинна бути комплексом взаємозалежних і збалансованих рішень як у сфері забезпечення захисту фінансових інтересів суб'єкта господарювання, так і в управлінні його фінансової діяльності. А також враховувати альтернативні шляхи гарантування безпеки підприємства, при чому вибір конкретного проекту повинен відповідати фінансовій стратегії та фінансовій політиці сучасного підприємства.

Інформаційно-комунікаційне забезпечення є однією з найважливіших умов ефективного функціонування як фінансової системи у цілому, так і її окремих структурних елементів.

Загрози фінансовій безпеці через інформацію – це фактори або група факторів, що створюють небезпеку інформаційним ресурсам, процесам, технологіям фінансової діяльності. Відповідно класифікації О. К. Юдіна і В. М. Богуша, можливо виокремити такі загрози інформаційній безпеці: неякісна інформація (недостовірна, фальшива, дезінформація), що обумовлює ризики нерациональних фінансових рішень та дій; несанкціонований і неправомірний вплив сторонніх осіб на інформацію та інформаційні ресурси; обмеження або порушення інформаційних прав і свобод особистості. Треба додати ще такий фактор загроз як опортуністична (безпринципна) поведінка працівників фінансових закладів, негативними

наслідками якої є розголошення конфіденційної інформації, її модифікація та фальсифікація, розкриття комерційної таємниці.

Загрозами інформаційним ресурсам фінансової сфери є промисловий шпіднаж та недобросовісна конкуренція, інструментом якої може бути неправдива інформація про фінансову установу та її діяльність.

Фінансова безпека в комунікаційній технології підприємства забезпечується за рахунок ряду заходів :

а) техніко-технологічних – захист технічних засобів, комп'ютерних технологій, комунікацій тощо;

б) економіко-організаційних – система організації та управління витратами руху інформації;

в) мотиваційних – мотивація працівників фірм до збереження та захисту інформації;

г) правових – створення внутрішньофірмових правил і процедур використання інформації;

г) культурологічних – розвиток культури інтелектуальної організації, головним ресурсом якої є інформація.

Важливим є застосування управлінських технологій, які реалізують принципи індивідуалістичних, едхократичних (влада базується не на формальних ієрархічних відносинах, а на знаннях і компетенції) і партисипативних (активну участь підлеглих в управлінському процесі) організацій. Ідивідуалістичні організації (на відміну від корпоративних) – це відкриті організації, одиницею управління в яких є особистість; едхократичні орієнтуються на вільні дії працівників, їх компетенцію і вміння самостійно приймати рішення; партисипативні спираються на участь працівників в управлінні. Сполучення індивідуалізації, волі, самостійності, участі в управлінні, довіри, співробітництва і культури – фундамент ефективного управління творчою працею, подолання загроз інформаційній безпеці фірми.

Важливе значення має мотивація персоналу підприємства до збереження та захисту конфіденційної інформації. З цією метою у системі заходів забезпечення інформаційної безпеки треба широко використовувати такий інструмент, як оплата праці. Необхідно створити умови для реалізації з метою забезпечення інформаційної безпеки такої специфічної функції оплати праці, як функція закріплення (збереження) глибоко спеціалізованих інтелектуальних трудових ресурсів, їх «монополізації» фірмою.

По-перше, висококваліфіковані працівники підприємства, як правило, є носіями певної конфіденційної спеціальної інформації. Їх збереження – важливе завдання управління інформаційною безпекою в системі фінансової безпеки, на вирішення якого повинна бути націлена внутрішньофірмова система оплати праці. По-друге, підприємство несе значні витрати і втрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою персоналу підприємства відносно інформаційних ресурсів. Тому, запобігання цим втратам диктує необхідність використання фірмою різних засобів її подолання, одним із яких і є належна оплата праці. По-третє, оплата

праці виступає для фірми інструментом її конкурентної боротьби за працівників, що є носіями спеціальної фінансової інформації, оскільки її конкуренти зацікавлені у залученні та використанні цієї інформації у власних цілях. Отже, використання оплати праці як інструмента закріплення (збереження) працівників підприємства – це дієвий засіб подолання загроз інформаційній безпеці.

Мотивація працівників – носіїв спеціальної інформації базується також на реалізації принципів організації оплати інтелектуальної праці: індивідуалізованість, багатофакторність, гарантованість, гнучкість і комплексність. Вимір абсолютно нематеріальних результатів інтелектуальної праці набуває форму оцінки працівника, його місця й ролі у виробничому процесі, ступеня специфічності його знань і навичок, рівня реалізації творчого потенціалу кожного окремого працівника. Ось чому, оцінка праці і її оплата повинні бути індивідуалізованими, відображати індивідуальні особливості працівників і їх трудової діяльності. Реалізація принципу індивідуалізованості диктує необхідність багатофакторного аналітичного підходу до оцінки і оплати праці, що поряд із традиційними критеріями враховує статус кожного фахівця підприємства, їх внесок у створення і збільшення інформаційної бази, участь у внутрішньофірмовому русі інформації підприємства з та ін. Гарантованість певного рівня індивідуалізованої оплати праці виступає дійовим чинником закріплення у фірмі працівника, а принцип гнучкості забезпечує реалізацію стимулюючої функції заробітної плати.

Таким чином, фінансова безпека в комунікаційній технології підприємства охоплює безпеку спеціальної інформації та її носіїв, безпеку руху інформації у внутрішньому і зовнішньому середовищі фінансової організації, кібербезпеку, забезпечується системою заходів: техніко-технологічних, економіко-організаційних, правових, культурологічних, здійснення яких є завданням менеджменту підприємства. Запобігання опортуністичній (безпринципній) поведінці працівників, як носіїв спеціальної інформації повинно також базуватися на реалізації специфічної функції оплати праці – функції закріплення таких працівників на підприємстві.

Сіліна Ірина Вадимівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Хорошун Артем Вадимович,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

Проблема підвищення економічної ефективності використання оборотних ресурсів є об'єктивно значущою в розвитку соціально-

економічних систем. Найбільш оптимальний розподіл та ефективне використання ресурсів є умовою забезпечення конкурентоспроможності, економічної дієздатності і виживання будь-якого суб'єкта господарювання. Вивчення наукових джерел показує, що концептуальні основи сутності та теорії ефективного управління оборотними активами підприємства розглядаються в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених - економістів. Значний внесок в дослідження проблем управління оборотними активами зробили такі вітчизняні вчені, як І.О. Бланк, С.В. Калабухова, А.М.Ковалева, М.Р. Ковбасюк, І.Д. Лученок, Е.С. Стоянова та інші.

Наукове вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування оборотних активів на вітчизняних підприємствах далеке від завершення і відстає від потреб практики, у роботі здійснена спроба поєднати загальнотеоретичний аспект дослідження з конкретними економічними пошуками шляхів вдосконалення оптимальних моделей управління оборотними активами на рівні підприємств, щоб, з одного боку, раціоналізувати використання оборотних активів підприємства, а з іншого – нейтралізувати негативний вплив на них кризових явищ вітчизняної економіки.

Відповідно до складу згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», оборотні активи, що групуються у II розділі балансу (звіту про фінансовий стан), поділяються на запаси, поточні біологічні активи, дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторську заборгованість за розрахунками: за виданими авансами; з бюджетом (у тому числі з податку на прибуток); іншу поточну дебіторську заборгованість, поточні фінансові інвестиції, гроші та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи [1].

У процесі виробничої діяльності відбувається постійна трансформація окремих елементів оборотних активів. Підприємство купує сировину і матеріали, виробляє продукцію, потім продає її, іноді в кредит, в результаті утворюється дебіторська заборгованість, яка через деякий проміжок часу перетворюється в грошові кошти.

Цільовий установкою політики управління оборотним капіталом є визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства.

З позиції повсякденної діяльності найважливішою фінансово-господарською характеристикою підприємства є його ліквідність, тобто здатність вчасно гасити короткострокову кредиторську заборгованість. Для будь-якого підприємства достатній рівень ліквідності є однією з найважливіших характеристик стабільності господарської діяльності. Втрата ліквідності чревата не тільки додатковими витратами, а й періодичними зупинками виробничого процесу.

У фінансовому менеджменті розрізняють чотири моделі управління оборотними коштами: ідеальна, агресивна, консервативна, помірна [2].

Ідеальна модель передбачає, що поточні активи (чистий оборотний капітал) за величиною співпадають з поточними пасивами. Ця модель практично зустрічається вкрай рідко. В цьому випадку поточні активи повністю покриваються короткостроковими зобов'язаннями. Ця модель ризикована з точки зору ліквідності. У разі необхідності повного розрахунку з більшістю кредиторів підприємство змушене буде для покриття поточної кредиторської заборгованості продати частину основних засобів.

Агресивна модель характеризується тим, що має високу частку поточних активів у складі всіх активів і тривалий період їх оборотності, а також відносно високу частку короткострокових кредитів у складі всіх пасивів. Тут частка оборотних коштів значно вища за частку основних. Підприємство має великі запаси сировини, матеріалів, готової продукції, значну дебіторську заборгованість. За рахунок короткострокового кредиту фінансується не тільки змінна частина поточних активів, але і частина постійних поточних активів. Отже, чим більше частка короткострокового кредиту в фінансуванні постійного оборотного капіталу, тим агресивніше фінансова політика. При агресивному моделі управління оборотними коштами ростуть витрати підприємства на сплату відсотків за кредит, що знижує рентабельність і створює ризик втрати ліквідності.

Консервативна модель передбачає, що поточні активи мають низьку питому вагу в складі активів підприємства, невеликий період оборотності активів, а поточні пасиви – низька питома вага короткострокового кредиту або його відсутність. У даній моделі питома вага поточних активів відносно низький, тому частка короткострокового фінансування в загальній величині всіх пасивів підприємства невелика. За рахунок короткострокового кредиту покривається лише частина змінних поточних активів підприємства. Вся інша потреба в оборотних коштах покривається за рахунок постійних пасивів. Таку політику фінансовий менеджер вибирає за умови глибокого опрацювання обсягів продажів, чіткої організації взаєморозрахунків, налагоджених зв'язків з постачальниками. Консервативна політика сприяє зростанню рентабельності активів. Однак вона містить елементи ризику у випадку виникнення непередбачених ситуацій.

Помірна модель застосовується, коли поточні активи становлять половину всіх активів, коли має місце усереднений період оборотності оборотних коштів і середній рівень короткострокового кредиту в складі пасивів. Помірна фінансова політика управління оборотними коштами являє собою компроміс між агресивною й консервативною моделлю. В цьому випадку показники: рентабельність, оборотність, ліквідність будуть усередненими. Фінансовий менеджер повинен оцінити рентабельність управління оборотними засобами на основі порівняння різних моделей управління поточними активами.

Політика управління оборотним капіталом є однією з різновидів фінансової політики підприємства. Політика управління оборотним

капіталом полягає у прийнятті рішень щодо величини, структури і значень компонентів чистого оборотного капіталу.

Чистий оборотний капітал (Чистий робочий капітал, Net Working Capital, NWC) – це різниця між величиною поточних активів і поточних зобов'язань. Різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Чистий оборотний капітал необхідний для підтримки фінансової стійкості підприємства, оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але і має резерви для розширення діяльності. Даний показник характеризує величину, тобто частку оборотних коштів компанії, яка профінансована за рахунок довгострокових джерел і яку не треба використовувати для погашення поточного боргу. Зростання величини NWC означає підвищення ліквідності компанії та збільшення її кредитоспроможності. У той же час, занадто великі значення оборотного капіталу можуть сигналізувати про неефективну фінансову політику компанії, яка призводить до зниження рентабельності (наприклад, вибір довгострокових, але більш дорогих джерел фінансування; невиправдане зниження кредиторської заборгованості тощо).

Для побудови політики управління оборотного капіталу використовують такі показники: кредиторська заборгованість, короткострокові зобов'язання, суми окремих елементів оборотних коштів, чистий оборотний капітал.

У процесі діяльності підприємства, оптимальна модель управління оборотними активами повинна забезпечувати:

- платоспроможність. У разі неплатоспроможності через недостатній рівень оборотного капіталу у компанії можуть виникнути проблеми з ритмічністю господарської діяльності, що може викликати додаткові витрати.
- прийнятний обсяг, структура і рентабельність капіталу. Це означає, що пошук шляхів досягнення компромісу між прибутковістю, ризиком втрати ліквідності та рівнем оборотних активів і джерел їх покриття передбачає врахування ризиків.

Ризик втрат може бути викликаний такими чинниками:

- ризики пов'язані з оборотними активами: недостатність грошових коштів, нестача виробничих запасів, зайвий обсяг виробничих запасів;
- ризики, пов'язані із зобов'язаннями: високий рівень кредиторської заборгованості, неоптимальне поєднання короткострокових і довгострокових джерел позичкового капіталу, високий рівень позикового капіталу.

Оптимальна модель управління оборотним капіталом може полягати в наступних методах: мінімізація поточної кредиторської заборгованості, мінімізація сукупних витрат фінансування; максимізація капіталізованої вартості компанії.

Література.

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://www.ligazakon.ua> (дата звернення: 03.06.2019)
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И. А. Бланк. – К. : Эльга; Ника Центр, 2005. – 653 с.

Гуржій Наталя Миколаївна,
д.е.н., доцент кафедри ПМОіЛ Факультету менеджменту ЗНУ
Бірюков Тимур Романович,
магістрант кафедри ПМОіЛ Факультету менеджменту ЗНУ

СКАСУВАННЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ: РИЗИКИ, МОЖЛИВОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ

За підсумками поточного року до країн ЄС було експортовано 41,3% продукції агропромислового комплексу та харчової промисловості, а агросектор став лідером по укладанню найдорожчих договорів. Враховуючи те, що агропромисловий комплекс є одним з основних бюджетоформуючих секторів національної економіки України, агробізнес відкриває перспективи лідерства для нашої держави на світовому ринку [1]. В Україні 71% території (42,7 млн га) відноситься до земель сільськогосподарського призначення (з них чверть належить державі). Проте ми маємо повністю неврегульоване земельне законодавство [2].

1 січня 2020 року в Україні завершується дія мораторію на продаж сільськогосподарських земель, що, в свою чергу, створює низку ризиків і можливостей для українських виробників сільськогосподарської продукції. У Верховній Раді вже зареєстровано відповідний урядовий законопроект про відкриття земельного ринку, який передбачає, що право власності на земельні сільськогосподарські землі можуть набути громадяни України, вітчизняні компанії, територіальні громади та держава. Що стосується іноземних громадян і осіб без громадянства, то вони мають право володіти земельними ділянками тільки в тому випадку, коли вони її отримали у спадок, але будуть зобов'язані продати угіддя впродовж року.

Сьогодні Україна залишається єдиною країною Європи, у якій відсутній ринок землі. Зняття мораторію на продаж сільськогосподарської землі, з одного боку, є логічним кроком розвитку українського агропромислового комплексу, що в свою чергу матиме низку переваг для України в цілому:

1. Розвиток кредитування під заставу землі, за рахунок участі іноземців у статутному капіталі українських юридичних компаній.
2. Створення сприятливих умов для іноземних інвестицій.

3. Прозорість у стосунках між громадянами України і владою.
4. Оновлення застарілих технологій та розвиток вітчизняних сільськогосподарських виробників.
5. Посилення привабливості АПК України на світовому ринку.
6. Підвищення цін на земельні ділянки, що вигідно і для виробників і для держави [3].

Сьогодні за умов мораторію на продаж сільськогосподарських територій, власники землі не мають можливості залучити фінансові ресурси під заставу земельної ділянки задля розвитку аграрного виробництва. Проте у разі зняття мораторію, за відповідним урядовим законопроектом, теоретично іноземні громадяни отримають можливість купувати земельні ділянки лише через участь у статутному капіталі юридичних компаній, що створені в Україні за українським законодавством, які можуть продавати або купувати землі з метою розвитку кредитування під заставу землі.

З метою заохочення іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс України та створення передумов купівлі земель малими фермерськими господарствами, на 2020 рік у бюджеті України закладено 4,4 мільярда гривень. Український уряд поставив задачу забезпечити фермерам можливість отримувати кредити на придбання землі за ставкою не більше 5 % на рік.

Проте питання про зняття мораторію на продаж викликало обурення серед суспільства та сільськогосподарських виробників. За результатами соціальних опитувань більшість українців виступають за продовження мораторію на купівлю-продаж українського чорнозему [4]. Так, 60,9% міських жителів і 68,9% сільських проголосували б за продовження мораторію. Майже 70% опитаних вважають референдум з питань запровадження ринку землі і зняття мораторію на її продаж необхідними заходами [5]. За результатами соціологічного дослідження, відносно високий рівень підтримки ринку землі спостерігається серед молодих респондентів з рівнем доходу вище середнього та власників паю, які його самостійно обробляють. Серед можливих ризиків та негативних наслідків відкриття продажу землі в Україні можуть бути такі:

1. Посилення конкуренції з боку іноземних компаній.
2. Загроза зосередження українських земель у невеликої кількості приватних компаній.
3. Ризик падіння виробництва та експорту продукції АПК, втрата робочих місць через викуп земель в українських інвесторів крупними транснаціональними корпораціями.
4. Можливість нецільового й безвідповідального використання землі через недосконалість законодавчої бази.
5. Відсутність гарантії, що скасування мораторію сприятиме виходу з кризи, адже виходу з кризи сприяє зміна структури капіталу (створення нових підприємств, розвиток нових ринків або сфер господарювання або ж модернізація старих).

Продаж та придбання землі компаніями, кінцеві бенефіціари яких можуть бути іноземці, може спричинити посилення конкуренції. Хоча у законопроекті й передбачено, що у власності однієї особи сукупна площа ділянок не може перевищувати 15 % в одній області та 0,5 % в Україні, а пріоритет на купівлю землі матиме орендар, у сільськогосподарських виробників все одно виникає обурення. Окрім того, Українська Асоціація фермерів та приватних землевласників не довіряє українському уряду щодо питань підтримки малих фермерських господарств, вважаючи, що в результаті зняття мораторію, землі скупить невелика кількість приватних компаній. Так учасники Асоціації вимагають внесення змін до Конституції України, що саме українські фермерські господарства, а не великі компанії, матимуть пріоритетне право на купівлю українського чорнозему [6]. Український уряду разі відкриття ринку землі в Україні гарантує відстрочку продажу землі іноземним громадянам на кілька років.

Питання зняття мораторію на продаж українських чорноземів залишається не вирішеним в українській політиці вже майже 15 років, а відкриття ринку землі для видачі кредитів – головною вимогою міжнародних кредиторів до української влади. У бідь якому разі зняття мораторію вимагає від уряду перегляду відповідних законів, що регулюють земельні питання в Україні та ретельного обговорення усіх суперечливих питань законопроекту.

Література.

1. InVenture | Інвестиції в Україні. События и предстоящие мероприятия в сфере инвестиций. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://inventure.com.ua/tools/events/xi-mizhnarodna-konferenciya-vedennya-agrobiznesu-v-ukrayini>.
2. Офіційна сторінка 112.ua. Новости Украины и мира. Мораторий на продажу земли: В дело вступает ЕСПЧ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://112.ua/mnenie/moratoriy-na-prodazhu-zemli-v-delo-vstupayet-espch-448260.html>.
3. Міжнародний громадський канал новин BBC News/Затяжной мораторий: что мешает Украине открыть рынок земли. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-russian-46591677>.
4. Офіційний сайт порталу новин України «Delo.ua»/Бізнес. Мораторий сняли наполовину: какие шансы у Украины закончить земельную реформу. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://delo.ua/business/moratorij-snjali-napolovinu-kakie-shansy-u-ukrai-360516/>.
5. Онлайн платформа Agro-business.com./Агроновини. Лише 20% українців підтримують відкриття ринку землі – опитування. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/15534-lyshe-20protsent-ukraintsiv-pidtrymuiut-vidkryttia-rynku-zemli-opytuvannia.html>.
6. Інформаційна платформа Dw.com. Новини й аналітика про Німеччину, Україну, Європу та світ/Скасування мораторію на продаж землі:

чи виживе український фермер. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.dw.com/uk/скасування-мораторію-на-продаж-землі-чи-виживе-український-фермер/a-50780043>.

Яришко Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Ожерельєв Артем Олександрович,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

В Україні, як і в світі, відбуваються процеси деіндустріалізації. Однак, промисловість не втрачає своєї системної ролі, оскільки постійно нарощує створення нових робочих місць і залишається двигуном економічного розвитку.

Європейські інституції визнають, що промисловість сьогодні є основою забезпечення соціально-економічного розвитку, оскільки лише машинобудівна галузь працевлаштовує близько 11 млн. осіб і генерує близько 2 млрд. євро виручки щорічно. Згідно зі стратегією розвитку конкурентоспроможності економіки ЄС на 2020 рік, її цільовими показниками є: 1) 20% ВВП виробничого сектору; 2) 3% ВВП витрат на науково-дослідницькі роботи; 3) валове накопичення основного капіталу, що становить 23% ВВП. Для досягнення таких цілей промисловість передових європейських країн піддається цифровій революції (“Industry 4.0”). Але стратегія сталого розвитку “Україна- 2020” сьогодні обмежується лише програмою електронного урядування. Питання побудови цифрової економіки, де ключовими засобами виробництва є цифрові дані та їх використання, довгий час залишалося поза обговоренням.

Можливість “діджиталізації” (проникнення цифрових технологій) промисловості, за думкою провідних вчених, спричинена чотирма основними технологічними обставинами, які кардинально змінили існуюче співвідношення цінностей на ринку:

1) величезне збільшення обсягів даних і потужностей числових обчислень;

2) розробка системи інтелектуального опрацювання даних (“business intelligence”) і застосування інструментів штучного інтелекту;

3) поява нових форм взаємодії між людиною і машинами, зокрема таких, як сенсорні інтерфейси та системи доповненої реальності;

4) покращення передачі цифрових інструкцій через роботизацію та 3D-принтер.

Аналіз наукових джерел вказує, що ефективність діджиталізації залежить передусім від таких основних напрямків: підхід до інвестування (відсотку від прибутку, що виділяється; поглинання спеціалізованих

стартапів); масштаб інновацій (запуск нових видів продукції і нових бізнес-моделей); застосування передових технологій (використання інструментів штучного інтелекту, дизайн-мислення та масштабування всієї організаційної структури).

В таких умовах особливо гостро становиться питання оптимізації фінансових ресурсів промислових підприємств.

У працях науковців можна знайти багато різних підходів, щодо тлумачення економічної сутності фінансових ресурсів.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити, що фінансові ресурси - це частина коштів промислового підприємства у фондовій і не фондовій формі, що формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається до діяльності промислового підприємства з різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва, утримання і розвиток об'єктів його невиробничої сфери, на споживання, а також може бути спрямована на створення його резервів.

Кожен вчений - економіст складає класифікацію фінансових ресурсів за тими ознаками, які вважає найбільш важливими. Аналіз літературних джерел дозволяє виділити досить велику кількість різних класифікацій фінансових ресурсів за певними ознаками: за етапами формування, за формою реалізації, за походженням, за правом власності, за напрямками використання, за створенням фондів підприємства, за видами господарської діяльності, за об'єктами інвестування, за організаційно — правовою формою, за характером використання, за видами сформованих активів, за джерелами покриття, за ступенем ліквідності активів, за терміновістю погашення зобов'язань, за призначенням, за матеріально-речовою структурою.

Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств є одним з найбільш ключових чинників організації їх виробничо-господарської діяльності, і є одним з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності промислового підприємства в сучасних умовах. Це діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування».

Управління фінансовими ресурсами можливо визначити, як достатньо складний і багатогранний процес, який поділяють на 6 етапів:

- визначення і постановка проблеми;
- збір та обробка даних згідно поставленої проблеми;
- аналіз отриманої інформації;
- прийняття управлінських рішень на основі проведеного аналізу;
- реалізація прийнятих рішень;
- оцінка результатів реалізації рішень.

Нажаль сьогодні джерела фінансування фінансових ресурсів є дуже нестабільні. Джерела формування фінансових ресурсів є власні та залучені кошти промислового підприємства. При цьому власні кошти формуються вже на етапі заснування підприємства та поповнюються в результаті

господарської діяльності промислового підприємства, а залучені мобілізуються на фінансовому ринку. Якщо розглядати власні фінансові ресурси, то реально промисловим підприємствам постійно бракує власного капіталу для забезпечення їх діяльності та розвитку. Як показує практика ризик недоотримання прибутку за рахунок зменшення обсягів реалізації зменшує обсяги власного капіталу. Постійне подорожчання позикових ресурсів, в свою чергу, негативно впливає на платіжну дисципліну, яка збільшує заборгованість, що зменшує платоспроможність промислового підприємства.

Формування оптимальної структури фінансових ресурсів промислового підприємства є найскладнішим і найважливішим в загальній системі формування капіталу підприємства. Від того, наскільки ефективно і доцільно вони трансформуються в основні засоби і оборотні активи, залежить фінансова успішність підприємства в цілому, його власників і працівників.

Оптимізація фінансової структури капіталу промислового підприємства є однією з найбільш важливих і складних задач фінансового менеджменту. Оптимальна структура капіталу промислового підприємства – це таке співвідношення його власних і позикових джерел, при якому забезпечується оптимальне співвідношення між рівнем рентабельності власного капіталу й рівнем фінансової стійкості, тобто максимізується ринкова вартість підприємства (чи його акцій).

Основними завданнями при управлінні структурою капіталу промислового підприємства є забезпечення виваженої структури капіталу, яка забезпечила б прибутковість промислового підприємства і поступове зростання ринкової вартості підприємства. Також, під час здійснення оптимізації структури капіталу промислового підприємства потрібно враховувати: галузеві особливості діяльності підприємства, частку підприємства на ринку, стадію життєвого циклу підприємства та показники, які визначають структуру активів та їх ліквідність, рівень ділової активності підприємства, кон'юнктуру фінансового ринку та рівень рентабельності підприємства.

Підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку й можливості приросту прибутку на вкладений власний капітал (у зв'язку з неможливістю розширення господарської діяльності за рахунок використання позикового капіталу), а підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку й можливості приросту рентабельності власного капіталу, однак втрачає свою фінансову стійкість (при збільшенні далі позикового капіталу коефіцієнт автономії прагне до нуля).

Для виміру сукупних економічних результатів, що досягаються при різному співвідношенні власного й позикового капіталу промислового підприємства, використовується показник "фінансовий леверидж". Фінансовий леверидж вимірює ефект, що полягає в підвищенні

рентабельності власного капіталу за допомогою збільшення частки позикового капіталу в загальній сумі капіталу. Ефект операційного важеля виявляється в тім, що будь яка зміна обсягу виторгу від реалізації приводить до непропорційної зміни прибутку.

У науковій економічній літературі сьогодні можна знайти три основні методи оптимізації структури капіталу промислового підприємства залежно від різних критеріїв. Оптимізація структури капіталу здійснюється за критерієм: 1) максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності; 2) мінімізації середньозважених витрат на капітал; 3) мінімізації рівня фінансових ризиків.

У процесі оптимізації структури капіталу необхідно враховувати кінцевий результат діяльності промислового підприємства, тобто фінансовий результат до оподаткування. Також слід враховувати золоте правило фінансування: довгострокові активи можуть бути профінансовані за рахунок довгострокових джерел, тобто за рахунок власного капіталу та довгострокових позикових джерел.

Водночас, оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом визначається для кожного промислового підприємства індивідуально залежно від його особливостей. При виборі джерел фінансування необхідно враховувати як їх вартість, так і доступність. За даних умов позикові кошти, особливо короткострокові, повинні стати менш пріоритетним джерелом фінансування. Комбінація різних зовнішніх і внутрішніх джерел фінансування має сприяти збільшенню рівня рентабельності капіталу. Рішення про залучення коштів повинне прийматися, якщо не відбувається зниження рівня рентабельності сукупної величини капіталу.

Фатюха Наталія Георгіївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національний університет «Запорізька політехніка»

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

У зв'язку з погіршеним станом економіки України постає нагальне питання покращення інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій в Україну. Головне завдання, яке постає перед Україною – це створення сприятливих умов для інвесторів. Необхідно продовжувати процес реформ, що стане важливим аспектом привабливості для іноземних інвесторів.

Вагомий внесок у дослідженні проблем залучення іноземних інвестицій в національну економіку присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, таких як С. Аптекар, Б. Буркинський, В. В.Гесць,

Гранберг О.Г., М. Герасимчук, Б. Данилишин, О. Задорожна, Б. Кваснюк, С. Пирожков та інші.

Нестабільність в країні, посилює невизначеність для інвесторів, а разом з тим зайняття ними вибіркової позиції, що спричинило значне зниження загального обсягу інвестицій, вкладених в економіку країни. За допомогою статистичного аналізу можливо здійснити прогнозу їх оцінку.

Метою дослідження є прогнозування прямих іноземних інвестицій в Україну станом на 01.01.2020 року.

Виявлення основної тенденції розвитку здійснимо за допомогою аналітичного вирівнювання.

Аналітичне вирівнювання є способом найменших квадратів – метод, суть якого полягає в знаходженні такої математичної лінії, ординати точок якої були б найближчі до фактичних значень ряду динаміки, тобто сума квадратів відхилень вирівняних рівнів від фактичних повинна бути мінімальною: $(y - y_t)^2 \rightarrow \min$. Аналітичне вирівнювання способом найменших квадратів можна зробити за рівнянням прямої або параболи, які виражають функціональну залежність рівнів ряду від часу. Рівняння аналітичного вирівнювання є парабола 2 порядку.

Рівняння параболи II порядку, має вигляд [1]:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 \quad (1)$$

де y_t – вирівняний (теоретичний рівень ряду динаміки;

a_0 – вирівняний рівень ряду динаміки, при умові, що $t=0$;

a_1 – середній щорічний абсолютний приріст (або зниження) рівнів вирівняного ряду динаміки;

a_2 – середнє прискорення або сповільнення зростання (зниження) рівня досліджуваного явища;

t – порядковий номер року (умовне позначення часу).

Невідомі параметри a_0 , a_1 і a_2 знайдемо, розв'язавши системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 = \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 = \sum yt \\ a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 = \sum yt^2 \end{cases} \quad (2)$$

$$a_0 = \frac{\sum t^4 \sum y - \sum t^2 \sum yt^2}{n \sum t^4 - \sum t^2 \sum t^2} \quad (3)$$

$$a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2} \quad (4)$$

$$a_2 = \frac{n \sum yt^2 - \sum t^2 \sum y}{n \sum t^4 - \sum t^2 \sum t^2} \quad (5)$$

За даними Державної служби статистики України про прямі інвестиції (акціонерний капітал та боргові інструменти) (станом на 01.01.) [2] побудуємо розрахункову таблицю.

Для отримання необхідних даних прямих іноземних інвестицій в Україну (всього) побудуємо розрахункову таблицю 1.

Таблиця 1

Розрахункова таблиця

Роки, n	Прямі іноземні інвестиції в Україну, всього млн.дол. США.	t	t^2	t^4	yt	yt^2	Вирівняні рівні, млн.дол. США. Y_t
2015	46653,9	-2	4	16	-93307,8	186615,6	46039,0
2016	40005,3	-1	1	1	-40005,3	40005,3	41230,6
2017	38796,9	0	0	0	0	0	38810,2
2018	40020,9	1	1	1	40020,9	40020,9	38777,8
на 31.12. 2018	40514,1	2	4	16	81028,2	162056,4	41133,5
$n=5$	$\Sigma y = 205991,1$	$\Sigma t = 0$	$\Sigma t^2 = 10$	$\Sigma t^4 = 34$	$\Sigma yt = -12264,0$	$\Sigma yt^2 = 428698,2$	$Y_{\bar{t}} = 205991,1$

У нашому прикладі $a_1 = \frac{\Sigma yt}{\Sigma t^2} = \frac{-12264}{10} = -1226,4$.

$$a_2 = \frac{5 \cdot 428698,2 - 10 \cdot 205991,1}{5 \cdot 34 - 10^2} = 1194,0$$

$$a_0 = \frac{34 \cdot 205991,1 - 10 \cdot 428698,2}{5 \cdot 34 - 10 \cdot 10} = 38810,2$$

Отже, рівняння параболі другого порядку матиме вигляд:

$$Y_t = 38810,2 - 1226,4t + 1194t^2$$

Розрахуємо вирівняні рівні і дані розрахунків занесемо в табл.1 в останню графу.

Так як $\Sigma y = Y_t = 205991,1$, тоді розрахунки виконані правильно.

Розрахунок коефіцієнта детермінації та прогнозування здійснимо за допомогою Excel. Високе значення R^2 підтверджує правильність вибраної кривої.

Прогнозне значення дорівнює:

$$Y_{2020} = 38810,2 - 1226,4 * 3 + 1194 * 3^2 = 45877,0 \text{ млн. дол. США.}$$

Проілюструємо вирівнювання за параболою другого порядку на рисунку 1.

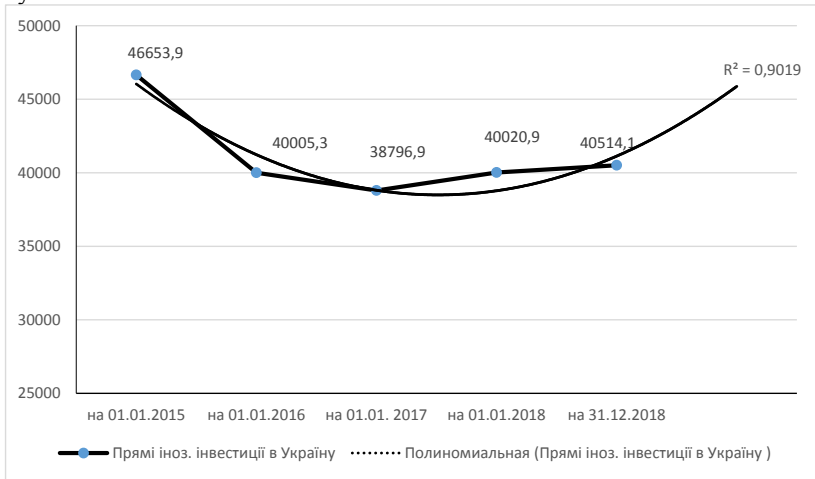


Рис. 1 Прогноз обсягів інвестицій в економіку України на 1.01.2020 року, млн. дол. США. Побудовано за даними [2]

Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що застосування методів статистики дає змогу оцінити тенденції розвитку економіки і на цій підставі зробити обґрунтований прогноз про очікувані зміни соціально-економічного стану країни.

Основними пріоритетами та сприяннями розвитку іноземного інвестування є: стабілізація політичної ситуації в країні; формування стабільного законодавчого середовища для підприємництва; розширення сфери пошуку джерел інвестиційних ресурсів; здійснення інвестиційно-орієнтованої рекламної компанії; створення інфраструктури організаційної і правової підтримки інвестиційної діяльності [3].

Література.

1. Педченко Г. П. Статистика: навчальний посібник. Мелітополь: Колор Принт, 2018 266 с. Режим доступу : <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/5764> (дата звернення: 03.12.2019).
2. Сайт Держстату. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 03.12.2019).
3. Федоров Г. О. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання залучення інвестицій. *Державне будівництво*. № 1. 2018. URI: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4352> (дата звернення 03.12.2019)

Дрозд П.М.,

магістр Дніпропетровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна складова соціально-економічного розвитку країни є одним з основних засобів забезпечення її конкурентоспроможності в міжнародній торгівлі на світових ринках.

Стратегічне управління спрямоване на довготривале планування з поетапним окресленням стратегій, програм, планів і дій відповідно до мети підприємства, його інноваційної діяльності та системи економічної безпеки.

Стратегічне управління системою економічної безпеки інноваційних підприємств можна поділити на п'ять основних етапів і низку допоміжних внутрішніх етапів:

1. Постановка цілей стратегічного управління системою економічної безпеки інноваційних підприємств.
2. Стратегічний аналіз реальних і потенційних небезпек і загроз. Оцінка системи економічної безпеки ІП, що складається з двох основних напрямів оцінки управління системою ЕБ ІП, яку доцільно для інноваційних підприємств проводити із застосуванням методу адміністративно-управлінського аналізу.

Важливою є оцінка стану системи економічної безпеки інноваційних підприємств, а саме внутрішнього середовища системи економічної безпеки, включаючи визначення потенційних загроз і можливостей внутрішнього середовища з визначенням слабких, сильних сторін системи економічної безпеки підприємства. Для проведення цього аналізу найбільш оптимальним і доцільним, з точки зору поставлених завдань, є застосування методу SWOT-аналізу.

4. Аналіз та оцінка отриманих у процесі проведеного аналізу результатів.

5. Розроблення стратегії управління системою економічної безпеки ІАП.

6. Реалізація впровадження стратегії економічної безпеки інноваційних підприємств.

Реалізація стратегії, у свою чергу, складається з низки послідовних допоміжних етапів: визначення технологій, методів і засобів стратегічного управління системою економічної безпеки інноваційних підприємств; прийняття програми економічної безпеки інноваційних підприємств із поетапним впровадженням; постановка завдань виконавцям і контроль якості, термінів і вартості виконання; організація зв'язків між усіма суб'єктами системи економічної безпеки інноваційного підприємства; організація внутрішньої та зовнішньої взаємодії в системі економічної безпеки; аналіз ефективності прийнятих рішень і внесення подальших корегуючих змін до стратегії та управління системою економічної безпеки інноваційного підприємства.

Вищезазначені етапи є невід'ємними складовими замкненого послідовного циклу стратегічного управління системою економічної безпеки інноваційних підприємств.

Основою стратегічного управління є розроблення та прийняття стратегії економічної безпеки інноваційного підприємства, що визначає та затверджує подальші поетапні цілі, плани розвитку системи економічної безпеки інноваційного підприємства.

Стратегія управління економічною безпекою інноваційних підприємств будується на фактологічній базі оцінки за напрямками адміністративно-управлінського аналізу, SWOT-аналізу та отриманими результатами.

Стратегія економічної безпеки інноваційних підприємств має дві складові. Перша – це запланована стратегія економічної безпеки та план заходів із попередження виникнення потенційних небезпек і загроз. Друга – реальна стратегія економічної безпеки, тобто заплановані дії із забезпечення економічної безпеки та система управління змінами, оперативного планування на швидке реагування та протидію новим непередбаченим небезпекам і загрозам.

Стратегічне управління системою економічної безпеки інноваційних підприємств передбачає розроблення та вжиття заходів із досягнення таких цілей: захист фінансових ресурсів та майна; захист прав та інтересів підприємства; захист інноваційного потенціалу; захист інтелектуальної власності; зміцнення інтелектуального потенціалу; сприяння подальшому інноваційному розвитку; захист комерційної таємниці та конфіденційної інформації; інформаційно-аналітичне забезпечення; забезпечення безпеки розроблення та реалізації інноваційних проектів; збереження та примноження власності; підвищення конкурентоспроможності продукції; сприяння прибутковому та перспективному розвитку підприємства; запобігання залежності підприємства від ворожих захоплень і поглинань.

Прийняття нової стратегії відбувається з урахуванням вказаних цілей, визначенням і формуванням напрямів із протидії загрозам, конкретних напрямів роботи, основних механізмів, методів і засобів їх досягнення.

Кирашенко О.А.,
магістрант Дніпровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

ЗНАЧИМІСТЬ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Актуальність теми полягає в тому, що проблема недоінвестування української економіки поглиблюється регіональними диспропорціями розміщення інвестиційних ресурсів. Головною причиною такої ситуації є несформованість інвестиційного потенціалу регіонів України, його неналежне використання та відсутність дієвої регіональної політики нарощування. Для розв'язання зазначених проблем необхідно вирішити ряд методологічних питань, які стосуються підходів до визначення, оцінки та розробки механізмів реалізації інвестиційного потенціалу регіону.

Принциповою умовою продовження глибоких структурних перетворень на інноваційній основі є надання нової якості інвестиційному процесу шляхом пошуку та впровадження у практику прогресивних форм реалізації інвестиційних ресурсів, розробки і застосування адекватних механізмів регулювання ресурсного забезпечення регіональних економічних систем. Підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та якості життя соціуму потребують удосконалення системи формування інвестиційних ресурсів, подолання розриву між потенційними і наявними джерелами інвестицій та обґрунтування детермінантів активізації процесу їх формування на регіональному рівні. Відтак, зростає роль й обумовлюється необхідність вивчення досвіду, використання наукових розробок з питань інвестиційного забезпечення структурних змін в усіх сферах економіки, удосконалення структури інвестиційних ресурсів, оптимізації напрямів їх ефективного використання на регіональному і місцевому рівнях.

Проблеми дослідження наявного стану та можливостей оптимізації використання інвестиційного потенціалу регіону в наукових роботах досліджували такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як А. Бакітжанов, О.А. Бандурін, І.О. Бланк, В. Гомольська, І. Грішина, Б.В. Губський, В.К. Гуртов, В. Єпіфанов, А.М. Ісаков, М.А. Козоріз, Р. Коуз, О.М. Марголін, В.О. Онищенко, І. Ройзман, О. Шахназаров, Л. Масловська, В.В. Поверенов, Г.О. Резнік, Ф.С. Тумусов, С. Філін, Б.О. Чуб та ін. Учені розробили ґрунтовні підходи до здійснення регіональної інвестиційної політики, запропонували власні методики оцінки рівня інвестиційного розвитку регіону та його інвестиційної привабливості.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що поряд із значною кількістю розробок з питань реалізації інвестиційного потенціалу регіону, недостатньо уваги надається розробці диференційованих механізмів формування і нарощування інвестиційного потенціалу для регіонів з різними його рівнями, впровадженню системи інвестиційного маркетингу території та побудові моделей інвестиційної інфраструктури регіону. В останні роки зростаючої актуальності набувають питання оцінки рівня використання і можливостей нарощування інвестиційного потенціалу, забезпечення інвестиційної безпеки регіонів, формування та покращення інвестиційного іміджу.

Незважаючи на високий рівень і міждисциплінарний характер існуючих теоретичних і прикладних розробок з теми, саме недостатність комплексних напрацювань з теорії, методології і практики формування інвестиційних ресурсів, орієнтованих на параметри, критерії та детермінанти регіонального розвитку, в умовах поширення глобалізаційних процесів і прояву ознак постіндустріального суспільства, вимагає їх додаткового ґрунтового дослідження. Насамперед, це стосується комплексної оцінки та моделювання перспектив формування інвестиційних ресурсів регіону. Крім того, потребують подальшої розробки важелі оптимізації складу інвестиційних ресурсів на місцевому рівні, напрями подальшого їх розвитку та залучення до інвестиційного процесу, питання удосконалення механізму стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку регіону.

Сатуновська Я.В.,

магістрант Дніпровського національного університету
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий успіх суб'єкта господарювання досягається збалансованим розвитком усіх компонентів управління. Комплекс цих елементів формує фінансову стратегію, яка в свою чергу являє собою єдність цілей та механізм їх досягнення.

На сьогодні одним з найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств є суттєве вдосконалення управління активами. Активи підприємства, існуючі в матеріальній, нематеріальній та фінансових формах, є економічними ресурсами підприємства, ефективність управління якими є основою внутрішньогосподарського механізму одержання прибутку підприємством.

В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління активами і пасивами, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації.

Управління оборотними активами підприємства є важливим елементом підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки розробка і впровадження раціональних підходів в управлінні активами забезпечують стійкість фінансового стану, кредитоспроможності, інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств. Управління активами підприємств є достатньо складним та включає розробку стратегії розвитку підприємства.

Проблема визначення реальної потреби в оборотних активах підприємств для раціонального використання наявних ресурсів та забезпечення безперебійного функціонування виробництва надзвичайно актуальна на теперішній час.

Потреба в оборотних активах, що необхідні підприємствам для забезпечення нормальної господарської діяльності, встановлюється шляхом нормування.

Характеризуючи активи як об'єкт фінансового управління, необхідно зазначити особливості їх окремих складових.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності оборотних коштів. Дехто з економістів спрощено трактує їх як "предмети праці", "матеріальні активи", "гроші, що обертаються". Найчастіше можна натрапити на два визначення оборотних коштів. По-перше, оборотні кошти – це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції. По-друге, оборотні кошти – це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші. Деякі автори таке саме визначення дають терміну "оборотний капітал". Це свідчить про ідентичність, на їхню думку, понять - оборотні кошти та оборотний капітал.

Політика управління оборотними активами відзначається значною маневреністю, можливістю активного впливу на їх розмір, склад, структуру, оборотність, ліквідність та прибутковість. Саме тому вважається, що в процесі управління оборотними активами вирішується ширше коло завдань саме в плані фінансового менеджменту

Головною метою політики управління оборотним капіталом є визначення обсягу і структури поточних активів та джерел їх фінансування і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства. Крім того, важливим є забезпечення достатнього рівня для стабільної господарської діяльності. Метою управління оборотними активами є стабільний розвиток підприємства та збільшення його прибутковості.

Можна зробити висновок, що політика управління оборотними активами більша прив'язана до фінансового менеджменту, так як має більше залучення до управління грошових потоків на підприємстві.

Крім того, вкрай важливим є дотримання деяких принципів та засад управління, які додатково будуть сприяти підвищенню його ефективності. Необхідно зазначити, що найважливішими з них є наступні.

1. Управління має бути комплексним. Комплексність управління вимагає охоплення всіх ланок і сторін діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей в діяльності банку.

2. Однією з вимог до управління є забезпечення системного підходу, коли кожний досліджуваний об'єкт розглядається як складна динамічна система, яка включає низку елементів, певним чином пов'язаних між собою і зовнішнім оточенням.

3. Управління активами має бути об'єктивним, конкретним і точним. Воно має будуватися на достовірній, перевірній інформації, що реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають бути обґрунтовані точними аналітичними розрахунками.

4. Управління покликане бути дійовим, активно впливати на процес діяльності підприємства і його результати.

5. Управління повинне мати науковий характер, тобто базуватись на основах економічної науки, а також враховувати конкретні умови розвитку національних економік, використовувати прогресивні методи фінансово-економічних досліджень та математичного моделювання.

6. Управління активами має виконувати завдання як тактичного, так і стратегічного характеру. Це викликане структурою активів та необхідністю поєднувати ці два напрями, задля нормального функціонування підприємства. Вони повинні бути взаємозв'язаними та ефективно доповнювати один одного. Це саме стосується і стратегічного та тактичного планування в процесі управління активами.

7. Використання контролю в процесі управління є необхідним аспектом. Він дозволяє своєчасно виявляти помилки в процесі функціонування підприємства, аналізувати їх та приймати відповідні рішення стосовно їх коригування та прийняття управлінських рішень.

Отже, на сучасному етапі розвитку економіки, активи є одним з найважливіших факторів будь-якого виробництва, їх склад і ефективність використання прямо впливає на кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Ефективна політика управління активами дає підприємству велику кількість переваг, робить його фінансову діяльність стабільною, забезпечує високу конкурентоспроможність на ринку у довгостроковому періоді. Забезпечення високого рівня ліквідності активів, їх своєчасного оновлення, раціональності їх використання та оптимізації структури джерел фінансування є першочерговими завданнями для більшості українських підприємств. Важливим завданням є виокремлення управління оборотними активами, що дозволить ефективніше використовувати ресурси підприємства та підвищувати рівень ефективності управлінських рішень. Виконання визначених напрямів дозволить стати вітчизняним підприємствам більш конкурентними зокрема та сприятиме підвищенню національної економіки загалом.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 4 ЄВРОПЕЙСЬКІ ЦІННОСТІ СПРАВЕДЛИВОЇ І ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Модератори:

Метеленко Н.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ
Макушинська Г.П., к. філос. наук, доцент, директор Центру Польської мови і культури ім. Яна III Собеського ЗНУ

BOHDAN MOCHNACKI,
 Rektor Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach
 prof. dr hab. inż.

NATALYA METELENO,
 Doktor nauk ekonomicznych, profesor,
 kierownik katedry finansów, bankowości i ubezpieczeń,
 Instytut Inżynierijnj ZNU, Zaporozhe (Ukraina)

IRYNA SILINA,
 kandydat nauk (ekonomia), profesor nadzwyczajny,
 Wydział Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń,
 Instytut Inżynierijnj ZNU, Zaporozhe (Ukraina)

WSPÓŁPRACA POLSKI I UKRAINY: INTEGRACJA EDUKACJI MIĘDZYNARODOWEJ I INŻYNIERSKIEJ W EUROPEJSKIEJ PRZESTRZENI EDUKACYJNEJ

Jednym z najważniejszych priorytetów współczesnego społeczeństwa jest modernizacja i poprawa jakości edukacji i nauki, które zależą od stabilności gospodarczej i politycznej kraju, jego autorytetu na świecie.

Integracja edukacji Ukrainy z europejską przestrzenią edukacyjną rodzi nowe mechanizmy współpracy, uwzględniające wymogi Deklaracji Bolońskiej, w tym: dostosowanie ustawodawstwa ukraińskiego do wymagań Unii Europejskiej; zwiększona mobilność; szkolenie wysokiej jakości specjalistów zdolnych do obrony interesów kraju w trudnych warunkach światowej konkurencji itp.

Zmiany w ukraińskim ustawodawstwie, w tym przyjęcie ustawy o szkolnictwie wyższym [1] 2014 r. Oraz uchwały Gabinetu Ministrów nr 579 z dnia 12 sierpnia 2015 r. „W sprawie zatwierdzenia przepisów dotyczących wykonywania prawa do mobilności akademickiej”, w dużej mierze przyczyniły się do tego procesu [2].

Zgodnie z tymi dokumentami kierunki współpracy międzynarodowej szkół wyższych obejmują tworzenie wspólnych programów edukacyjnych i naukowych z zagranicznymi instytucjami szkolnictwa wyższego, instytucjami naukowymi i

organizacjami (rozdział XIII, art. 75, poz. 7) [1]. Szkolenie krajowych i zagranicznych uczestników procesu edukacyjnego może obejmować uzyskanie absolwentów dokumentu szkolnictwa wyższego partnerskiej instytucji edukacyjnej, a także wspólnych / podwójnych dokumentów szkolnictwa wyższego szkół wyższych (instytucji naukowych) – partnerów w uzgodnionych programach edukacyjnych, w tym programach mobilności akademickiej [2].

Tak więc zmiany te umożliwiły wprowadzenie formy partnerstwa, na przykład wspólnego przygotowywania kawalerów i magisterskich, która została zawarta w programach Dwa dyplomy, która jest ważną formą integracji edukacji ekonomicznej i inżynierskiej z europejską przestrzenią edukacyjną. Programy te umożliwiają ukraińskim studentom jednoczesne studiowanie zintegrowanych kursów w dwóch placówkach edukacyjnych w różnych krajach i jednocześnie otrzymują dwa dyplomy z ukraińskich i europejskich uniwersytetów, a zatem znaczną przewagę konkurencyjną.

W większości dwóch programów dyplomowych mogą uczestniczyć studenci studiów magisterskich, rzadko studenci. Licencjat za granicą – 3 lata, magister – 2 lata. Czesne są ustalane zgodnie z warunkami obowiązującymi między instytucjami szkolnictwa wyższego lub takie programy mogą być bezpłatne. Program dwóch dyplomów ma różne harmonogramy studiów.

Obecny ukraiński rynek pracy potrzebuje pracowników nie tylko z dobrymi ocenami, ale z szeroką perspektywą, praktycznymi umiejętnościami i znajomością języków obcych. W rzeczywistości te dwa dyplomy zapewniają przewagę konkurencyjną absolwentom rynku pracy Ukrainy i UE, co jest konsekwencją bycia w zasadniczo odmiennej kulturze i systemie szkolnictwa wyższego, uzyskiwania wysokiej jakości wykształcenia zawodowego i dyplomu uznawanego na arenie międzynarodowej, podnoszącego poziom znajomości języków obcych.

Program Dwóch Międzynarodowych Dyplomów jest również aktywny na Zaporozkim Narodowym Uniwersytecie (ZNU). W szczególności partnerami ukraińskiej instytucji edukacyjnej są Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach, Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy Jana Długosza w Częstochowie.

Delegacja ZNU pod przewodnictwem profesora N. Metelenko i dyrektora Centrum Języka i Kultury Polskiej Jan III Sobieski, profesor nadzwyczajny G. Makushynska, przeprowadził negocjacje z kierownictwem, podczas którego powstały Koncepcje Zintegrowanej Współpracy ZNU i polskich uniwersytetów, obejmujące następujące obszary: staże studentów i nauczycieli w różnych programach (Erasmus +, NAWA itp.), Współpraca w dziedzinach naukowych i zawodowych – wspólny udział w międzynarodowych konferencjach naukowych, a także szkolenie w programach 2D z zakresu nauk humanistycznych, ekonomii i inżynierii.



Wyższa Szkoła Techniczna w Katowicach



*Uniwersytet
Humanistyczno-Przyrodniczy
im. Jana Długosza w Częstochowie*

Program „Dwa dyplomy” ma znaczące zalety: uzyskanie przez studenta pierwszego stopnia dodatkowego uznania za 3-4 lata poza krajem ojczystym w celu uzyskania uznanego prestiżowego dyplomu uniwersytetu europejskiego nie jest obowiązkowe; opłata jest pobierana tylko za jeden semestr studiów w Wyższej Szkole Zarządzania Bezpieczeństwem Pracy w Katowicach, co pozwala zaoszczędzić wydatki rodzinne nie tylko na czesne, ale także na koszty życia za granicą przez krótszy okres; student dwóch programów dyplomowych zdobywa gruntowną znajomość dyscyplin zgodnie z wymogami szkół akademickich strony ukraińskiej i polskiej; ponieważ szkolenia w Rzeczypospolitej Polskiej będą prowadzone w języku polskim lub angielskim, program dwóch dyplomów będzie wyjątkową okazją do poprawy znajomości języków obcych zarówno na poziomie krajowym, jak i na poziomie profesjonalnej komunikacji gospodarczej; absolwent dwóch programów dyplomowych ma szansę skutecznie znaleźć zatrudnienie zarówno na rynku pracy na Ukrainie, jak i w krajach UE.



Delegacja ZNU pod przewodnictwem profesora N. Metelenko i dyrektora Centrum Języka i Kultury Polskiej Jan III Sobieski Adiunkt G. Makushinskaya



Negocjacje, podczas których opracowano Koncepcję Kompleksowej Współpracy ZNU z polskimi uczelniami

Już w tym roku ZNU planuje współpracę z Wyższą Szkołą Zarządzania Bezpieczeństwem Pracy w Katowicach w ramach programu „Dwa dyplomy” zarówno w zakresie przygotowania „Zarządzania i administracji”, jak i specjalizacji inżynierskich. Na obecnym etapie rozwoju społeczeństwa rośnie zapotrzebowanie na szkolenie ekonomiczne współczesnego inżyniera. Niski poziom kompetencji ekonomicznych pracowników inżynierskich prowadzi do zmniejszenia zdolności kadry kierowniczej i technicznej do zapewnienia konkurencyjności przedsiębiorstw. Uważamy, że współczesny inżynier musi posiadać umiejętności ekonomiczne, co pozwoli mu z powodzeniem dostosować się do warunków, które zmieniają się w wyniku postępu naukowego i technologicznego produkcji i warunków ekonomicznych oraz integracji w dynamicznym otoczeniu rynkowym. Program Dwa dyplomy daje możliwość zdobycia dodatkowej wiedzy w powiązanych dziedzinach nauki, dziedzinach zawodowych, specjalnościach. Studenci inżynierii mają zatem możliwość równoległego prowadzenia edukacji ekonomicznej.

Istotne są także możliwości uzyskania dotacji unijnych i zatrudnienia podczas szkoleń.

Wśród zagrożeń związanych z programami Dwóch Dyplomów na tym etapie widzimy przede wszystkim proces jednostronny: ukraińskie uniwersytety są najbardziej zainteresowane, rozszerzając kontyngent studentów zagranicznych uniwersytetów. Z kolei europejskie uniwersytety nie muszą uczyć swoich studentów na Ukrainie. W celu przyciągnięcia studentów zagranicznych do programów Dwa dyplomy ukraińskie uniwersytety muszą rozszerzyć listę programów w języku angielskim, aby pracować nad poprawą warunków życia studentów zgodnie ze standardami europejskimi.

Udział w tych programach wymaga również wysokiego poziomu znajomości języków obcych (poziom B1 – B2), chociaż uniwersytety partnerskie czasami zapisują studentów A1 na obowiązkową naukę języka. Dlatego wchodząc do takiego programu, trzeba mieć odpowiednie szkolenie językowe w domu.

Dzisiaj młodzi ludzie podążają za nowym trendem – „inwestowanie w ich rozwój jest najlepszą inwestycją”, ponieważ w warunkach integracji Ukrainy z

przestrzenią europejską, aby być konkurencyjnym uczestnikiem rynku pracy, zarówno na Ukrainie, jak i za granicą, konieczne jest doskonalenie własnych umiejętności i umiejętności. Młodzież zamierza mieć odpowiednie wykształcenie europejskie, aby uzyskać przewagę konkurencyjną na rynku pracy na Ukrainie i za granicą.

Lista wykorzystanych źródeł.

1. Ustawa Ukrainy „O szkolnictwie wyższym” z 01.07.2014 № 1556-VII. Tryb dostępu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page5>.

2. Uchwała Gabinetu Ministrów Ukrainy nr 579 z dnia 12.08.2015 r. „W sprawie zatwierdzenia rozporządzenia w sprawie wykonywania prawa do mobilności akademickiej”. Tryb dostępu: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnp?Docid=248409199>.

MAŁGORZATA SIKORSKA

Kancelarz Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach

GANNA MAKUSHYNSKA

Dyrektor Centrum Języka i Kultury Polskiej im. Jana III Sobieskiego

kandydat nauk (filozofia), profesor nadzwyczajny,

Instytut Inżynierijnyj ZNU, Zaporozie (Ukraina)

OLENA YARYSHKO

kandydat nauk (ekonomia), profesor nadzwyczajny,

Wydział Finansów, Bankowości i Ubezpieczeń,

Instytut Inżynierijnyj ZNU, Zaporozie (Ukraina)

PROGRAM ERASMUS+ JAKO MECHANIZM ROZBUDOWY LUDZKICH ZASOBÓW I ROZWOJU POZAFORMALNEJ EDUKACJI

Studiowanie to bez wątpienia jeden z najprzyjemniejszych i najważniejszych okresów życia – czas, w którym wybiera się swoją pierwszą zawodową drogę, poszerza własne horyzonty lub dokonuje się istotnej życiowej zmiany.

Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach (WSOP) jest niepubliczną uczelnią. WZOP wyróżnia spośród innych prywatnych uczelni w regionie, to szeroko rozwinięta współpraca międzynarodowa.

Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy w Katowicach (WZOP) w ramach działalności realizuje Program Erasmus+.

Wszystkie wyjazdy zagraniczne studentów są bezpłatne, a dzięki Programowi Erasmus+ i systemowi stypendiów studenci biorą udział w zajęciach na partnerskich uczelniach. Możliwa jest zamiana semestru nauki w Katowicach na semestr zajęć w: Estonii, Turcji, Portugalii, Hiszpanii, Bułgarii, Chorwacji, Niemczech, Litwie, Słowacji lub zrealizowanie co najmniej 2 miesięcy praktyk w zagranicznym przedsiębiorstwie.

Celem Programu Erasmus jest podnoszenie poziomu kształcenia i wzmacnianie jego europejskiego wymiaru w szkołach wyższych poprzez

wspieranie mobilności, wymiany informacji i doświadczeń, jak również promowanie nauki języków obcych.

Wyjazdy są realizowane z uwzględnieniem zasad określonych w Karcie Uczelni Erasmus (Erasmus University Charter), umowie zawartej pomiędzy WSZOP a Narodową Agencją Programu LLP Erasmus w Warszawie (Narodowa Agencja) oraz pomiędzy WSZOP a zagraniczną uczelnią partnerską.

Wyjazdy są dofinansowywane ze środków przyznawanych na dany rok akademicki przez Narodową Agencję

Nadzór nad realizacją Programu Erasmus sprawuje Rektor przy pomocy Zespołu ds. Programu Erasmus (Zespół), w skład którego wchodzi przewodniczący Zespołu, koordynator ds. Programu Erasmus (Koordynator) oraz członkowie.

Do zadań Zespołu należy koordynacja zadań związanych z realizacją Programu Erasmus we WSZOP, a w szczególności promocja Programu Erasmus, nawiązywanie współpracy z zagranicznymi uczelniami partnerskimi, opracowanie warunków rekrutacji studentów oraz finansowania wyjazdów, przeprowadzanie rekrutacji, przygotowanie studentów zakwalifikowanych na Wyjazd (stypendyści) oraz rozliczenie dokumentacji po ich powrocie.

Program Erasmus+ to wyjątkowa okazja dla studentów i pracowników szkół wyższych, na włączenie się do współpracy międzynarodowej. Dzięki temu można zamienić semestr nauki w Katowicach na semestr w innym kraju Unii Europejskiej (lub stowarzyszonym z UE) lub zrealizować co najmniej 2 miesiące praktyk w zagranicznym przedsiębiorstwie.

Każdy student, który ukończył przynajmniej I rok studiów pierwszego stopnia we WSZOP, posiada status studenta i posługuje się dobrze językiem angielskim lub innym językiem kraju pobytu może wyjechać.

Student ma do wykorzystania na każdym poziomie studiów pulę 12 miesięcy stypendium (w całości lub w częściach w podziale np. na studia w uczelni partnerskiej i praktykę w zagranicznym przedsiębiorstwie).

Praktykę zagraniczną może odbyć także absolwent do 12 miesięcy po uzyskaniu dyplomu.

Za sprawną realizację działań związanych z Programem Erasmus odpowiedzialny jest Koordynator, do którego zadań należy w szczególności:

- 1) weryfikacja dokumentacji rekrutowanych studentów oraz stypendystów;
- 2) udzielanie informacji dotyczących Programu Erasmus, w tym aktualizacja wiadomości na stronie www.erasmus.wszop.edu.pl, organizacja spotkań ze studentami;
- 3) kontakt ze studentami/stypendystami w sprawach indywidualnie ich dotyczących, w tym powiadamianie o wynikach rekrutacji, wysokości przyznanego stypendium.

Dla tego by wyjazd doszedł do skutku, należy złożyć u Koordynatora ds. Programu Erasmus+ wnioski o wyjazd. Po zakwalifikowaniu na wyjazd przez rektorską komisję kwalifikacyjną należy złożyć odpowiednie dokumenty (Learning

Agreement zaakceptowany przez uczelnię partnerską i macierzystą, umowę na wyjazd z Uczelnią macierzystą, itp.).

Student sam wybiera uczelnię na której chce studiować, spośród tych, z którymi WSZOP ma zawarte umowy partnerskie. Koordynator doradza studentowi wybór uczelni partnerskiej.

Wśród partnerów w ramach Programu Erasmus+ jest na przykład:

- Politecnico di Bari, Bari, Włochy. Politechnika w Bari to uczelnia publiczna założona w 1990 roku. Oferuje szeroki wybór kierunków w zakresie studiów technicznych. Kształci ok. 11000 studentów. Umowa zawarta w zakresie zarządzania i zarządzania inżynierią produkcji;

- The University of Turin, Turyn, Włochy. Uniwersytet Turyński to jeden z najstarszych i najbardziej prestiżowych włoskich uniwersytetów. Kształci ponad 70.000 studentów w ponad 120 budynkach rozmieszczonych na terenie całego miasta i jest jednym z największych włoskich uniwersytetów. Umowa zawarta w zakresie zarządzania;

- FHWien der WKW University of Applied Sciences for Management & Communication, Wiedeń, Austria. FHWien der WKW University of Applied Sciences for Management & Communication to wiodąca austriacki uniwersytet nauk stosowanych specjalizujący się w zarządzaniu i komunikacji. Pracując w bliskim kontakcie z austriackimi korporacjami, FHWien der WKW oferuje kompleksowe i zorientowane na praktykę programy akademickie dla ponad 2800 studentów. Umowa zawarta w zakresie zarządzania;

- Artevelde University College Ghent, Gandawa, Belgia. Uczelnia prywatna założona w 2000 r. z siedzibą w Gandawie – największym ośrodku akademickim Belgii. Umowa zawarta w zakresie zarządzania;

- Uniwersytet Płowdiv Paisii Hilendarski, Płowdiv, Bułgaria. Umowa zawarta w zakresie sprzedaży i zarządzania oraz nauk filologicznych. Położony w drugim co do wielkości mieście w Bułgarii Uniwersytet Płowdiv kształci studentów na wielu kierunkach;

- University of Applied Science, Velika Gorica, Chorwacja. Umowa zawarta w zakresie zarządzania kryzysowego. Położony w pobliżu Zagrzebia Uniwersytet Nauk Stosowanych kształci specjalistów w zakresie zarządzania kryzysowego, zaawansowanych technologii, informatyki oraz logistyki;

- Veleučilište u Šibeniku, Chorwacja. Politechnika w Šibeniku została założona w 2006 r. i kształci studentów w zakresie zarządzania, prawa administracyjnego i transportu. Umowa dotycząca wymiany studentów i pracowników w ramach Programu Erasmus+, zawarta jest w zakresie zarządzania;

- Euroacademy Tallin, Estonia. Umowa zawarta w zakresie szeroko rozumianego zarządzania. Wiodąca uczelnia prywatna w stolicy Estonii kształci studentów w obszarach: stosunków międzynarodowych, tłumaczeń, ochrony środowiska, biznesu i projektowania;

- Democritus University of Thrace, Komotini, Grecja. Democritus University of Thrace to publiczna uczelnia założona w 1974 roku. W jej skład wchodzi

8 wydziałów i 19 szkół. W sumie na uniwersytecie studiuje ponad 15000 studentów. Umowa zawarta w zakresie zarządzania i inżynierii produkcji;

- Ege University, Izmir, Turcja. Uniwersytet założony w 1955 roku jest czwartą najstarszą uczelnią w Turcji, a w jego skład wchodzi 15 wydziałów. Uznawany za jeden z najlepszych tureckich uniwersytetów. Umowa zawarta w zakresie zarządzania i inżynierii produkcji;

- Uniwersytet Almerii, Almeria, Hiszpania. Umowa zawarta w zakresie wymiany studentów i pracowników kierunku Filologii angielskiej w ramach Programu Erasmus+. Uniwersytet w Almerii to uczelnia państwowa, która utworzona została w roku 1993. Obecnie kształci 12000 tysięcy studentów, w tym 600 doktorantów. W Uniwersytecie kształci się około 1000 studentów z całego świata.

- Yeni Yuzyl Universitesi, Istambuł, Turcja. Umowa zawarta w zakresie szeroko rozumianego zarządzania. Położony w Istambule prywatny uniwersytet został założony w 2009 roku. Obecnie kształci studentów w ramach 13 programów na 8 wydziałach;

- Sapienza – Universit di Roma, Rzym, Włochy. Uniwersytet La Sapienza w Rzymie założony w 1303 roku jest jedną z największych uczelni wyższych w Europie – kształci ponad 100 tysięcy studentów. Umowa zawarta w zakresie zarządzania i zarządzania i inżynierii produkcji;

- Universidade da Beira Interior, Portugalia. Umowa zawarta w zakresie szeroko pojętego zarządzania oraz zarządzania i inżynierii produkcji. Uniwersytet, którego początki sięgają 1973 roku kształci obecnie na 5 wydziałach, oferując m.in studia w zakresie kulturoznawstwa. Covilhã, określana również jako „miasto wełny i śniegu”, położona jest w niewielkiej odległości od najwyższej góry w części lądowej Portugalii – Torre (1993 m n.p.m.). Dzięki temu miasto jest niezwykle atrakcyjnym miejscem dla miłośników turystyki górskiej, wspinaczek i narciarzy.

Na praktykę można wyjechać do zagranicznego przedsiębiorstwa w kraju UE oraz w krajach stowarzyszonych. Student sam poszukuje zagranicznego przedsiębiorstwa, w którym chce odbyć praktykę lub zgłasza swoje potrzeby Koordynatorowi, który pomaga znaleźć odpowiedniego pracodawcę.

We WSZOP studenci są kwalifikowani na wyjazd trwający min. jeden semestr studiów maks. jeden rok studiów na każdym stopniu. W przypadku praktyk – min. 2 miesiące.

Student zakwalifikowany na wyjazd otrzymuje stypendium ze środków Programu Erasmus. Wysokość stypendium jest określana przez Narodową Agencję (instytucja kierująca Programem Erasmus w Polsce). Stypendium przeznaczone jest na dofinansowanie kosztów pobytu i żywienia w kraju docelowym. Student, któremu przysługuje stypendium socjalne otrzymuje dodatkowo wsparcie w wysokości 200 euro miesięcznie (dotyczy tylko wyjazdów na studia).

Zakwalifikowany na stypendium student WSZOP samodzielnie kontaktuje się z uczelnią partnerską lub zagranicznym przedsiębiorstwem w celu dopełnienia formalności. Samodzielnie wyszukuje również miejsce zakwaterowania w kraju

docelowym. Koordynator pomaga studentowi na każdym etapie w przygotowaniu wyjazdu.

Stypendysta zobowiązany jest ubezpieczyć się od następstw nieszczęśliwych wypadków na okres pobytu w zagranicznej uczelni partnerskiej w ramach Programu Erasmus (łącznie z podróżą) oraz uzyskać ubezpieczenie zdrowotne przed wyjazdem za granicę, chyba że zagraniczna uczelnia partnerska wymaga od stypendysty wykupienia obowiązkowego ubezpieczenia na miejscu.

Na stypendium mogą wyjechać zarówno studenci studiów stacjonarnych, jak i niestacjonarnych.

Uzyskanie wyników z egzaminów i zaliczeń wykazanych w Learning Agreement gwarantuje zaliczenie semestru we WSZOP.

W Erasmusie mogą brać udział i pracownicy uczelni krajów uczestniczących w programie. Uczelnie te muszą posiadać Kartę Uczelni Erasmusa.

Pracownicy uczelni mogą wyjeżdżać do zagranicznych instytucji (szkół wyższych lub instytucji nieakademickich), z którymi współpracują zatrudniające ich uczelnie.

Warunkiem zakwalifikowania na wyjazd jest akceptacja „Indywidualnego programu nauczania” lub „Indywidualnego programu szkolenia” przez uczelnię macierzystą i przyjmującą. W programie należy przedstawić cele, zawartość i oczekiwane rezultaty planowanych zajęć dla studentów albo własnego szkolenia. Wśród kandydatów spełniających w równym stopniu kryteria jakościowe pierwszeństwo mają osoby wyjeżdżające po raz pierwszy. Preferencyjnie powinni też być traktowani pracownicy etatowi uczelni. Uczelnie mogą stosować dodatkowe kryteria spójne z ich polityką doskonalenia umiejętności i kwalifikacji pracowników. Pracownicy szkół wyższych mogą wielokrotnie wyjeżdżać w ramach programu Erasmus.

O wyjazd można ubiegać się tylko w zatrudniającej uczelni. To szkoły wyższe wnioskuje o fundusze na wyjazdy pracowników, prowadzą kwalifikację kandydatów i wypłacają stypendium. Wybór kandydatów odbywa się przeważnie w roku akademickim poprzedzającym wyjazd.

Ткаченко Єлизавета Юрївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС
Інженерного інституту ЗНУ,
Шевченко Карина Орханівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ІНДИКАТОРИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ліквідність та платоспроможність підприємства є одними із найбільш вживаних понять фінансової науки і найбільш популярними об'єктами фінансового аналізу й управління.

Ліквідність та платоспроможність підприємств розглядаються в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців: Ю.Ю. Журавльова, Є.Є. Іоніна, Н.О. Власова, В. Корнієвської, О.А. Максута, Г.М. Дутчак, Л.А. Лахтіонова, Н.О. Власова та ін. Визначенню методики й організації їх аналізу (оцінки) присвячено праці таких вчених, як: Д. Климов, А.В. Слуцький, М.Сорокін, М.П. Почекутов, А.В. Грачов, В.В. Томчук, А.Р. Ванієва, Н.Б. Кашена, Г.Г. Лисак, Є.М. Івашевська, М.М. Гаркуша, С.В. Громов, Б.Л. Дугінський, С. Ярошук та ін. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю розглядаються в працях: Л. Ремньова, Н.М. Давиденко, Н.М. Моцак, І.П. Зайцева, Ф.Е. Поклонської, Є.Є. Іоніна, Г.М. Азаренкова, П.І. Кудь та інші.

Термін “ліквідність” походить від латинського liquidus, що в перекладі означає проточний, рідкий, тобто ліквідність дасть тому чи іншому об’єкту характеристику легкості руху, переміщення. Термін “ліквідітет” був запозичений з німецької мови на початку ХХ ст.

Ліквідність підприємства характеризують як його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів. Якщо підприємство має недостатню ліквідність, то воно вже не буде платоспроможним.

Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів.

Ліквідність це не здатність погашати чи своєчасно сплачувати зобов’язання, а саме спроможність перетворювати свої активи на гроші з метою виконання певних платежів, тобто, можна сказати, що ліквідність є засобом забезпечення платоспроможності. Якщо підприємство має недостатню ліквідність, то воно вже не буде платоспроможним і навпаки.

При оцінці рівня ліквідності слід розрізняти наступні поняття:

– ліквідність балансу – це можливість суб’єкта господарювання перетворити свої активи у готівку та погасити зобов’язання, або ступінь покриття боргових зобов’язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов’язань;

– ліквідність підприємства – це більш загальне поняття ніж ліквідність балансу. Якщо ліквідність балансу характеризує якість управління активами, тобто можливість надходження грошових коштів за рахунок реалізації активів, то ліквідність підприємства залежить від іміджу даного підприємства, його інвестиційної привабливості, що дозволяє підприємству залучити додаткові кошти;

– ліквідність активів – величина зворотна ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошові кошти. Чим менше часу необхідно для перетворення того чи іншого активу у грошову форму, тим вища його ліквідність. Часто можна продати актив швидко за короткий час, але зі значною знижкою в ціні;

– поточна ліквідність – це відповідність між розміром дебіторської заборгованості, грошових активів підприємства і кредиторською заборгованістю товарного та нетоварного характеру;

– термінова ліквідність – здатність підприємства до погашення зобов'язань у випадку його ліквідації;

– недостатня ліквідність – неможливість підприємства повністю розрахуватися з боргами навіть за умови надання йому вигідних комерційних можливостей, знижок;

– високий рівень недостатності ліквідності – підприємство неспроможне погасити поточні борги і зобов'язання, що може призвести до його неплатоспроможності і банкрутства.

Важливою частиною аналізу ліквідності підприємства, є оцінка ліквідності балансу, яка полягає у порівнянні засобів (актив балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені у порядку зменшення їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання термінів. Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяють на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) – це суми за всіма статтями грошових коштів та їх еквівалентів, а також короткострокові фінансові вкладення.

2. Активи, що швидко реалізуються (А2) – це активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібен визначений час: отримані векселі та дебіторська заборгованість підприємств із нормальним фінансовим станом, розрахунки за виданими авансами, виробничі запаси та готова продукція масового споживання, що користується попитом.

3. Активи, що повільно реалізуються (А3) – це запаси (виробничі, готова продукція, тварини на вирощуванні та відгодівлі, незавершене виробництво, малоцінні та швидкозношувані предмети), дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються не раніше ніж через 12 місяців після звітної дати), готова продукція виробничо-технічного призначення, витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню протягом менше ніж 12 місяців, та інші обігові активи.

4. Активи, що важко реалізуються (А4) – це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду, а саме - необігові активи, а також дебіторська заборгованість підприємств, що знаходяться в тяжкому фінансовому стані, запаси готової продукції, що не мають попиту, витрати майбутніх періодів, які підлягають списанню протягом більше ніж 12 місяців, та інші.

Зобов'язання підприємства залежно, що ступеня зростання строків їх погашення групуються так:

1) найбільш строкові зобов'язання (П1) – кредиторська заборгованість бюджету, за товари, роботи, послуги, інші короткострокові пасиви;

2) короткострокові зобов'язання (П2) – короткострокові позикові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати;

3) довгострокові зобов'язання (ПЗ) – довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви;

4) постійні пасиви (П4) — це власний капітал, забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі співвідношення:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4 \quad (1)$$

Таким чином, ліквідність є індикатором ефективного управління активами та зобов'язаннями (капіталом) підприємства.

Розглядаючи сучасні підходи до визначення сутності поняття платоспроможності, можна виділити три підходи:

- платоспроможність визначається наявністю власних обігових коштів та здатністю покривати збитки. Тобто мається на увазі не лише погашення зобов'язань підприємством, а ще й існування деякого потенціалу чи резерву, який би дав змогу підприємству, працюючи збитково, покривати збитки;
- платоспроможність визначається як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання;
- платоспроможність підприємства – найважливіший показник, який характеризує фінансовий стан підприємства”.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

Основними ознаками платоспроможності є:

- наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку;
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Оцінка платоспроможності необхідна не тільки для підприємства з метою аналізу й прогнозування його подальшої фінансової діяльності, а й для його зовнішніх партнерів і потенційних інвесторів. Як правило, досліджують поточну і перспективну платоспроможність.

Але, на жаль, більша частина підприємств характеризується низькою платоспроможністю, основними причинами якої є:

- помилкове визначення плану виробництва;
- втрата ефективних каналів збуту;
- неефективне використання трудових і матеріальних ресурсів;
- низька забезпеченість підприємства власними оборотними засобами;
- інфляційні процеси;
- податкова політика.

Таким чином, для забезпечення високого рівня платоспроможності та ліквідності підприємства потрібно постійно здійснювати аналіз господарської діяльності, який полягає у вивченні балансу підприємства за активом та пасивом, оцінці фінансових результатів і напрямків використання прибутку, а також виконання таких завдань як забезпечення підприємства

необхідною кількістю оборотних засобів, виборі оптимальної структури капіталу та ефективних і раціональних напрямків його використання, розробка поточних і перспективних планів розвитку підприємства та здійснення контролю за їх виконання, з врахуванням всіх можливих ризиків в сьогодишніх ринкових умовах функціонування.

Бурласко Тетяна Іванівна,

кандидат педагогічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки підприємництва та менеджменту

Навчально-наукового інституту

менеджменту та психології

ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України

ЛІДЕРСТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ СПРАВЕЛИВОЇ І ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Для досягнення успіху в організації своєї праці сучасний менеджер насамперед повинен опанувати мистецтво впливу на людей, яким є лідерство. Менеджер-лідер зможе вивести керовану їм організацію на високий рівень роботи в сфері підприємницької діяльності, зуміє організувати людей і зацікавити їх у спільному досягненні поставлених цілей організації.

Лідером є харизматична, самодостатня особистість, яка має перспективне бачення, здатна надихати інших та вести їх у напрямку нових позитивних цілей. Авторський підхід до визначення сутності лідера полягає у двох принципових акцентах. Лідер, по-перше, є новатором, здатним захопити своїх співробітників дійсно оригінальною ідеєю, творчим поглядом на вирішення складної актуальної проблеми. По-друге, висунута їм ідея повинна бути соціально позитивною, вести послідовників до соціально значимих цілей. У протилежному випадку він перетворюється на вожака зграї.

Суттєві напрацювання в контексті розвитку елітології щодо формування інтелектуальної еліти в системі вищої школи та безперервної освіти протягом трудового життя мають В. Андрова, Г. Ашин, Л. Бережнова, Г. Дмитренко, О. Дубініна, П. Карабущенко, Н. Карабущенко, Т. Кухтевич, Х. Ортега-і-Гассет, Р. Резаков, П. Холден.

Мета – охарактеризувати лідерство як складову елітності професійного менеджера, здатне підвищити ефективність професійної діяльності на основі синергетичного ефекту від використання особистісного та інтелектуального потенціалу.

З позиції філософської елітології паралельно зустрічаються два поняття «елітна освіта» і «елітарна освіта», при цьому перша орієнтована на якісну характеристику кращих систем високоякісної практики виховання та навчання, а друга – на відтворення еліти, виконуючої функції керуючого

класу, владної меншини, мало закритий характер, було націлено на виховання і навчання дітей вузького кола за критеріями знатності, багатства, влади.

Успішність управлінської діяльності здатне підсилювати лідерство. З позиції загальної психології прагнення до лідерства – одна із суттєвих характеристик особистості та відповідно характеризує поведінку і позицію людини в системі міжособових відносин. Існуючі визначення лідерства характеризують його як динамічний процес міжособової взаємодії, що передбачає отримання певного соціально-психологічного і економічного ефекту, тому лідерські якості людини забезпечують досягнення нею успіхів у житті, оскільки без повного використання енергії, потенціалу, здібностей та індивідуальних особливостей людини її професійна діяльність не буде результативною. Складання повного переліку лідерських рис виявилось практично нерозв'язаним, оскільки це залежить від ситуаційності прояву та спрямованості використання лідерських якостей особистістю.

Тому під елітністю менеджера розуміємо якісні характеристики професійного менеджера, які являють собою сукупність генетично наданих фізіологічних характеристик (пам'ять, увага, воля), отриманих подальший розвиток у процесі виховання (висококультурна особистість) та навчання (високоосвічений професіонал), що дозволяє ефективно здійснювати професійну діяльність на високому творчому рівні з найменшими затратами інших ресурсів (часу, сил).

Відповідно вагомим чинником формування елітності менеджера слід визнати освіту, що суттєво підсилюється орієнтованістю світових систем на формування суспільства знань. У процесі здобуття освіти відбувається якісне оновлення та накопичення людського капіталу, при якому підвищення рівня знань і практичних навичок людей супроводжується розвитком можливостей їх практичної реалізації. За рахунок цього збільшуються індивідуальні доходи власників людського капіталу та зростає економіка країни, оскільки нові знання, які дістають застосування у практичній площині: 1) підвищують індивідуальну продуктивність праці людини, що робить її здатною виконувати ту роботу, яка має більшу соціальну цінність і, відповідно, вище винагороджується; 2) розвивають у людині ділові навички та підприємливість, що, у свою чергу, наділяє її здатністю приймати обґрунтовані (раціональні) рішення; 3) підвищують чутливість до сприйняття нових наукових розробок, скорочуючи строк їх запровадження у виробництво та стимулюють розробку нових ідей; 4) розвивають інтелект та індивідуальні здібності до генерування нових технологічних ідей та раціональної організації виробництва відповідно до конкретних умов господарювання. Все це надзвичайно важливим є в специфічному виді професійної діяльності – управлінні, а зазначені процеси виступають проявом інтелектуальної елітності менеджера. Отже, за рахунок цих ключових факторів прогресу, закладених у самій особистості, можна створити нову економічну основу сталого розвитку (економічного,

екологічного та соціального) конкретної системи, який може підтримуватися протягом тривалого часу.

Традиційно підприємництво ототожнюється з менеджментом (управлінням, керівництвом), але це є зовсім правильно, тому що відбір і підготовка підприємця та відбір і підготовка менеджера здійснюються за різними принципами – починаючи з відбору потенційних підприємців і менеджерів, і закінчуючи кінцевими цілями цієї підготовки. Найзагальнішою різницею між підприємцем і менеджером є те, що діяльність підприємця призводить до порушення існуючого в суспільстві порядку й формальностей, до виникнення ситуацій непевності, невизначеності та неоднозначності, є безплановою, важко регламентується, очікуваний кінцевий результат не завжди визначений. Водночас головним завданням менеджера є налагодження порядку, плановості й виконання формальних правил, його діяльність є регламентованою з визначеним очікуваним кінцевим результатом. Крім того, справжній підприємець здатний самостійно організувати підприємство і не розраховує на отримання роботи від когось іншого, водночас менеджер має сам знайти собі роботу (робоче місце) і, найскоріше, може отримати роботу саме від підприємця.

Отже, лідерство слід віднести до особистісного потенціалу менеджера, тобто того інструменту, що він використовує для самореалізації з метою розвитку керованої системи. Лідерство як одну з ключових ознак активності характеризують такі аспекти: виконання функцій економічного лідера в системі конкурентних відносин; розвиток лідерських якостей менеджера у процесі безперервної освіти протягом трудового життя; стратегія і тактика поведінки, пов'язані із формуванням ефективних стилів лідерства, що забезпечить мотивацію праці персоналу; адекватність і результативність дій менеджера в конкретних умовах діяльності.

Література.

1. Бурлаєнко Т. І. Формування управлінської еліти як вищого кадрового складу державного управління / Т. І. Бурлаєнко // Післядипломна освіта в Україні. – 2018. – № 1. С. 67 – 69.
2. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала / Дмитренко Г. А., Шарапатова Е. А., Максименко Т. М. – К. : МАУП, 2002. – 248 с.
3. Ковтун О. А. Аналіз існуючих підходів до розробки мотиваційних механізмів (історичний аспект) / О. А. Ковтун // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 140–143.
4. Чернушкіна О. О. Розвиток персоналу у стратегічних орієнтирах підприємства / О. О. Чернушкіна // Наука й економіка. – 2009. - № 3. Т.2. – С. 113–118.

Метеленко Наталя Георгіївна,
 д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,
 банківської справи та страхування
 Інженерного інституту ЗНУ,
Гузенко Альона Віталіївна,
 магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СПРАВЕДЛИВОЇ ТА ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У сучасних умовах господарювання ефективність функціонування підприємства як економічної системи та дії її суб'єктів не можуть бути повністю визначені та розраховані, тобто діяльність кожного підприємства завжди пов'язана із ризиком та можливими втратами. У цьому випадку виникає потреба в розробці механізму, який би дозволив найраціональнішим способом врахувати ризики підприємницької діяльності та мінімізувати втрати. Таким механізмом є ризик-менеджмент (управління ризиком), тому управління ризиком у системі ринкових відносин представляється об'єктивно необхідним науковим завданням, вирішення якого вимагає нових підходів щодо удосконалення механізму управління в умовах справедливої та відкритої конкуренції.

Основна мета ризик-менеджменту – це зменшення або ліквідація можливих втрат від ризику, тому визначення принципів та функцій управління ризиком мають суттєве значення для застосування ризикменеджменту на підприємстві. Ризик-менеджмент базується на таких основних принципах [1]:

- принцип масштабності (максимізації);
- принцип мінімізації;
- принцип адекватної реакції;
- принцип розумного прийняття.

Ризик-менеджмент виконує функції, притаманні будь-якій управлінській діяльності, але при цьому специфіка їх виконання визначається об'єктом управління. Це функції прогнозування (планування), організації, контролю, регулювання, координації та мотивації.

Прогнозування ризику суттєво впливає на прийняття управлінських рішень та являє собою розробку перспективних змін стану об'єкта в цілому та окремих його частин. Прогнозування може здійснюватися за допомогою статистичних (шляхом екстраполяції) та експертних методів (на основі передбачення змін, використовуючи досвід та інтуїцію експертів).

Функція організації у ризик-менеджменті являє собою формування та реалізацію програми дій, спрямованої на зменшення ризику на основі визначених правил та процедур, які притаманні конкретному підприємству.

Контроль у ризик-менеджменті полягає в перевірці організації робіт по зменшенню ступеня ризику, який потребує аналізу результативності заходів з

метою оцінювання ефективності дій.

Функція регулювання передбачає вплив на об'єкт управління з метою досягнення стану рівноваги об'єкту управління у випадку відхилення від заданих параметрів.

Координація забезпечує єдність об'єкта і суб'єкта управління та полягає в узгодженості дій усіх ланок системи управління ризиком, апарату управління та спеціалістів на підприємстві.

Мотивація в ризик-менеджменті являє собою процес спонукання суб'єктів до зацікавленості в результатах своєї праці.

Поєднання виконання всіх функцій ризик-менеджменту дозволяє характеризувати ризик-менеджмент із позицій процесного підходу в менеджменті. Процесний підхід є більш динамічним, полягає у визначенні особливостей перебігу процесів та впливу на ці процеси. Процесний або процесно – орієнтований підхід веде до спрощення багаторівневих ієрархічних організаційних структур. За рахунок скорочення ієрархічних рівнів організаційної структури процесний підхід дозволяє спростити обмін інформацією між різними підрозділами. Перехід до процесного підходу дозволяє усунути відособленість підрозділів і посадових осіб, розглядати будь – який функціональний вид діяльності не в статисті, а в динаміці, коли діяльність у системі має постійно поліпшуватися на основі відповідних вимірювань і аналізу, акцентувати увагу менеджменту на взаємодії підрозділів і посадових осіб. Процесний підхід передбачає чітку формалізацію функцій, що складають певні процеси, що є актуальним в умовах управління ризиками підприємницької діяльності.

Існує багато наукових поглядів на класифікацію ризиків, однак, на нашу думку, для подальшої розробки механізму управління ризиками підприємницької діяльності промислового підприємства може бути використана звужена класифікація, яка запропонована Олександром Шапкіним [2, с. 12]:

- виробничі ризики (пов'язані із невиконанням підприємством своїх планів та зобов'язань із виробництва продукції, товарів, послуг, інших видів виробничої діяльності у результаті впливу як зовнішнього середовища, так і внутрішніх чинників);
- комерційні ризики (ризики втрат у результаті зниження обсягів реалізації, непередбачуване зниження обсягів закупок, підвищення закупівельної ціни на товар, підвищення витрат обігу, втрати товару в процесі обігу);
- фінансові ризики (виникає у зв'язку із неможливістю виконання фірмою своїх фінансових зобов'язань з причини зміни купівельної сили грошей, нездійснення платежів, зміни валютних курсів) [2, с. 12].

На нашу думку ця класифікація більш повно відповідає умовам справедливої та відкритої конкуренції. Уперше сформулював поняття конкуренції у 1776 р. відомий економіст Адам Сміт, який визначив її як суперництво, що підвищує ціни під час скорочення пропозиції товарів і

знижує ціни під час перевищення пропозиції над попитом. Крім того, він визначив головний принцип конкуренції, принцип “невидимої руки”, який полягає в тому, що, незважаючи на устремління бізнесменів до власної вигоди, обставини щоразу повертаються так, що, переслідуючи власний інтерес, він одночасно реалізує й інтереси всього суспільства [3]. Саме виробничі, комерційні та фінансові ризики у сукупності віддзеркалюють умови конкуренції, а процесний підхід дозволяє деталізувати підприємницькі ризики в межах виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства.

Література.

1. Устенко О. Л. Теория экономического риска : монографія / О.Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. —164 с.
2. Шапкін А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография / А.С. Шапкин. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко.», 2003. – 544 с.
3. Smith A. The Wealth of Nations / A. Smith // Glazgo: R.X. Campbell, A.S. Skinner, 1976. – 1002 p.

Метеленко Наталя Георгіївна,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів,

банківської справи та страхування

Інженерного інституту ЗНУ,

Самойленко Дар'я Олександрівна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ПРАКТИКА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЦІННОСТЕЙ ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Впровадження контролінгу на підприємствах, зокрема промислових, показав, що види контролінгу можна класифікувати не тільки за принципом обхвату (стратегічний і оперативний), але і за напрямками діяльності – фінансовий контролінг, контролінг маркетингу, логістики, інвестицій, інноваційних процесів, контролінг персоналу тощо.

Одним з центральних його напрямів у загальній системі контролінгу, організованого на підприємстві, виділяється фінансовий контролінг. Фінансовий контролінг є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію.

Водночас фінансовий контролінг можна інтерпретувати як систему інформаційного забезпечення координації всіх підсистем управління, що передбачає використання методів і процедур із бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, управління ризиками та внутрішнього контролю, які в сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення ринкової вартості підприємства.

Предметом контролінгу є мікроекономічні процеси і явища на підприємстві, які характеризуються певними показниками – індикаторами в їх динаміці, та макроекономічні процеси в країні, які безпосередньо впливають на економіку підприємства. Так, до предмету контролінгу належать такі елементи: формування системи показників стратегічного планування (визначення програми розвитку підприємства, складання бюджетів); розробка системи інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту; збір даних з центрів відстеження за допомогою звітності; виявлення відхилень та факторів негативного впливу на розвиток підприємства; складання звітів для менеджменту; розробка пропозицій щодо ліквідації вузьких місць діяльності; створення предметних технологій ефективного вирішення управлінських завдань.

Контролінг більшою мірою відображає характер сучасного процесу управління та включає в себе не тільки чисто облікові функції на підприємствах, а й весь спектр управління процесом досягнення кінцевих оперативних і перспективних цілей, а також результатів їх діяльності.

Всі елементи системи фінансового контролінгу (починаючи від планування до моніторингу реалізації планів) спрямовані, насамперед, на формування умов, необхідних для виконання планів на основі аналізу результатів їх виконання, оцінки позитивних і негативних відхилень планів у процесі реалізації. Виходячи з ситуації, що склалася, теперішніх і майбутніх можливостей та небезпек, якими супроводжується розвиток підприємства як системи, з використанням контролінгу можна визначати, наприклад, які альтернативні дії містяться в портфелі у підприємства на цей час, оцінювати наявність альтернатив у майбутньому і розробляти нові, орієнтовані на оптимізацію досягнення поточних і перспективних цілей розвитку.

Тим самим система фінансового контролінгу подає керівникові інформацію, необхідну для осмисленого прийняття управлінських рішень щодо забезпечення сталого та ефективного комплексного розвитку підприємства. Здійснення контролінгу на підприємстві повинно відбуватися за наявності ґрунтового рівня знань управлінців стосовно змісту та функціонального призначення його інструментів.

Доцільно виділити такі функції фінансового контролінгу в промислових структурах:

- спостереження за ходом реалізації фінансових завдань, встановлених системою стратегічних фінансових нормативів;

- вимірювання ступеня відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від передбачених її стратегією;
- діагностування розмірів відхилень серйозних погіршень у фінансовому стані підприємства та істотного зниження темпів його фінансового розвитку;
- розробка оперативних управлінських рішень з нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених цільовими нормативами;
- коригування при необхідності окремих стратегічних цілей і показників фінансового розвитку в зв'язку зі зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов провадження господарської діяльності підприємства.

Актуальним питання фінансового контролінгу є в періоди фінансової кризи, що обумовлено підвищеною потребою оперативного прийняття важливих рішень стосовно «виживання» промислового підприємства.

Важливою складовою системи фінансового контролінгу є людський потенціал, тобто потенціал науковців, здатних розробляти і впроваджувати інноваційні проекти, які спрямовані на економічний розвиток промислового підприємства.

Ефективність виробництва підприємства, окремої галузі, промисловості в цілому в значній мірі залежить від рівня розвитку науки, впровадження її досягнень, нової техніки, новітніх технологій у виробничу сферу. Наукову та науково-технічну діяльність організацій та інноваційну діяльність промислових підприємств характеризують обсяги наукових та науково-технічних робіт, до яких відносять фундаментальні (теоретичні та експериментальні) дослідження, прикладні дослідження, науково-технічні розробки, науково-технічні послуги.

Інноваційна діяльність підприємств забезпечує розвиток високотехнологічного виробництва, створення нової продукції з високою часткою доданої вартості. Згідно з методологією Державної служби статистики України технологічними інноваціями є діяльність підприємства, пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів і процесів. З 2007 р. під інновацією розуміють введення у вживання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару, послуги) або процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Інноваційну продукцію поділяють на нову для ринку та нову для підприємства. Інновація є новою для ринку, коли підприємство, що впровадило інновацію першим, виводить її на свій ринок, до якого можуть входити як вітчизняні, так і іноземні підприємства.

Мінімальний рівень новизни для зарахування до категорії «інновація» визначається як нове для підприємства. Продукт вже може використовуватись (виготовлятися на інших підприємствах), але якщо він є

новим або істотно поліпшеним для даного підприємства, то така зміна розглядається для нього як інновація. В переліку основних індикаторів оцінки економічної безпеки використовують рівень інноваційності виробництва та показник частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції.

Таким чином, достатня інноваційність промислового підприємства є, з одного боку, результатом ефективного фінансового контролінгу, а з іншого боку, проявом «здорової» відкритої ринкової конкуренції, яка виступає рушійною силою на шляху до опанування європейських цінностей.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 5 МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ТА МОДЕРНІЗАЦІЯ РІЗНИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

Модератор:

Глуцевський В.В., доктор економічних наук, професор кафедри, завідувач кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ

Шапуров Олександр Олександрович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС

Інженерного інституту ЗНУ,

Лиходід Юлія Анатоліївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: АДЕКВАТНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ

Сучасні проблемні тенденції функціонування фінансової системи країни виникають в результаті нестабільного функціонування банківського сектору економіки. Збитковість комерційних банків, не диверсифікованість активів призводить до негнучкої фінансової діяльності та значних ризиків. Майже 40-50 % структури активів кожного банку складаються з кредитів різного рівня забезпечення та ризику. Тому вдала, адекватна оцінка фінансових результатів комерційного банку запорука успіху у всіх сегментах банківського сектору.

Вагомий внесок у вивчення питань, пов'язаних із механізмом управління прибутком банківських установ, здійснено такими зарубіжними вченими, як Н. Бакстер, У. Бреддік, П. Роуз, Дж. Сінкі, А. М. Герасимович, А.О. Кириченко, Л.О. Примостка, І.В. Сало та ін. Метою дослідження є формування системи адекватних методів оцінки доходів та витрат комерційного банку.

Існує велика кількість підходів щодо побудови корпоративної системи аналізу доходів та витрат банків, структура якої визначається специфікою діяльності кожного з них. В узагальненому вигляді таку систему пропонується будувати за напрямками, які наведені в таблиці 1.

Слід зазначити, що аналіз структури доходів та витрат може бути кількісним та якісним. При кількісному аналізі визначаються основні напрямки доходів та витрат, при якісному – питома вага кожного напрямку, за яким можна встановити їх значення в загальних доходах (витратах).

Завдання структурного аналізу такі: виявлення основних факторів дохідності банку; дослідження цільового ринку банківських послуг, які відповідають основним факторам дохідності; виявлення можливостей

збереження цих джерел доходу в майбутньому; визначення ступеня стабільності доходу [2, с. 104].

Таблиця 1

Система аналізу доходів та витрат

Вид аналізу	Сутність
Горизонтальний (трендовий) аналіз доходів та витрат	Порівняння показників звітного періоду з показниками попереднього періоду. Порівняння показників звітного періоду з показниками аналогічного періоду минулого року. Порівняння показників за ряд попередніх періодів
Вертикальний (структурний) аналіз доходів та витрат	Структурний аналіз за сферами діяльності. Структурний аналіз за видами операцій. Структурний аналіз податкових платежів
Порівняльний аналіз доходів та витрат	Порівняльний аналіз показників банку та галузі в цілому. Порівняльний аналіз показників банку з банками - конкурентами. Порівняльний аналіз показників окремих структурних підрозділів та центрів відповідальності. Порівняльний аналіз звітних та планових показників
Аналіз коефіцієнтів дохідності та витратності	Чиста процентна маржа. Чиста непроцентна маржа. Коефіцієнт дієздатності. Показники продуктивності праці. Показники дохідності операцій банку. Рентабельність за витратами. Аналіз точки беззбитковості. Середня процентна ставка отримана (сплачена) та ін.
Факторний аналіз доходів та витрат	Аналіз процентних доходів (витрат). Аналіз комісійних доходів (витрат). Аналіз доходів (витрат) за операціями на валютному ринку, ринку цінних паперів тощо

Після проведення аналізу доходів і витрат банку за укрупненими статтями більш детально вивчається структура доходів або витрат, що формують статтю, яка займає найбільшу питому вагу в їх загальному обсязі. Предметом поглибленого аналізу повинен бути тривалий проміжок часу, наприклад рік, із вивченням тенденцій всередині періоду, що аналізується.

Для аналізу динаміки доходів та витрат визначається приріст значень показників відносно минулого періоду та відносно плану. Особливо важливим є порівняння саме з плановими показниками. Зіставлення лише з попередніми показниками свідчить про низьку якість управління банком. Для з'ясування статей доходів та витрат, які найбільше впливають на зміну їх обсягів, необхідно визначити ступінь впливу окремої статті на зміну загального обсягу.

При цьому, необхідно не тільки виявити факт і розмір відхилення від плану або минулого періоду, а й встановити його причини. Тому важливим

інструментом аналізу динаміки показників доходів та витрат є проведення пофакторного аналізу змін за кожною статтею доходів та витрат. Це дасть можливість виявити ступінь впливу кожного фактора на результативний показник та пояснити існуючі тенденції. У процесі детермінованого моделювання явище або економічний показник, які досліджуються, розглядаються за прямими факторами. Суму негативних впливів конкретних факторів враховують як резерв можливого збільшення або зменшення результативного показника. Основними методами, що використовуються для розрахунку величини впливу, є методи ланцюгових підстановок, абсолютних та відносних різниць [2, с. 106].

Зважаючи на те, що основними статтями доходів та витрат є процентні складові. Тому моделі їх факторного аналізу найбільш розроблені та широкоживані [1, с. 16].

За методикою факторного аналізу процентних витрат проходить аналіз, який здійснюється в три етапи. На першому етапі відбувається визначення абсолютної зміни обсягів процентних витрат у звітному періоді, на наступному етапі оцінюється кількісний вплив чинників на зміну процентних витрат, і на останньому етапі відбувається оцінка загального впливу чинників на змінну процентних витрат.

Щодо методики факторного аналізу процентних доходів, то тут слід зазначити, що на першому етапі факторного аналізу слід побудувати детерміновану двофакторну мультиплікативну модель, яка відображає зв'язок процентного доходу із залишками відповідних активів і дохідністю процентних активів. На другому етапі відбувається визначення абсолютної зміни процентних доходів у звітному періоді, на третьому етапі – оцінка кількісного впливу чинників на зміну процентного доходу. І на останньому, четвертому етапі факторного аналізу процентних доходів проводиться оцінка сукупного впливу чинників на змінну процентного доходу [2, с.134].

Зростання процентних доходів в основному може відбуватися внаслідок впливу двох факторів: збільшення середніх залишків за виданими кредитами; підвищення середнього рівня процентної ставки за кредит.

Факторний аналіз доходів дає можливість здійснювати кількісну оцінку того, який з факторів (середні залишки за виданими кредитами чи середній розмір процентної ставки) більшою мірою впливає на процентний дохід.

Здійснюючи факторний аналіз процентних витрат, можна визначити, що вони залежать від середніх залишків на депозитах, які виплачуються, і середньої процентної ставки на депозити. Визначивши, який з двох факторів (обсяг оплачуваних депозитів чи середня процентна ставка на депозити) найбільшою мірою впливає на зміну сумарних процентних витрат, фінансовому менеджеру слід приступити до аналізу самих факторів. Встановивши, що саме впливає на вказані фактори, можна розробити програму зменшення цього впливу. У підсумку одержимо зниження процентних витрат та зростання прибутку банку.

У вітчизняній науці та практиці визначені факторні моделі, що дозволяють проаналізувати основні чинники, які призвели до зміни рівня процентних доходів та витрат. Але, крім проаналізованих моделей, існують й інші розробки, що дозволяють оцінити ступінь впливу певних чинників на зміни результативного показника.

Значення коефіцієнтного аналізу банку полягає в ефективному управлінні його дохідністю, тобто у виявленні резервів зростання прибутковості банківської діяльності та формуванні пропозицій щодо використання виявлених резервів.

Отже, при багатоманітності наявних методів та напрямів аналізу прибутку слід обирати декілька методик управління прибутком та пристосовувати їх до конкретного банку, при цьому обирати найбільш ефективні для конкретного випадку. Поєднання методик є доцільним, оскільки вони доповнюють одна одну, також кожна методика враховує різні фактори, а їх поєднання призведе до більш якісного управління фінансовими результатами банку.

Література.

1. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: Монографія / В.М. Кочетков. – К.: КНЕУ, 2002. – 238 с.
2. Криклій О., Маслак Н. Управління прибутком банку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с.

Клопов Іван Олександрович,

к.е.н., доцент, кафедра ЕІТ Інженерного інституту ЗНУ

Пугач Максим Геннадійович,

магістрант кафедри ЕІТ факультету економіки та менеджменту Інженерного інституту ЗНУ

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з необхідних елементів системи розвитку промислового підприємства є моделювання інвестиційної діяльності. Вона дозволяє визначити спосіб використання ресурсів, що сприяє досягненню високих темпів економічного розвитку та стійкості підприємства. Діяльність різних промислових установ України, як один з найбільш динамічних секторів економіки є основою формування фінансового ринку, а їх стабільність і надійність – гарантом ефективності фінансової системи держави та інвестиційних процесів в економіці.

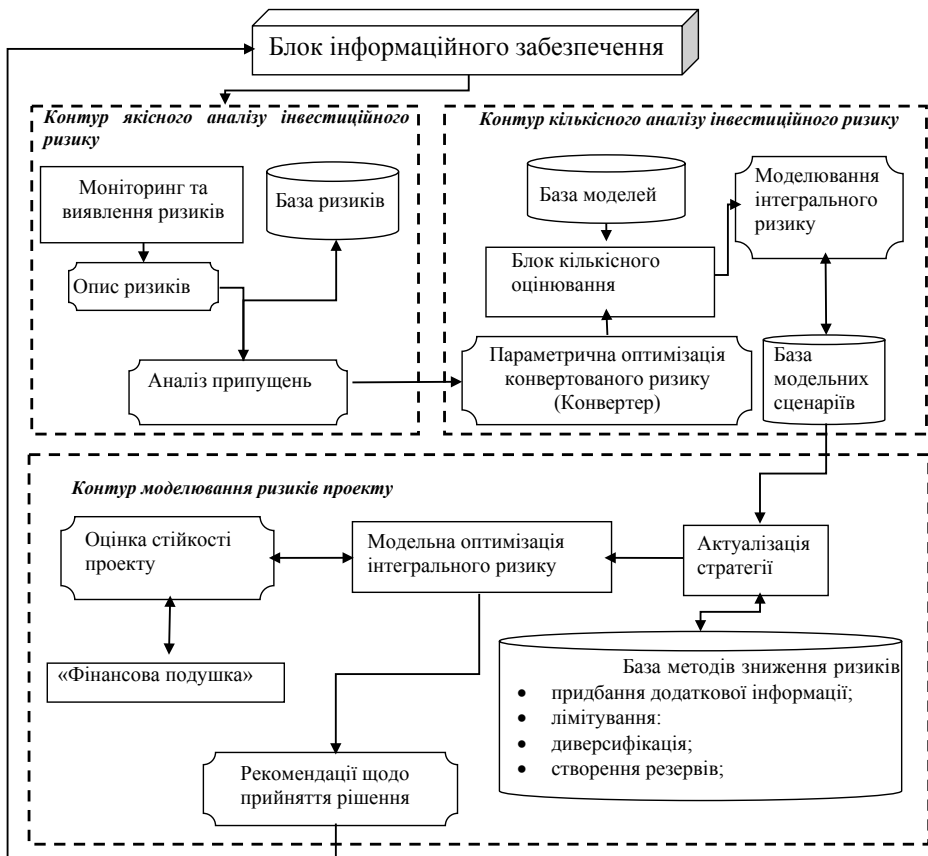


Рис. 1. Концепція моделювання інвестиційної діяльності підприємства

Концепція моделювання інвестиційної діяльності підприємства акцентує увагу на проблему при реалізації інвестиційних проектів, на ризики (рис.1).

Ризик – невід’ємна частина кожного інвестиційного проекту. Саме від них залежить успішність проекту. Якщо не врахувати якийсь із факторів – інвестовані кошти можуть не окупитися, а в найгірших випадках – проект принесе збитки. Концепція в цілому відображає процес, котрий повинен проходити кожний інвестиційний проект промислового виробництва.

Сформована концепція відображає основні етапи в моделюванні інвестиційної діяльності промислового підприємства, починаючи з первинного аналізу проекту на ризики, закінчуючи рекомендаціями.

Особливістю концепції є її циклічність, завдяки механізму зворотного зв’язку, що дозволяє в кінці циклу повернутися на початок та проаналізувати проект з новими умовами та ризиками, що з них виникають. Першим

контуром являється контур якісного аналізу інвестиційного ризику, який дозволяє виявити ризики та провести первинну обробку інформації.

Моніторинг та виявлення ризиків – це процес ідентифікації, аналізу, виявлення нових ризиків, постійне спостереження за ризиками, що проходять з блоку інформаційного забезпечення, результати якого служать для дослідження у майбутньому.

Опис ризиків – систематизація записів про знайдені ризики, поєднання ймовірності та наслідків настання несприятливих подій. Збір всієї якісної інформації у багаторівневій кортежі, котрі відображають на різних рівнях різноманітну інформацію.

База ризиків – спільна база даних, яка містить інформацію та класифікацію всіх відомих ризиків. На цьому етапі опис ризиків порівнюється з існуючою базою, відбувається його пошук по опису та класифікація в цілому. Також база ризиків доповнюється новознайденими унікальними ризиками проекту, якщо такі були.

Аналіз припущень – блок повторного аналізу накопичених даних, щодо ризиків, відсіювання як зайвої якісної інформації так і зайвих ризиків, котрі перекриваються іншими, або взагалі не життєздатні у даному інвестиційному проекті.

Контур кількісного аналізу інвестиційного ризику – контур, що відображає систематизацію та оптимізацію ризиків, створення бази даних ризиків проекту для подальшої роботи з ними.

Параметрична оптимізація конвертованого ризику – конвертація інформації з якісної в кількісну, що дозволяє проводити оцінку ризику, та використовувати його в моделях. Один з найважливіших блоків та єдиний, комунікативний між контуром якісного аналізу та контуром кількісного аналізу.

База моделей – сукупність моделей, організованих відповідно до концепції, яка описує характеристику цих моделей і взаємозв'язки між їх елементами; ця сукупність підтримує щонайменше одну з областей застосування. Моделі у базі організовують відповідно до моделі організації даних. Таким чином, сучасна база моделей, крім саме моделей, містить їх опис та може містити методи застосування. Наповнює моделями блок кількісного оцінювання, котрий, згідно з моделями, виводить оцінки ризикам.

Блок інтегрального ризику – блок, котрий перетворює всі оцінки ризику, виведені різними моделями в одну спільну оцінку, що розраховується, найчастіше, як середнє зважене арифметичне.

Результатом роботи контуру кількісного аналізу інвестиційного ризику є база модельних сценаріїв. База, що містить оцінку, моделі та кількісну оцінку як ризику так і ризикам. Цей контур вже частково відображає релевантність проекту.

Контур моделювання ризиків проекту – контур, ціль якого – загальне зниження ризиковості проекту, збільшення його стійкості на етапі реалізації,

створення рекомендацій щодо подальшої реалізації, рекомендацій щодо змін у ресурсній чи робочій базі для створення більш життєздатного сценарію реалізації на основі бази модельних сценаріїв, котра конвертується та адаптується під задачі контуру моделювання ризиків проекту.

Актуалізація стратегії – блок, котрий базу модельних сценаріїв конвертує в початкову стратегію та знижує ризики, за рахунок бази методів зниження ризиків.

Модельна оптимізація інтегрального ризику – оптимізація ризиків у стратегії за рахунок оцінки стійкості проекту.

Оцінка стійкості проекту – процес перевірки життєздатності проекту за рахунок перевірки великої кількості різних сценаріїв, імітаційне моделювання певних відхилень у економічній ситуації, або використання інших факторів. Результатом цього блоку є внесення зміни в стратегію (Модельна оптимізація інтегрального ризику), а також внесення в неї «Фінансової подушки».

«Фінансова подушка» – термін, що відображає створення ресурсної, фінансової, інформаційної бази для забезпечення стійкості проекту у випадку певних відхилень внутрішньої, або зовнішньої економічної політики підприємства, країни, або інших об'єктів чи суб'єктів. Саме вона є частковим рішенням ризиків. Також «фінансова подушка» додає проекту стійкості при реалізації, бо навіть проаналізований проект може зіштовхнутися з неврахованими ризиками на етапі реалізації.

Рекомендації щодо прийняття рішення – відображає всі напрацювання, щодо інвестиційного проекту, систематизовану та оптимізовану інформацію по всім ризикам, стратегію дій у випадку ряду непередбачуваної ситуації, стратегію дій в цілому при реалізації інвестиційного проекту.

Механізм зворотного зв'язку – блок, котрий надає можливість, у випадку певних змін проекту чи неврахованих зовнішніх та внутрішніх факторах, виконати процес аналізу інвестиційного проекту з самого початку, враховуючи нові ризики та особливості, а також створити нову стратегію дій.

Данна концепція в цілому відображає один з можливих шляхів обробки, виявлення, аналізу, адаптації, зниження та урахування ризиків. Не зважаючи на те, що це лиш одне з відображення практичного погляду на рішення проблеми, воно має необхідний базовий алгоритм, що дозволяє адаптувати концепцію під алгоритм програми та використовувати її як аналіз проектів.

Концепція розглядає проект лише зі сторони ризиків. Інша сторона успішності проекту – прибуток, котрий принесуть інвестиції. Саме ці два параметри: ризиковість та прибуток – вирішують подальшу долю проекту, спроби його доробити, реалізувати, або відмінити.

Фатюха Вікторія Володимирівна,
к.е.н., доцент, кафедра ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Снопкова Євгенія Василівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В УМОВАХ НОВОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕПОХИ

Фінансовий стан підприємств сфери послуг визначає його конкурентоздатність, потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної діяльності, як самої організації так і її партнерів.

Переоцінити роль ефективного управління фінансовим станом важко для сучасного підприємства, чи організації, будь якої сфери послуг. Вміле розпорядження активами і пасивами, оперативне маневрування вільними ресурсами, своєчасне стягнення боргів є запорукою виживання підприємства у сфері послуг в умовах нової інноваційної епохи.

Сучасні умови господарювання підприємства, чи організації, вимагають формування нових механізмів управління, здатних забезпечити не тільки достатній рівень стійкості фінансового стану, який є запорукою конкурентоспроможного функціонування, а й стабілізацію економічних процесів та закріплення тенденцій економічного зростання національної економіки [1].

Розвиток економіки в умовах нової інноваційної епохи спричиняє зростання кількості підприємств сфери послуг, що змушує існуючі підприємства підлаштовуватись під нові умови, які несуть у собі невизначеність та вимоги до швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників їхньої діяльності. Однією з головних умов розвитку є правильна фінансова діяльність, контроль та управління фінансовим станом, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Управлінню та оцінці фінансового стану підприємства присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Е.Альтман, І.О.Бланк, В.Х. Бівер, І.Т. Балабанов, О.І. Барановський, М.І. Баканов, М.Д. Білик, О.М. Волков, Т.В. Головка, А. Гропелі, Н.П. Дробот, Т. Карлін, Г.А. Крамаренко, А.П. Ковальов, А.І. Ковальов, Т.М. Ковальчук, М.Я. Коробова, Є.В. Мних, О.В. Павловська, Н.О. Русак, В.К. Савчук, А.Д. Шеремет, П. Світінг, Р. Рохас та інші.

Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів управління фінансовим станом сфери послуг в умовах нової інноваційної епохи.

Основний матеріал. У ринковій економіці незалежні самостійні виробники товарів і послуг не зможуть успішно діяти на ринку, не забезпечивши економічну стійкість своїх підприємств. Сучасний ринок постійно змінюється. Швидкість змін така велика, що саме пристосування до них стає істотною перевагою підприємств у конкурентній боротьбі. У цих умовах підприємства, які прагнуть зміцнити свої конкурентні позиції,

повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи і методи організації і ведення бізнес процесів, заснованих на удосконаленні саме внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Саме тому першочерговою проблемою на сьогоднішньому етапі розвитку всіх українських підприємств, що виробляють товари чи надають послуги, є пошук альтернативних шляхів покращання управління фінансовим станом [2].

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан треба систематично й всебічно оцінювати із використанням різних методів аналізу. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства, і як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства [3].

Ефективність використання ресурсів і підвищення рівня управління фінансовим станом сфери послуг в умовах нової інноваційної епохи значною мірою залежить від наявності, використання й вдосконалення економічного потенціалу підприємства. Однією з особливостей нестійкого функціонування сучасних підприємств є кількісна, якісна та структурна недосконалість економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, що зумовлена великими втратами ресурсів у здійсненні реформ і складним фінансовим становищем підприємств [4].

Використання й вдосконалення економічного потенціалу до необхідного рівня повинно надавати можливість підприємству для ефективного застосування своїх ресурсів, а значить сприяти поглинанню зовнішніх й внутрішніх дестабілізуючих факторів, що є свідченням стійкості функціонування [5].

Важливим внутрішнім чинником впливу на управління фінансовим станом підприємства сфери послуг в умовах нової інноваційної епохи є наявність стратегії розвитку. Стратегія підприємства повинна сприяти покращенню та розвитку діяльності суб'єкта господарювання, формуванню резервів, ефективному використанню наявних фінансових ресурсів та підвищенню потенціалу підприємства в умовах коливання кон'юнктури ринку [6].

Отже, управління фінансовим станом підприємств сфери послуг в умовах нової інноваційної епохи здійснюється за допомогою систематичного й усебічного оцінювання із використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливорює критичну оцінку фінансового стану

підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дає змогу визначити больові точки у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Література.

1. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86.) – с. 83–90.
2. Данильчук І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності. Економічний вісник університету: Збірник наукових праць. 2011. №17/2. с. 105-108.
3. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 649: Логістика. с. 132–138.
4. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. Вип. 2. с. 47-58.
5. Гужавіна І.В. Вдосконалення методики аналізу та визначення фінансового стану підприємства. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. 2017. Вип. 20. с. 110-114.
6. Ладунка І.С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. Економіка і суспільство: зб. наук. праць Мукачівського державного університету. №5. Мукачєво, 2016. с. 185-188.

Шапурова Олена Олександрівна,

к.е.н., доцент, директор

ДВНЗ «Мелітопольський промислово – економічний коледж»

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК В УМОВАХ ЦИФРОВОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ЙОГО ТРАКТУВАННЯ

Поява нових інвестиційних продуктів, розвиток інвестування, обіг капіталу та формування корпоративних прав неможливі без існування інвестиційного ринку. Інвестиційний ринок допоможе зупинити спадаючі тенденції промислового виробництва. Вчасно залучені фінансові ресурси направлені на інновації прискорять розвиток суб'єктів господарювання та забезпечать фінансовий результат.

Проблемам формування інвестиційного ринку присвячені роботи І.О. Бланка, І.М. Кобушко, С.Р. Москвіна. А.Ю. Римського, О.Б. Трояновської, В.В. Шеремета та інших.

Метою дослідження є розкриття сутності інвестиційного ринку.

Систематизуючи погляди науковців виділити основні підходи до формування інвестиційного ринку та дати розширену класифікацію. Представити основну нормативну базу, яка забезпечує функціонування інвестиційного ринку

За визначенням О.Б. Трояновської інвестиційний ринок у широкому розумінні визначається як місце, де громадяни та організації взаємодіють з приводу вільних фінансових ресурсів [4]. І. Бланк інвестиційний ринок представляє як сукупність ринку об'єктів реального інвестування [1]. С.Р. Москвін стверджує: «Інвестиційний ринок – це сукупність економічних та правових відносин, що складаються між інвесторами та/або учасниками інвестиційної діяльності щодо інвестиційних активів (корпоративних прав, фінансових інструментів, основних засобів, нематеріальних активів)» [3].

Кожен дослідник має також свою точку зору і на складові інвестиційного ринку. І. Кобушко пропонує наступний підхід до структури інвестиційного ринку [2]:

а) за компонентною структурою фінансового капіталу (фінансову частину інвестиційного ринку за типом інвестиційних активів: ринок класичних фінансових інструментів (передбачає обіг інструментів передачі власності), ринок змішаних (гібридних) фінансових інструментів (передбачає обіг інструментів з ознаками як передачі власності, так і передачі боргу), у тому числі ринок привілейованих акцій, конвертованих облігацій, форвардних і ф'ючерсних деривативів, ринок корпоративних прав із зобов'язаннями обов'язкової виплати доходу);

б) за ступенем участі інвестицій у відтворювальному процесі (ринок первинних інвестицій, ринок реінвестицій);

в) за інституційним устроєм інвестиційного ринку до фінансових посередників належать: банківські установи, небанківські установи, інститути спільного інвестування, довірчі товариства, страхові компанії та пенсійні фонди, арбітражні керуючі активами пенсійних фондів, кредитні спілки; лізингові компанії, ломбарди.

С.Р. Москвін пропонує віднести до структури інвестиційного ринку чотири складові: інвестиційні компанії, інститути спільного інвестування, венчурні фонди, фонди прямого інвестування [3]. В.В. Шеремет структуру інвестиційного ринку визначав як ринок нерухомості, ринок прямих капіталовкладень, ринок інших інструментів реального інвестування, фондовий ринок, грошовий ринок, ринок інтелектуальних інвестицій, ринок науково-технічних інновацій [5]. І. Бланк включає до структури інвестиційного ринку наступні складові: ринок нерухомості, ринок капітальних товарів, ринок об'єктів інноваційного інвестування, ринок інших об'єктів реального інвестування, ринок послуг у сфері реального інвестування та ринку фінансових інструментів інвестування (ринок цінних паперів, ринок грошових інструментів інвестування, ринок золота, ринок послуг у сфері фінансового інвестування [1].

На думку А.Ю. Римського більш вдалим буде товарно – інституційно – секторний підхід. Він включає інвестиційні продукти та інституційні сектора.

Інвестиційні продукти та інвестиційні програми: облігації внутрішньої державної позики (ОВДП); депозити; акції банків; права страхування; пенсійні програми; акції публічних акціонерних товариств; корпоративні облігації; товарні борги підприємств; борги за кредитами; об'єкти нерухомості; житлові об'єкти; земельні ділянки; частка у державних інвестпроектах (на умовах співфінансування). Інституційні сектори: сектор загальнодержавного управління, сектор фінансових корпорацій, сектор не фінансових корпорацій, сектор домашніх господарств.

Виходячи з різних підходів до трактування поняття «інвестиційний ринок» можна виділити два напрями класифікації складових інвестиційного ринку:

1) складові інвестиційного ринку виходячи з існуючих інститутів (інституціональний підхід). Тоді інвестиційний ринок також можна визначити як мережу інвестиційних інститутів, які реалізують контрактні відносини при операціях з інвестиційними активами через надання інвестиційних послуг. До таких інвестиційних інститутів можна віднести: компанії з управління активами та торгівці цінними паперами; інститути спільного інвестування; венчурні фонди; фонди прямого інвестування;

2) складові інвестиційного ринку виходячи з сегментації (сегментний підхід). Відповідно до цього підходу інвестиційний ринок включає: ринок основних фондів, в т. ч. ринок землі; ринок будівель (житла, виробничих приміщень, офісних приміщень); ринок обладнання; ринок нематеріальних активів, у тому числі ринок об'єктів інтелектуальної власності; ринки фінансових інструментів, у тому числі ринок цінних паперів, що підлягають обігу; ринок інструментів грошового обігу; ринок цінних паперів ICI; ринок деривативів; ринок корпоративних прав.

Правову базу функціонування інвестиційного ринку утворюють наступні нормативно – правові акти: Закон України "Про акціонерні товариства"; Закон України "Про господарські товариства"; Закон України "Про інститути спільного інвестування (корпоративні та пайові інвестиційні фонди)"; Закон України "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю", Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні", Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок". Закон України "Про Національний банк України", Закон України "Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом", Земельний кодекс України; Закон України "Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень"; Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні"; Закон України "Про оцінку земель"; Закон України "Про іпотеку"; Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати", Закон України "Про іпотечні облігації", Закон України "Про інноваційну діяльність", Закон України "Про державне регулювання

діяльності у сфері трансферу технологій", Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі", Закон України "Про охорону прав на промислові зразки", Закон України "Про авторське право і суміжні права".

Література.

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент [Текст] : підручник / І. О. Бланк. – К. : Київ. нац. торг.-ек. ун-т, 2003. – 398 с.
2. Кобушко І.М. Розвиток методичних засад структуризації інвестиційного ринку / І.М. Кобушко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 4 (12). – С. 193–199.
3. Москвін С.Р. Інвестиційний ринок України: передумови та проблеми формування у контексті світової фінансової кризи / С.Р. Москвін // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 3. – С. 8–13.
4. Трояновська О. Б. Конспект лекцій з курсу «Інвестування / О. Б. Трояновська. – Х: ХНАМГ, 2009. – 118 с.
5. Управление инвестициями: справочное пособие для специалистов и предпринимателей / под ред. В. В. Шеремета. – Минск, 1998. – 398 с.

Хорошун Вікторія Василівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки та інформаційних технологій
Інженерного інституту ЗНУ

Забродський Едуард Сергійович,

магістрант кафедри ЕІТ Інженерного інституту ЗНУ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Відповідно до теорії систем та системного аналізу, завдання оцінки економічного потенціалу слід розглядати як систему, в якій можна виділити основні її властивості, що необхідно враховувати при розробці математичної моделі, такі як цілісність, структурованість, ієрархічність, функціональність, керованість, цілеспрямованість, самоорганізація, відкритість. Система володіє структурою, під якою розуміється сукупність елементів, а також зв'язків та відносин між елементами системи. Структура є способом логічного опису зв'язків між компонентами системи та, в даному випадку, аналогічна мережі розповсюдження інформації.

Аналіз, діагностика та оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства – це всебічне вивчення технічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами та ефективності їх використання. Вони засновані на системному підході, комплексному обліку

різноманітних чинників, якісному підборі достовірної інформації і є важливою функцією управління.

Оцінка економічного потенціалу дозволяє:

- оцінити ступінь залучення економічних ресурсів у господарський оборот шляхом порівняння оцінок загальної величини економічного потенціалу та його активної частини;
- оцінити ступінь використання активної частини економічного потенціалу шляхом зіставлення показників реалізації економічного потенціалу та його економічної оцінки;
- оцінити ефективність засобів, вкладених у формування та розвиток економічного потенціалу шляхом порівняння його економічної оцінки з загальним об'ємом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях вимірювання.

Процес побудови математичної моделі, що описує функціонування та розвиток економічного потенціалу підприємства, може бути представлений в наступній послідовності: 1) визначення цілей моделювання економічного потенціалу; 2) цілеспрямований змістовний опис системи економічного потенціалу з розробкою формальної схеми, що відображає механізм його функціонування та розвитку; 3) складання блок-схеми моделі системи, що забезпечує цілеспрямований опис об'єкту моделювання; 4) вибір параметрів моделі економічного потенціалу; 5) визначення та зв'язок всієї інформації, циркулюючої у системі; 6) формальне дослідження економічного потенціалу з метою уточнення механізму його функціонування; 7) корегування моделі об'єкту відповідно до зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Моделювання економічного потенціалу здійснюється для досягнення певних цілей, головною з яких – є пошук напрямів та способів підвищення ефективності його функціонування. Виходячи з цілей моделювання, вибираються види моделей, визначаються спосіб та форма опису об'єкту моделювання, його структурний та функціональний зміст, вибір параметрів опису, критеріїв.

Описуючи інформаційне наповнення моделювання економічного потенціалу, зупинимось на питаннях оцінки кадрового та виробничого потенціалу. Це пов'язано з тим, що саме ці два елементи базуються на основній статистичній інформації, яка існує на підприємстві.

Це свідчить про те, що для цілеспрямованого моніторингу рівня оцінки кадрового потенціалу підприємства доцільною є розробка власної внутрішньої форми звітності в рамках підприємства або холдингу (якщо підприємство об'єднує в собі ряд дочірніх компаній). Фактично необхідна інформація стосується тільки категорій працівників, вікових груп, груп за рівнем освіти. Дана інформація може бути зведена в окрему нову форму внутрішньозаводської звітності, рекомендована до заповнення в рамках завдання оцінки кадрового потенціалу.

У окремій новій формі доцільно представити необхідну для розрахунків інформацію за фінансовим результатом функціонування

кадрового потенціалу підприємства, тобто дані про заробітну плату за категоріями працівників підприємства. Аналіз існуючих статистичних форм звітності показує, що явні дані з вимогами завдання розрахунку кадрового потенціалу в них не міститься.

Достатність інформаційного матеріалу та представлення його в табличній формі свідчатиме про ретельне опрацювання доцільності та наповнення масивів початкової інформації, що особливо важливе при багатократному налагодженому моніторингу рівня кадрового потенціалу. При створенні програмної оболонки для проведення розрахунків оцінки елементів економічного потенціалу підприємства повинні бути створені або екранні форми заповнення документів за розробленими вимогами, або механізми реалізації запитів в бази даних бухгалтерською, кадровою та іншій статистичній інформації в рамках єдиної інформаційної системи підприємства.

При оцінці виробничого потенціалу підприємства необхідна наступна інформація: основні фонди за групами, активна та пасивна частина основних фондів, залишкова вартість активних та пасивних виробничих фондів, оборотні фонди, прибуток від реалізації продукції, виручка від реалізації продукції і так далі [1].

Інформаційне наповнення розрахунку виробничого потенціалу підприємства є достатньо складним завданням, але методично-опрацьованими та реалізованими в рамках функціонування систем моніторингу підприємства. Дані повністю містяться у формах державної звітності, є також в електронному вигляді в базах аналізу фінансової діяльності підприємства. Тому отримання цього блоку інформації пов'язане лише з рядом технічних моментів зв'язку та реалізації механізмів запиту даних з централізованої системи в програму оцінки виробничого потенціалу підприємства.

При проведенні розрахунків, дисконтуванні даних на тривалі періоди, обумовлені термінами їх функціонування. Існує необхідність введення в алгоритми розрахунку ряду поправочних індексуєчих коефіцієнтів, які враховують зміну реальних величин у наслідок інфляційних та інших процесів.

Таким чином, наявність модуля настройки таких коефіцієнтів істотно спростить роботу з програмою розрахунку та дозволить гнучкіше настроюватися під особливості окремих підприємств, галузеві особливості і тому подібне.

Тому доцільно створити програмний комплекс в рамках управління підприємством, який би реалізовував алгоритм розрахунку, багатократного, періодичного (щомісячного або щоквартального) моніторингу рівня економічного потенціалу підприємства та його елементів.

Для практичного використання в рамках інформаційних систем підприємства підсистеми розрахунку економічного потенціалу підприємства, що діють, доцільно починати використовувати модулі вирішення завдань у

міру їх готовності, як в методичному плані, так і у вигляді програмних продуктів. Процеси впровадження та створення можуть йти одночасно, проте неминуче виникають у середині системи процеси її модернізації та вдосконалення. У міру введення в експлуатацію елементів системи розрахунку економічного потенціалу підприємства створюється комплекс засобів її підтримки, супроводу, обслуговування, наповнення інформаційних масивів даними за поточний період і, можливо, за минулі періоди з метою виявити тенденції динаміки (розвитку) потенціалу впродовж історії підприємства.

На початковому етапі побудови модуля розрахунку економічного потенціалу підприємства як базові можна використовувати підсистеми розрахунку виробничого, фінансового та кадрового потенціалу. Питання оцінки виробничого та кадрового потенціалу розглянуті вище, а оцінка фінансового потенціалу також не викликає особливих проблем через однорідність об'єктної частини (грошових коштів, фінансових активів, які вимірюються в одній системі одиниць та достатньо легко піддаються дисконтуванню). Таким чином, можна відзначити, що проблем з інформаційним наповненням цих модулів немає, оскільки вся необхідна інформація міститься у формах обов'язкової статистичної звітності підприємства.

Інноваційний та організаційно-управлінський потенціали, а також власне інформаційний (у складі інтелектуального), мають складніші та неоднозначні моделі обліку, що і обумовлює уповільнення процесу інформаційного наповнення цих підсистем та їх впровадження.

Отже, інформаційна система розрахунку та моніторингу економічного потенціалу підприємства практично ніколи не буває завершена остаточно. Вона завжди перебуває в процесі зміни. У зв'язку з цим, необхідний постійний контроль за її станом та використанням всіх елементів, а також постійне вдосконалення та включення до складу потенціалу раніше не втрачених елементів.

Література.

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: КНЕУ, 2014. 315 с.

Солодучін Станіслав Володимирович,
к.е.н., доцент, кафедра ЕІТ Інженерного інституту ЗНУ
Романюк Максим Юрійович,
магістр кафедри ЕІТ Інженерного інституту ЗНУ

ВИКОРИСТАННЯ АГЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ АГЕНТІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

Останніми роками у світовій економіці розвивається системна фінансова криза, яка викликана поєднанням ряду факторів: здуттям цін на активи, системними помилками суб'єктів господарської діяльності та учасників фінансового ринку та ін. Зважаючи на ці обставини стандартна фінансова теорія, заснована на гіпотезі ефективного ринку і парадигмі репрезентативного агента, виявляється недостатньо дієздатною в поточних умовах. З іншого боку, значно підвищуються можливості комп'ютерного моделювання, що дозволяє розширити горизонти досліджень і надати можливості для перевірки нових гіпотез ринкових взаємодій.

У цьому плані інтерес представляють агентно орієнтовані фінансові моделі, що враховують фундаментальні характеристики, які властиві реально існуючим фінансовим ринкам:

- неоднорідність агентів;
- обмежену раціональність індивідуумів, змушених приймати рішення в умовах невизначеності і та недостатності інформації;
- комплексна взаємодія агентів.

Все це дозволяє створити моделі фінансових ринків, ринків товарів і економіки в цілому, максимально наближені до реальних.

Значний внесок у дослідження ринку перш за все, лауреати Нобелівських премій Дж. Тобін, М. Шоулса, Р. Інгл, а також ряд інших зарубіжних Г. Дж. Александер, Дж. В. Бейлі, Г. Дженкінс, Дж. Лінтнер, Д. Мерфі, Дж. Моссін, Д. Нельсон, С. Росс та вітчизняних Л.О. Бабешко, А.В. Воронцовський, В.В. Давні, В.Н. Єдрінова, Д.А. Єндовічій, Ю.П. Лукашин, Я.М. Миркин, А.О. Недосекін, Е.М. Четиркіна вчених. Аспекти колективної поведінки агентів досліджені в роботах Х. Лебенстайна, Л. Фестингера, І. Джаніса, М. Грановеттера, нобелівських лауреатів Г. Саймона, Д. Акерлофа, Д. Стігліца, Т. Шеллінга, що вивчають інформаційний та психологічний вплив на прийняття рішень економічними агентами [7].

Метою даного дослідження є аналіз використання агентно-орієнтованого підходу до моделювання поведінки агентів на фінансових ринках.

Використання строгих припущень в стандартних фінансових моделях, можливо, стало чи не єдиним способом теоретичних узагальнень щодо поведінки ринку. Але активізацією застосування комп'ютерних методів досліджень надається можливість пом'якшити деякі з припущень завдяки

використанню агентно-орієнтованого підходу, при якому ринки розглядаються як комплексні динамічні системи, що складаються з обмежено раціональних неоднорідних агентів[5].

Агентно-орієнтований підхід належить до класу імітаційних обчислювальних моделей [2], що досліджують дії та взаємодії автономних агентів з метою оцінки їхнього впливу на систему в цілому. Він поєднує в собі елементи теорії ігор, складних систем, емерджентності, багатоагентних систем, еволюційного програмування тощо. Цей підхід відрізняється тим, що враховує залежність від пройденого шляху та накопиченого досвіду, а також автономність та гетерогенність учасників ринку.

Агент розглядається як частина системи, яка відчуває її вплив і в свою чергу впливає на неї протягом певного часу для досягнення своїх цілей. Якщо агенти здатні навчатися більш ефективному досягненню своїх цілей або їх популяція в цілому постійно адаптується до змін навколишнього середовища, намагаючись максимально відповідати їй, то в наявності результат дії теорії штучного інтелекту. Навчання та адаптація грають принципову роль в агентно-орієнтованому моделюванні, оскільки кінцева мета будь-якого економічного аналізу – змодельовати поведінку реального економічного агента і наслідки цієї поведінки на індивідуальному чи агрегованому рівні.

Метою агентно-орієнтованого моделювання є виявлення та пояснення агрегованих закономірностей (узагальнених властивостей) економічної системи, які виникають з повторюваної взаємодії між автономними гетерогенними агентами.

Ключові характеристики агентно орієнтованих фінансових моделей були сформульовані Епштейном [3]. Найбільш важливою з них і відмінною від стандартного аналітичного підходу є гетерогенність агентів. Вони можуть відрізнятися за своїми уподобаннями, умінь, способів прийняття рішень, підбору інформації, рівнем добробуту і т.п., і ці характеристики можуть змінюватися з плином часу. Поведінка агента зазвичай характеризується обмеженою раціональністю, яка виникає внаслідок відсутності інформації та обмежених обчислювальних здібностей.

Гетерогенність агентів і, відповідно, неоднорідність процесів прийняття ними рішень займають центральне місце в агентно-орієнтованих моделях фондових ринків, будучи основним джерелом різноманіття моделей[4]. Типи агентів можуть варіюватися від обмежених бюджетом некваліфікованих індивідуумів до складних економічних об'єктів зі штучним інтелектом. Слід зазначити, що у певних типів агентів відсутня динамічна цілісність (високі моральні якості) і стійкі відмітні ознаки (самобутність, індивідуальність), властиві особистості як суб'єкта, що тягне за собою інтерпретацію цих штучних агентів швидше як конкуруючих стратегій, а не реальних інвесторів. Агенти зазвичай переслідують утилітарні цілі, а рівні корисності, асоційовані з різними стратегіями, важливі для стимулювання їх поведінки або визначення «придатності» в процесі еволюційного

відбору. Серйозним обмеженням, що накладається на моделююче навколишнє середовище, є те, що в більшості випадків агенти недалекоглядні: вони піклуються про корисність тільки одного періоду і не намагаються здійснити динамічний контраст і підсилення.

Одним з можливих засобів застосування агентно-орієнтованих моделей аналізу та діагностики поведінки інвесторів на фінансових ринках виступає модифікація відомої фізичної моделі Ізінга [8]:

$$S_i(t) = \text{sign} \left\{ V_i(t) + g_i G(t) + \sum_{j=1}^{N_i} K_{ij} S_j(t) + \varepsilon(t) \right\}, \quad (1)$$

згідно якої можливе рішення агента стосовно операції з певним активом в момент часу t розглядається як «купувати» $S_i(t)=1$, «продавати» $S_i(t)=-1$ або «вичікувати» $S_i(t)=0$. На прийняття рішення i -м агентом впливають власні апріорні сподівання стосовно даного активу $V_i(t)$, зовнішні новини на ринку $G(t)$, а також шум $\varepsilon(t)$. В умовах обмеженої інформації важливим фактором підвищення обґрунтованості рішення виступають сигнали зовнішнього оточення агента, тобто дії інших агентів $S_j(t)$ відносно даного активу та рівень довіри до них K_{ij} , який є мірою імітації або стадності. Майбутня зміна ціни активу пропорційна сумі рішень агентів відносно даного активу, тобто

$$P(t+1) = P(t) e^{-\sum S_i(t)/N}. \quad (2)$$

Краще інвестиційне рішення для певного трейдера полягає в тому, щоб прийняти його на основі власних сподівань, впливу зовнішніх новин, рішень більшості сусідів з певною мірою невизначеності (шумом). За результатами моделювання встановлено, що існує певний критичний рівень стадності інвесторів K_c , менше за якого для агентів притаманні низька чутливість до незначних збурень, імітація розповсюджується тільки між близькими сусідами. При збільшенні рівня стадності та наближенні його до K_c трейдери стають надзвичайно чутливі до малих збурень, агенти погоджуються один з одним, формуючи великі кластери продавців або покупців, що може визвати значні критичні коливання ринку, утворення та руйнування фінансових «бульбашок».

Проблема підвищення інформованості при прийнятті рішень на фінансових ринках є актуальною та вимагає розробки відповідних моделей, які враховують як традиційні раціональні фактори при інформаційному забезпеченні угод, так і нерациональні, в тому числі рівень стадності особливо в умовах невизначеності та недостатньої інформованості. Одним з напрямків моделювання поведінки агентів на фінансових ринках виступає агентно-орієнтований підхід, згідно якого фінансові ринки моделюють як складну динамічну систему, що складається з взаємодіючих гетерогенних

агентів, що дозволяє досліджувати вплив агентної поведінки на основні ринкові індикатори.

Література.

1. Тесфаціон Л. Агентно орієнтована обчислювальна економіка: конструктивний підхід до економічної теорії. Керівництво по обчислювальній економіці. Амстердам: Ельзевір. 2006.
2. Примостка А.О. Концептуальні засади агентно-орієнтованого моделювання економічних процесів. *Формування ринкової економіки: зб. наук. праць*. К.: КНЕУ. 2014. Вип. №32. С.374-384.
3. Енштейн Дж. Коментарі з основ вивчення агентно орієнтованих соціальних наук. Керівництво з обчислювальної економіки 2 / під ред. Л. Тесфаціона, К. Джадда. Амстердам: Elsevier. 2006. С. 1585-1604.
4. Сеті Р., Франк Р. Поведінкова гетерогенність в умовах еволюційного тиску: макроекономічна імплікація оптимізації витрат. *Економічний часопис*. 1995: № 105.
5. Якобс Б., Леві К., Марковіц Г. Моделювання фінансових ринків в ХХІ столітті. *Управління портфелем інвестицій*. 2004. № 30.
6. Гужва В. М. Мультиагентні системи. Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2011. 504 с.
7. Твид Л. Психологія фінансов. *Психологія фінансов*. Вип. 21. К.: 2009. 358с.
8. Солодухін С.В. Аналіз основних типів стадної поведінки інвесторів/ *Глобальні та національні проблеми економіки* [Електронне наукове видання], Випуск 9, 2016. С. 874–877. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/179.pdf>

Шапуров Олександр Олександрович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Щетиніна Ганна Андріївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Аналіз фінансової стійкості будь якого суб'єкта господарювання є найважливішим етапом оцінки його фінансово-економічної діяльності, відображає результати його виробничого, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також характеризує здатність підприємства відповідати за своїми поточними і довгостроковими зобов'язаннями та нарощувати свій економічний потенціал. Особливого значення підтримка фінансової стійкості окремих господарюючих суб'єктів набуває в умовах кризової економіки, в якій зараз перебуває наша держава. Недостатній рівень фінансової стійкості підприємств найчастіше зумовлює

неплатоспроможність, надмірний – створення надлишкових запасів і резервів, що збільшує витрати на їхнє утримання, стримує темп розвитку господарюючих суб'єктів. Правильність підходів до кількісної оцінки фінансової стійкості дає змогу виявити причини фінансової дестабілізації, розробити та реалізовувати заходи щодо їх нейтралізації.

Теоретичні та методичні засади фінансової стійкості підприємств створені вітчизняними та іноземними науковцями, серед яких: Г.В. Савицька, Ю.М. Тютюнник, А.М. Поддєрьогін, С.З. Мошенський, Г.І. Башнянин, Н.М. Гапак, О. Загородна, П.Ю. Буряк, Дж.К. Ван Хорн, О.О. Шеремет.

Метою дослідження є розкриття основних аспектів фінансової стійкості промислового підприємства як чинника забезпечення ефективного розвитку економіки регіону.

Існування підприємства є неможливим без наявності та взаємоузгодженості його ресурсів, одним із яких є фінанси, що є посередником між усіма іншими ресурсами. Тому важливою умовою успішної діяльності є задовільний фінансовий стан підприємства. Фінансова стійкість є невід'ємною частиною фінансового стану. Як показав критичний аналіз значної кількості наукових джерел, на сьогодні єдиного підходу щодо трактування сутності фінансової стійкості підприємства серед науковців не існує. Тому, беручи до уваги існуючі підходи та враховуючи особливості сучасних умов господарювання, надалі під фінансовою стійкістю будемо розуміти такий стан підприємства під впливом чинників макро- і мікросередовищ, при якому забезпечується безперервність кругообігу грошових коштів, підтримання збалансованості між власними та залученими коштами, а також спроможність підприємства вчасно розраховуватися із кредиторами.

Діагностика стійкості функціонування підприємства – етап управлінського процесу, що дає можливість ще на ранній стадії виявляти порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві та встановлювати причини, що їх спричинили [1].

Основні методи, які можна використовувати в аналізі фінансової стійкості промислового підприємства: забезпечення запасів джерелами фінансування, метод експрес-аналізу, розрахунок чистих активів, коефіцієнтний метод, оцінка леввериджів, аналіз стабільного зростання, інтегральні методики, методика скорингу Д. Дюрана, оцінка запасу ФС та порогу рентабельності, графічний метод [2].

Переваги та недоліки зазначених методів наведено в таблиці 1.

Результат більшості методик опинився на грані типів фінансової стійкості та не дав однозначної відповіді щодо її стану. Оскільки в будь-якому аналізі враховують помилки, то стосовно нашого дослідження врахуємо, що в кожній із запропонованих методик існують свої переваги та недоліки. Вважаємо, що кожна з методик разом і окремо представляє певну картину фінансового стану підприємства, його фінансів, а для повної характеристики недостатньо використовувати тільки деякі методики аналізу.

Таким чином, практично обґрунтовано доцільність використання комплексного підходу до оцінювання фінансової стійкості [3].

Таблиця 1

Переваги та недоліки методів оцінки фінансової стійкості

Методика	Переваги	Недоліки
Забезпечення запасів джерелами фінансування	Повний огляду фінансового стану; найбільш точна оцінка фінансової стійкості; простота використання.	Не включає інші економічні складові діяльності підприємства; діє на короткий час.
Метод експрес-аналізу	Аналіз фінансової стійкості в динаміці; поєднання багатовекторних абсолютних показників.	Не включає відносні показники; не дає можливості оцінити ефективність діяльності підприємства в перспективі.
Розрахунок чистих активів	Надання інформації про реальні активи, які перебувають у власності підприємства; усунення абстрактності.	Не враховує ефективність роботи підприємства; має перспективи розвитку, які важко оцінити.
Коефіцієнтний метод	Включення розрахунку основних параметрів діяльності підприємства; повний аналіз усіх факторів, що впливають на фінансову стійкість.	Велика кількість коефіцієнтів виключає можливість однозначно оцінити стан фінансової стійкості.
Оцінка левериджів	Визначення впливу витрат на прибуток підприємства та оптимальну структуру капіталу; демонстрація ефективності використання позикових коштів.	не має нормативних значень; має складність аналізу та прогнозування.
Аналіз стабільного зростання	Висвітлення напрямку розвитку підприємства та ефективності розподілу коштів між окремими статтями балансу.	В разі нестабільності підприємства темпи приросту мають високу волатильність.
Інтегральні методики	Розгляд показників у взаємозв'язку.	Не враховують особливості галузі.
Методика скорингу Д. Дюрана	Аналіз стійкості та кредитоспроможності; довгострокова перспектива.	Не виявлена актуальність щодо застосування до вітчизняних підприємств.
Оцінка запасу ФС та порогу рентабельності	демонструє здатність підприємства генерувати потік фінансів; оцінює якість управління фінансовими ресурсами.	Точний розрахунок за незмінності усіх факторів в аналізованому періоді; не враховує невитратні показники рентабельності.
Графічний метод	Сприяння апробації та прискоренню одержання кількісних та якісних показників.	Не має однозначного підходу до визначення граничних значень.

Рекомендуємо включати методики в системи моніторингу фінансового стану підприємств, що дасть можливість вчасно реагувати на будь-які відхилення. Збереження достатнього рівня фінансової стійкості допоможе підприємствам отримувати стабільні прибутки та використовувати вільні фінансові ресурси на розвиток виробництва, впровадження нових оригінальних продуктів та технологій.

Література.

1. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової

стійкості підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2014. № 1 (42). С. 191–196.

2. Тігова Т.М. Аналіз фінансової звітності : [навч. посіб.] / Т. М. Тігова, Л. С. Селівестрова, Т. Б. Процюк. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 268 с. [Електронний ресурс] / Т. М. Тігова. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1806020345670/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/analiz_likvidnost_i_platospromozhnosti_finansovoyi_stiykosti_pidpriyemstva

3. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 160 с.

Яришко Олена Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Куртєва Ірина Сергіївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

В сучасних умовах вітчизняні підприємства, зіткнулися з новими умовами ведення господарської діяльності, які характеризуються інтегруванням фінансових відносин у систему нових економічних зв'язків, поєднанням вимог виробництва з соціальною відповідальністю, вимушені визначати дієві механізми забезпечення ефективного управління фінансами підприємства.

Вивчення літературних джерел у сфері управління фінансами підприємства показало, що вагомий внесок та розробки пропозиції теоретико-методичного та прикладного характеру у вивчення означеної проблематики внесли такі відомі вчені-дослідники, як Александрова М. М., Виговська Н.Г., Кірейцев Г.Г., Петрук О.М., Маслова С.О., Бедь В.В., Когут Ю.М., Поддєрьогін А.М., Карлін М.І., Борисюк О.В. та ін. У той же час, недостатньою мірою висвітленим та дискусійним аспектом залишається сучасна методологія фінансового менеджменту.

Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне становище у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється суспільний продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід – основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, поліпшення фінансового становища країни. Фінансова стійкість країни великою мірою визначається стійкістю та надійністю фінансового стану підприємств.

Узагальнимо підходи до трактування категорії «фінанси підприємств» (табл.1).

Таблиця 1

Підходи до трактування категорії «фінанси підприємств»

Автор	Визначення
В.М. Гончаров С.І. Непочатов, Г.В. Пчелинська та ін.	Фінанси підприємств – сукупність економічних відносин, спрямованих на формування, розподіл і використання грошових фондів підприємств для реалізації їх цілей і завдань.
Н.Ю. Брюховецька	...фінанси підприємств – це економічні (грошові) відносини, які виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових фондів і доходів підприємств.
В.М. Гриньова, В.О. Коюда	...фінанси підприємств – це грошові відносини з формування і використання грошових витрат, прибутків і фондів підприємства
П.А. Лайко, М.В. Мних	...фінанси підприємств є системою грошових відносин, які відображають формування, розподіл і використання грошових доходів і фондів суб'єктів господарювання в процесі відтворення
А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова, А.П. Куліш	Фінанси підприємств- це економічні відносини, пов'язані з рухом грошових коштів, формуванням, розподілом і використанням доходів та грошових фондів суб'єктів підприємництва в процесі відтворення.

Під управлінням фінансами розуміють сукупність прийомів, методів і засобів, що використовуються для підвищення прибутковості підприємства і мінімізації ризику неплатоспроможності.

Основною метою управління фінансами або фінансового менеджменту є одержання максимальної вигоди від функціонування підприємства в інтересах його власників.

Для досягнення цієї мети фінансовим менеджерам підприємства необхідно вирішити наступні завдання:

- постійно підтримувати поточну платоспроможність (ліквідність) підприємства, тобто своєчасно виконувати поточні зобов'язання за рахунок його оборотних активів;
- прагнути зростання рентабельності власного капіталу, тобто збільшувати прибуток на кожну грошову одиницю вкладених засновниками коштів;
- підтримувати платоспроможність в довгостроковому періоді, тобто виконувати зобов'язання перед інвесторами та кредиторами, які мають довгострокові вкладення в підприємства;
- забезпечувати фінансовими ресурсами процеси розширеного відтворення.

Управління фінансами підприємства базується на певних об'єктивних та суб'єктивних законах сучасного суспільного розвитку, на знанні та використанні закономірностей розподілу готового продукту і валового доходу підприємства.

Сутність поняття фінансового управління потрібно трактувати, перш за все, як інструмент реалізації фінансів та фінансової політики, як сукупність методів впливу на організацію і використання фінансових відносин та

фінансових ресурсів, як сукупність управлінських структур і фінансового апарату на всіх рівнях управління сучасним підприємством.

З метою управління фінансами підприємства застосовується фінансовий механізм.

Фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами підприємства, яка призначається для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових коштів підприємства з метою ефективного їх впливу на кінцеві результати роботи. Фінансовий механізм складається з п'яти взаємопов'язаних елементів: фінансових методів, фінансових важелів, правового, нормативного та інформаційного забезпечення.

Управління фінансами підприємства (фінансовий менеджмент) забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові протиріччя у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни і націлений на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей.

Сучасний рівень економіки викликає необхідність використання національних сучасних інформаційних ресурсів, адаптованих до відповідних міжнародних стандартів, основною метою яких є усунення помилок в обміні інформацією між всіма учасниками фінансових відносин. Створення суб'єктами господарювання сучасних інформаційних систем забезпечить постійний моніторинг потоків різних ресурсів, у тому числі фінансових, та накопичення даних про внутрішні фінансові можливості і розвиток зовнішніх умов, необхідних для зменшення невизначеності при прийнятті управлінських фінансових рішень на підприємствах. Така ситуація потребує формування досконалої інформації та сучасних новітніх методик її отримання, а також раціонального використання для забезпечення ефективного функціонування управління фінансами підприємства.

В умовах інформатизації суспільства постійно виникає простір фінансових потоків, який своїм домінуванням виводить господарську діяльність підприємства з під національного контролю в сторону її глобального регулювання. Розвиток сучасного інформаційного суспільства, основою якого є і "економіка знань", сприяє успішному функціонуванню суб'єктів господарювання, надаючи все більше можливостей для їх чесної конкуренції та співробітництва. Використання в фінансових системах досконалих підходів до отримання інформації про динамічний рух та статичний стан фінансових ресурсів сприяє зростанню цінності інформаційних потоків. Посилення їх ролі в управлінні фінансовими потоками підприємства обумовлено зростаючою економічною значущістю управлінських помилок через отримання неякісної або несвоєчасної інформації. Використання сучасними підприємствами досконалих систем показників сприяє не тільки активізації процесів управління фінансовими потоками підприємства, але й розширенню траєкторій і маршрутів руху, появі нових, підвищенню якості фінансових управлінських рішень на підприємствах.

Така ситуація дозволяє зробити висновок про те, що в сучасних умовах розвитку макро- та мікроекономічних систем виникає об'єктивна необхідність застосування підприємствами більш високих вимог до прийняття фінансових управлінських рішень, які забезпечать виявлення нових можливостей формування та використання фінансових ресурсів підприємства. Істотну роль відіграють методологічна база та інформаційний інструментарій фінансового менеджменту, які адаптовані до особливостей функціонування в сучасних умовах.

Фатюха Вікторія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Дернова Ірина Анатоліївна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

МЕХАНІЗМ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ АКТИВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Виняткова роль банків в економіці диктує особливу увагу до забезпечення їх стійкого розвитку. При цьому особливу роль відіграє управління активами комерційних банків. Основною причиною занепаду проблемних банків продовжує залишатися погана якість активів, що врешті-решт виснажує капітал банку, і слабкості планування та управління. Недостатня увага до управління якістю та структурою активів слугувала каталізатором банківської кризи 2014-2018 рр. Існуючі «докризові» теорії управління активами комерційних банків були спрямовані на управління окремими видами активів або будувались на дотриманні паритету активів і пасивів, що групувались за термінами і видами. Тому на сьогоднішній день, вивчення проблеми управління банківською діяльністю через активи є найактуальнішою, адже в умовах жорсткої конкуренції, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління активами, швидко оволодівати теоретичними та практичними знаннями, знаходити нові неординарні рішення в кожній ситуації. Це є запорукою фінансової безпеки банку.

Дослідженню питань щодо оптимізації структури активів банків значну увагу приділяли такі зарубіжні науковці, як П. Роуз, Дж.Сінкі, Ю.С. Масленченков та інші, а також вітчизняні вчені, а саме: В.В. Вітлінський, О.Д. Заруба, Н.М. Шелудько, В.П. Пантелєєв, С.П. Халява, О.П. Тимошенко, А.Ю. Юданов, І.В. Ларіонова, І.М. Васкович, М.Н. Крейніна, Є.В. Склеповий та інші. Дана категорія є важливою складовою діяльності комерційного банку, адже від неї залежить майбутній фінансовий стан банківської установи, довіра до неї з боку третіх осіб, які є як споживачами її послуг, так і кредиторами.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних засад оптимізації структури активів банку з метою забезпечення банківської фінансової безпеки.

Управління фінансовою безпекою комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б фінансовій безпеці.

Механізм управління фінансовою безпекою не є статичним утворенням, а постійно перебуває у динамічному розвитку. Необхідно враховувати конкретні економічні умови, в яких функціонує банк, і відповідно до змін в економічному середовищі вносити корективи до механізму управління фінансовою безпекою. Структура активів банку безпосередньо впливає на безпеку, а тому мусить розглядатися саме в контексті складової механізму забезпечення фінансової безпеки банку.

Активи банку – це ресурси, що контролюються установою в результаті попередніх подій, і з яких передбачається отримання майбутньої економічної вигоди, яка врешті-решт приведе до потоку грошових коштів для банківської установи. В більш широкому розумінні активи – об'єкти, які необхідні банку для його функціонування, тобто засоби виробництва, кошти в касі й на кореспондентському рахунку та в розрахунках (дебіторська заборгованість), його продукти, які приносять банку дохід – послуги, господарські процеси, пов'язані з розміщенням коштів у НБУ та інших банках, цінних паперах, наданих кредитах і позичках, а також із вкладенням коштів у комерційні проекти, лізингові, факторингові та інші банківські послуги.

Розміщення і використання банком власних, залучених та запозичених ресурсів для одержання прибутку пов'язано з певними ризиками, які бере на себе банк, тому при управлінні активами перед менеджментом банку стоїть основне комплексне питання: сформувати такий портфель активів банку, який, з одного боку, забезпечував би виконання вимог НБУ щодо ліквідності та ризикованості, а з іншого, - підтримував би необхідний рівень прибутковості банку.

Структура банківських активів відрізняється від структури активів підприємства тим, що в банку висока частка активів – це грошові кошти і незначна – це основні засоби та нематеріальні активи. Це пов'язано в першу чергу зі специфікою діяльності банку. Ліквідні банківські активи складаються з первинних та вторинних резервів, через свою здатність швидко трансформуватися в грошові кошти для погашення зобов'язань перед клієнтами. В свою чергу кредитні та інвестиційні операції відносяться до дохідних та ризикових. При збільшенні ліквідної частини активів балансу зменшується їх дохідна частина, а також знижується ризики за ними. Але при збільшенні дохідних активів, а саме кредитного та інвестиційного портфеля збільшується рівень ризику втрати коштів, та знижуються ліквідність банку, здатність відповідати по своїм зобов'язанням.

Система управління та оптимізація структури активів банку базуються на результатах аналізу. Метою аналізу активів банку та операцій з ними є, з одного боку, оцінка раціональності фактичної структури активів з погляду забезпечення прибутковості та стабільності роботи банку, а з іншого —

визначення шляхів її оптимізації та узагальнюючої оцінки, прогнозу майбутніх результатів діяльності і фінансового потенціалу банку. Мета аналізу активів банку конкретизується у таких завданнях: дослідження та оцінка динаміки складу, обсягів та структури активів; дослідження та оцінка динаміки складу, обсягів і структури дохідних і недохідних активів; дослідження та оцінка якості активів; дослідження та оцінка якості «кредитного портфеля» за класифікаційними видами кредитів; дослідження та оцінка «портфеля цінних паперів»; дослідження та оцінка іммобілізованих активів у дебіторську заборгованість, капітальні вкладення та ін.; визначення узагальнюючої оцінки активів і способів оптимізації їх структури.

Проаналізувавши методику проведення аналізу активів банку ми визначили, що аналіз активів необхідно проводити, використовуючи системний підхід, тобто результати аналізу будуть достовірними в тому разі, коли будуть розглядатися в контексті аналізу всієї діяльності банку. Більш детально процес аналізу активів та активних операцій складається із таких складових: аналіз структури активних операцій банку та її зміни у часі; аналіз структури кредитного портфеля; зіставлення структур активних операцій банків; аналіз участі власних коштів банку в розміщенні його ресурсів; оцінка виконання нормативів обов'язкових мінімальних резервів; оцінка якості активів, зокрема визначення кредитного ризику як фактора фінансового стану банку; групування активів за рівнем ліквідності.

У сучасних умовах функціонування банківської системи України суттєвими залишаються обсяги проблемних активів, передусім неякісних кредитів, що негативно впливає на ліквідність і фінансову стійкість банків. Це зумовлює потребу в систематичному моніторингу якості активів, як окремих банків, так і системи загалом, оскільки незадовільна їх якість та невміння управляти ними, як засвідчив досвід минулих років, може призвести до фінансової нестабільності, розвитку кризових явищ та неліквідності фінансового ринку.

Наявність розбалансованої структури активів на сьогодні є однією з найактуальніших проблем комерційних банків України. Неякісне управління активними операціями та розбалансованість їх структури частіше за все призводять до від'ємного фінансового результату або незначного прибутку, що свідчить про його сумнівну фінансову надійність та конкурентоспроможність.

Створюючи оптимальну структуру активів кожен банк обирає свою політику та методи управління активами, але головною вимогою залишається співвідношення ліквідності та дохідності. Якщо банк обрав більш безпечну політику, він буде підтримувати ліквідність. Якщо ж обрав головною метою дохідність, то з дохідністю банк отримує значний ризик. Збалансованість ліквідних та дохідних активів на сьогоднішній день залишається однією з основних проблем, яку банк повинен вирішити не лише для підтримки своєї життєздатності, а й для забезпечення ефективної діяльності банку. Здатність банків ефективно управляти своїми активними ресурсами, як в період

фінансової кризи, так і у посткризовий період, може бути реальним показником життєздатності та витривалості банківського сектору України. Вміння збільшувати свої кошти за рахунок інвестування, стимулювати своїх клієнтів до вчасного повернення кредитів, ефективна боротьба з проблемними боргами, говорить про подальшу перспективу банків не лише виживати, а й стрімко розвиватися та укріплюватися на фінансовому ринку послуг.

Шишкін Віктор Олександрович

к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики,
Запорізький національний університет

ПРОСУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ ЯК ПОШТОВХ ДО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ТА ТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Сьогодні більшість інновацій обмежена розвиненими країнами. Японія, Швейцарія та США є найбільш інноваційними країнами світу, тоді як країни, що розвиваються все ще відстають в сфері інновацій та управління технологіями.

Інноваційне та технологічне середовище в країнах, що розвиваються за своєю природою проблематичне, характеризується слабкими бізнес-моделями, політичною нестабільністю і умовами управління, низьким рівнем освіти і відсутністю дослідницьких університетів світового рівня, слабкорозвиненою і посередньою інфраструктурою і відсутністю надійної технологічної бази заснованої на навченому кваліфікованому персоналі.

У сьогоднішньому сильно глобалізованому і технологічно розвиненому світі компанії або країни із застарілою технологією, поганим управлінням технологіями, старим мисленням і застарілими виробничими процесами, як Україна, не можуть існувати у висококонкурентній глобалізованій економіці. Компанії, що мають передові технології, але відчувають нестачу в технічних навичках, необхідних знаннях і поганому управлінні технологіями, не приносять користі. Саме управління технологіями приносить прибуток, а не сама технологія.

Щоб ефективно управляти будь-яким видом технічних інструментів і обладнання, виробництвом або вибором будь-якої зручної технології, як мінімум базова освіта має вирішальне значення, і безперервний розвиток і навчання персоналу відіграє ключову роль в цьому.

Багато країн, що розвиваються активно інвестують у вищу, професійну і технічну освіту. Ці країни також направляють за кордон своїх студентів для отримання якісних знань і досвіду, але дослідження в цих країнах все ще обмежуються науковими публікаціями, а розвиток зв'язків з промисловістю і діловим світом на низькому рівні.

Оскільки рівень освіти в країнах, що розвиваються дуже низький, це є серйозною перешкодою для управління і розвитку інновацій і технологій. Фактично можна встановити чіткий зв'язок між потребами в освіті і різними етапами індустріалізації [1]. На доіндустріальному етапі освітні потреби вимагають лише базової грамотності, а на постіндустріальному етапі потрібні додаткові технічні та професійні навички. Джерелом нової ідеї або нової технології безумовно є освітні установи.

Найважливішим аргументом на користь зміни підходу до освіти в умовах невизначеності є високі темпи інновацій, які постійно «руйнують сьогодишню реальність» і створюють невизначеність сьогодення і майбутнього, тому необхідно задуматися про навички і можливості, що є вкрай важливими в цих умовах надзвичайної невизначеності.

Масові відкриті навчальні онлайн-платформи з набором курсів мало не всіх спеціалізацій і системи управління освітою, що дозволяють здійснювати змішане навчання і використання нових технологій: доповненої і віртуальної реальностей, аналізу великих масивів даних, штучного інтелекту, машинного навчання, досягнень робототехніки дозволяють говорити про інтенсифікацію цифрової освіти. Тим більше, що особи, які навчаються все одно постійно використовують мобільні пристрої, гаджети та Інтернет. Використання своїх особистих пристроїв може допомогти вчитися всім, хто цього хоче, всюди, де є Інтернет, при цьому вчитися того, чого хочеться, і у кого хочеться.

Говорячи про цифрову освіту, необхідно підкреслити, що вона має сприяти формуванню певного досвіду – цифрової грамотності, тобто навички використання, вивчення і зберігання інформації [2].

Завдяки цифровим технологіям можливе індивідуальне навчання, яке орієнтоване на кожну особу, яка навчається в залежності від її здібностей, сильних і слабких сторін.

Таким чином, цифрова освіта дійсно може дати поштовх до розвитку інноваційного та технологічного середовища, а, отже, і до підвищення конкурентоспроможності країн, що розвиваються, проте для цього необхідно розуміти, що повний перехід професійного навчання в цифрову сферу точно не відбудеться найближчим часом.

Література.

1. Managing innovation and technology in developing countries. URL: <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/0911/0911.1514.pdf> (дата звернення: 06.11.2019.).
2. Сулейманов Р. Правда и ложь о цифровом образовании. URL: <http://www.ug.ru/archive/75140> (дата звернення: 06.11.2019.).

Ткаченко Єлизавета Юріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Ларіна Карина Олександрівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

РОЗРОБКА ОПТИМАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яке сучасне підприємство повинно мати достатню кількість фінансових ресурсів, які б створили передумови для забезпечення стабільного процесу виробництва, отримання прибутку, постійного зростання та розширення діяльності. Обсяг фінансових ресурсів тісно пов'язаний з обсягом виробництва, ефективною роботою підприємства.

Підприємство в процесі акціонування у формує власні та позикові фінансові ресурси, як з власних, так і зовнішніх джерел. Від співвідношення власних та фінансових ресурсів залежать показники ефективності діяльності підприємства та можливості стабільного економічного розвитку. Тому питання формування та вибору оптимальної структури фінансових ресурсів є досить актуальними.

Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних аспектів формування та складу фінансових ресурсів зробили західні економісти: Є.Брігхем, К. Друрі, Б.С. Майер, Р. Холт, а також українські дослідники: О.М. Бандурка, І.О. Бланк, О.П. Близнюк, О.Д. Василик, З.С. Варналій, А.П. Горпинченко, А.І. Даниленко, О.І. Мартьянов, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, А.М. Поддєрьогін, та інші.

Структура фінансових ресурсів підприємства – спеціальне логічне поняття, яке введене в сучасний фінансовий аналіз для позначення співвідношення джерел формування позикових та власних ресурсів, яке прийняте підприємством для реалізації його ринкової стратегії.

Формування та розробка оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства здійснюється під впливом різноманітних чинників, серед яких можна відзначити наступні:

- рівень оподаткування прибутку підприємства. Зростання ставки податку на прибуток, приводить до зменшення фінансового результату підприємства на суму відповідного податкового платежу. З точки зору цього чинника, більш ефективним є залучення позикових коштів, ніж власних;

- стадія життєвого циклу підприємства та темпи його розвитку. Для сучасних підприємств, які перебувають на ранніх стадіях свого життєвого циклу та володіють конкурентоспроможними товарами чи послугами, буде ефективним залучення більшої частини фінансових ресурсів за рахунок позикових джерел. Якщо ж підприємство знаходиться на стадії зрілості, то воно має оперувати більшою частиною власних коштів;

- рівень рентабельності діяльності. Високі значення показника рентабельності призводять до зростання кредитоспроможності підприємства,

та закріплення позиції підприємства на ринку позичкових фінансових ресурсів. Відповідно з'являються хороші можливості для нарощення частки позичкових фінансових ресурсів. Але при цьому підприємства не завжди використовують цю можливість, оскільки при високому рівні рентабельності, потребу у додаткових фінансових ресурсах можна задовольнити за рахунок більш високого рівня капіталізації отриманого прибутку;

- приналежність до певної галузі економіки. Підприємства, які характеризуються високим рівнем фондомісткості та значною часткою необоротних активів в загальній вартості майна мають, як правило, низький рівень кредитоспроможності та вимушені по максимуму використовувати власні фінансові ресурси;

- рівень концентрації власних фінансових ресурсів. Рівень власних фінансових ресурсів, забезпечує збереження фінансового контролю за станом управління підприємством, тому власники підприємства не завжди погоджуються на залучення додаткових позичкових фінансових ресурсів із зовнішніх джерел;

- сформований імідж підприємства. Імідж формує певне відношення кредиторів до підприємства, тому підприємство завжди має дбати про репутацію, оскільки негативний імідж відлякує кредиторів;

- стан кон'юнктури на товарному ринку. Якщо кон'юнктура на товарному ринку є стабільною, то відповідно підприємство може впевнено залучати більшу частку фінансових ресурсів. Та навпаки, якщо кон'юнктура на товарному ринку є нестабільною, то підприємство не може бути впевнено в необхідності залучення додаткових позичкових фінансових ресурсів;

- стан кон'юнктури на фінансовому ринку. Цій чинник характеризує ринкову вартість фінансових ресурсів, особливо позичкових. Зростання вартості кредитних ресурсів, призводить до виникнення значних фінансових витрат. В цьому випадку, підприємство буде намагатиметься не залучати такі ресурси, або звести їх використання до мінімуму;

- фінансовий менталітет власників і фінансових менеджерів. Якщо керівництво має на меті збільшити прибуток, то частка позичкових фінансових ресурсів буде зростати, а у випадку коли першочерговою потребою є мінімізація ризиків, частка позичкових фінансових ресурсів буде зменшуватися.

Процес оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства може бути реалізовано за допомогою різних моделей.

Результати аналізу економічної літератури свідчить, що більшість авторів виділяють три моделі (підходи) до оптимізації структури фінансових ресурсів:

1. Модель оптимізації структури фінансових ресурсів за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власних фінансових ресурсів) при різній

структурі фінансових ресурсів. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового левериджу.

Фінансовий леверидж – це використання підприємством позикових фінансових ресурсів, яке впливає на зміну доходності власних фінансових ресурсів і дає йому можливість одержати додатковий прибуток на власні фінансові ресурси.

Ефект фінансового левериджу може бути величиною як позитивною, так і від’ємною. Крім того, цей ефект виникає завдяки використанню не лише платного кредиту, але і безоплатних позикових ресурсів (кредиторської заборгованості). І чим вищою є частка останніх у загальній сумі позикових коштів, тим вищим є значення ефекту фінансового левериджу. Тому ефект фінансового левериджу – це зміна рентабельності власних фінансових ресурсів за рахунок використання позикових коштів в обороті підприємства.

Позитивний ефект фінансового левериджу виникає у тих випадках, коли позикові фінансові ресурси, які отримано під фіксований відсоток, використовуються підприємством у процесі діяльності таким чином, що приносять більш високий прибуток, ніж фінансові витрати, тобто доходність всіх фінансових ресурсів вища за середньозважену ціну позикових ресурсів.

Розрахунок ефекту фінансового левериджу можна проводити двома способами:

– в умовах стабільності цін:

$$ЕФЛ = (P_{ер} - Ц_{пр}) \times (1 - K_{оп}) \times \frac{ПП}{ВР}, \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу;

$P_{ер}$ – рентабельність сукупних фінансових ресурсів, %;

$Ц_{пр}$ – середньозважена ціна позикових фінансових ресурсів (витрати, пов’язані з позиковими фінансовими ресурсами/ середній розмір позикових фінансових ресурсів) %;

$K_{оп}$ – коефіцієнт оподаткування;

ПК – середній розмір позикових фінансових ресурсів, тис. грн;

ВК – середній розмір власних фінансових ресурсів, тис. грн.

– в умовах інфляції:

$$ЕФЛ = (P_{ск} - \frac{Ц_{ПК}}{1 + I_{инф}}) \times (1 - K_{оп}) \times \frac{ПК}{ВК} + \frac{I_{инф} \times ПК}{ВК(1 + I_{инф})} \times 100 \quad (2)$$

де $I_{инф}$ – індекс інфляції.

У наведених формулах розрахунку ефекту фінансового левериджу виділяють три складові:

– диференціал фінансового левериджу ($P_{ер} - Ц_{пр}$), який характеризує різницю між рентабельністю сукупних активів та середньою ціною позикових фінансових ресурсів;

– податковий коректор фінансового левериджу ($1 - K_{\text{оп}}$) – це рівень прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків і свідчить про залежність ефекту фінансового левериджу від рівню оподаткування прибутку;

– плече фінансового важеля – характеризує силу впливу фінансового важеля ($\text{ПР} / \text{ВР}$). Цей показник свідчить про фінансову стійкість підприємства та показує, яка величина позикових фінансових ресурсів припадає на 1 грн. власних фінансових ресурсів.

2. Модель оптимізації структури фінансових ресурсів за критерієм мінімізації вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власних та позичених фінансових ресурсів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості фінансових ресурсів і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства.

3. Модель оптимізації структури фінансових ресурсів за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Метод пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (з розбиттям їх на постійну і змінну частини).

Оптимізація фінансових ресурсів має здійснюватися на основі формування цільової структури фінансових ресурсів, яка дає змогу повною мірою забезпечити досягнення вибраного критерію її оптимізації. В науковій літературі не існує чіткої послідовності здійснення процесу формування структури фінансових ресурсів. Як правило, дослідники приділяють увагу якомусь одному методологічному підходу вирішення проблеми оптимізації структури фінансових ресурсів, не розглядаючи їх разом.

Враховуючи сучасні підходи до оптимізації структури фінансових ресурсів підприємству доцільно проводити комплексні заходи, які містять збалансовані критерії. Системний розгляд всіх методів та моделей, на нашу думку, дає змогу ефективніше зрозуміти природу оптимізації з погляду ефективності процесу формування фінансових ресурсів. Отже, не існує загального правила чи моделі розробки та забезпечення оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства.

Сіліна Ірина Вадимівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Радченко Аліна Геннадіївна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ІНДИКАТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Малий бізнес як один із секторів економіки давно став домінуючим в статистичних показниках розвинених країн світу. Не випадково 98% -99% американського, європейського бізнесу відноситься до категорії «малого» і «середнього».

Малі підприємства забезпечують гнучкість і стійкість економічної системи, задовольняють потреби населення і виконують важливу соціальну роль - забезпечують робочі місця і є джерелом доходу.

В Україні на даний момент зареєстровано 1,8 мільйон фізичних осіб підприємців та 1,2 мільйона юридичних осіб. Малий і середній бізнес забезпечує робочими місцями 80% українців. Протягом 2018 року, наші підприємці сплатили внесків на обов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) на суму 228 млрд грн. Сьогодні малий і середній бізнес в Україні приносить 55% валового внутрішнього продукту в економіку країни. За останніми даними Держстату, в Україні на малий бізнес припадає близько 65% всієї реалізованої продукції і майже стільки ж доданої вартості за витратами виробництва. Суб'єктів малого підприємництва (разом з мікро) у нас майже 1,8 млн [1].

У 2018 році Financial Times серед усіх пострадянських країн визнала Україну першою за темпами поліпшення ділового клімату. Але в той же час наша країна займає 71 місце в світовому рейтингу по легкості ведення бізнесу Doing Business 2019, а дев'ять з десяти нових компаній в Україні закриваються.

Уряд затвердив Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, однак бізнес відчуває надмірне держрегулювання. Процентні ставки за кредитами для бізнесу занадто високі і досягають для українських підприємців 21% річних. У США та Німеччині гроші можна зайняти під 2-4%. Лише 10% українських підприємств можуть користуватися кредитами. У сусідній Польщі цей показник становить 58%. Щоб успішно рости, бізнес повинен мати вихід на зовнішні ринки. У малого бізнесу України дуже низькі експортні можливості.

Проблема створення сприятливих умов для ефективного функціонування і розвитку цього сектору економіки в сучасних умовах господарювання набуває особливої актуальності. Несприятливі політичні умови, недосконале законодавство, високий податковий тягар та низка інших

проблем призводять не тільки до посилення тінізації економіки, а й ставлять під сумнів можливість існування та розвитку малого бізнесу в Україні.

Своєчасне оцінювання фінансового стану підприємств малого бізнесу за допомогою індикаторів ефективності його функціонування дає змогу не лише передбачати потенційні загрози, а й ефективно управляти ними.

Розроблені методики аналізування фінансового стану передбачають його здійснення за такими основними напрямками: майновий стан; ділова активність; ліквідність та платоспроможність; фінансова стійкість; рентабельність.

У таблиці 1 проаналізовано основні показники оцінювання фінансового стану підприємства за основними напрямками фінансового аналізу, а також відображено можливість чи неможливість їх використання для малих підприємств, що ведуть звичайну чи спрощену фінансову звітність.

Таблиця 1

Методичні аспекти використання наявного інструментарію фінансового аналізу для малих підприємств[2]

Напрямок аналізування	Показники	Методика обчислення	Можливість застосування для підприємств, які ведуть	
			звітність малих п-в (ф. № 1 м та № 2м)	скорочену звітність малих п-в (ф. № 1мс та № 2мс)
1	2	3	5	6
	Валюта балансу	Активи	+	+
	Середня величина основних засобів	Основні засоби	+	+
Майновий стан	Фондовіддача	Чистий дохід (виручка) / Основні засоби	+	+
	Частка основних засобів в активах	Основні засоби / Активи	+	+
	Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос ОЗ / Первісну вартість ОЗ	+	+
	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Приріст ОЗ / Первісну вартість ОЗ	+	+
	Коефіцієнт мобільності активів	Знос ОЗ / Первісну вартість ОЗ	+	+
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	+	+
Ліквідність та платоспроможність	Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	+	+
	Коефіцієнт критичної (швидкої) ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) Поточні зобов'язання	+	+
Рентабельність	Коефіцієнт рентабельності активів	Прибуток від звичайної діяльності / Активи	+	+

	Коефіцієнт рентабельності реалізації	Прибуток від реалізації / Чистий дохід	-	-
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	+	+
	Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	Чистий прибуток / Виробничі фонди	+	+
	Коефіцієнт рентабельності витрат	Прибуток від реалізації / Собівартість	-	-
Фінансова стійкість	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Пасиви	+	+
	Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал	+	+
	Коефіцієнт фінансової стійкості (стабільності)	Власний капітал / Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання	+	+
	Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання / Власний капітал	+	+
Ділова активність	Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід (виручка) / Активи	+	+
	Період обороту активів (днів)	360*Активи / Чистий дохід (виручка)	+	+
Ділова активність				
	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід (виручка) / Власний капітал	+	+
	Період обороту власного капіталу (днів)	360* Власний капітал / Чистий дохід (виручка)	+	+
	Коефіцієнт оборотності основних засобів	Чистий дохід (виручка) / Основні засоби	+	+
	Період обороту основних засобів (днів)	360*Основні засоби / Чистий дохід (виручка)	+	+
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід (виручка) / Дебіторська заборгованість	+	+
	Період обороту дебіторської заборгованості (днів)	360* Дебіторська заборгованість / Чистий дохід (виручка)	+	+
	Коефіцієнт оборотності запасів	Чистий дохід (виручка) / Запаси	+	+

Проведені в табл. 1 вивчення та систематизація наявних напрацювань щодо методики оцінювання фінансового стану підприємства показали, що більшість показників, які використовують великі підприємства для аналізування фінансового стану, можуть бути використані й малими підприємствами. Винятком стали деякі показники рентабельності, які

залежать від прибутку від реалізації, який окремо не обліковується у спрощеній бухгалтерській звітності.

Необхідність забезпечення ефективності функціонування підприємств малого бізнесу, стійкого їх фінансового стану вимагають створення ефективних методик аналітичних оцінок, практична реалізація яких забезпечить оперативність прийняття управлінських рішень. Послідовність аналізу фінансових результатів і рентабельності діяльності суб'єктів малого підприємництва включає: - дослідження структури і динаміки показників доходів, витрат та фінансових результатів з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу; - визначення впливу факторів на зміну показників фінансових результатів за допомогою методики детермінованого факторного аналізу; - розрахунок показників рентабельності та окупності діяльності, вивчення їх динаміки та факторів зміни; - обґрунтування шляхів та розрахунок резервів підвищення рівня прибутковості господарської діяльності. Умовою підвищення ефективності функціонування суб'єктів малого підприємництва є випереджальне зростання доходів і прибутків порівняно зі зростанням витрат і капіталу.

Література.

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
2. Колісник М. В. Методологічні аспекти оцінювання фінансового стану малих підприємств. / М. В. Колісник, У. О. Балик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 24(2). - С. 64-68. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_24%282%29__14.

Гамова Оксана Володимирівна,

к.е.н., доцент кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ

Хомік Анастасія Миколаївна,

магістр кафедри ОАО Інженерного інституту ЗНУ

ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ МІНЛИВОГО ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

В умовах мінливого податкового законодавства заробітна плата на промислових підприємствах є одним з найбільш важливих аспектів господарської діяльності, а саме:

- в соціально-економічному аспекті заробітна плата є природним джерелом доходу для працездатного населення;
- є однією з основних форм індивідуального і колективного стимулювання.

У системі бухгалтерського обліку питання, пов'язані з заробітною платою, є одними з найбільш важливих аспектів. На даній ділянці бухгалтерського обліку знаходить відображення особистий внесок кожного працівника в кінцеві результати роботи підприємства, в відповідності з якими нараховується заробітна плата.

При здійсненні контролю заробітної плати на промисловому підприємстві в умовах мінливого законодавства необхідно виділити напрямки:

а) перевірка достовірності даних, які містяться у річній фінансовій звітності підприємства щодо розрахунків заробітної плати;

б) перевірка відповідності ведення бухгалтерського, податкового, статистичного обліку та звітності відповідним нормативним документам;

в) перевірка своєчасності і правильності відображення у бухгалтерському обліку усіх розрахункових операцій, що пов'язана з оплатою праці відповідно до встановленого порядку їх ведення, вірність розрахунків і дотримання термінів перерахувань до бюджету податків, зборів та інших платежів;

г) перевірка використання коштів резерву на оплату відпускних.

Робочі документи з контролю заробітної плати на промисловому підприємстві повинні відповідати вимогам:

а) включати повну і детальну інформацію про проведену перевірку заробітної плати і створювати підґрунтя для прийняття управлінських рішень;

б) враховувати обліково-аналітичну інформацію з обліку заробітної плати, зважаючи як на дані звітного періоду, так і на показники попередніх звітних періодів;

в) створюватись протягом здійснення перевірки;

г) фіксувати виконані контрольні процедури і відповідність бухгалтерського обліку заробітної плати принципам, стандартам та чинному законодавству;

д) забезпечувати методологічний принцип при контролі заробітної плати на великих промислових підприємствах в умовах мінливого законодавства: максимум інформації при мінімумі її показників.

Серед проблемних аспектів контролю заробітної плати важливе місце посідає відсутність затверджених рекомендації щодо формування звітної документації за результатами проведення контролю. Відсутність чіткого визначення вимог, пов'язаних з оформленням результатів контролю заробітної плати, негативно впливає на ефективність управління великим промисловим підприємством, його економічну стабільність та позитивну динаміку в умовах мінливого законодавства.

Яришко Олена Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Кузьміна Анастасія Юрївна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОМУНАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

В сучасних умовах господарювання діяльність підприємств, у тому числі і комунальних, спрямована насамперед на отримання позитивного фінансового результату – прибутку, як джерела формування фінансових ресурсів та розвитку підприємств. Отримання ж негативного фінансового результату - збитку свідчить, зокрема, про прорахунки управлінського персоналу в прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми управління фінансовими результатами знайшли своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних учених, серед яких: С.Ф. Покропивний, І.М. Бойчик, Л.І. Шваб, А.А. Мазаракі, Н.В. Тарасенко, А.М. Поддєрьогін, І.О. Бланк, С.В. Мочерний, Л.П. Шевчук та ін.

Але проблема управління фінансовими результатами комунальних підприємств в сучасних умовах з урахуванням особливостей їх діяльності є недостатньо розглянутою.

Фінансові результати займають центральне місце в системі управління підприємством. Це важлива й водночас дуже складна як економічна, так і обліково-аналітична категорія. Зміст поняття «фінансовий результат» виражається в категоріях «прибуток» і «збиток», які є протилежними за змістом, але порядок їх формування єдиний. Застосування принципу нарахування та відповідності доходів і витрат передбачає формування фінансових результатів методом їх порівняння.

Відповідні управлінські рішення щодо управління фінансовими результатами повинні ґрунтуватися на достовірній інформаційній базі (насамперед, даних бухгалтерського обліку), на точних розрахунках, глибокому та ефективному аналізі фінансових результатів. Будь - яке підприємство спрямовано на отримання позитивного фінансового результату – прибутку.

Розглянемо підходи до визначення наукової категорії «прибуток».

Так, С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, вказуючи, що прибуток виражає мету підприємницької діяльності й є головним показником її результативності (ефективності).

На думку І.М. Бойчик, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

За визначенням А.А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції. Своєю чергою, З. Мочалов під прибутком розуміє грошове втілення частини вартості додаткового продукту і визначає як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти.

Розгляд наведених визначень показує схожість суджень щодо об'єкту дослідження, однак І.О. Бланк у працях останніх років одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

Відповідно до Конституції України матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад. Сьогодні існує потреба в додаткових фінансових ресурсах, на які може впливати місцева влада в умовах демократизації. До них можна віднести і ті, що формуються у процесі розпорядження комунальним майном, що становить майнову основу місцевого самоврядування.

Комунальне підприємство – це підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади, утворюється органом, який є представником власника – відповідної територіальної громади і виконує його функції та майно якого закріплюється за ним на праві господарського відання або на праві оперативного управління.

Комунальні підприємства є важливою складовою фінансового забезпечення сталого розвитку територій в умовах демократизації, оскільки комунальна власність є економічною основою місцевого самоврядування, разом з тим, її об'єкти призначені для вирішення соціальних питань місцевого значення, задоволення житлово-комунальних, соціально-культурних, побутових та інших потреб населення відповідної території, що є важливим в умовах демократизації. Однак на сьогодні в Україні підприємства комунальної форми власності займають дуже незначне місце в структурі матеріального та фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Для них характерним є отримання негативного фінансового результату, залежність від дотацій з місцевих бюджетів, фізична та моральна

зношеність основних фондів та ціла низька інших проблем. З огляду на це, особливої актуальності набуває дослідження шляхів підвищення їх ефективності роботи і можливості виходу з зони збитковості.

Різносторонні функції комунальних підприємств дозволяють виділяти в сукупності об'єктів комунальної форми власності дві групи, які потребують різних підходів до управління: 1) об'єкти соціального характеру, що забезпечують життєдіяльність територіальної громади – мережа забезпечення населення комунальними послугами, заклади освіти та охорони здоров'я, об'єкти інженерно-технічної інфраструктури міста, житловий фонд тощо. Для цієї групи характерна збитковість; 2) комерційні об'єкти – підприємства комунальної власності, функціонування яких безпосередньо не пов'язано з виконанням певних соціальних функцій – нерухомість офісного, торговельного та складського призначення, підприємства комунальної форми власності, що не є природними монополіями та працюють на ринку (наприклад, будівельні компанії). Підприємства цієї групи цілком можуть бути конкурентоспроможними на ринку і можуть отримувати прибуток.

У процесі своєї фінансово-господарської діяльності комунальні підприємства формують доходи і здійснюють витрати.

Комунальне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності. Отже, механізми утворення доходів і здійснення видатків комунальним комерційним підприємством такі ж самі, як для підприємств - платників податків, і регулюються Податковим кодексом України.

Сьогодні в Україні комунальні підприємства не виконують ролі реальної фінансової основи соціально-економічного розвитку окремих територій, оскільки для них характерна фінансова несамостійність, збитковість, застарілість основних фондів, залежність від дотацій з бюджету тощо.

Забезпечення діяльності комунальних підприємств в зоні беззбитковості та збереження комунального майна можливе шляхом надання фінансової підтримки комунальним підприємствам.

Доцільність бюджетних дотацій на підтримку функціонування комунальних підприємств є достатньо спорним питанням. Як правило, доходи підприємств комунальної форми власності є меншими, ніж видатки, тому застосовують державну дотацію в розмірі, необхідному для збалансування доходів і видатків підприємства. Але, бюджетна підтримка часто не стимулює залучення підприємствами позабюджетних інвестицій. В той же час і через постійні зміни до підходів надання бюджетної підтримки з боку держави комунальні підприємства часто не в змозі ефективно планувати свою діяльність на довгострокову перспективу.

Підтримання підприємств комунальної форми власності, здатних бути джерелом доходів до місцевих бюджетів і забезпечувати послуги соціального характеру – це один з основних напрямів роботи органів місцевого самоврядування, який має охоплювати комплекс важливих питань: адаптація підприємств до сучасних умов господарювання; залучення приватних

інвестицій; підтримка пріоритетних для суспільства за напрямками діяльності підприємств .

Процес формування фінансових результатів комунального підприємства повинен здійснюватися у декілька етапів: визначення цілей відповідно до основної стратегії розвитку підприємства і окремих територій; обґрунтування критеріїв та встановлення їх прогностичних значень; моніторинг впливу зовнішніх та внутрішніх факторів; оцінка відхилення фактичних значень фінансових показників від прогнозованих; обґрунтування альтернативних варіантів та заходів щодо зниження впливу негативних і підвищення впливу позитивних факторів; діагностування надходження доходів та оптимізації затрат для оцінки ефективності всього процесу та окремих його складових.

Отже, фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Розмір і характер прибутків і збитків за кожний період діяльності комунального підприємства є найважливішими підсумковими показниками його роботи.

Подмешальська Юлія Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ
Єширева Наталя Василівна,
магістрант кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ

АУДИТ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В УМОВАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

Підписавши у березні 2014р. Угоду про асоціацію між Європейським союзом та Україною, наша держава взяла на себе зобов'язання гармонізувати своє законодавство з європейськими нормами. І перш за все це стосується ділового законодавства, включаючи сферу звітності та аудиту. Фінансова звітність за МСФЗ стала одним з необхідних умов «нової економіки» держави.

Саме вимоги в Додатку XXXV до Угоди про асоціацію між Європейським союзом та Україною стали основою для прийняття нової редакції закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Останній встановлює принципово іншу структуру побудови системи незалежного фінансового аудиту в Україні. А зі вступом оновленого закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» було збільшено кількість суб'єктів господарювання, які повинні вести облік та формувати фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (далі - МСФЗ). Згідно з новими вимогами закону, підприємства поділяються за категоріями та з'являються нові вимоги до аудиту певних категорій підприємств, спрощено доступ до фінансової звітності.

Одним з найбільш складних та найбільш відповідальних видів аудиту є перевірка фінансових результатів, оскільки має високий ступінь ризику.

Вивчаючи нормативно-правову базу України можна зазначити, що в законодавстві не розглядається саме поняття «фінансовий результат», це суто бухгалтерський термін і показує результат арифметичної дії. Фінансовий результат підприємства є завжди позитивний (прибуток) або негативний (збиток). До речі, у звітності за МСФЗ термін «фінансовий результат» зазвичай уникають та вживають більш зрозумілі для пересічного користувача звітності поняття «прибуток» або «збиток».

Метою аудиту фінансових результатів є висловлення думки про достовірність і правильність відображення прибутку в бухгалтерському, а також в податковому обліку, правомірність розподілу та використання прибутку, який після сплати всіх податків залишається в розпорядженні підприємства. З переходом до складання фінансової звітності деякими категоріями підприємств в Україні відповідно до вимог МСФЗ, аудитор при перевірці фінансових результатів повинен розробити свою методику аудиту для кожного підприємства окремо, з урахуванням особливостей ведення бізнесу та опираючись на оновлені закони, що наведені вище, з'ясувати за якими стандартами П(С)БО чи МСФЗ формується фінансова звітність підприємства (рисунк 1).

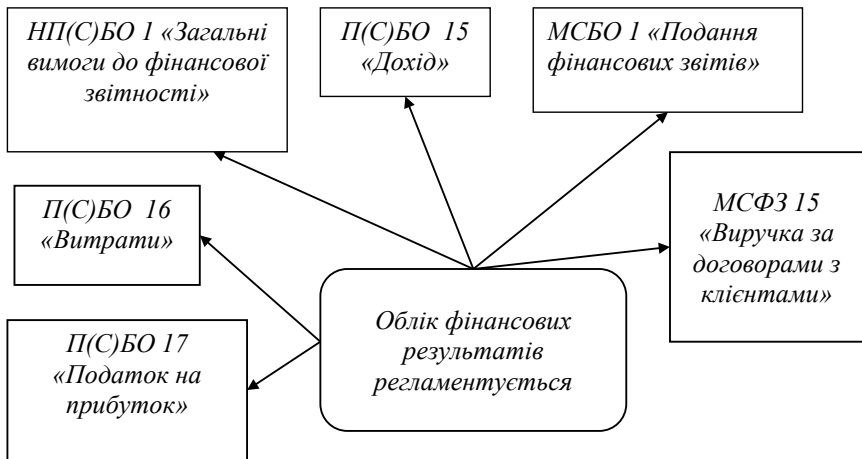


Рис. 1. Документи, якими регламентують облік фінансових результатів

Заслугує на увагу методика аудиту фінансових результатів, що запропонована Виноградовою М. О. та Жидєєвою Л.І., яка відрізняється логічністю та послідовністю. Так, аудит фінансових результатів має проводитись за наступними етапами: попереднє вивчення Звіту про фінансові результати щодо правильності складання та наявності можливих відхилень за даними регістрів обліку; перевірка витрат, перевірка доходів, перевірка

фінансових результатів. Зазначені також можливі порушення обліку витрат, доходів, фінансових результатів.

Отже, для аудиту фінансових результатів треба скласти методику, яка повинна містити в собі:

1. Перелік головних нормативних документів.
2. Опис альтернативних облікових рішень, вибір яких наданий економічному суб'єкту «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.
3. Первинні документи з обліку фінансових результатів.
4. Регістри синтетичного й аналітичного обліку і звітність.
5. Тест системи внутрішнього контролю для складання програми перевірки.
6. Методи збору аудиторських доказів, які застосовані під час перевірки.
7. Опис контрольних процедур.
8. Класифікатор можливих порушень.

В умовах «нової економіки» країни аудит фінансових результатів виконує важливу роль у підтвердженні достовірності в всіх суттєвих аспектах та відповідності законодавству України, а розробка чіткої методики перевірки сприятиме підвищенню ефективності роботи аудитора. Конкретне визначення проблем обліку доходів, витрат і фінансових результатів нададуть можливість вірно ідентифікувати та оцінити ризики суттєвого викривлення фінансової звітності у випадку помилки чи шахрайства.

Сіліна Ірина Вадимівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Фабріцій Марина Володимирівна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ НОРМАТИВНИХ ПРОЦЕДУР ПРИ УПРАВЛІННІ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ

Найважливішою функцією страхової компанії є забезпечення надійності свого фінансового стану, що дає змогу задовольнити будь-які претензії з боку власників полісів. Закон України «Про страхування» [1] зобов'язує страховиків дотримуватись певних вимог, які мають забезпечити їхню платоспроможність: наявність сплаченого статутного фонду; наявність гарантійного фонду страховика; створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Розвиток страхового ринку України зазнав суттєвих втрат протягом 2014-2018 років, оскільки практично за всіма видами страхування відбулось зниження обсягів страхових премій, зменшилось споживання страхових

послуг та страхових полісів. Досліджуючи європейський страховий досвід можна відмітити, що накопичення страхових компаній у європейських країнах складають до 70% засобів акумульованих у банківській системі країн. В Україні, страховий сектор перебуває в стадії розвитку, який повинен стати одним із пріоритетних в економічних аспектах політики держави виходячи зі стратегічних євроорієнтирів держави [2, с. 41]. Вимога до страхових компаній забезпечувати достатній запас платоспроможності є одним із найважливіших загальноприйнятих пруденційних норм.

У Міністерстві юстиції України зареєстровано розпорядження Нацкомфінпослуг про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика [3]. Передбачені положенням підходи до встановлення нормативних вимог до якості капіталу страховиків відповідають прийнятим у світовій практиці моделей, зокрема принципу 17 «Адекватність капіталу» Основних принципів ведення страхової діяльності Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS), вимогам до платоспроможності відповідно до Директиви № 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 (Solvency II) і рекомендаціям Органу нагляду в сферах страхування Європейського Союзу (EIOPA).

Вважаємо, що Положення Нацкомфінпослуг є суттєвим кроком щодо посилення вимог щодо платоспроможності та ліквідності страхових компаній, в частині забезпечення стабільності та динамічного розвитку фінансового сектора, передбачених Комплексною програмою розвитку фінансового сектора України до 2020 року, яка була схвалена Національною радою реформ 15 травня 2015 року.

Так страховики зобов'язані на будь-яку дату дотримуватися встановлених критеріїв ліквідності, прибутковості і якості активів, нормативу платоспроможності і достатності капіталу, нормативу ризикованості операцій та нормативу якості активів. При цьому встановлено, що страховик, який є власником істотної участі в страховика (страховиків), зобов'язаний буде на будь-яку дату дотримуватися також нормативу платоспроможності і достатності капіталу власника істотної участі.

Положенням Нацкомфінпослуг передбачено поетапний термін (2 роки) приведення розміру нормативу платоспроможності і достатності капіталу страхових компаній так званої «подушки безпеки».

Перелік прийнятих активів розширено за рахунок включення таких, як залишки коштів страховика в централізованих фондах МТСБУ, що не прострочена дебіторська заборгованість за укладеними договорами страхування/перестрахування, дебіторська заборгованість в гарантійні фонди асистентських компаній, дебіторська заборгованість за прямим врегулювання в ОСАГО, дебіторська заборгованість за нарахованими відсотками по депозитах і ОВДП, внески страховика-учасника фінансової групи в статутні капітали інших страховиків-учасників такої фінансової групи.

Також посилено вимоги до акцій і облігація, які можуть включатися страховиками в активи, що приймаються. При цьому розширено перелік так званих «сміттєвих» активів, які не можуть включатися в активи, що приймаються.

Встановлено вимоги до нормативу якості активів, який повинен буде представлений низькоризиковими активами (ОВДП, облігації МФО, поточні рахунки і депозити в банках з рейтингом не менше АА за національною рейтинговою шкалою і їх облігації, залишок коштів страховика в централізованих фондах МТСБУ, права вимоги до перестраховальників - нерезидентами за договорами міжнародної системи «Зелена карта» і ядерного страхування). Так, для страховиків, які надають виключно добровільні види страхування, крім страхування життя, цей норматив складе не менше 20% страхових резервів, для інших - не менше 40%.

Зазначимо, що сумарний розмір активів страхових компаній за станом на 31 грудня 2018 склав понад 59,47 млрд грн, що майже на 5% перевищує показники аналогічного періоду 2017 р. При цьому лише на 63,8% структура активів страховиків представлена активами, визначеними ст.31 закону «Про страхування», для покриття страхових резервів. Таким чином, значна частина активів у ряду страхових компаній представлена сумнівними активами, такими як неліквідна нерухомість, «сміттєві» акції і векселі, корпоративні права в «порожні» підприємства, незаконні позики пов'язаним особам, права вимоги до псевдоперестраховавцям і т.д.

Зазначене часто призводить до недотримання страховими компаніями умов договорів страхування, як за розміром, так і за терміном страхової виплати. Наслідком чого є наявність на ринку нестійких і ненадійних компаній, які знищують довіру споживачів до страхування.

Отже вважаємо, що очікуваним результатом прийняття розпорядження Нацкомфінпослуг є удосконалення вимог в частині достатності капіталу і платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів страховиків, забезпечення їх стійкості і надійності, а також підвищення рівня конкуренції на страховому ринку.

Література.

1. Закон України. Про страхування. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 18, ст. 78. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

2. Тюленєва Ю.В. Оцінювання платоспроможності страхових компаній в Україні: Solvency I та Solvency II? / Ю.В. Тюленєва, Т.Р. Антошко. – Сучасні проблеми економіки і підприємництво [Текст]: Збірник наукових праць. – Випуск 23. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. – 155 с.

3. Нормативно-правові акти Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Normativno-pravovi-akty-Natskomfinposluh/>.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 6 ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО – КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ СУСПІЛЬСТВА

Модератори:

Меліхова Т.О., доктор економічних наук, професор кафедри, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту, Інженерного інституту ЗНУ

Глуцєвський В.В., доктор економічних наук, професор кафедри, завідувач кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ

Міхайлуца Олена Миколаївна,
к.т.н., доцент, Інженерний інститут ЗНУ
Меліхов Євгеній Валентинович,
студент кафедри програмного
забезпечення автоматизованих систем,
факультет енергетики, електроніки та інформаційних
технологій Інженерного інституту ЗНУ

ПЕРСПЕКТИВИ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ

На сьогоднішній день в Україні 70% населення має вищу освіту. Це означає, що наша нація має великий інтелектуальний потенціал, який, на жаль, не використовується на повну потужність. Згідно з висловлюванням Елвіна Тоффлера, американського соціолога та автора концепції «інформаційної цивілізації», безграмотними людьми ХХІ століття є не ті, хто не вміють читати і писати, а ті, хто не можуть вчитися, забувати те, чому навчилися, й переучуватися. Дійсно, сила інтелектуального потенціалу людини може змінити розвиток всіх сфер життя суспільства, у тому числі і систему освіти.

Цифровізація всіх сфер життя суспільства стала передумовою до впровадження діджиталізації в систему освіти. Повна діжиталізація суспільства свідчить про необхідність модернізації системи освіти. Цього вимагає сучасний стан справ: все більш широке впровадження інформаційних технологій майже в усі сфери життя та діяльності людини, у том числі й у процес навчання. Саме переведення інформації в цифрову форму може допомогти зробити освіту мобільною. Актуальність цього питання підводить до думки, що починати діджиталізацію потрібно саме зі шкільної освіти. За даними експертів це буде дешевше, ніж відкрити новий шкільний заклад. Оскільки впровадження цифрової освіти буде коштувати

бюджету близько 100 тис. доларів, доцільно розглянути можливість залучення або закордонних інвесторів, або грантової підтримки.

В наш час ми цілком впевнено можемо говорити про те, що цифрові технології є унікальним механізмом для різнобічного розвитку сучасного учбового закладу. Ще досить недавно, для того щоб підготуватися до контрольної роботи або написати реферат, учням потрібно було йти до бібліотеки та опрацьовувати велику кількість літератури. В умовах сьогодення завдяки вільному доступу кожного до мережі Інтернет, людина просто відкриває потрібний сайт та отримує необхідну інформацію в повному обсязі. Отже, інформаційні технології та сфера діджитал створили можливість для швидкого обміну досвідом і знаннями, адаптації онлайн-навчання, розвитку цифрових бібліотек і цифрових кампусів, дозволили розширити коло суб'єктів, які отримують унікальну інформацію, яка раніше була доступна тільки для вузького кола користувачів.

Якісний процес розвитку цифровізації освіти відкриває нові можливості та допомагає вирішити відому проблему багатьох сільських шкіл. Зазвичай в селищах, де дітей вкрай мало, немає сенсу будувати нові освітні заклади. Саме тому зараз їх залишилось лише кілька десятків на район і майже всі вони знаходяться в плачевному стані, адже для підтримання їх належного функціонування потрібно виділяти значні кошти. Учні таких шкіл вимушені їздити в сусіднє село 5- 6 разів на тиждень, або взагалі йти до освітнього закладу кілька кілометрів, що є поза межами свідомості, якщо згадати про те, що за вікном двадцять перше сторіччя.

Вирішенням розглянутої проблеми може бути перенос навчального процесу в електронне середовище, що також розширить кількість бажаючих навчатися з будь-якого місця і у будь-який час. Не менш важливою є вигода з точки зору економії бюджетних коштів, оскільки, після впровадження цієї системи, по перше, держава буде повинна платити лише заробітну плату вчителям, а, по друге, витрати на утримання будівлі, опалення в зимовий період та інше залишаться у минулому. В такому разі вчителі перетворюються на кураторів і будуть давати завдання та контролювати їх виконання через мережу Інтернет.

Але діджиталізація середньої освіти вигідна людству не тільки у плані економії коштів. Найбільша її перевага – збільшення вільного часу. Зараз суспільству значно легше саморозвиватися, адже існує велика кількість інтернет-курсів, наприклад, можна слухати аудіо-курс з іноземної мови у вільний час. Окрім того, з'являється багато симуляторів, які потрібні для більш детального розуміння механізму роботи якоїсь системи та оволодіння практичними навичками роботи з нею. Наприклад, симулятор Cisco Packet Tracer допоможе зрозуміти, як саме інформація потрапляє з іншої частини світу на Ваш пристрій [2].

Ще одна перевага цифрової освіти – можливість надавати знання людям з особливими потребами. Не всі можуть дістатися навчального закладу незважаючи на те, що мають такі самі права на отримання освіти як і

всі інші громадяни. Впровадження діджиталізації надасть їм змогу не тільки отримати знання, але і почуватися себе на одному рівні з іншими [3].

Також варто звернути увагу на таке явище, як штучний інтелект, який може значно допомогти у навчанні, адже в кожного учня своя швидкість засвоєння інформації. Саме завдяки цифровій освіті ми зможемо нівелювати цю різницю. Штучний інтелект буде аналізувати результати тестів, які будуть проводитися по закінченню кожної теми, та вказувати на прогалини, котрі потребують більш досконалого вивчення або повторення [1].

Отже, цифрова освіта – це вже не просто мрії, а неминуча дійсність. І якщо невдовзі люди зможуть керувати державою зі свого смартфона, як анонсував президент, то вони, напевно, зможуть і навчатися по Інтернету.

Література.

1. Сучасні технології та освіта: чого чекати?
URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29175249.html> (дата звернення: 8.11.2019)
2. Цифрова економіка. Як ми будемо жити в еру digital?
URL: <https://blog.easypay.ua/uk/tsifrova-ekonomika-yak-mi-budemo-zhiti-v-eru-digital/> (дата звернення: 8.11.2019)
3. Як штучний інтелект може допомогти освіті?
URL: <https://osvitoria.media/experience/yak-shtuchnyj-intelekt-mozhedopomogty-osviti/> (дата звернення: 8.11.2019)

Воденнікова Оксана Сергіївна

к.т.н., доцент, доцент кафедри металургії,
Інженерний інститут ЗНУ

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ВИКЛАДАННІ В ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Сучасний соціально-економічний розвиток суспільства вимагає використовувати нові інноваційні методи та технології навчання студентів у вищих навчальних закладах, які дозволять майбутнім фахівцям бути більш мобільними, різнобічними та конкурентоспроможними на ринку праці [1, 2].

Високий рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та Інтернет-технологій зумовили широке їхнє використання в навчальному процесі. Впровадження відповідних засобів навчання вимагає від викладачів ВНЗ такої організації навчального процесу, в якому студенти виступають не пасивними споживачами навчальної інформації, а й її активними користувачами та трансляторами [3].

Інформатизація освіти вимагає розробки якісного програмного продукту з широкими функціональними можливостями та розвинутого інтерфейсу. Це сприятиме розв'язанню проблеми професійного спілкування,

інтенсифікації навчального процесу, індивідуалізації навчання та інші [4].

Оволодіння сучасними інформаційними та інформаційно-комунікаційними технологіями, методикою їх використання в навчальному процесі сприятиме модернізації освіти – підвищенню якості професійної підготовки майбутнього фахівця, збільшенню доступності освіти, забезпеченню потреб суспільства в конкурентоздатних фахівцях [5].

Аналіз попередніх досліджень показує, що одним з найбільш ефективних методів активізації пізнавальної діяльності студентів ВНЗ є впровадження інноваційних технологій навчання, заснованих на різносторонньому використанні інформаційних технологій та методів інтерактивності.

Удосконаленню системи освіти та застосуванню сучасних інформаційно-комунікаційних технологій присвячені роботи Гуревича Р.С. [4], Кадемії М.Ю. [6], Кухаренко В.М. [7], Полат Є.С. [8], Тріус Ю.В. [9], Голошук Р.О. [10], Абдалової О.І. [11] та інших.

Метою дослідження є аналіз сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в освіті та визначення пріоритетних напрямів вдосконалення професійних компетенцій студентів вищих навчальних закладів.

На сьогоднішній день в системі освіти України широкого застосування набула подача матеріалу у виді мультимедійної презентації за допомогою програми Microsoft Power Point. Наочне зображення матеріалу у вигляді показу слайдів допомагає викладачу при читанні лекцій, оптимізуючи навчальний процес, та студенту, формуючи його позитивну мотивацію в навчальній діяльності та розвиненню творчої здібності.

Розвиток інтерактивних технологій дозволив впровадити в навчальний процес і використання інтерактивних дощок SMART Boards та інтерактивних дисплеїв Sympodium. Сенсорна дошка SMART Boards допомагає студенту краще сприймати інформацію та полегшує завдання викладача ВНЗ, при роботі з нею студент засвоює інформацію не тільки через візуальне, але і через кінестетичне сприйняття.

Широкі можливості надає і програма Smart Notebook для розвитку умінь аудіювання – готові відео- та аудіо-ролики розташовані в колекції програми (Gallery search), в «online- бібліотеці» та інших навчальних online-ресурсах. Програми Smart Notebook та Smart Response дозволять учасникам навчального процесу в режимі реального часу обмінюватись корисною інформацією та виконувати групові практичні завдання.

Поступово світовим трендом у сфері освіти стають відкриті онлайн-курси MOOCs і медіа-освіта, які дають унікальну можливість різним верстам населення отримати доступ до освітніх ресурсів, прослухати лекції іменитих вчених та фахівців, підвищити свою кваліфікацію і відкрити нові види діяльності.

Застосування технології Веб 2.0, що розвиваються в мережі Інтернет, значно розширюють можливості студентів в ефективному пошуку інформації, її аналізу, опрацюванні великої кількості науково-технічної

літератури, візуального представлення результатів роботи, а також для проведення досліджень із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій. Залучення викладачів та студентів до активного використання технологій Веб 2.0 забезпечує розвиток усіх учасників навчального процесу в умовах світової глобалізації.

Ще одним напрямом використання інформаційних технологій в навчальному процесі є застосування Web-квесту (WebQuest), що дає можливість студентам ефективно використовувати інформацію, яку вони знаходять у мережі, розвивати своє критичне мислення. Практична цінність навчального Web-квесту виражається у можливості використання даної форми проектної діяльності для будь-якого етапу навчання в ВНЗ.

Використання блогів (Web log) (так званих мережових щоденників) представляють невичерпне джерело публікацій, читання та коментування, що дозволяє вести спілкування в зручному для кожного користувача режимі, з тою інтенсивністю, яка йому потрібна.

В умовах модернізації вищої освіти України особливого значення набувають проблеми розробки та впровадження нових технологій, які спонукають вже доросле покоління оволодівати сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями. У зв'язку з цим потребують перегляду методи та методики навчання, моделі діяльності і взаємодії викладачів і тих, кого навчають. Так створення і використання дистанційних навчальних курсів має починатися з глибокого аналізу цілей навчання, дидактичних можливостей нових технологій, передачі навчальної інформації, вимог до технологій з дистанційного навчання.

На сьогоднішній день поступове використання нових освітніх технологій призвело до створення електронного (дистанційного) навчання та нової генерації навчальних закладів – віртуальних (електронних) університетів, які повинні зробити освіту доступнішою та якіснішою. Так за допомогою сучасної системи MOODLE можна створювати електронні навчальні курси та проводити класичне (очне та заочне) та дистанційне навчання. Систему MOODLE можна використовувати при навчанні студентів ВНЗ, при підвищенні кваліфікації викладачів та робітників, при бізнес-навчанні як в комп'ютерних класах навчального закладу, так і для самостійної роботи вдома.

Отже відкритість, розширюваність, швидкий розвиток систем управління мобільним навчанням сприяє їх застосуванню у різних видах навчальної діяльності як викладачів, так і студентів, забезпечуючи гнучкість і задоволення широкого кола освітніх потреб.

Впровадження нових інформаційно-комунікаційних технологій в навчальний процес та, в свою чергу, досконале оволодіння ними вимагають певної готовності як викладачів, так і здобувачів вищої освіти до серйозних перетворень, що відповідають умовам швидкозмінного інформаційного суспільства. Створення інформаційно-освітнього середовища дає можливість підняти на вищий рівень мотивацію навчання, якість формування знань,

умінь і навичок студентів, покращити та забезпечити їх самостійне навчання та рівень професійної підготовки.

Література.

1. Бистрова Ю.В. Інноваційні методи навчання у вищій школі України. *Право та інноваційне суспільство*. 2015. № 1 (4). С.27–33. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2015_1_5
2. *Smart-освіта: ресурси та перспективи*: матеріали Міжнародної науково-методичної конференції: тези доповідей, м. Київ, 16–17 жовтня 2014 р. К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 252 с.
3. Козяр М.М. Формування компетенцій майбутніх фахівців засобами ІКТ. *Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми*: зб. наук. пр. Випуск 40. Київ-Вінниця: ТОВ фірма «Планер», 2014. С. 7–10.
4. Гуревич Р.С., Кадемія М.Ю., Козяр М.М. Інформаційно-комунікаційні технології в професійній освіті майбутніх фахівців: монографія; за ред. член-кор. НАПН України Р.С. Гуревича. Львів: СПОЛОМ, 2012. 502 с.
5. Рябокінь В.В. Використання інформаційних технологій при підготовці фахівців. *Використання інноваційних технологій в процесі підготовки фахівців*: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Вінниця, 28-29 березня 2017 р. 2017. – URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/itpf/2017/paper/view/3293>.
6. Кадемія М.Ю., Шестопалюк О.В., Кобися В.М. Використання сервісів соціальних медіа в навчальному процесі ВНЗ: Блоги, Веб-квести, Блог-квести: навчально-методичний посібник; 2-е вид., доп. Вінниця: ТОВ «Ландо ЛТД», 2014. 236 с.
7. Кухаренко В.М. Масові відкриті дистанційні курси та вища освіта. *Інтернет-освіта-наука-2012* : восьма міжнародна науково-практична конференція ІОН-2012: збірник праць, м. Вінниця, 1-5 жовтня 2012 р. – Вінниця, 2012. С. 2–3.
8. Трипс Ю.В., Герасименко І.В., Франчук В.М. Система електронного навчання ВНЗ на базі MOODLE: методичний посібник; за ред. Ю.В. Триуса. Черкаси. 220 с.
9. Теория и практика дистанционного обучения: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.С. Полат и др.; под ред. Е.С. Полат. М.: Академия, 2004. 414 с.
10. Голощук Р.О. Математичне та програмне забезпечення систем дистанційного мережево-центричного навчання/ *Нові технології навчання*: наук.-метод. збірник. К.: Інститут інноваційних технологій і змісту освіти МОН України, 2009. Вип. 60. С. 98–104.
11. Абдалова О.И., Исакова О.Ю. Использование технологий электронного обучения в учебном процессе / *Дистанционное и виртуальное обучение*. 2014. № 12. С. 50–55.

Шапуров Олександр Олександрович,
к.е.н., доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ІОТ ІНДУСТРІЯ В СУЧАСНОМУ ПРОСТОРІ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ

Процес ринкової економіки пройшов значну кількість етапів починаючи від простого збуту продукції до сервідизації економіки і концепції соціально - етичного маркетингу. На даний момент навіть третинний сектор економіки втрачає свою актуальність, коли згадується цифрова економіка і діджиталізація процесів національної економіки. Однією з головних складових цифрової економіки країни виступає саме IoT індустрія, адже саме вона допомагає робити життя більш раціональним та комфортним, налагоджуючи зв'язок між людиною і світом сучасних девайсів.

Вивчення IoT індустрії займаються незначна кількість зарубіжних вчених. Широко відомі роботи Грінгард Семюеля, Кранц Мачей, Роуз Карен, Елдрідж Скотта, Чапин Лаймана. Вищезгадані науковці зробили значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів IoT індустрії.

У 1999 році британський технолог Кевін Ештон придумав термін «Інтернет речей» (IoT), щоб визначити мережу, яка об'єднує не тільки людей, а й навколишні їх об'єкти. У той час більшість людей думали, що це матеріал науково-фантастичних фільмів.

Сьогодні, Інтернет речей – велика мережа інтелектуальних об'єктів, які працюють разом для збору і аналізу даних і автономного виконання дій – стає реальністю завдяки технології між машинного зв'язку (M2M).

Багато в чому розумні об'єкти використовувалися протягом десятиліть, такі як електронний наручний годинник, автосигналізація і скоординовані світлофори. Те, що дає IoT, – це велика поширеність інтелектуальних об'єктів і більш висока зв'язок між ними.

Узагальнюючу характеристику IoT індустрії можна графічно представити за допомогою наступного рисунка (рис.1).

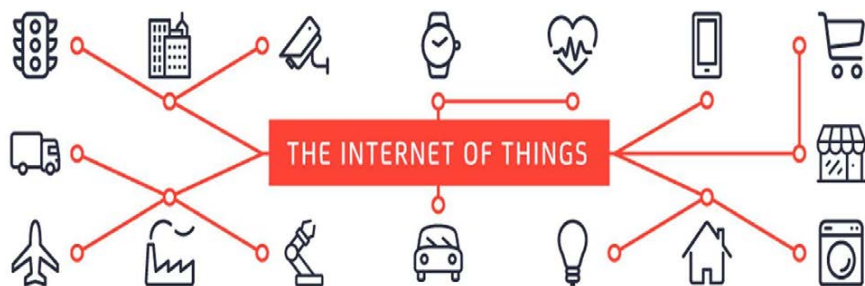


Рис.1. Графічна характеристика IoT індустрії

Станом на 2019 рік встановлена база підключених до Інтернету речей і пристроїв становить близько 26 мільярдів доларів, і, згідно з прогнозами, це число майже подвоїться до 2023 року.

Станом на кінець 2018 року сегмент зв'язку становить основну частину пристроїв IoT, за якими слідують сегменти комерційної та промислової електроніки, які становлять 5,9 млрд і 5,4 млрд пристроїв відповідно.

Існує безліч варіантів застосування IoT: від носіїв пристроїв до «розумних» автомобілів, «розумних будинків», міст і навіть промислового обладнання. Ринок розумного будинку / автоматизованого будинку, одна з провідних вертикалей IoT, за прогнозами, значно зросте протягом наступних кількох років. Сегмент відео розваг повинен вирости з 157 млрд. дол. станом на 2018 рік до понад 190 млрд. дол. до 2022 року.

Використання Інтернету речей поширюється на всі типи будинків, а також на автомобільну промисловість, створюючи не тільки розумні будинки, а й розумні автомобілі і офіси, а в кінцевому підсумку і розумні міста (рис.2).

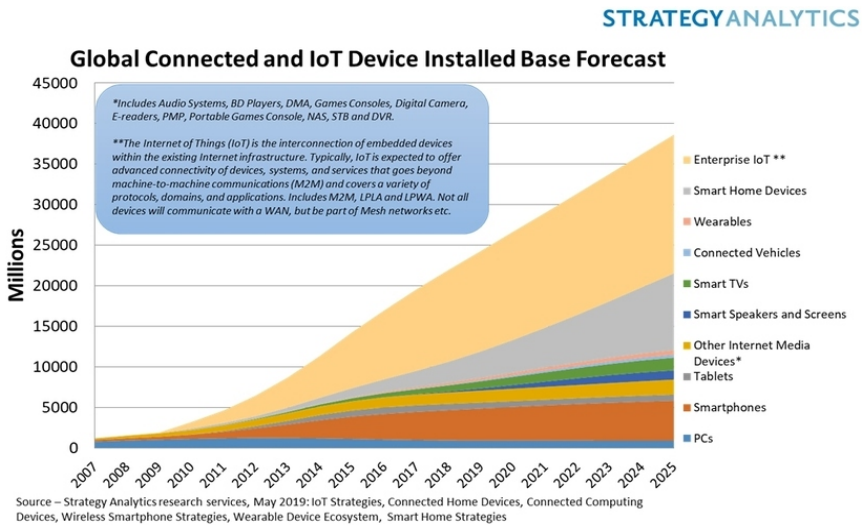


Рис. 2. Складові IoT індустрії

За оцінками експертів, більше половини працюючого IoT-обладнання за підсумками 2018 року припало на корпоративні рішення. Частка мобільних і комп'ютерних пристроїв склала трохи більше 25%. При цьому фахівці вважають, що найбільш швидкозростаючим сегментом ринку інтернету речей стане побутова техніка за рахунок проникнення систем «розумного» будинку в регіони.

Очікується, що до кінця 2019 року глобальний ринок Інтернету речей (IoT) виросте до 212 млрд. дол.. Вперше в 2017 році технологія досягла 100

млрд. дол. доходу від ринку, і, згідно з прогнозами, ця цифра буде зростати приблизно до 1,6 трлн (прогнозний 2025 р.) (Рис.3.).

Ринок Інтернет речей виходить далеко за рамки портативних пристроїв і побутової техніки. Підсистеми IoT, такі як промисловий інтернет і зв'язок міста, націлені на автоматизацію підприємств і міських територій, а не тільки домашніх господарств.

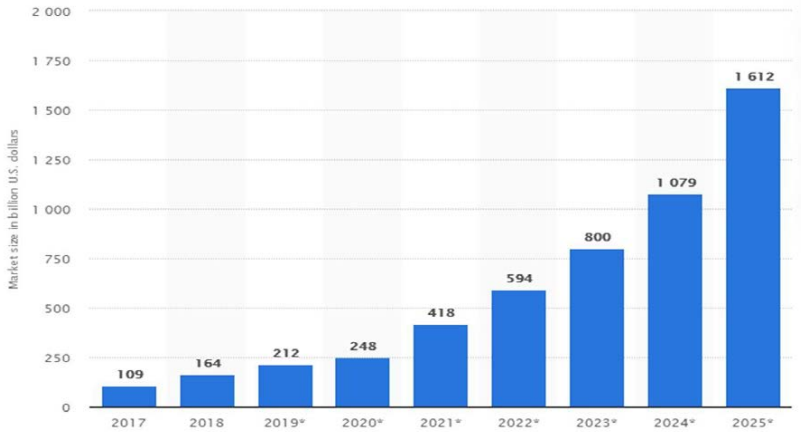


Рис. 3. Розміри ринку IoT індустрії

Цифрові віртуальні помічники, такі як Amazon Alexa і Google Assistant, служать мостом між цією мережею взаємозв'язаних пристроїв і їх користувачами.

Таким чином, розвиток IoT індустрії змінює наше повсякденне життя. Продукти “розумний будинок” і “розумне місто” поступово впроваджуються в Україні. Збільшення ІТ-компаній України пов'язане із наявністю висококваліфікованих фахівців, які розроблятимуть продукти з високою доданою вартістю. Серед таких розробок необхідно виділити концепцію Інтернет речей. Враховуючи потребу у таких фахівцях, в Національному університеті “Львівська політехніка” запущено освітню програму “Системна інженерія “Інтернет речей” у межах спеціальності “Комп’ютерні науки та інформаційні технології”.

Література.

1. Статистичний портал Statista/ URL : <https://www.statista.com/topics/2637/internet-of-things/> (дата звернення: 07.11.2019).
2. Аналітичний портал iot-analytics. URL : <https://iot-analytics.com> (дата звернення: 07.11.2019).
3. Аналітичний портал strategy analytics URL : <https://www.strategyanalytics.com> (дата звернення: 07.11.2019).

Фатюха Вікторія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Лютий Максим Сергійович,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ДЕПОЗИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

Тенденції розвитку банківського сектору у світі ілюструють поступовий перехід організації діяльності банку в інформаційну площину. При цьому акцент робиться на максимальному задоволенні потреб клієнта та розширенні спектра наданих йому послуг. Швидкий розвиток ІТ-технологій, розробка та широке використання мобільних програм не минули й депозитний сектор вітчизняної банківської системи, у короткий термін висунувши на перший план необхідність інформатизації банківських операцій.

Мета дослідження – дослідити особливості депозитної діяльності комерційних банків вітчизняної банківської системи, визначивши її основні тенденції та перспективи розвитку в умовах інформатизації.

В Україні впровадження системи інформатизації та діджиталізації відбулось не так давно, а тому досі існує велика кількість проблем, що необхідно вирішити для того, щоб поставити банківську систему України, в частині використання цієї технології, на один рівень з банківськими системами розвинутих країн світу. Незважаючи на те, що проблема впровадження інформаційних інновацій в банківську діяльність порівняно недавно знаходиться в полі зору науковців, але вона стає дедалі актуальнішою. Її вирішенням займаються як українські, так і зарубіжні вчені і спеціалісти. Серед них: Н.І. Костіна, В.М. Антонов, Н.І. Ганах, Г.В. Карпенко, А.П. Данькевич, Б.Л. Луців, Т.Б. Стечишин, А.І. Поліщук, В.Г. Василенко, В.Т. Шматько, Р. Дугган та інші.

Все більше банків надають перевагу нарощуванню ресурсної бази за рахунок підвищення рівня якості обслуговування своїх клієнтів через спрощення процедур надання своїх банківських послуг із використанням новітніх банківських інновацій. У час цифрових технологій у різних країнах світу віддають перевагу наданню онлайн – послуг клієнтам. В загальному вигляді впровадження інформаційних технологій у банківську діяльність має за мету досягнення наступних результатів: територіального розширення мережі обслуговування; спрощення та прискорення процесу підготовки, накопичення та надання банківської звітності; підвищення продуктивності праці та раціоналізація складу персоналу банку; підвищення якості та спрощення процедур контролю банківських операцій, прогнозування виявлення загроз; вибір найбільш оптимальних управлінських рішень; підвищення рівня безпеки банківської діяльності. Все це необхідно для підвищення ефективності діяльності банку. А щоб цього досягти необхідно

орієнтуватися на потреби клієнтів. І тут у нагоді стає діджиталізація.

Діджиталізація – це процес перетворення аналогового інформаційного поля у цифровий формат для більш легкого використання із застосуванням сучасних електронних пристроїв. Наразі відбувається поступова діджиталізація українського банківського сектору та збільшення зацікавленості клієнтів у нових різновидах банківських продуктів.

Діджиталізація депозитної діяльності комерційних банків в Україні з кожним роком набирає обертів. І якщо ще чотири-п'ять років тому лише деякі банки могли похвалитися наявністю інтернет-банкінгу та різноманітністю інформаційних каналів обслуговування клієнтів, то наразі практично всі банки розуміють важливість цього напрямку. Більшість банків активно модернізують і розвивають мобільні додатки, які дозволяють клієнтам швидко і зручно отримувати банківські послуги, а самим банкам отримувати додаткові кошти за їх використання.

З розвитком інформатизації банківського сектору з'являється можливість відкриття депозиту або переводу коштів за послуги не виходячи з дому за допомогою лише інтернету та мобільного пристрою. Такі банки називають - цифровими. Цифрові банки – це банки, що використовують нові технології і тісно інтегруються з повсякденним життям сучасних людей, і тих, хто постійно користується комп'ютером або мобільними пристроями. Використання інноваційних можливостей може не тільки прискорити цифрові перетворення, але й поліпшити існуючі бізнес-процеси та вплинути на економіку країни.

Інформатизація процесів із застосуванням нових технологій призводить до зменшення банківських витрат на ведення бізнесу, а отже – до більш привабливих ставок за депозитами, меншої вартості транзакцій і нових, інноваційних способів отримання комісійних доходів від клієнтських сервісів. Також необхідно зауважити, що спрощення процедури користування банківськими послугами будь – де та в будь- який час, дає змогу збільшувати попит на використання фінансових ресурсів банку, що в свою чергу збільшує відсотковий дохід банку від активних операцій.

Яскравим прикладом зручного цифрового банку в Україні став «Monobank». «Monobank» – не зовсім банк у звичному розумінні цього слова. У проєкта немає банківської ліцензії, яка видається НБУ, і надає право проводити розрахункові операції, приймати гроші на депозити або видавати кредити. «Monobank» – це онлайн-сервіс, який забезпечує доступ до банківських послуг. При цьому безпосередньо операції здійснює «Universal Bank». Він є фінансовим партнером «Monobank» і саме він оперує грошима клієнтів. Іншими словами, підключаючись до онлайн-сервісу, людина, по суті, стає клієнтом «Universal Bank». Але доступ до його послуг він отримує не безпосередньо у відділеннях «Universal'a», а дистанційно через «Monobank». «Monobank» пропонує клієнтам такі послуги та операції: доступ до міжбанку для покупки / продажу валюти; можливість у режимі реального часу отримати кредит під заставу депозиту, в будь-який момент збільшити

кредитний ліміт по карті (в рамках узгодженої з банком кредитної лінії), оформити заставу по гарантії; можливість подати в режимі online необхідний пакет на оформлення е-ліцензії і перерахувати валютні кошти за кордон; інтеграцію в інтернет-банкінг інвестиційних рахунків зберігача цінних паперів для можливості з одного майданчика купувати або продавати цінні папери (ОВДП, акції), отримати за необхідності кредитне плече від банку; можливість на єдиному інтернет-майданчику реалізувати online-страхування всіх можливих ризиків – від фінансових до майнових; можливість у режимі реального часу спілкуватися з персональним банкіром або з інвестиційним аналітиком (за допомогою як повідомлень, дзвінків, так і відеоконференцій); індивідуальний підхід та підтримка.

Але головними перевагами «Monobank» залишаються простота і зручність використання, вільне управління своїм рахунком у будь який час. У сучасному технологічному суспільстві, де існує брак вільного часу, один цей фактор може зіграти вирішальну роль у затребуваності даного продукту. Простота використання, привабливі відсотки за депозитами та кредитами та ціна комісійних послуг, нині дають цьому банку статус найбільш динамічно розвиваючогося банку у світі за фінансовою активністю та залученню нових клієнтів банку.

Найбільшою перепорою у розвитку інформатизації депозитної діяльності вітчизняних банків є національне законодавство, а тож недовіра клієнтів до інновацій та нових форм ведення бізнесу. Насамперед необхідно проводити інформаційну та інформативну роботу задля просування цього продукту на банківський ринок. Зазначені вимоги не дозволяють на сьогоднішній день з більшою ефективністю впроваджувати інновації в сфері банківського обслуговування, тому що деякі банки ще не готові до надання таких послуг, адже новий цифровий банк повинен мати такі особливості: мати гнучку IT-інфраструктуру (створення цифрового банку з нуля дозволить створити нову інфраструктуру, забезпечити поліпшене керування ризиками.); оновити підходи до проектування і використання сховищ даних (це дозволить зберігати й обробляти за короткий час зростаючі обсяги даних); мати доступ до розширеної аналітики, в тому числі на основі великих даних (аналіз поведінкових даних клієнтів, поєднаний з даними від великих інтернет-платформ, стане основою для прийняття рішень і розроблення нових продуктів).

Висновки. Сьогодні потрібні більш рішучі кроки бізнесу в напрямку банківської інформатизації, а отже, постійне формування і втілення стратегії її розвитку, запровадження необхідних технологічних змін. Інакше наша країна програватиме не тільки у світовому чи європейському просторі, але й найближчим сусідам. Технології не стоять на місці і ера діджиталізації неминуче увійде в усі клієнтські сегменти.

Література.

1. Діджиталізація в банківському секторі: світовий та вітчизняний досвід / Андрушків І.П., Надієвець Л.М. //Проблеми економіки. 4 (38), 2018
URL : http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2018-4_0-pages-195_200.pdf
2. Основні аспекти впровадження інформаційних банківських технологій / Сніщенко Р.Г. //Економіка і регіон 2 (330) – 2012, с.146-149.

Шапуров Олександр Олександрович

к.е.н., доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Куруоглу Кристина Олександрівна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ПОКРАЩЕННЯ ПРОГРАМ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ ЗА ІНФОРМАЦІЙНИМИ ТЕХНОЛОГІЯМИ

У переліку економічних понять, без практичного впровадження яких було б абсолютно неможливе повноцінне формування вітчизняної ринкової інфраструктури, особливе місце займають «іпотека» та «іпотечне кредитування». Зокрема тому, що іпотека є не лише складовою фінансового ринку, а й підставою для здійснення довгострокового кредитування. Вона є одним з елементів формування довгострокової вартості грошей в країні, а також тим важелем, за допомогою якого можна вирішити цілий ряд соціально важливих завдань.

Питаннями розвитку ринку іпотечного кредитування займалося чимало вітчизняних та закордонних учених: Н.В. Акименко, Н.М. Гончарова, Н.М. Квіт, М.П. Логінов, В.М. Мінц та ін. Вони розкрили особливості функціонування організаційно-економічного механізму іпотечного кредитування в умовах кризи, виконали систематизацію моделей іпотечного кредитування. Однак, сучасні реалії вимагають постійного дослідження таких пріоритетів, що забезпечили б їх дієву та ефективну реалізацію в Україні.

У країнах, де житлове іпотечне кредитування досить розвинене, існують значні відмінності механізмів фінансування будівництва та купівлі житла для різних категорій громадян. Найбільш відомими серед інших є дві моделі іпотечного житлового кредитування, які можна умовно поділити на американську та німецьку[1].

Зауважимо, що американська модель сформувалась спочатку в Англії, а потім отримала подальшого розвитку в США, Канаді, Австралії. Учасники ринку іпотечних кредитів у США функціонують на двох різних ринках іпотечних кредитів. Процес надання кредитними інститутами іпотечних кредитів на придбання житла позичальниками відбувається на первинному

ринку. На вторинному ринку іпотечних кредитів видані кредитором іпотечні кредити продаються інвесторові (рефінансуються їм).

Виручені кошти іпотечні компанії знову пускають в обіг (випускаючи нові позики), а їх прибуток складається зі зборів за представлені кредити і платежі, за їх обслуговування. Дана модель передбачає наявність розвинутого вторинного іпотечного ринку, на якому продаються вже видані іпотечні кредити. Модель приваблива тим, що розв'язує проблему довгострокових фінансових ресурсів.

Варто зазначити, що німецька модель житлової іпотеки вирізняється тим, що основою первинного ринку житлової іпотечної системи є будівельно-ощадні каси. Вона поширена в Німеччині, Франції, запроваджена в деяких східноєвропейських країнах (Польщі, Угорщині, Словаччині), планується її впровадження в Китаї та Індії.

У Чеській Республіці існує кілька програм, які допомагають молодим людям придбати житло. Деякі з них фінансує міністерство регіонального розвитку. Готується нова програма, яка має робочу назву "Перше житло". Вона передбачає допомогу держави молоді. Крім того, ще діє попередня програма, яка пропонувала молодим сім'ям кредит в обсязі 200 тис. крон. Держава також допомагає формою вигідних кредитів для будівництва житла, так званих будівельних кредитів. Великою популярністю користувалася попередня програма, яка називалася "Стартові квартири". Площа таких квартир менша, тому в них можуть оселитися саме молоді люди. І квартирплата, як правило, нижча, що підходить для молодих людей. Усі ці програми спрямовані на поліпшення житлових умов працюючої молоді.

На окрему увагу заслуговує також досвід державної політики у сфері іпотечного кредитування Республіки Казахстан. Спеціальна програма іпотечного кредитування АТ "Казахстанська Іпотечна Компанія" була розроблена і прийнята в 2004 р. Ця програма реалізується в рамках Державної програми розвитку житлового будівництва в Республіці Казахстан. АТ "Казахстанська Іпотечна Компанія" відіграє роль фінансового оператора реалізації доступного житла в рамках Державної програми розвитку житлового будівництва в Республіці Казахстан. Іпотечні житлові позики за спеціальною програмою видаються громадянам республіки на придбання доступного житла. Ця програма охоплює всі регіони Казахстану. Термін кредитування - до 20 років.

Пріоритетне право на придбання житла надається:

- молодим сім'ям, що мають дітей;
- працівникам державних органів та установ, які утримуються за рахунок коштів державного бюджету;
- працівникам державних підприємств соціальної сфери [2].

Як показує аналіз стану розвитку іпотеки в колишніх республіках СРСР, іпотека там пускає лише перші ростки, усі іпотечні схеми є однорівневими, що зумовлено відсутністю вторинного іпотечного ринку. Аналіз систем фінансування будівництва житла у розвинутих країнах світу

(США, Англії, Німеччині, Франції) свідчить, що вони базуються на різноманітності спеціалізованих фінансових інститутів - будівельно-ощадних, іпотечних компаніях, інвестиційних банках, кредитних спілках, а також на кількох фінансових технологіях: будівельних заощадженнях, іпотечному кредитуванні, певного поєднання одного з іншим, державному та приватному фінансуванні, а також на різноманітних змішаних формах державного та приватного фінансування. У цих країнах держава володіє і дійовими ринковими інструментами державного регулювання інвестиційних процесів через ринки закладних, вторинних кредитів із використанням державних (чи напівдержавних) фінансових інститутів.

Література.

1. Іпотечне кредитування: Європейська практика та перспективи розвитку в Україні / [Н. Косарева, Н. Пастухова, Н. Рогожина, С. Кручок]. – К. : Урожай, 2003. – 208 с.

2. Официальный сайт АО «Казахстанская Ипотечная Компания. URL : www.kmc.kz.

Полусмяк Юлія Ігорівна,

к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
менеджменту організацій та логістики
Запорізький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) є важливою складовою всіх сфер життя суспільства. В сучасних умовах розвитку економіки інформація стає не тільки засобом забезпечення системи управління, а й самостійним ресурсом що забезпечує діяльність підприємства, його стратегічний розвиток і конкурентоспроможність. Розвиток ІКТ визначає не лише економічний потенціал країни та якість життя її громадян, а також її роль і місце в світі, перспективи економічної та політичної інтеграції й можливості участі у перерозподілі глобальних фінансових потоків.

Роль та вплив сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на процес управління підприємствами досліджувались у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: Р. Акоффа, В. Гесця, Н. Карачини, М. Кропивка, М. Мальованого, О. Мельник, О. Непочатенко, Ю. Нестерчук, М. Портера, П. Стецюка, А. Томпсона, Е. Тоффлера, Л. Федулової, Н. Чухрай та інших.

Метою дослідження є визначення ролі інформаційно-комунікаційних технологій для розвитку українських підприємств і надання рекомендацій

стосовно підтримки використання технологій для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Вплив сучасних інформаційно-комунікаційних технологій на управління підприємством величезний, оскільки прямо пов'язаний з підвищенням ефективності роботи як кожного менеджера окремо, так і підприємства в цілому. Застосування сучасних інформаційно-комунікаційних технологій звичайно вимагає чималих витрат від підприємства як на розробку і впровадження, так і на подальше їх обслуговування і розвиток, тому багато підприємств не наважуються впроваджувати їх. З економічної точки зору інформаційно-комунікаційні технології можуть розглядатися як засоби виробництва, які можуть вільно замінювати персонал підприємства. Таким чином, ІКТ можуть зумовити зниження числа середніх менеджерів і службовців. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології, також зменшують собівартість продукції підприємства внаслідок зниження операційних витрат. Водночас, вони автоматично змінюють організаційну структуру управління підприємством, ієрархію прийняття рішень, зменшують витрати на придбання інформації і розширюють можливості її використання [1].

Використання ІКТ дозволяє підприємствам підвищувати результативність своєї діяльності за рахунок ефективнішого управління наявними ресурсами, отримання швидкого доступу до інформації, необхідної для прийняття оперативних рішень, зниження операційних і трансакційних витрат та тісніших зв'язків з потенційними споживачами. Широке застосування ІКТ дозволяє також фірмам отримувати інформацію про нові можливості, скорочувати витрати на пошук цієї інформації, поліпшувати якість взаємодії з клієнтами. У цьому відношенні уряд також може допомогти приватному сектору шляхом виділення коштів для забезпечення ширшого доступу до цих технологій [2].

Серед можливостей, які створюються для підприємств на основі використання ІКТ, можна виділити наступні:

- скорочення часу і вартості реєстрації бізнесу завдяки функціонуванню «електронного уряду»;
- збільшення масштабів ринку збуту завдяки використанню каналів електронної комерції;
- відкриття нових видів і напрямів діяльності не тільки на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках;
- підвищення ефективності системи виробництва та управління ним за рахунок зниження операційних, управлінських і трансакційних витрат;
- здешевлення фінансових і кредитних операцій на основі використання систем мобільних платежів;
- збільшення виробництва та реалізації товарів і послуг в самому секторі ІКТ за рахунок стимулювання внутрішнього попиту і реалізації експортного потенціалу.

Але в сфері використання інформаційно-комунікаційних технологій українськими підприємствами існують також і проблеми, а саме: недостатньо широкий доступ населення і підприємств до мережі Інтернет (особливо широкополосного); неналежний рівень розвитку інформаційної інфраструктури; відсутність законодавчої основи для розвитку електронної комерції; дорожнеча мобільних додатків; істотне відставання наших експортерів товарів і послуг сектора ІКТ від лідерів світового ринку за обсягами продажів і частці ринку; відсутність реально функціонуючих технопарків та системи державних закупівель продукції і послуг вітчизняного ІТ-сектора.

Сьогодні, заради виживання і пристосування підприємств до динамічно деформційних умов існування, менеджери вимушені постійно модернізувати моделі та технології управління підприємством з урахуванням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, щоб покращити організацію бізнес ланцюгів підприємства та успішно реалізувати стратегію і тактику в конкурентному середовищі.

Література.

1. Журнал «Інтернет в цифрах». URL: [http:// in-numbers](http://in-numbers) (дата звернення 01.11.2019).
2. Україна у пошуку нових конкурентних переваг URL: [http://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2016/10/ukraina-u-poshuku-novyh-konkurentnyh-perevag/ index.html](http://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2016/10/ukraina-u-poshuku-novyh-konkurentnyh-perevag/index.html) (дата звернення 01.11.2019).
3. Information and Communication Technology URL: <http://foldoc.org/Information+and+Communication+Technology> (дата звернення 01.11.2019).

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 7 ДОВІРА ТА БЕЗПЕКА КОРИСТУВАЧІВ ОНЛАЙН – ТРАНЗАКЦІЙ

Модератори:

Ткаченко Є.Ю., кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Яришко О.В., кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Танасієнко Наталія Петрівна,

к.е.н., доцент, кафедра економічної теорії

Хмельницького національного університету

Лучанська А.С.

студентка, Хмельницький національний університет

ДОВІРА ТА БЕЗПЕКА КОРИСТУВАЧІВ ОНЛАЙН-ТРАНЗАКЦІЙ

Сьогодні, у час активного розвитку цифрових технологій, які виходять за рамки науково-дослідної роботи та вносять свої зміни у повсякденне життя людей значного поширення зазнали онлайн-транзакції.

Транзакція – будь-яка операція з використанням банківського рахунку. Існують онлайн- та офлайн-транзакції, нас цікавить лише перший вид, який здійснюється за допомогою з'єднання зі спеціальним банківським центром (в реальному часі).

Актуальність цієї теми зумовлює значний обсяг зростання безготівкових розрахунків та зростання електронної комерції (яка включає інтернет комерцію). Згідно даних Національного банку України, у першому кварталі 2019 року половину усіх операцій із платіжними картками становлять безготівкові розрахунки. На сайті НБУ зазначається: «За результатами першого кварталу 2019 року частка безготівкових розрахунків за обсягом операцій з платіжними картками досягла 50%. Це на 5 процентних пунктів більше у порівнянні з підсумками 2018 року (45%)». [1]

Сьогодні, навіть населення високорозвинених країн не відчуває себе абсолютно захищеним здійснюючи онлайн-транзакції. Згідно матеріалів Всеукраїнської асоціації інформаційної безпеки та інформаційних технологій [2]: «...лише 12 % європейських користувачів мережі Інтернет відчувають себе абсолютно безпечно, здійснюючи онлайн-транзакції. Такі загрози, як шкідливе програмне забезпечення й інтернет-шахрайство, позбавляють приросту кількості споживачів і зводять нанівець зусилля, спрямовані на просування цифрової економіки».

Якщо говорити про Україну, то за даними Gemius, станом на червень 2019р. користувачами Інтернету є 24,8 млн осіб і даний показник має позитивну тенденцію до зростання [3]. Відповідно проникнення мережі

Інтернет в Україні щорічно підвищується в середньому на 5 %. Тобто проблеми, пов'язані з довірою у мережі й онлайн-транзакціями зростають з кожним роком.

Безпека транзакцій важлива для обох сторін процесу здійснення цієї операції. Адже це ключова складова в процесі прийому платежів, для будь-якої процесингової компанії. Це умова нормальної щоденної роботи таких компаній і створення впевненості для користувачів та партнерів.

Активний розвиток системи безготівкових розрахунків прямо пропорційно пов'язаний з зростанням шахрайства у цій сфері.

Основні загрози безпеки онлайн-транзакцій для користувачів:

- шкідливе програмне забезпечення;
- вішингу (телефонне шахрайство з виманюванням реквізитів банківських карток і переказом коштів на карту злодіїв);
- фішингу (виманювання конфіденційних даних – паролів, номерів банківських карток, PIN-кодів тощо);
- шахрайство з використанням банкоматів (скімінг і івсдроппінг, захоплення готівки (кеш-треппінг)).

Оскільки, сьогодні на розквіті популярності перебуває інтернет-банкінг буде доречно ознайомитися з найбільшими загрозами для онлайн-транзакцій через інтернет павутину.

Компанія ESET – експерт у галузі інформаційної безпеки — традиційно представляє щорічний прогноз розвитку загроз в Інтернеті на найближчі 12 місяців:

- приховане використання пристроїв та рахунків користувачів для майнінгу криптовалют;
- використання автоматизації для вдосконалення шкідливих кампаній;
- від управління конфіденційністю даних буде залежати успіх компаній;
- хакери атакуватимуть інтернет речі [4].

У зв'язку з дуже швидким розвитком хакерства, шахрайства у сфері онлайн-транзакцій можна використовувати такі способи захисту [5]:

- завантажуйте лише додатки для Інтернет-банкінгу, які вказані на офіційному веб-сайті перевірених банків;
- уникайте підозрілих онлайн-форм для введення конфіденційної банківської інформації;
- під час використання платіжної картки для онлайн-транзакцій вказуйте низький кредитний ліміт;
- регулярно перевіряйте історію проведених операцій на картці;
- не надсилайте дані платіжної картки в соціальних мережах та службах обміну миттєвими повідомлення;
- використовуйте перевірені Інтернет-підключення під час здійснення фінансових операцій онлайн;
- здійснюйте оновлення програмного забезпечення та використовуйте надійні рішення для захисту пристроїв.

Сьогодні міжнародними платіжними система широко застосовується функція 3D Secure. Вона значно підвищує безпеку онлайн-транзакцій. Принцип її дії полягає в тому, що банк і платіжна система підтверджує кожну операцію через користувача. Схема користування цією функцією має два етапи. Перший, ідентичний для всіх продавців, – користувач вводить інформацію про кредитну картку на його сайті (або на сайті процесингового центру), а потім перенаправляється на веб-сторінку банку, який обслуговує даного клієнта, де вводиться спеціальний пароль. За для запобігання фішингу одноразовий пароль може направлятися і SMS. Даний сервіс використовується брендами Verified by Visa, MasterCard SecureCode, AmEx SafeKey.

За для збільшення довіри користувачів міжнародні бренди платіжних систем провадять різні заходи, до прикладу з 1 серпня 2016 року платіжна система Visa запровадила в Україні принцип нульової відповідальності клієнта за дії шахраїв. Це означає, що банки повертатимуть власникам карток Visa (а таких в Україні 11 млн) вкрадені шахраями гроші.

Міжнародні платіжні системи Visa і MasterCard є найбільшими фінансовими організаціями, які координують платіжні потоки у світі. Вони розробляють і впроваджують технології, встановлюють і рекомендують стандарти картокової безпеки, безперервно їх доповнюючи.

Веб-сайти на яких передбачаються постійні грошові потоки радять своїм користувачам використовувати токени RSA (посвідчення вашої особи в електронному вигляді), головна їх перевага в тому, що інформація збережена так, що хакерське програмне забезпечення не здатне її перехопити.

Отже, у час розвитку цифрової економіки безпека користувачів під час проведення онлайн-транзакцій не є повною, але, оскільки, даний сервіс забезпечує комфорт та пришвидшення розрахунків попит на нього буде рости. Для завоювання довіри користувачів великі бренди та веб-сайти пропонують різні системи захисту, що і формує фундамент довіри користувачів.

Література.

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – URL: <https://bank.gov.ua/>
2. Кібербезпека та/або права людини [Електронний ресурс]. – URL: <https://vaibit.org.ua/кібербезпека-таабо-права-людини-2/>
3. Офіційний сайт Gemius Global [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.gemius.com.ua>
4. Загрози в інтернеті та тенденції їх розвитку на 2019 рік [Електронний ресурс]. – URL: <https://eset.ua/ua/news/view/645/eset-trends-report-2019>
5. Безпека банківських карток: як себе захистити [Електронний ресурс].- URL: <https://cybercalm.org/novyny/bezpeka-bankivskyh-kartok-yak-zahystyty-sebe/>

Фатюха Вікторія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Вороніна Наталія Миколаївна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ- ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ КЛІЄНТІВ

Впродовж 2014-2018 рр. вітчизняна банківська система пережила наймасштабнішу кризу за усі часи її існування. За п'ять років понад сто банків оголошено неплатоспроможними та припинили своє існування. Тому наразі, у посткризовий період, однією з основних проблем, яка постає перед українською банківською системою, є підтримка та забезпечення її стабільності та надійності, оскільки, без стійкої та стабільно функціонуючої банківської системи неможливо розвивати економіку країни та вирішувати інші соціальні завдання. Стійкість кожної окремої банківської установи забезпечує ефективне та стабільне функціонування всієї банківської системи України. Окрім цього фінансова стійкість банку безпосередньо впливає на спроможність банку залучати клієнтів: чим вище рівень фінансової стійкості банку, тим вище рівень довіри клієнтів до цієї установи, тим ефективніше банк може формувати свої ресурси. Тому питання забезпечення фінансової стійкості комерційних банків набуває все більшої гостроти.

Аналіз наукових праць, присвячених проблемі забезпечення фінансової стійкості банку, показує, що в них використовуються різні наукові підходи та методи. В той же час, для України існує дуже мало розробок по розв'язанню цієї проблеми особливо у сучасних посткризових умовах. Загальні методологічні, методичні й економіко-організаційні аспекти забезпечення фінансової стійкості банків відображені в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних економістів: О. Андропова, О. Барановського, І. Бураковського, К. Данильченка, Е. Долана, Т. Дьозера, Є. Жукова, О. Заруби, Є. Кілгуса, Р. Кларка, Г. Коробової, Л. Красавіної, К. Кемпбела, О. Лаврушина, В. Лексіса, І. Лукінова, В. Міловидова, О. Мороза, Є. Нікбахта, К. Раєвського, Ж. Рівуара, П. Роуза, М. Савлука, А. Степаненка, В. Усоскіна, В. Юценка та ін.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад функціонування механізму забезпечення фінансової стійкості комерційного банку в посткризових умовах. Відповідно до цієї мети визначено сукупність основних завдань, спрямованих на її досягнення:

- дослідити механізм забезпечення фінансової стійкості комерційного банку та визначити роль фінансової стійкості у процесі формування довіри клієнтів до банківської установи;
- запропонувати концептуальні заходи, спрямовані на вдосконалення механізму забезпечення фінансової стійкості комерційних банків, що діють наразі в Україні.

Фінансова стійкість банку (financial resilience of a bank) – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю. Фінансова стійкість банку означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі.

Для визначення фінансової стійкості комерційного банку необхідно проаналізувати його стан за такими напрямками: розрахувати рівень капіталізації, проаналізувати якість активів, якість зобов'язань, рівень платоспроможності та ліквідності, рівень прибутковості, якість управління капіталом, активами, зобов'язаннями, платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю, рівень чутливості банку до ризиків та якість управління ними. На відміну від підходів, що зосереджують увагу на кількісному вираженні фінансової стійкості у вигляді відповідних фінансових показників, ми пропонуємо якісно оцінювати діяльність банку з позицій усіх напрямків формування його активів і пасивів, адже фінансова стійкість банку не може характеризуватися лише набором певних показників (ліквідність, прибутковість, якість активів та ін.), а вимагає комплексного методичного підходу.

Існуючі підходи до оцінки фінансової стійкості банку базуються на використанні таких основних методів: інтегральний, коефіцієнтний, рейтинговий і експертний. Який із них використовувати, залежить від суб'єктів, що проводять аналіз. Їх можна класифікувати, і в залежності від цієї класифікації, визначити, які саме методи та показники доцільно використовувати у тому чи іншому випадку.

Наприклад на макрорівні використовується статистика індикаторів фінансової стійкості, яка є відносно новим напрямом економічної статистики, що враховує сукупний вплив різних факторів на стійкість фінансових установ. Індикатори фінансової стійкості депозитних корпорацій (банків) містять інформацію щодо достатності капіталу, якості активів, прибутку та рентабельності, ліквідності, чутливості до ринкового ризику. Ці індикатори фінансової стійкості розраховуються і поширюються для використання в макропруденційному аналізі. Такий аналіз містить оцінку та контроль за сильними сторонами та вразливими місцями фінансових систем з метою підвищення фінансової стійкості, зокрема зниження імовірності краху фінансової системи. Національний банк України складає та поширює 12 основних та 14 рекомендованих індикаторів фінансової стійкості депозитних корпорацій. Серед яких такі: співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів; співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу; співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів; норма прибутку на активи; норма прибутку на капітал; співвідношення процентної маржі до валового доходу; співвідношення ліквідних активів до сукупних активів; співвідношення

ліквідних активів до короткострокових зобов'язань; співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу та інші.

Національний банк України зацікавлений у дотриманні законодавства і нормативних актів НБУ; виконанні обов'язкових нормативів банку; достатності капіталу банку; обмеженні зобов'язань банку; ліквідності балансу; максимальному розміру кредитних ризиків; здійсненні заходів щодо запобігання банкрутства банків. Отже НБУ аналізує усі індикатори фінансової стійкості. Також НБУ кожний рік проводить стрес-тестування банків та визначає рейтинги надійності банків.

Рейтингові агентства проводять ранжування банків за обсягом і динамікою власного капіталу, активів, пасивів і прибутку; розраховують інтегральні коефіцієнти надійності; класифікують банки за ступенем кредитоспроможності. Таким чином вони орієнтовані на розрахунок основних показників діяльності банку із розрахунком інтегрального показника. Ці інтегральні показники орієнтовані більшою мірою на потенційних клієнтів банку.

Фінансово стійкі банки за рейтингами Національного банку, крупних міжнародних аудиторських компаній, рейтингових агентств приваблюють клієнтів. Якщо банк має високий рейтинг фінансової стійкості та надійності, у нього є всі шанси завоювати довіру клієнта. Клієнтів банків крім рейтингу можуть цікавити наступні аспекти: структура балансу; аудиторські висновки; динаміка зростання активів і пасивів; вплив банківських ризиків; умови проведення депозитної політики; кредитний процес; рівень процентних ставок; тривалість роботи на ринку позикового капіталу, валютному ринку і ринку цінних паперів; розвиток сучасних банківських технологій і використання нових банківських продуктів; маркетинг, рівень, якість і швидкість обслуговування клієнтів; величина банку і наявність у нього філій; місце розташування; імідж банку. Цей інтерес може бути реалізований у дослідженні показників капітальної бази, ліквідності, прибутковості, якості активів та ін.

Для забезпечення фінансової стійкості комерційні банки мають застосовувати прогресивні методи, що спрямовані на підвищення рівня своєї капіталізації, поліпшення якості активів та фінансового менеджменту, оптимізацію управління активами і зобов'язаннями. Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, які сприяли б фінансовій стійкості. Механізм управління фінансовою стійкістю не є статичним утворенням, а постійно перебуває у динамічному розвитку. Необхідно враховувати конкретні економічні умови, в яких функціонує банк, і відповідно до змін в економічному середовищі вносити корективи до механізму управління фінансовою стійкістю. Результативність функціонування механізму управління фінансовою стійкістю банків залежить від ступеня впорядкованості його елементів, їх взаємодії та спрямованості

щодо досягнення основної мети – забезпечення фінансової стійкості банку.

На мікрорівні, враховуючи, що забезпечення фінансової стійкості банківських установ в значній мірі залежить від досконалості методів управління ризиками та їх відповідності сучасному глобальному середовищу, банкам необхідно постійно вдосконалювати моніторинг системи банківських ризиків; відстежувати найбільш значущі ендогенні та екзогенні фактори, які виводять банки з рівноваги; вимірювати їх вплив на фінансову стабільність, з метою виявлення найбільш небезпечних з них та розробляти комплекс дій для мінімізації їх впливу. Наразі банкам залишається вести обережну зважену політику, як у сфері управління пасивами, так і у сфері розміщення фінансових ресурсів у активи. Банкам необхідно не тільки відновлювати на нарощувати кредитні операції, а й пропонувати клієнтам альтернативні послуги та збільшувати рівень не відсоткових доходів.

Шапуров Олександр Олександрович,
к.е.н., доцент, кафедра ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Шеремета Іван Васильович,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ДОВІРА ТА БЕЗПЕКА ВКЛАДНИКІВ

Економічні ризики властиві діяльності всіх суб'єктів фінансових відносин, однак банківська діяльність є найбільш ризикованою. Таких економічних ризиків, як кредитний, інфляційний, валютний, інвестиційний, відсотковий, ризик ліквідності, не може уникнути жоден банк. Ризики притаманні більшості банківських операцій, причому збільшення рівня ризику майже пропорційно впливає на можливість збільшення прибутку.

Проблемою управління ризиками займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Широко відомі роботи О. Вовчак, Л. Примостки, Л. Батракової, В. Глущенко, О. Андронova, А. Дробязко, В. Сушко.

Вищезгадані науковці зробили значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів управління банківськими ризиками. Проте питання сутності впливу ризиків на фінансову стійкість комерційного банку ще не знайшли достатнього відбиття у вітчизняній літературі. Недостатньо висвітленою також залишається проблема збалансування ризикованості та ефективності банківської діяльності.

Запорукою забезпечення фінансової стійкості комерційних банків служить необхідність ефективного та високоорганізованого управління ризиками, які, як відомо, постійно супроводжують діяльність банку. Питанням теорії і практики управління ризиками в зарубіжних країнах протягом останнього півстоліття приділяють підвищену увагу, зокрема ці дослідження спрямовані на пошук ефективних методів аналізу й оцінювання, моніторингу та контролю ризиків, створенню ефективних систем управління

останніми. Проте далеко не всі рекомендації щодо ефективного управління банківськими ризиками доцільно використовувати у вітчизняній банківській практиці, зважаючи на специфіку розвитку українських банків, недостатню розвиненість окремих сегментів фінансового ринку (фондового, ринку страхування тощо) [1].

Вітчизняні науковці також зробили значний крок уперед у напрямку дослідження банківських ризиків та формування систем ризик-менеджменту (управління ризиками) у банках. Коли йдеться про «систему управління ризиками», то мають на увазі систему процесів прийняття управлінських рішень, головним завданням яких є необхідність максимально знизити невизначеність, в якій приймають рішення.

Органи державного регулювання також забезпечують підтримку формування та розвитку систем управління ризиками в банках. Зокрема, у 2004 році НБУ було затверджено методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. Відповідно до цього нормативно-правового акта, НБУ наголошує на необхідності створення кожним банком власних систем управління ризиками. НБУ виділяє такі основні функції цих систем: виявлення (ідентифікація ризику), контроль, моніторинг, вимірювання ризику [2].

На сьогодні методичні рекомендації НБУ є практично єдиними рекомендаціями щодо організації ризик-менеджменту в банках.

Серед основних причин необхідності формування комплексних систем управління банківськими ризиками варто відзначити, на нашу думку, такі:

1) зростання регулятивних вимог, зокрема спрямування на виконання положень Базельського комітету посилює регулятивний тиск на ризик-менеджмент банку;

2) глобалізація ризику, мінливість та диверсифікація фінансових ринків, збільшення конкуренції;

3) стратегічне партнерство та необхідність формування позитивного інвестиційного іміджу (потенційні інвестори й партнери, оцінюючи фінансову стійкість банку, вивчають і систему управління ризиками, тобто банки, які зацікавлені в інвестиціях та розвитку міжнародного співробітництва, просто зобов'язані вирішувати питання щодо побудови системи управління ризиками);

4) поліпшення зовнішнього рейтингу загалом та кредитного зокрема, що сприяє зниженню вартості залучених коштів та зростанню ринкової капіталізації;

5) зниження фінансових втрат, стабільне зростання прибутковості (ROE, чистої процентної маржі) [3].

Для оцінки банківського ризику існує наступна класифікація.

1. Кредитний ризик – пов'язаний із кредитною діяльністю та обумовлений, по-перше, можливістю виникнення збитків унаслідок невиконання позичальником його фінансових зобов'язань; по-друге, імовірністю появи втрат (упущеної вигоди) через неотримання кредиту

потенційним позичальником, який здатен своєчасно виконати свої фінансові зобов'язання.

2. Валютний ризик (ризик курсових втрат) – також пов'язаний з інтернаціоналізацією ринку банківських операцій, створенням спільних підприємств та банківських установ і диверсифікацією їхньої діяльності. Він являє собою можливість грошових втрат унаслідок коливання валютних курсів.

3. Ринковий ризик – виникає у зв'язку з проведенням банком операцій із цінними паперами і залежить від можливих негативних змін ринкового курсу цінних паперів на момент продажу порівняно з моментом їхньої купівлі.

4. Ризик незбалансованої ліквідності – можливість непогашення банком своїх фінансових зобов'язань через брак достатньої кількості готівкових коштів, неможливості продажу активів або мобілізації ресурсів з інших джерел (купівлі на ринку і т. ін.).

5. Системний ризик – характеризує нестійкість (ненадійність) усієї фінансово-кредитної системи і може бути реалізований у формі системної кризи.

Для оцінки величини фінансових ризиків банку в основному використовують три групи показників:

- статистичні величини (стандартне відхилення, варіація, дисперсія, бета-коефіцієнт);
- непрямі показники ризиковості діяльності, обчислені, зазвичай, у формі фінансових коефіцієнтів за даними публічної звітності;
- аналітичні показники (індикатори), призначені для оцінки конкретного виду ризику (валютного, відсоткового, кредитного, інвестиційного, незбалансованої ліквідності та ін.) у процесі внутрішнього аналізу діяльності банку.

Найважливіший етап процесу управління ризиками – запобігання (попередження) виникненню ризиків або їхня мінімізація. Відповідні способи разом зі способами відшкодування ризиків становлять зміст так названого регулювання ризиків. Найважливішими елементами систем управління ризиками є:

- чіткі і документовані принципи, правила і директиви з питань торговельної політики банку, управління ризиками, організації трудового процесу і використовуваної термінології;
- створення спеціальних груп управління ризиками, не залежних від комерційних підрозділів банку; керівник підрозділу, що відає ринковими ризиками, звітує перед виконавчим директором банку, керівник підрозділу кредитних ризиків – перед директором з питань кредитів, тобто перед членами вищого керівництва банку;
- установа лімітів ринкових і кредитних ризиків і контроль за їх дотриманням, а також об'єднання ризиків за окремими банківськими продуктами, контрагентами і регіонами;

- визначення періодичності інформування керівництва банку про ризики. Як правило, таку інформацію подають щодня, особливо щодо ринкових ризиків;
- для всіх типів ризиків створюються спеціальні нечисленні групи з управління, незалежні від комерційних підрозділів банку;
- усі елементи системи контролю і управління ризиками регулярно перевіряють аудитори, що не залежать від комерційних служб банку.

Специфічні умови, в яких на даний час розвивається економіка України, нестабільність, як результат процесів реформування економіки, стимулюють підвищення рівня фінансових ризиків у банківській діяльності. Підвищений рівень конкуренції серед комерційних банків та інших фінансових установ у розподілі фінансових ринків теж підштовхує банки до більш ризикової політики на кредитному, депозитному, валютному та інших ринках. Усі фінансові ризики, які виникають у процесі діяльності підприємств та банків, тісно пов'язані між собою і тією чи іншою мірою впливають один на одного. Функції ризику повинні розглядатись комплексно як у конструктивному, так і в деструктивному аспекті.

Література.

1. Камінський А. Аналіз систем ризик-менеджменту в банках України / А. Камінський // Банківська справа. – 2005. – № 6. – С. 10–19.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик менеджменту в банках України № 361 від 02.08.2004 р. [Електронний ресурс]. – URL: http://www.bank.gov.ua/Bank_Supervision/Risks/361.pdf.
3. Потійко Ю. Теорія і практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 58–60.

Фатюха Вікторія Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Фашевська Анастасія Віталіївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ОПТИМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ З МЕТОЮ МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

Значущість повного і своєчасного забезпечення потреб різних клієнтів, як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб, в кредитних ресурсах, підвищення фінансової стійкості та ефективності функціонування банківських установ зумовлює необхідність оптимізації кредитного процесу в комерційних банках. Банківська криза останніх п'яти років продемонструвала повну неготовність банківського сектору до зовнішніх викликів та до роботи в умовах підвищених банківських, головною мірою, кредитних ризиків. В докризовий період кредити були найприбутковішим

банківським активом, створюючи, як правило, більшу частину доходів банку. Дохідність, прибутковість і рентабельність кредитних операцій це запорука задовільного фінансового стану банку. В умовах кризи, банки стикнулися із загальним погіршенням якості кредитного портфелю та зростанням кредитних ризиків. Кожен третій кредит був проблемним. Банки банкрутували із різних причин, але однією із головних проблем стали сформовані резерви під кредитну заборгованість клієнтів. Кредити із найдохідніших активів перетворилися на найзбитковіші. Наразі, коли банківська криза вже позаду, банкам необхідно пристосовуватися до нових умов ведення бізнесу та враховувати минулий досвід для запобігання проблем у майбутньому, принаймні у сфері управління кредитною діяльністю.

Багатоаспектні проблеми управління кредитною діяльністю та кредитним портфелем комерційного банку досліджувались як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Теоретичні, методологічні й методичні аспекти управління кредитним портфелем відображені в роботах провідних вітчизняних вчених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, аналізу кредитного ризику та кредитного портфеля, теорії економічного ризику: І.А. Бланка, А.М. Герасимовича, В.М. Голуба, О.В. Дзюблюка, Г.Т. Карчевої, І.М. Лазепка, О.М. Левченко, А.М. Мороза, С.В. Мочерного, І.М. Парасій–Вергуленко, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, В.М. Суторміної, та ін. Серед відомих західних авторів, які займалися проблемами сучасної портфельної теорії, банківського менеджменту, економетрії необхідно відзначити Л. Гітмана, Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Маршалла, П. Роуза, Дж. Сінкі, Ф. Фабозці, У. Шарпа та багато інших. Однак їх теоретичні досягнення і прикладні розробки не повною мірою відповідають специфічним умовам української економіки, а тому існує нагальна потреба у подальших розробках, зокрема розробках щодо оптимізації кредитного портфеля банків з метою мінімізації кредитних ризиків.

Метою дослідження є теоретичне узагальнення напрямів вдосконалення управління кредитним портфелем комерційного банку на основі аналізу стану його кредитної діяльності та з врахуванням сучасних тенденцій в управлінні кредитною політикою та розробка рекомендацій щодо оптимізації структури кредитного портфеля банку з метою мінімізації кредитного ризику.

Досягненню зазначеної мети сприяли постановка і розв’язання таких завдань:

- визначити послідовні етапи процесу оптимізації кредитного портфелю комерційного банку;
- запропонувати рекомендації щодо моделювання оптимальної структури кредитного портфелю банку.

У процесі управління кредитною діяльністю банку об’єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком

кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку. Кредитний портфель це - сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу. Кредитний портфель банку містить агреговану балансову вартість усіх кредитів, у тому числі прострочених, пролонгованих та сумнівних до повернення. Кредитний портфель банку в широкому значенні – це комплексний інструмент управління (активами і пасивами) банку; у вузькому – набір кредитних інструментів для досягнення таких цілей, як: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп приросту очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля; забезпечення максимального ефекту податкових пільг. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, котра має свій рівень дохідності і відповідний рівень ризику. Методи управління кредитним портфелем доцільно досліджувати на трьох ієрархічних рівнях: на рівні банку (економічні показники, авторизація); на рівні кредитного портфеля (диверсифікація, лімітування, створення резервів, страхування, продаж кредитів, сек'юритизація) та на рівні окремої позички (аналіз кредитоспроможності позичальника, аналіз та оцінка кредиту). Такий поділ методів управління кредитним портфелем дозволяє, як розширити коло самих методів, так і посилити контроль за їх виконанням.

Безпосередньо управління кредитним портфелем необхідно розглядати як процес, що складається із п'яти послідовних етапів: першого – вибору кредитної політики; другого – аналізу ринку кредитів; третього – формування кредитного портфеля; четвертого – перегляду кредитного портфеля; п'ятого – оцінки ефективності кредитного портфеля. Лише послідовне і ретельне дотримання вимог кожного з наведених етапів (без ігнорування будь-якого) дозволить банкам поліпшити управління кредитним портфелем та уникнути непередбачуваних збитків [1].

Оптимізація кредитного портфеля є одним з основоположних пріоритетних напрямків в управління кредитним портфелем банку. Адже оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку та його надійність. Тому оптимізувати портфель потрібно не тоді, коли він вже сформований, а на стадії його формування і впродовж всього періоду надання кредитних послуг. Виділяють наступні елементи оптимізації кредитного портфелю: вибір критеріїв оцінки якості кредитів; розробка визначеного методу оцінки якості кредиту на основі вибраних критеріїв; організація роботи з класифікації кредитів за групами ризику; організація роботи з визначення оптимальної структури кредитного портфелю із урахування диверсифікації; накопичення інформації по банку для визначення процента ризику для кожної групи класифікованих кредитів; визначення абсолютної величини кредитного ризику в розрізі кредитів кредитного портфеля та сукупного ризику для банку; прийняття рішення про величину створюваного резерву для покриття можливих втрат, про джерела

відрахування у резерв; оцінка якості кредитного портфеля на основі фінансових показників; визначення проблемних і сумнівних кредитів; прийняття рішення щодо проблемних і сумнівних кредитів; організація та визначення методики повернення проблемних кредитів; робота ризик-менеджера з повернення кредитів.

Питання моделювання оптимальної структури кредитного портфелю банку не нове. У більшості відомих моделей портфельної оптимізації вихідними даними виступає дохідність активів. Ризик, зазвичай, вважають функцією дохідності, причому види цієї функції можуть бути різними. Іншим фактором в цих моделях не знаходиться місця, через високу складність та велику розмірність таких задач. Бажання отримати найбільш прибутковий портфель завжди вступає в суперечність з бажанням забезпечити вкладення з найменшим ризиком. Очевидно, що ризик портфеля зростає із збільшенням запланованої доходності або ефективності. Банк повинен турбуватись про характеристики портфеля загалом, а не про деякі окремі його компоненти чи окремі активи. Ми вважаємо, що створення моделі кредитного портфеля повинне враховувати дві складові: метод оцінки кредитного ризику позичальника та спосіб побудови портфельної моделі.

Загалом удосконалення процесу управління кредитним портфелем може здійснюватися такими методами: оптимізація структури кредитного портфелю; використання автоматизованого керування кредитним портфелем банку; ризик-менеджмент кредитного портфелю. Оптимізацію вже сформованого кредитного портфелю можна проводити лише шляхом зміни його структури. Змінити структуру кредитного портфелю можна, застосувавши коректувальні дії на окремих боржників. Однією із складових вдосконалення управління кредитним портфелем є ризик-менеджмент кредитного портфелю, який проводиться за допомогою методів диверсифікації, встановлення внутрішньобанківських лімітів, формування резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків, а також сек'юритизації активів.

Процес оптимізації кредитного портфелю банку проводиться безперервно: як на стадії формування портфелю, так і в процесі управління ним. Систематичний моніторинг стану кредитного процесу необхідно поєднувати із постійним аналізом якості кредитного портфеля. Зусилля банку мають бути спрямовані передусім на оптимізацію рівня ризику кредитного портфеля. Цілком уникнути ризику імовірного несвоєчасного повернення чи неповернення позичок практично неможливо. Адже надмірна обережність та уникнення кредитних операцій в свою чергу веде до ризику невикористаних можливостей і втрати доходів банку. Відтак оптимізація ризику кредитного портфеля не завжди передбачає власне його мінімізацію, так як ризик безпосередньо пов'язаний із дохідністю і при його мінімізації банк може позбавити себе більшої частини доходів. Тому з позицій обґрунтування шляхів удосконалення методів управління банківським кредитним

портфелем мову слід вести не так про мінімізацію, як про ефективне управління ризиком кредитного портфеля банку.

Майсак Давід Ігорович,
студент Торгового коледжу ЗНУ

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА КОРИСТУВАЧІВ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ – ТРАНЗАКЦІЙ

Важливість інтернету для будь-якого сучасного підприємства – зрозуміла і незаперечна. Інтернет служить для комунікації з партнерами і замовниками (в тому числі через корпоративний веб-сайт), забезпечення віддаленого доступу до корпоративних ресурсів і гнучкого розширення робочого простору, пошуку корисної інформації та здійснення електронних комерційних транзакцій.

Фактично всі користувачі знають, що на кожному комп'ютері повинна бути встановлена антивірусна програма, адже наявність вірусів в глобальній мережі і їх проникнення в систему можуть сильно вплинути на працездатність системи. Однак, інформаційна безпека в інтернеті не завжди залежить від подібного ПО, адже і воно не дає 100% гарантії захисту. Розберемося, які обов'язкові правила необхідно дотримуватися для запобігання згубних ситуацій і захистити себе, а також і знайомих, від небажаних наслідків, пов'язаних з проникненням шкідливих програм і файлів на комп'ютер.

Багато хто думає, що безпека в Інтернеті – це ілюзія, і бути захищений зараз неможливо, адже сайти збирають конфіденційну інформацію так тонко, що ми навіть не знаємо що саме їм відомо. Це, можливо, і так, але ця невпевненість – ще одна причина, щоб зберегти свою приватність і уникнути виток персональних даних в Інтернет. Якщо коротше кажучи, то існують дві основні можливості того, як може Ваш комп'ютер стати жертвою. Перше – Ви самі, мандрівки по різних сайтах або встановлення програмних забезпечень з неперевічених джерел, а іноді і з перевіреними, заражає свій комп'ютер. Друге – можлива ситуація, коли зловмисники навмисно, за допомогою, наприклад, троянських програм або вірусів, роблять ваш Пристрій Джерелом небезпеки. В результаті цього комп'ютер, іноді навіть таємно від свого власника, починає виконувати розсилку спаму, бере участь в DDoS-атаках на різні сайти, краде паролі. Буває і так, що провайдер вимушений примусово відключити такий пристрій від глобальної мережі.

Під інформаційною безпекою (ІБ) ми розумітимемо захищеність інформації та інфраструктури, що її підтримує, від випадкових або навмисних дій природного або штучного характеру, які можуть завдати неприйнятної збитку суб'єктам інформаційних відносин, зокрема власникам і користувачам інформації та інфраструктури, що її підтримує. Захист

інформації – це комплекс заходів, направлених на забезпечення інформаційної безпеки. Таким чином, правильний з методологічної точки зору підхід до проблем інформаційної безпеки починається з виявлення суб'єктів інформаційних відносин та інтересів цих суб'єктів, пов'язаних з використанням інформаційних систем (ІС) .

Загрози інформаційній безпеці – це зворотна сторона використання інформаційних технологій. Питання інформаційної захисту в інтернеті є навіть предметом вивчення в школах і інститутах, адже це питання перетворилося з другорядних на один з основних. Причиною цього є підвищена активність і імпровізація зловмисників, які, для власної вигоди, роблять спроби скоєння вірусних атак, згодом отримуючи секретні дані, персональну інформацію для використання її в шахрайських цілях. Тому, використання Інтернету, крім установки надійної антивірусної програми і фаєрвол, слід звертати особливу увагу на наступні речі:

- не переходити ні по яких посиланнях, які можуть бути відображені в електронному листі, а ще краще відразу ж видаляти листи, які викликають сумніви і відправлені від сторонніх осіб;

- намагатися не звертати увагу на інформацію, в якій мова йде про швидкий і легкий заробіток;

- не показувати, і тим більше не відправляти, свої паролі стороннім особам, надійні структури і організації ніколи про це не будуть питати;

- не здійснюють переходи по сумнівними посиланнями, які можуть бути на різних сайтах, нехай навіть і найнадійніших і перевірених;

- стежити за трафіком, і якщо він в значній мірі зріс, значить швидше за все на даний момент відбувається вірусна атака.

Фактично всі користувачі, за мізерним винятком, використовують соціальні мережі для спілкування, показу світлин, розміщення новин, отримання певної інформації, читання новин і т.д. Саме тому зловмисники їх часто використовують для вчинення протиправних дій. Щоб захиститися від шахраїв на цих ресурсах, необхідно дотримуватися певних правил:

- не повідомляти нікому свою персональну інформацію (дату народження, місце проживання, сімейний стан, номери карт і т.д.), а також членів сім'ї;

- не публікувати і обговорювати конфіденційну інформацію і плітки із зазначенням імен, прізвищ та інших атрибутів, за якими можна з'ясувати особу людини.

Все це можна використовувати для здійснення протиправних дій по відношенню до Вас і Вашим близьким. Наприклад, публікуючи дані про від'їзд на відпочинок і роблячи доступною інформацію про своє місце проживання, не бажаючи того, можна самому навести злодіїв на власне житло. Зараз дуже популярно укладання угод, покупок в інтернеті, внаслідок чого, шахраї винаходять витончені способи присвоєння Ваших грошей. Щоб цього не сталося, звертайте особливу увагу на наступні речі:

- не повідомляйте номери карт і рахунків, для того, щоб оплатити замовлення, ця інформація не потрібна для угоди, досить лише оплачувати товар за допомогою платіжних систем або банківських переказів, без надання цих даних.

- для оплати краще не використовувати кредитну карту, а завести іншу, дебетову;

- ніколи не реагувати на запити надання пін-кодів, паролів, фінансові інститути ніколи не будуть про це запитувати;

- не користуватися послугами інтернет-магазинів, які були відкриті недавно, вони можуть виявитися шахрайськими (якщо і виникає бажання придбати у них товар, перед здійсненням покупки краще почитати відгуки про цю організацію, передзвонити до них за наданими контактними телефонами і т.д.).

За інформацією ЄК (Європейська комісія), лише 12% європейських користувачів мережі Інтернет відчувають себе абсолютно безпечно, здійснюють онлайн-транзакції. Такі загрози, як шкідливих програмне забезпечення та інтернет-шахрайство, позбавляють приросту кількості споживач і зводять нанівець зусилля, спрямовані на просування цифрової економіки. Безпека даних є однією з головних проблем в Інтернеті. З'являються все нові і нові страшні історії про те, як комп'ютерні зловмисники, використовують дедалі витонченіші прийоми, проникають в чужі бази даних. Зрозуміло, все це не сприяє популярності в Інтернет в ділових колах. Одна тільки думка про те, що будь-які або хулігани, що ще гірше, конкуренти, зможуть отримати доступ до архівів комерційних даних, змушує керівництво корпорацій відмовлятися від використання відкритих інформаційних систем. Фахівці стверджують, що подібні побоювання безпідставні, тому що в компаній, що мають доступ і до відкритих, і часткою мережам, практично рівні шанси стати жертвами комп'ютерного терору.

У банківській сфері проблема безпеки інформації ускладнюється двома факторами: по-перше, майже всі цінності, з якими справа банк (крім готівки і ще дечого), існують лише в виді тієї чи Іншої інформації. Як і друга, банк не може існувати без зв'язку із зовнішнім світом без КЛІЄНТІВ, кореспондентів і т.п. При цьому із зв'язків обов'язково передається та сама інформація, що виражає собою цінності, з якими працює банк (або відомості про Ці цінності і їх рух, що іноді коштують дорожче самих цінностей). Зовні приходять документи, по яких банк переводить гроші з одного рахунку на інший.

Транзакція – це операція з переміщення грошових коштів, здійснення угоди купівлі-продажу. Результатом транзакції завжди буде зміна стану рахунку клієнта, будь то розрахунковий рахунок в банку або карт-рахунок власника пластикової карти. Звідси види транзакцій:

- банківська, коли відбувається переказ грошей з одного розрахункового рахунку на інший;

- банкоматна, коли по пластиковій картці за допомогою банкомату знімаються готівкові гроші або оплачуються будь-які послуги.

Безпека проведення онлайн-транзакцій підтверджується тим, що всі виконувані операції є захищеними транзакціями і вимагають попередньої авторизації. У процесі здійснення операції їй присвоюється код авторизації і номер транзакції.

Проведення транзакцій може бути складним і багаторівневим, але сама транзакція має тільки два стани:

- виконана;
- не виконана.

У другому випадку Ви будете попереджені повідомленням «Не вдається завершити захищену транзакцію». Це одна з найпоширеніших помилок під час проведення транзакцій. Причинами її виникнення можуть бути і відсутність зв'язку з сервером банку, і несправності банкомату і інше.

Через збій можуть бути помилково списані кошти з рахунку, але будь-які транзакції мають оборотний характер. Для цього необхідно безпосередньо звернутися в банк, де протягом декількох днів розберуться в ситуації і скасують помилкові платежі.

Отже, в інтернеті як і в житті, необхідно дотримуватись основних правил, щоб забезпечити комфортне і безпечне перебування в інтернеті, а так само уважно стежити за своїми персональними даними при проведенні транзакцій.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 8 АДАПТАЦІЯ БІЗНЕС – СЕРЕДОВИЩА ДО НОВИХ УМОВ ВЕДЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ

Модератори:

Шапуров О.О., кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Сіліна І.В., кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Метеленко Наталя Георгіївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри ФБСС
Інженерного інституту ЗНУ

Нестеренко Валерій Вадимович,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ ВІДКРИТОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Перехід до ринкової економіки по-новому ставить питання регулювання розвитку підприємства. Невтручання держави в господарську діяльність підприємств вимушує їх самостійно шукати шляхи адаптації до ринкових умов, знаходити методи удосконалення своєї діяльності для забезпечення нарощування економічного потенціалу і конкурентоспроможності. Формування ринкових відносин і їх розвиток - це не автономний процес. Становлення нових фінансових відносин, що зачіпають формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, позначається на розвитку і функціонуванні підприємств як самостійних господарських одиниць. Одним з негативних моментів в нинішніх умовах є відсутність чітких уявлень про фінансову позицію підприємства. Пристосовуючись до своєрідних умов, диктованих ринком, підприємства зазнають значні фінансові труднощі у зв'язку з неправильним перерозподілом засобів і джерел їх утворення. Значною мірою цьому сприяють відсутність єдиної методології оцінки фінансового положення підприємства. У зв'язку з цим постає питання про створення такої системи, яка дозволяла б управляти поточним фінансовим положенням підприємства в оперативному режимі. Такий підхід є сьогодні ефективним, оскільки саме оперативність – головна умова, ігнорування якої і привело багатьох підприємств до збитків і банкрутства.

Теоретичні дослідження у області оцінки фінансового положення підприємств різних форм власності і організаційно-правових форм функціонування були проведені такими провідними вітчизняними і

зарубіжними ученими-економістами як М. Дем'яненко, О. Василюком, І. Сало, Ю. Верігою, В. Москаленко, О. Зарубою, В. Суторміною, В. Герасимчуком, О. Шереметом, І. Бланком і ін.

Розробка системи моніторингу фінансового положення підприємства включає розробку системи показників, які, з одного боку, достатньо вірно і повно відображають фінансове положення підприємства на ринку, з іншого - вимагають мінімум загальнодоступної інформації. Така система повинна включати показники оцінки ліквідності і платоспроможності, фінансової стійкості, ефективності діяльності. Важливим також є вибір таких напрямів фінансово-господарської діяльності, які якнайповніше концентрують в собі інформацію щодо перспектив фінансового положення при тих або інших змінах у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства.

Проведені дослідження у області ефективності використання фінансових ресурсів підприємствами різних галузей, форм власності і ін. показали, що їх фінансові ресурси використовуються неефективно. Це наслідок неоптимального розподілу засобів підприємства і джерел їх фінансування. Формування оптимальної структури засобів підприємства і джерел повинне починатися з визначення чинників, що впливають на поточне фінансове положення, використовуючи при цьому обраний алгоритм розрахунку показників. Виявлення величини подальшої зміни чинника і самої можливості його зміни і повинно зумовлювати подальшу фінансову стратегію підприємства. Тому вважаємо, що розробка системи моніторингу фінансового положення підприємства дозволить здійснювати вибір шляхів поліпшення фінансового положення не «постфактум», а у процесі здійснення поточної діяльності підприємства, що значно підвищує якість управління підприємством.

За визначенням І.О. Бланка, система моніторингу є «розробленим на підприємстві механізмом постійного спостереження за контрольованими показниками фінансової діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень». Таким чином, в основі системи моніторингу лежить інструментарій фінансового аналізу, який набуває системного характеру через динамічність процесу та висвітлює всі аспекти фінансово-господарської діяльності, що є необхідним в умовах відкритої конкуренції.

Розглядаючи моніторинг фінансового положення підприємства як систему слід виділити її особливості з погляду системного підходу. Розглядаючи систему моніторингу ми можемо зафіксувати важливу ознаку системи: «взаємозв'язок підсистем, їх взаємодія в процесі цілеспрямованого функціонування системи і взаємний вплив як на власні властивості, так і на властивості системи в цілому». Важливою ознакою всіх систем є їх ієрархічність. Кожна підсистема може розглядатися спрощено як система молодшого рангу, яка також вимагає представлення у вигляді сукупності ще простіших взаємозв'язаних компонентів. Таке розчленовування систем, або їх декомпозицію, можна проводити до самих підсистем наймолодшого рангу,

які в теорії систем називаються елементарними. Їх поділ вже не представляється доцільним для з'ясування суті функціонування даної системи. У свою чергу, кожна система входить як підсистема в іншу, значнішу і складнішу систему - так звану систему старшого рангу. Для того, щоб всі ці системи були порівняні, необхідно, щоб вони відповідали будь-якому системоутворюючому чиннику.

Істотною ознакою, загальною для всіх систем, є те, що процеси їх функціонування відтворюються в часі, тобто ці системи є динамічними. Крім того, важливо підкреслити, що всі біологічні, соціально-економічні і деякі технічні системи одночасно є системами, що також розвиваються. Динамічність системи моніторингу фінансового положення підприємства обумовлена внутрішніми і зовнішніми чинниками її функціонування, що постійно змінюються, а також функціонування її окремих компонентів, діяльність яких істотно залежить від умов конкурентного середовища.

Характерною ознакою систем є їх цілеспрямованість. По Оптнеру, «система є пошуковим процесом». У всіх системах завжди відбуваються цілеспрямовані процеси, сукупність яких визначає функціонування системи в цілому. Внутрішнім механізмом регулювання системи моніторингу є вплив фінансової стратегії, фінансової політики і фінансової ідеології на її функціонування. Для ефективного функціонування будь-якої системи необхідно, щоб процеси, що відбуваються в ній, були цілеспрямованими. Тобто необхідно мати певну систему цілей, на досягнення яких орієнтується управління.

Таким чином, повертаючись до розгляду моніторингу як системи, можна констатувати наступне.

- система моніторингу характеризується цілеспрямованістю свого функціонування. Метою її функціонування є фінансове благополуччя суб'єктів господарювання;
- система моніторингу є системою, що розвивається, оскільки як конкретна, безпосередня мета виступає зростання доходу;
- система моніторингу є динамічною, оскільки зростання доходу можливе тільки через його збільшення за певний проміжок часу.

Розробка моніторингу фінансового положення підприємства припускає розкриття соціально-економічної характеристики підприємства, яка може бути описана його фінансовою стратегією. Саме чітка фінансова стратегія підприємства дозволить розробляти систему моніторингу, яка буде адекватною певним внутрішнім і зовнішнім умовам функціонування підприємства у конкурентному середовищі.

Фатюха Вікторія Володимирівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Федорова Олена Вячеславівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

В умовах адаптації до європейського суспільства вітчизняна банківська система, як ніколи раніше, потребує вирішення питань оптимізації структури власних доходів та підвищення прибутковості, адже банки є регуляторами грошового обігу й посередниками в акумуляції та перерозподілі грошових ресурсів та мають важливу роль в економічних перетвореннях України. Конкурентоздатність банківських установ у нових умовах господарювання великою мірою залежить від отриманих фінансових результатів. Спроможність дієво впливати на процеси формування прибутку, справедливий його розподіл з метою мобілізації власних банківських ресурсів виступає своєрідним індикатором і критерієм успішності управління банком та окреслює перспективи його функціонування в умовах європейського суспільства.

Серед фахівців, які присвятили свої праці проблемам удосконалення методів управління прибутковістю банків, можна виокремити таких зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, як М. Алексєєнко, О. Біла, І. Бланк, Дж.К.Ван Хорн, В. Вітлінський, О. Вовчак, А. Герасимович, П. Гринь, В. Кочетков, О. Лаврушин, Ю. Масленченко, А. Мороз, А. Неділько, Г. Панова, П. Роуз, М. Савлук, Дж.Сінкі, Т. Смовженко, Г. Табачук, Р. Тиркало, О. Ширинська.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад забезпечення прибутковості вітчизняних банківських установ в умовах адаптації до європейського суспільства.

Прибутковість банківського бізнесу це своєрідний індикатор, що характеризує фінансові результати діяльності, а також є матеріальною основою його подальшої роботи та визначення рейтингу на банківському ринку. Важливою складовою ефективного функціонування банку є розрахунок, аналіз і прогнозування показників віддачі власного капіталу, прибутковості й рентабельності, а основною задачею — протистояти зниженню прибутковості, оскільки це вплине і на показники достатності капіталу, і, відповідно, на рівень конкурентоспроможності банку.

Відповідно до тенденцій сучасного розвитку економічних процесів, європейської трансформації, ситуація в банківській сфері набуває певних особливостей, тому, досліджуючи питання прибутковості, слід розуміти, що з плином часу шляхи удосконалення управління прибутковістю змінюються і потребують нових підходів до вирішення цих питань. Банківська система України повинна орієнтуватися на принципи діяльності європейських банків.

Сьогодні, за визначенням ЄЦБ, банківський сектор ЄС є найбільш інтегрованим сегментом європейської фінансової системи та основою для подальшого поглиблення економічної інтеграції союзу.

Банки залишаються одним із ключових сегментів у фінансовому секторі ЄС. Особливістю банківського сектору Європи є те, що банки досягли значних розмірів щодо ВВП держав, а це вказує на тісний зв'язок між прибутковістю фінансового сектору і державних фінансів. Часто розмір активів банків перевищує ВВП держави в кілька разів.

Сумарні активи всієї банківської системи ЄС 2018 року становили приблизно 34 491 млрд. євро. За перше півріччя 2019 року цей показник становив 33798 млрд. євро.

Серед позитивних наслідків експансії західноєвропейських банків на фінансові ринки країн – нових членів ЄС можна виділити наступні: збільшення прямих інвестицій у реальний сектор економіки, зниження процентних ставок і процентної маржі, збільшення прибутковості, забезпечення стабільності банківської системи і збільшення довіри населення. Злиття і поглинання стали важливим механізмом реструктуризації банківського сектору країн ЄС.

Також характерним є підвищення якості кредитного портфеля, тобто зменшується частка безнадійних кредитів у загальній сумі кредитів, що пов'язано з поліпшенням механізмів управління ризиками, підвищенням вимог до позичальника.

Поряд із цим, у країнах ЄС банки сконцентровані на вирішенні проблем з ліквідністю, у тому числі, за рахунок припинення фінансування закордонних філій та дочірніх банків, виведення коштів з менш розвинених країн. Банківський сектор ЄС є найбільшою банківською потугою глобальної економіки. Втім, це не забезпечує 100%-го захисту від ймовірних криз.

Наразі є очевидним, що новим країнам – членам ЄС досить часто необхідне фінансове донорство потужних економічних країн – передусім Німеччини і Франції та глибоке «переформатування» інституцій ЄС, а також посилення централізації економічної політики.

Європейська інтеграція для України – чіткий орієнтир для реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин. Стратегічна мета НБУ – входження до єдиного внутрішнього ринку фінансових послуг ЄС.

Для цього він імплементує норми Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, відповідно до плану-графіку впроваджує передбачені нею підходи з наближення фінансового сектору України до стандартів ЄС, поступово приводить національне законодавство у відповідність до права ЄС. Запровадження міжнародних стандартів для ефективного та прозорого регулювання банківського сектору, зокрема принципів Базельського комітету, рекомендацій Групи FATF, положення Угод Організації економічного співробітництва і розвитку. Нещодавно НБУ прийняв плани

імплементції ключових актів ЄС у фінансовому секторі. Також регулятор має чіткі покрокові плани впровадження правил ЄС щодо здійснення нагляду за діяльністю кредитних установ, обігу електронних грошей, санації банків тощо.

Завдяки проекту EU-FINSTAR, що реалізується з 2015 року, НБУ отримує технічну допомогу ЄС для реалізації реформи фінансового сектору. Проект підтримує заходи НБУ та інших фінансових регуляторів з модернізації фінансового сектору та імплементції Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року.

Проект EU-FINSTAR покликаний допомогти фінансовим регуляторам України створити сектор фінансових послуг, який буде здатний забезпечити стабільні, безпечні та ефективні фінансові ринки для повноцінного входження до єдиного внутрішнього ринку з ЄС.

Проект EU-FINSTAR складається з дев'ятих компонентів та включає актуальні завдання, які стоять перед регуляторами України у процесі реформування фінансового сектору, а саме: запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ 9) для банківського сектору; таксономії FINREP-XBRL; зміцнення засад грошово-кредитної та фінансової статистики; запровадження консолідованого нагляду; зміцнення макропруденційного нагляду та фінансової стабільності; створення необхідних передумов для поступового введення вільного руху капіталу; регулювання аудиторської діяльності; запровадження програми компенсацій інвесторам; імплементція принципів Базеля II у банківський нагляд [2].

До того ж банківський регулятор імплементує практику ЄС у сфері: грошово-кредитної і фінансової статистики; ліцензування і нагляду за фінансовими групами та конгломератами; макропруденційного нагляду; запобігання системним ризикам; управління ризиками в банках України; оцінки достатності внутрішнього капіталу.

Вважаємо, що основними векторами адаптації законодавства України в сфері банківської діяльності до ЄС повинні стати:

1. Розробка механізму попередження та зниження ризиків, що можуть бути додатково привнесені до вітчизняної банківської системи у зв'язку з розширенням євроінтеграційних процесів, та інструментів його реалізації, а саме: удосконалити законодавчо-нормативне забезпечення щодо умов і порядку допуску іноземних банків на внутрішній ринок банківських послуг України.

2. Удосконалення функціонування вітчизняної банківської системи в умовах посилення інтеграції України до європейської економічної спільноти, а саме: продовжити структурну реорганізацію НБУ в частині нагляду за діяльністю банків і підтримання фінансової стабільності та реорганізації інших функцій, що покладені на НБУ, з урахуванням передового міжнародного досвіду; формувати макропруденційний механізм аналізу, моніторингу і контролю стану банківської системи, що дозволить завчасно

виявляти фактори ризиків і вразливі сектори; розробити систему ранньої діагностики можливого негативного впливу діяльності окремих банківських установ на стабільність і ефективність розвитку банківської системи України; підвищити рівень координації цілей та заходів державних органів нагляду за фінансовою системою; розробити механізм активізації кредитної підтримки банками розвитку реального сектора економіки з залученням ресурсів з ЄС на пільгових умовах (синдиковане кредитування);

3. Продовження діалогу із регуляторами банківської діяльності з країн ЄС, а саме: сприяти укладанню протоколів про взаємодію із органами банківського регулювання та нагляду країн ЄС, що виступають країнами походження для банків, які мають дочірні структури та представництва в Україні; сприяти реалізації програм обміну досвідом, навчання та стажування банківських фахівців в центральних банках країн ЄС; забезпечити підвищення рівня координованості заходів макропруденційного нагляду України із відповідними заходами зарубіжних країн.

Українська банківська система в процесі інтеграції набуває нових якісних рис. В умовах глобалізації вона все більш звернена в світове господарство. Для того, щоб відповідати новим реаліям, банки ведуть роботу по підвищенню ефективності діяльності, збільшенню капітальної бази, розширенню фінансового інструментарію, зміцненню ліквідності та концентрації банківського капіталу.

Література.

1. Consolidated banking data ECB [Електронний ресурс] . – URL: https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2016/html/pr160706_en.html.
2. Шаров О. Перспективи створення країнами ЄС банківського союзу / О. Шаров // Вісник НБУ. – 2015. – №2. – С.34-43.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та ЄС і його державами- членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] / Урядовий веб – портал. – URL: <http://www.kmu.gov.ua>
4. НБУ продовжує імплементувати норми директив ЄС [Електронний ресурс]. – URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=49511147
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. / НРР [Електронний ресурс]. – URL: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4>.
6. Бага О.М. Перспективи запровадження міжнародних стандартів «Базель-III» для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду / О.М. Бага, В.А. Малахов // С. 2.37-2.45.– Т. 2. – №4. – 2016. – Траектория науки.
7. Зміст acquis Європейського Союзу[Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.cpk.org.ua/files/es_acquis.pdf
8. Щодо інтеграції банківської системи України до банківської системи Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: /Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/777/>.

Мовчан Олександр Сергійович,
магістрант кафедри МОіУП,
Факультет економіки та менеджменту
Інженерного інституту ЗНУ

АДАПТАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДО НОВИХ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Світова економіка і бізнес нескінченно еволюціонують, винаходячи нові форми і методи організації бізнес-процесів. На сьогодні дедалі більше українських роботодавців за прикладом іноземних колег використовують у своїй діяльності аутсорсинг та аутстафінг як засоби оптимізації витрат на персонал.

Дослідження питань з проблематики напрямків пошуку шляхів для вдалої адаптації персоналу підприємства розглядались в роботах таких вчених як Є.В. Маслов, М.Д. Винагородська, Б.А. Анікін, А.А. Бабін, А.Б. Кірілова та ін. [2].

В своїх роботах вони розглядають лише традиційні джерела комплектації штату підприємства, однак питання щодо пошуку нових напрямків роботи з персоналом та оптимізації моделей залучення працівників дослідженні не в повному обсязі. Це обумовило необхідність дослідження такого перспективного напрямку набору персоналу як аутстафінг та аутсорсинг.

Метою роботи є встановлення особливостей адаптації персоналу до сучасних умов ведення бізнесу та окреслення напрямків за для їх утілення, а також дослідження проблеми аутстафінгу персоналу, його позитивні та негативні сторони.

Основна суть аутстафінга – це виведення персоналу за штат підприємства-замовника з наступним його оформленням в штаті підприємства виконавця, при цьому останній бере на себе повну юридичну й фінансову відповідальність за працівників (технологія також відома як Professional Employer Organization) [1].

На практиці термін аутстафінг означає, що компанія-виконавець надає своїх кваліфікованих співробітників у тимчасове користування компанії-замовнику для виконання певної роботи (надання послуг). Тобто такі працівники можуть підпорядковуватися внутрішньому трудовому розпорядку компанії-замовника, розміщуватись на території замовника, але не є його найманими працівниками у загальному розумінні, оскільки заробітну плату їм виплачує компанія-виконавець.

У звичному для бізнес-середовища розумінні аутсорсинг — це передача однією компанією певних бізнес-процесів, функцій або конкретних завдань на виконання іншій компанії (виконавцю), що спеціалізується у відповідній галузі [1].

За договором аутсорсингу працівники, як правило, виконують роботу на своїй території, грошова винагорода сплачується по факту виконаних робіт/наданих послуг, виконавець відповідає за такі роботи/послуги, зокрема щодо дотримання якості, строків та інших умов, які сторони зазначають у договорі.

Аутсорсинг дозволяє вирішити проблеми із залученням, навчанням і утриманням кваліфікованого персоналу, а також з безперервністю бізнес-процесів: заміна персоналу на час відпустки, хвороби, навчання забезпечується постачальником послуг [3].

Дедалі поширенішим є явище, коли компанія-замовник звільняє своїх працівників, а компанія-виконавець зараховує їх до свого штату. Працівники продовжують виконувати свої звичайні обов'язки, але перебувають вже у штаті компанії-виконавця. Фактично з цього моменту й настає адаптаційний період співробітника [3].

Адаптацією можна вважати процес, від якого залежить, як швидко новий співробітник зможе приносити організації необхідний прибуток. Саме тому, передусім, зусилля керівництва мають бути спрямовані на скорочення термінів адаптації. Разом з тим задача, що вирішується процедурою адаптації нового співробітника – це зниження витрат на пошуки та найму нових співробітників [3].

Для досягнення цілей в організації щодо адаптації нових працівників доцільно дотримуватися певного алгоритму дій.

По-перше, необхідно мати в дієвих підрозділах управління персоналом фахівців чи навіть самостійний підрозділ управління профорієнтацією та адаптацією кадрів. Штат такого підрозділу підприємства мають складати принаймні двоє співробітників: професійний консультант (професійна орієнтація) і менеджер з персоналу (добір, підготовка та адаптація працівників).

По-друге, необхідно розробити наступні напрями роботи з адаптації: введення в організацію, введення в підрозділ, входження в посаду, які передбачають знайомство нового співробітника з особливостями роботи на підприємстві.

Саме для захисту прав та законних інтересів таких працівників ст. 39 Закону про зайнятість встановлено низку заборон і обмежень для компаній-замовників та виконавців, які мають на меті не допустити погіршення умов праці та нехтування трудовими гарантіями працівників [4].

Таким чином, впровадження ефективних програм управління адаптацією персоналу на підприємстві дасть змогу: пришвидшити вихід нового співробітника на професійний рівень роботи (скорочення термінів адаптації); підвищити ефективність діяльності персоналу коштом залучення до роботи як молодих фахівців, так і всього колективу; знизити плінність кадрів; підвищити якість. Від того, наскільки ефективно організований цей процес, залежить результативність подальшої роботи та можливість

реалізації здібностей як самого співробітника, так і досягнення цілей підприємства.

Література.

1. Алексєєв І. В., Партин Г. О., Дідух О. В. Аутсорсингова діяльність виробничих підприємств : монографія, М-во освіти і науки України; Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2015. 152 с.
2. Виноградський М.Д., Беляєва С.В., Виноградська А.М. та ін. ; Управління персоналом: Навч. посібник, К.: Центр навчальної літератури, 2006. 504 с.
3. Волкова Н.В., Дроздик А.В. Чинники ефективної адаптації персоналу підприємств будівельної галузі; Н.В. Волкова, Економічні науки Scientific Journal «ScienceRise». № 11/1(16). 2015.
4. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 24, ст.243, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.

Капітаненко Наталія Петрівна,

к.ю.н., доцент, доцент кафедри МОіУП Інженерного інституту ЗНУ

Малярєнко Марина Сергіївна,

магістрант кафедри МОіУП,

Факультет економіки та менеджменту Інженерний інститут ЗНУ

ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗА ЄВРОПЕЙСЬКИМИ СТАНДАРТАМИ

Глобалізація економіки, розвиток та вдосконалення сучасних технологій, посилення конкуренції на ринку дедалі частіше змушують керівників підприємств шукати нові підходи до управління компаніями. За теперішніх умов використання переважно функціонального підходу в менеджменті підприємством вже не дає змоги повною мірою вчасно реагувати останньому на зміни в динамічному ринковому середовищі, оскільки орієнтується здебільшого на досягненні короточасних цілей на шкоду довгостроковим, гальмує еволюцію інноваційних процесів, обмежує доступ до інформації, а отже, погіршує координацію виробництва, маркетингу, продажу та інших функцій фірми.

Становлення та розвиток ринкових механізмів господарювання в економіці України, зміна форм та методів державного регулювання діяльності підприємств, зростання впливу зовнішнього середовища, поява конкуренції та необхідності адаптації підприємств до умов, що склались у мінливому зовнішньому середовищі, обумовили появу численних взаємозв'язків промислового підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища [1]. Негативний вплив на економіку зовнішніх та внутрішніх факторів вимагають від керівників підприємств перегляду форм

господарювання та створення такої моделі бізнесу, яка зможе забезпечити високі фінансові показники.

Актуальність дослідження полягає у необхідності впровадження на сучасних підприємствах структурно-якісної оптимізації бізнес-процесів для підвищення ефективності діяльності підприємства та його успішного розвитку. Оптимізація бізнес-процесів – це головне завдання інноваційного підприємства.

Питання інноваційно-технологічного розвитку та бізнес-процесів підприємства розглядалися у працях науковців, зокрема: М. Хаммера, Дж. Чампі, Дж. Шорта, М. Портера, М. Попова, Е. Ойхмана, К. Есселінга, М. Робсона, Л. Таранюка, В. Горланчука, І. Яненко, Г. Козаченка, І. Тоцького, О. Виноградова, Л. Христенка, Г. Ситника, О. Ляшенка, Д. Козенкова, Н. Калашанова, Г. Калянова, В. Командровської, О. Морозенка, І. Ладко та інші.

За останнє десятиліття більшість країн з розвинутою економікою поступово переходять від функціонального до процесного підходу в управлінні, який зміщує фокус уваги на процеси, що протікають на підприємстві, і спрямовані на покращення якості товарів, робіт, послуг й задоволення потреб споживача, проходять на всіх стадіях виробництва продукції, включають всі підрозділи та орієнтуються на кінцевий результат – отримання прибутку [2]. Відтак, на перший план виходить управління бізнес-процесами підприємства.

Ефективне управління бізнес-процесами дає змогу підприємству не лише вижити в умовах жорсткої конкуренції, а і значно скоротити витрати на виробництво та збут продукції і залишатись при цьому прибутковою. В Україні ще превалює функціональний підхід над процесним. Аналіз досвіду ефективного управління бізнес-процесами в зарубіжних розвинених країнах дає змогу виявити конкретні концепції та підходи до практичного менеджменту бізнес-процесів, які в подальшому можливо імплементувати на вітчизняних підприємствах адекватно до нинішнього стану як самих українських виробників та постачальників, так і до ринкової ситуації в Україні в цілому.

В останні десятиріччя проблематика управління бізнес-процесами підприємства стає дедалі актуальнішою. По-перше, серед вчених різних країн не існує єдиного підходу до тлумачення поняття «бізнес-процес», а відтак, в залежності від трактування останнього, й виокремлюються різні підходи до управління ним. По-друге, в Україні вона взагалі знаходиться в стадії становлення.

Сьогодні ринок «споживача» давно переміг ринок «виробника», сам же споживач стає вибагливішим до наданих послуг чи купованої продукції. За таких умов господарювання підприємці змушені активно шукати інструменти й засоби підвищення ефективності власного бізнесу.

Існуючі в Україні методи й системи управління компаніями залишаються орієнтованими, в першу чергу, на швидке отримання прибутку, за якого якість продукції стоїть далеко не на першому місці, а відтак в

результаті на виході маємо малоконкурентний або неконкурентоспроможний товар чи послугу. Стосовно ж упровадження процесного підходу в управлінні, – ситуація ще гірша. Тому було б доцільно звернути увагу на досвід зарубіжних компаній, які вже запровадили процесний підхід, що дав змогу останнім ефективно управляти бізнес-процесами та нарощувати власну прибутковість.

На думку Морщенок Т.С., процесний підхід розглядає управління як сукупність безперервних, взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства. Він робить управління більш спрямованим на ефективність, оскільки зорієнтований на замовника продукції (послуг), а тому його застосування дозволяє досягти виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг) [3, с. 296].

Стосовно тлумачення самого «бізнес-процесу», то тут думки вчених розходяться. Вважаємо, що бізнес-процес – це будь-який систематичний взаємопов'язаний з іншими вид діяльності підприємства, який алгоритмічно описує дане підприємство всередині, має чітко окресленого власника, і стосується перетворення вхідних ресурсів в кінцевий, документально закріплений продукт на виході, що має споживчу цінність для внутрішнього чи зовнішнього споживача.

Під управлінням бізнес-процесами розуміють цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління стосовно об'єктів управління шляхом вироблення й реалізації відповідних управлінських рішень за допомогою різних методів і засобів впливу задля досягнення задоволеності кінцевого споживача бізнес-процесу й підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому.

Аналіз світового досвіду застосування бізнес-процесів свідчить, що найбільшої популярності досягли наступні концепції стосовно управління бізнес-процесами: 1) постійне поліпшення процесів (Continuous Improvement Process (CIP)), суть якого полягає в незначних, але постійних поліпшеннях процесу по всіх його складових; 2) концепція загального управління якістю (Total Quality Management (TQM)), яка визнає, що в такому управлінні підприємством та бізнес-процесами організація має працювати не лише над якістю продукції, але й над якістю роботи в цілому, долучаючи активно до всього цього персонал; 3) кайдзен (Kaizen), яка за своєю суттю є філософією, основним принципом якої є постійне поліпшення всіх без винятку бізнес-процесів, образу життя в цілому; головним компонентом її є підтримання, спрямоване на збереження рівня реалізованих стандартів, що позиціонують підприємство на ринку та вдосконалення, яке призване забезпечити поступову їх зміну в напрямку споживчих вподобань; 4) «бережливе виробництво» (Lean Production, LP), яка бере свій початок з 70-х років XX ст. і є модифікацією і зведенням в єдине ціле досвіду виробничої системи компанії Toyota (Toyota Production System – TPS) [4]; сутність LP полягає в тому, що фірма орієнтується на максимально ефективне використання ресурсів, мінімізуючи брак, відходи, робочий простір, втрати часу, і не

робить зайві дії. 5) реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering (BPR)), що є сукупністю методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування існуючих бізнес-процесів [5, с. 239].

Еволюційний підхід до управління передбачає поступове, поетапне поліпшення бізнес-процесів впродовж всього циклу існування продукції, товару, послуги, проте обов'язково на систематичній основі. До нього відносять більшість перелічених нами концепцій, які можна об'єднати одним поняттям – Business Process Improvement (удосконалення бізнес-процесів). Другий підхід – революційний (кардинальний) – веде до суттєвих, докорінних змін процесу та фундаментальних перетворень в організаційній структурі управління бізнес-процесами.

Отже, успішний досвід ефективного управління бізнес-процесами показує, що впровадження тієї чи іншої концепції управління бізнес-процесами є об'єктивною умовою нарощування і підтримання конкурентоспроможності будь-якої сучасної компанії. Вітчизняним підприємствам в нинішніх умовах ринку, найбільш підходять дві концепції: TQM і BPR. Впровадження TQM обумовлена прагненням до входження в ЄС, а значить управління якістю на всіх рівнях менеджменту підприємства вкрай необхідне. BPR є способом, який сприятиме оптимізації бізнес-процесів в умовах оновлення економіки за європейськими стандартами.

Література.

1. Метеленко Н.Г. Організація управління промисловим підприємством у контексті економічної безпеки. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1840>
2. Лазаренко Л.О. Сучасна модель управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки*. 2010. №4. Т.4. С. 22-25.
3. Морщенок Т. С. Теоретичні аспекти управління бізнес-процесами в контексті реалізації стратегії розвитку підприємства. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2014. №11. URL: http://www.business-inform.net/pdf/2014/11_0/295_302.pdf.
4. Усова Г. В. Підходи та методи реалізації реінжинірингу бізнес-процесів. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_61.
5. Рубан В.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів: сутність, критичний аналіз, перспективи реалізації потенціалу. *Вісник КНУТД*. 2012. №6. С. 239-247.

Трубай Ю.С.,аспірант, Дніпровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні Україна за якістю інфраструктури і рівнем надання послуг на транспорті суттєво відстає від більшості країн, а виробництво і послуги підприємств авіаційного транспорту за рядом показників і характеристик значно поступаються розвинутим країнам. В авіаційній промисловості вже тривалий час існують і залишаються невирішеними ряд значних проблем, окремі з яких набули критичного характеру. Особливо це торкається питань відновлення авіаційного виробництва як стратегічного напрямку, що безумовно потребує значного сприяння розвитку цих процесів з боку держави. Питання розвитку авіаційного виробництва дуже актуальні для країни, що ще ускладняється загостренням конкуренції серед основних світових лідерів авіабудування.

Так, авіабудування на глобальному ринку виробництва сучасних літальних апаратів представляють дуже потужні компанії, такі як Boeing та Airbus, Comac та інші. Відмінною особливістю Boeing завжди була здатність вчасно переорієнтуватися на нові потреби ринку та запити споживачів. Вирішальну роль відіграє попит на внутрішньому ринку. Так, американські перевізники завжди віддавали перевагу перевіреному часом і випробуваннями вітчизняному бренду (іміджева підтримка). Близько половини доходів від продажів продукції та послуг складає федеральний клієнтський сектор обслуговування військових замовлень. Крім того, компанія випускає широкий спектр цивільної авіаційної техніки, намагаючись знизити вартість виробництва літаків та підвищити їх технічні характеристики. За неофіційними даними, Boeing отримав від уряду США не менше 5 млрд. доларів на розробку та виробництво нової авіаційної техніки.

Суттєвим конкурентом компанії Boeing на світовому ринку авіабудування є створена наприкінці шістдесятих років XX століття шляхом злиття декількох авіабудівних європейських (Іспанія, Франція, Німеччина) компаній AirbusSE. Компанія виготовляє пасажирські, вантажні та військово-транспортні літаки марки Airbus. Успіх Airbus спирався не тільки на інноваційність, висококваліфікований персонал та менеджмент, новітні розробки авіатехніки, що задовольняли потреби покупців, але й на дієву державну підтримку. Обсяг державних субсидій оцінюється в 18 млрд. доларів, т.ч. 4 млрд. – на розробку та створення A380, найбільшого пасажирського літака.

Двостороння угода між Європейським Союзом і Сполученими Штатами (1992 р.) обмежує уряди, встановлює стелю відшкодування первинних інвестицій освоєння на рівні 33% повної вартості реалізації нових

великомасштабних програм по створенню цивільних літаків. Також передбачається межа на рівні 3% виручки промисловості для непрямого субсидування розробок або виробництва магістрального авіалайнера (механізм, зазвичай, використовуваний Міністерством оборони США і НАСА). Ця двостороння угода забезпечила регульовані кордони урядової підтримки і обмежує державний протекціонізм власних авіабудівників Європи та Сполучених Штатів.

Окрім цих гігантів світового авіабудування, Китай, вважає справою державного значення створення авіабудівної компанії, яка могла б на конкурувати з Airbus та Boeing. Китайська корпорація комерційних літаків Comac, яка розташована в Шанхаї, відповідно стратегії розвитку до 2020 року планує охопити 15-20% ринку світового авіабудування. Провідними акціонерами компанії є центральний уряд КНР та низка державних корпорацій країни. Доцільно відзначити те, що більшість замовлень на літак C919 (вузько фюзеляжний літак на 168-190 пасажирів) надійшло від державних авіакомпаній або державних лізингових компаній, які виконували директиви ЦК КПК.

Таким чином, враховуючи досвід країн з розвинутою та потужною системою авіабудування, що сучасне високотехнологічне, інноваційне та серійне виробництво авіаційної техніки в Україні, здатної конкурувати на глобальних світових ринках, повинно бути пріоритетним, стратегічним напрямом розвитку країни і передбачати значну державну підтримку в будь-якій формі: пряме субсидування, пільгове кредитування, створення державних лізингових компаній, розміщення державного замовлення на літаки тощо.

З метою розвитку авіабудівної галузі України доцільно реалізувати такі стратегічні завдання:

- кооперації з подальшою інтеграцією окремих авіаційних виробництв до міжнародних аерокосмічних холдингів, консорціумів, корпорацій, що відповідає стратегічним цілям щодо продажу інвесторам можливих в майбутньому акцій;
- оперативному задоволенні потреб замовників авіа продукції через інновації за рахунок модернізацію продукції та її виробництво;
- розширенні спектру модифікацій та диверсифікації продукції;
- просування продукції на нові ринки збуту з залученням можливостей фінансово-лізингових компаній та нарощування обсягів продажів, в першу чергу через виконання державних оборонних замовлень і за рахунок внутрішнього споживача.;
- формування потужного наукового, управлінського та кадрового потенціалу для системи авіабудування;
- якісне оновлення менеджменту в авіаційній галузі та суттєве підвищення рівня мотивації персоналу.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 9 МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ В УМОВАХ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СУМІСНОСТІ ЕЛЕКТРОННИХ КОМУНІКАЦІЙ

Модератор:

Метеленко Н.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Метеленко Наталя Георгіївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Сизоненко Владислав Ігорович,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

РОЗРОБКА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА МІНІМІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ

Сучасні умови господарювання вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності захисту економічних інтересів підприємства та забезпечення його стабільного розвитку у перспективі. Одним з факторів, що дає змогу підприємству забезпечити свою фінансову стабільність та можливість швидко реагувати на зовнішні і внутрішні загрози є система фінансової безпеки. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток теорії і практики фінансової безпеки зроблено такими вченими, як Б.М. Андрушків, О.І. Барановський, З.С. Варналій, О.Д. Василик, Я.А. Жаліло, М.П. Войнаренко, В.М. Нижник, Т.О. Власюк, Т.Г. Васильців, Г.П. Ситник, В.І. Мунтян, Б.В. Губський, В.О. Арєф'єв, В.М. Михайленко, О.В. Арєф'єва, І.О. Бланк та ін. Проте сьогодні система фінансової безпеки промислових підприємств потребує нових підходів до формування її складових, що забезпечує цілісність системи з точки зору можливості ефективного функціонування в нових економічних умовах, які характеризуються змінами форм взаємодії підприємств промисловості з банківською системою, податковою системою; змінами в державній політиці, які ускладнюють механізм взаємодії з підприємницькими структурами тощо.

Підприємницька діяльність супроводжується ризиками, які необхідно ідентифікувати та розробити механізм управління, який дозволить здійснювати фінансово стабільну та перспективну діяльність на ринку. З управлінської та економічної точки зору, кожне підприємство повинне мати обґрунтовану інформацію щодо ризиків підприємницької діяльності, які потребують першочергового управління, тобто збиток від яких оцінюється як величина, що перевищує допустимий для підприємства рівень ризику. Критерій пріоритетності в управлінні ризиками підприємницької діяльності

промислового підприємства особливо актуальний в період стадії життєвого циклу «спад», тому що впродовж цього періоду підприємство не має вільних фінансових ресурсів, потребує оновлення сукупного потенціалу та має незначну здатність до генерування чистого прибутку в обсягах, що є достатніми для самофінансування своїх інвестиційних потреб.

Важливим етапом в управлінні підприємницькими ризиками також є ідентифікація внутрішніх та зовнішніх причинно-наслідкових в'язків між ризиками, що дозволить здійснювати кількісний вимір можливих наслідків та встановити розміри збитків. Взагалі слід зазначити, що модель управління ризиками підприємницької діяльності для кожного окремого підприємства є унікальною та, поряд з розробленими науково-методичними підходами, уособлює в собі багаторічний досвід професіоналів в тій чи іншій галузі.

Фінансова безпека підприємства сьогодні є однією з найважливіших умов для забезпечення нормального функціонування і розвитку всієї сфери підприємництва, особливо стратегічно важливих для держави підприємств промисловості. Зупинимось більш детально на обґрунтуванні взаємозв'язку процесів, що відбуваються на промисловому підприємстві, та їх впливу на його фінансову безпеку. Так, зростання рівня доходності власного капіталу є результатом ефективної інноваційно – інвестиційної діяльності тому, що промислові підприємства працюють в умовах ринкової конкуренції та об'єктивно вимушені удосконалювати якісні характеристики продукції для підтримання рівня конкурентоспроможності та виходити на ринок з інноваційними видами продукції для посилення своїх ринкових позицій. Ефективна інноваційно – інвестиційна діяльність з одного боку дозволяє досягти більш високого рівня конкурентоспроможності, а з іншого боку – свідчить про ефективну фінансово – господарську діяльність. Ефективне управління власними та позиковими коштами, прийняття виважених фінансових рішень, здатність передбачити та мінімізувати фінансові ризики – все це завдання фінансового менеджменту, ефективність якого також забезпечує зростання рівня доходності власного капіталу. Ефективне управління фінансово – господарською діяльністю це інтегрований результат ефективної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Виробнича діяльність охоплює більш вузький перелік функцій, однак від ефективності виробничої діяльності залежить ефективність операційної діяльності (для виробничого підприємства), яка є основним видом діяльності та від неї підприємство отримує до 95% доходів. На рівні виробничої діяльності вирішуються, наприклад, питання завантаження виробничих потужностей, що є суміжними з комерційною діяльністю (портфель замовлень, закупівельна діяльність), фінансово – кредитною діяльністю (достатність фінансових ресурсів, своєчасність розрахунків з контрагентами за всі види ресурсів), фінансово – господарською діяльністю в штатному режимі (своєчасність розрахунків з персоналом, мотивація персоналу, збереження майна, збалансованість ресурсів у часі). Ефективність комерційної діяльності віддзеркалюється на доходах підприємства, на його платоспроможності та

фінансовій стійкості, тобто комерційна діяльність як об'єкт фінансової безпеки знаходиться у взаємозв'язку із інноваційно – інвестиційною діяльністю (інноваційна продукція – об'єкти продажу та джерела доходу), із фінансово – кредитною діяльністю (своєчасність отримання доходів згідно договорів купівлі-продажу надає змогу планувати рух грошових коштів та підтримувати короткострокову платоспроможність; договірні терміни повернення грошових коштів за відвантажену продукцію – умова своєчасного залучення грошових коштів у господарський оборот підприємства та мінімізації залучення кредитних ресурсів, що є платними та знижують рентабельність власного капіталу).

Таким чином, ми бачимо, що розробка системи фінансової безпеки на підприємствах промисловості є запорукою мінімізації підприємницьких ризиків, що, у свою чергу, забезпечує підприємству стабільне функціонування та сталий розвиток.

Меліхова Тетяна Олегівна,
д.е.н., професор кафедри, завідувач кафедри ОАОА ІІ ЗНУ
Гребенюк Олена Володимирівна,
магістр кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НАДХОДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ЕЛЕКТРОННОЇ ОБРОБКИ ДАНИХ

Для успішного функціонування підприємству потрібно мати та використовувати основні засоби. Від правильності завантаження основних засобів залежить їх ефективність використання. Надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо наявності, надходження та побудови основних засобів зміцнить інформаційну безпеку підприємства. Однак, обліково-аналітичне забезпечення основних засобів включає інформацію у первинних документах, реєстрах обліку та фінансової звітності.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи (далі - основні засоби), а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1].

До основних засобів належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

Для обліку витрат на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів призначений рахунок 15 «Капітальні

інвестиції. За дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції» відображається збільшення зазначених витрат на придбання або створення необоротних активів, за кредитом - введення в дію, прийняття в експлуатацію придбаних або створених необоротних активів (зменшення)» [2]. Надходження основних засобів на досліджуємому підприємстві відображається на субрахунках: 151 «Капітальне будівництво» та 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів».

Для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух власних або отриманих на умовах фінансової оренди об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів, а також об'єктів інвестиційної нерухомості призначено рахунок 10 «Основні засоби». За дебетом рахунку 10 «Основні засоби» відображається надходження (придбаних, створених, безоплатно отриманих) основних засобів на баланс підприємства, які обліковуються за первісною вартістю, сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; сума дооцінки вартості об'єкта основних засобів, за кредитом - вибуття основних засобів внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом, а також у разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів, сума уцінки основних засобів. За дебетом рахунку 10 «Основні засоби» також відображається сума створеного забезпечення, зокрема на передбачену законодавством рекультивацію порушених земель [2]. На досліджуємому підприємстві використовують наступні субрахунки рахунку 10 «Основні засоби», а саме: 103 «Будинки та споруди», 104 «Машини та обладнання», 105 «Транспортні засоби», 106 «Інструменти, прилади та інвентар», 109 «Інші основні засоби».

Для удосконалення обліку надходження основних засобів запропоновано до рахунку 15 «Капітальні інвестиції» відкрити додаткові субрахунки, а саме: 1511 «Капітальне будівництво господарським способом», «Капітальне будівництво підрядним способом»; 1521 «Придбання основних засобів», 1522 «Виготовлення основних засобів».

Також запропоновано відкрити додаткові субрахунки до рахунку 10 «Основні засоби», а саме: 1031 «Будинки», 1032 «Споруди»; 1041 «Машини», 1042 «Обладнання»; 1051 «Вантажні транспортні засоби», 1052 «Легкові транспортні засоби», 1061 «Інструменти», 1062 «Прилади», 1063 «Інвентар»; 1091 «Комп'ютери», 1092 «Прилади для навчання за професіями».

Отже, для удосконалення обліку основних засобів запропоновано відкрити додаткові субрахунки до рахунків 15 «Капітальні інвестиції» та 10 «Основні засоби». Деталізація даних за цими субрахунками зменшить помилки в обліку, збільшить прибуток підприємства та поліпшить його інформаційну безпеку.

Література.

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0288-00> (дата звернення: 20.10.2019)

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 20.10.2019)

Мержинський Євгеній Костянтинович,

к.е.н., доцент кафедри економіки та інформаційних технологій

Інженерного інституту ЗНУ

Міхно Віктор Олексійович,

магістрант кафедри ЕІТ

Інженерного інституту ЗНУ

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ

На сьогодні кредитний ризик посідає домінуюче положення серед всіх можливих ризиків для вітчизняних банків. У зв'язку з різким погіршенням фінансового стану позичальників та неможливістю розрахуватись за власними зобов'язаннями перед комерційними банками останні повинні вживати відповідних заходів щодо мінімізації кредитних ризиків та підтримки стабільності діяльності.

Кредитні операції банків є одним з основних джерел отримання їх прибутків. Ефективна організація процесу банківського кредитування в багатьох залежить від формування якісного кредитного портфеля, який забезпечує максимізацію дохідності при мінімізації ризикованості здійснення кредитних операцій [1].

Доцільно констатувати, що ослаблення банківської системи України через посилення негативного впливу фінансової і політичної кризи певною мірою сприяло зміні механізмів їх виявлення та мінімізації. Загально відомо, що найнебезпечнішим для банківської системи України є кредитний ризик, оскільки саме наслідком його реалізації стає значне погіршення активів банківських установ. Оскільки процес банківського кредитування сьогодні в Україні потребує вдосконалення, що також стосується і практики формування кредитного портфеля, особливої актуальності набувають питання аналізу ризику й ефективності цього портфеля вітчизняними банками.

Теоретичні і практичні аспекти формування кредитного портфеля банків, оцінки його ризику й ефективності досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці. Значний внесок зробили українські вчені: М. Д. Алексеєнко, В. В. Вітлінський, О. В. Дзюблюк, С. Б. Єгоричева, В. В. Коваленко, Л. В. Кузнєцова, С. В. Міщенко, С. В. Наумєнкова,

Л. О. Примостка. Серед зарубіжних учених значну увагу аналізу формування ефективного кредитного портфеля банку приділяли Е. Дж. Долан, О. І. Лаврушин, Т. Н. Панкова, Є. В. Самойлов, Н. В. Сунцова. Віддаючи належне доробку вчених у цій сфері, варто зауважити, що питання оцінки й аналізу ризику кредитних портфелів банків на сучасному етапі економічного розвитку України потребують детальнішого дослідження. Окремого розгляду також потребує створення ефективної концептуальної моделі управління кредитним ризиком.

Метою є розробка концептуальної моделі управління кредитним ризиком для аналізу та прогнозування ризику кредитних портфелів фінансової установи.

Статистичний аналіз кредитного портфелю фінансових установ свідчить про те, що за 2013–2017 рр. відбулося зменшення кредитного портфеля вітчизняних банків на 20,1%. Це наслідки кризових процесів у вітчизняній економіці країни та зменшення кількості банків на 45,7% (80 од.). Стосовно структури кредитного портфеля, то більша частина кредитів та заборгованості клієнтів припадає на юридичних осіб. У відсотковому співвідношенні у 2017 р. у порівнянні з 2013 р. частка кредитів і заборгованості юридичних осіб зросла на 5,8%, досягнувши значення 86,6%. Банки визначають кредитний ризик (КР) за кредитами, наданими юридичним і фізичним особам, через імовірність настання дефолту клієнта.

Виходячи з проведеного аналізу стану кредитного портфеля фінансових установ, та на базі відомих концепцій управління кредитними ризиками [3,4], авторами запропоновано певні вдосконалення при управлінні кредитним ризиком. Так, щоб знизити високий рівень ризику кредитного портфеля запропонована концептуальна модель управління кредитним ризиком банку (рис 1).

Перевагою даної концепції виступає застосування системного підходу до управління ризиком банку. Концептуальна модель дозволить банку визначити, більш ефективно, основні напрями кредитної політики банку та обрати варіант найбільш раціонального розміщення наявних кредитних ресурсів.

Основу концептуальної моделі складає контур моделювання, в якому найчастіше використовують ймовірнісно-статистичні методи, які дають можливість оцінити ймовірність виникнення кредитного ризику та наслідки, тобто втрати, від його прояву. Для цього розробляють скорингові моделі, і при цьому виконується перший контур адаптації, тобто кілька разів перенастроюються параметри моделі і здійснюється модифікація її структури з метою отримання високих скорингових оцінок. Далі за сукупністю критеріїв якості вибирається краща модель, на основі якої будується скорингова карта, що впроваджується у фінансовій установі. Після того як скорингова карта використовується певний період, отримуються статистичні дані щодо прогнозних та фактичних оцінок кредитного ризику; виконуються переоцінка і перевірка придатності розробленої раніше моделі.

реальному часі. Це дуже важливо для фінансової установи, яка продовжує здійснювати свою фінансову діяльність і має опрацьовувати кредитні ситуації та приймати рішення у процесі своєї діяльності без очікування розробки нового методу та відповідних моделей для оцінювання ризиків.

Розроблена концептуальна модель управління ризиками є насправді універсальною і може бути застосована до аналізу різних типів фінансових ризиків. Апробація запропонованої адаптації здійснювалась на фінансових ризиках, зокрема кредитних, проте у подальших дослідженнях можливе розширення її застосування на ширший клас задач моделювання виробничої та технологічної діяльності, розв'язання задач керування тощо. Єдине обмеження, яке накладається на описаний метод адаптації, пов'язане скоріше з класом задач, які розв'язувались (оцінювання ризиків), а тому необхідно було забезпечити використання тих методів, які дають можливість отримати коректні оцінки за факторами, що характеризують ризик: ймовірність і втрати. Використання методів, які дають змогу лише обчислити втрати (наприклад, лінійна регресія) і не дають можливості оцінити ймовірність, означають неповне оцінювання ризиків і, відповідно, формування лише часткового рішення щодо менеджменту ризику.

Література.

1. Береславська О. І., Пернарівський О. В. Аналіз ризику та оцінка ефективності кредитних портфелів банків України. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2018. № 9(37). С. 103–110.
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення 11.11.2019).
3. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку: навч.посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 251 с.
4. Кузнецова, Н. В. Структурно-параметрична адаптація ймовірісно-статистичних моделей для оцінювання фінансових ризиків / Н. В. Кузнецова, П. І. Бідюк // Наукові вісті КПП : міжнародний науково-технічний журнал. – 2018. – № 3(119). – С. 23–34.

Ткаченко Єлизавета Юрївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Світлич Аліна Олександрівна,
магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

ФУНКЦІОНАЛЬНА СУМІСНІСТЬ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

В сучасних умовах господарювання наявність у підприємства значних розмірів дебіторської заборгованості негативно впливає на рівень ліквідності його активів, фінансову платоспроможність, а також відволікає грошові кошти.

Кредиторська заборгованість є одним із основних джерел формування активів підприємства і тому виступає складовою частиною забезпечення їх фінансової стабільності. Проте залучення позикових засобів останнім часом спрямоване не на розвиток виробництва, а, навпаки, на погашення своїх зобов'язань перед іншими кредиторами. Тому управління дебіторською та кредиторською заборгованістю сприяє ефективним змінам її розмірів та термінів на підприємстві.

Вивчення теорії та практики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю свідчить про широке висвітлення зазначеної проблематики серед вітчизняних та закордонних науковців. Так, питання управління заборгованостями підприємства розглядаються в працях Ф.Ф. Бутиця, М.Д. Білика, С.Ф. Голова, Є.В. Дубровської, І.В. Орлова, О.Г. Лищенко, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цал-Цалка, К.С. Сурніної, Н.І. Верхоглядової та ін.

Ключовим поняттям, яке розкриває сутність дебіторської заборгованості є «дебітор» (від латинського *debitum* – борг, обов'язок). Згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Але, закордонні та вітчизняні вчені визначають термін «дебіторська заборгованість» по різному. Цікавий підхід до тлумачення дебіторської заборгованості у закордонних авторів. Так, *accounts receivable* (англ.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками. Дослідження сутності поняття «дебіторської заборгованості» дозволило визначити його показник фінансового стану підприємства, який являє собою суму заборгованості на користь підприємства на певну дату за наданий комерційний та споживчий кредити покупцям, а також авансування постачальників, щодо яких у підприємства з'являється майнове право вимоги оплати боргу. При цьому, такі взаємовідносини мають документальне підтвердження.

Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної

поточної діяльності підприємства. У залежності від спрямованості діяльності деякі підприємства працюють переважно за готівку, а деякі надають свої послуги визначеній частини покупців у залежності від рівня сталих відносин у кредит.

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два крупних блока: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажу, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Розглядаючи сутність кредиторської заборгованості, треба відзначити, що незважаючи на давню історію існування кредиторської заборгованості та стан її вивчення, в сучасній науковій літературі немає єдиної думки щодо трактування цього поняття. Так кредиторську заборгованість визначають як:

- грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені;

- форму розрахунку за товари і послуги, які придбаються у ході операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві (в якості сировини) чи для перепродажу (інакше її називають рахунками до сплати чи торговими рахунками до сплати);

- рахунки до оплати – це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит;

- заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк.

У економічному словнику під кредиторською заборгованістю розуміється заборгованість даної організації іншим організаціям, робітникам і особам, які називаються кредиторами. В основному вчені розглядають кредиторську заборгованість, як грошові кошти, деякі як частину майна або форму розрахунків за товари та послуги, але ніхто не наголошує на тому, що кредиторська заборгованість є складовою кругообігу капіталу.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості. Управління кредиторською заборгованістю є одним з найбільш складних завдань бухгалтерського обліку, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів.

Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності. Для нормального функціонування всіх ланок господарства необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про кредиторську заборгованість.

В процесі фінансового управління треба враховувати, що виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості є об'єктивним процесом. Їх наявність, розміри і склад неоднозначно впливають на результати

господарської діяльності підприємства, оскільки мають як позитивні, так і негативні риси.

Висока частка дебіторської заборгованості в активах і кредиторської – в пасивах впливає на фінансовий стан, рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, що визначає необхідність і значущість управління ними.

Для ліквідації негативного впливу дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства треба багато уваги приділяти питанням синхронізації процесу управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Розглянемо основні мотиви, що зумовлюють необхідність одночасного, синхронного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств:

1) у підприємство є багато постачальників і багато покупців, як наслідок, дебіторська заборгованість займає провідне місце у складі оборотних активів, а кредиторська є практично основним джерелом позикового капіталу, тому їхнє співвідношення визначає ліквідність підприємства на певну дату й можливу платоспроможність;

2) єдиним джерелом коштів для погашення кредиторської заборгованості є надходження коштів від продажу (інкасації боргів покупців), у зв'язку із цим головне завдання управління заборгованостями полягає у встановленні таких договірних відносин із покупцями та постачальниками, за яких строки й розміри платежів підприємства залежать від надходження коштів від покупців (дебіторів);

3) швидкість руху обох видів заборгованості та їхнє співвідношення визначають величину вільних коштів, необхідних для господарської діяльності підприємств.

Ефективність процесу управління заборгованістю підприємства забезпечується, якщо виконуються наступні умови:

1. Середній одноденний розмір виручки від реалізації продукції перевищує середню одноденну суму витрат на реалізовану продукцію й приріст балансових запасів.

2. Дебіторська заборгованість обертається швидше ніж кредиторська заборгованість.

Вплив кожного з названих обставин на формування вільних коштів в обороті, а отже, на достатність платежів дебіторів для своєчасного погашення кредиторської заборгованості нерівнозначний.

Наявність вільних коштів в обороті або недолік коштів для розрахунків із кредиторами визначається сполученням оборотності дебіторської й кредиторської заборгованості й величини кожного платежу дебіторів і кредиторам. Умову наявності вільних коштів в обороті можна виразити нерівністю:

$$П_{\text{лд}} \times K_{\text{од}} > П_{\text{лк}} \times K_{\text{ок}} \quad (1)$$

де $P_{\text{лд}}$ – сума одного платежу дебіторів;

$P_{\text{лк}}$ – сума одного платежу кредиторам;

$K_{\text{од}}$ – число повних оборотів дебіторської заборгованості;

$K_{\text{ок}}$ – число повних оборотів кредиторської заборгованості.

Протилежний знак нерівності свідчить про недолік коштів в обороті на певну дату. Число повних оборотів розраховується розподілом порядкового номера дня, на який проводиться оцінка, на число днів одного обороту. При дотриманні дебіторами певних строків платежів, підприємство матиме коштів для своєчасних розрахунків із кредиторами й постійно матиме у своєму розпорядженні вільні кошти в обороті.

Таким чином, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями представляє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу погодженості їхнього розміру й швидкості руху в часі, що забезпечують необхідний прибуток й оптимальний розмір вільних коштів в умовах функціональної сумісності процесів та функціональних видів діяльності.

Сіліна Ірина Вадимівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Терехова Дар'я Миколаївна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємств в сучасних умовах господарювання тісно поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати господарської діяльності підприємств достатньо висока. Управління фінансовими ресурсами є одним із найважливіших чинників, які визначають ефективність діяльності підприємства в ризиковому ринковому середовищі, його фінансову стабільність та конкурентоспроможність. Пошук потенційних резервів фінансових ресурсів є важливим завданням з боку керівництва суб'єкта господарювання для реалізації поставлених виробничих програм та стратегічних напрямів розвитку. Управління фінансовими ресурсами на рівні підприємства передбачає оптимальне їх формування, правильний вибір напрямів фінансових потоків та ефективне використання за цільовим призначенням.

Фінансові ресурси підприємства – це наявні в розпорядженні підприємства кошти, які поділяються за двома ознаками: – за їх видами та складом; – за джерелами їх виникнення (формування). Вони призначені для здійснення витрат на розширене відтворення, виконання фінансових зобов'язань перед фізичними та юридичними особами, економічного

стимулювання. Фінансовим ресурсам підприємства властиві певні ознаки, що виражають грошові відносини, залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Здатність виконувати функцію платіжного засобу та рівень ліквідності активів є визначальними ознаками належності їх до складу фінансових ресурсів (рис.1).

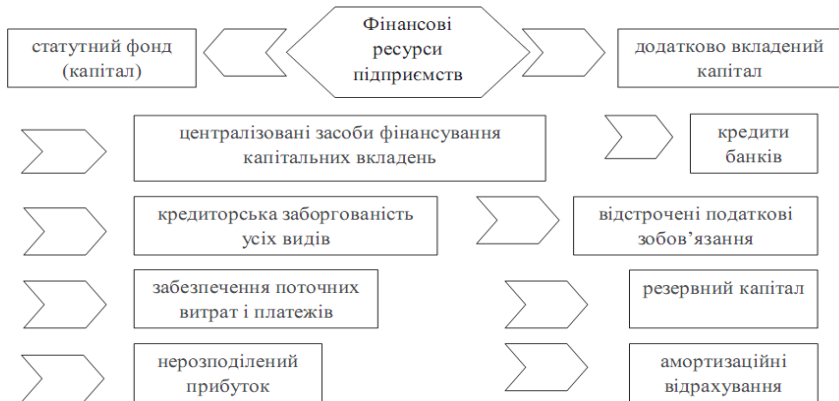


Рис.1. Складники фінансових ресурсів підприємства [1].

Існуючи ризики використання фінансових ресурсів підприємством - це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, коштів через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини. Причини виникнення фінансових ризиків різноманітні (рис.2).

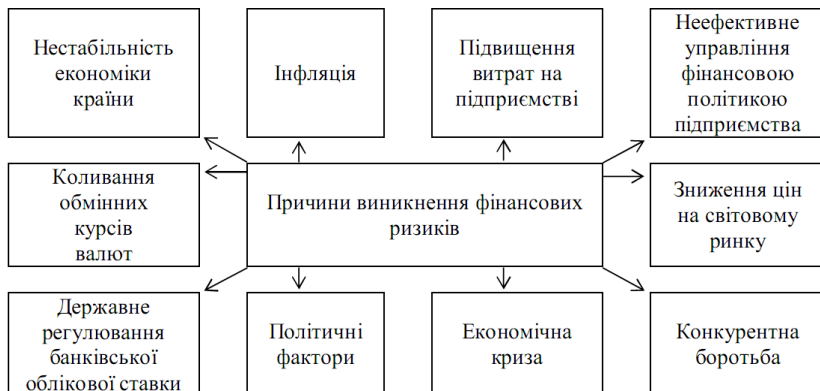


Рис.2 Причини виникнення фінансових ризиків [2].

Успішне використання фінансових ресурсів підприємства напряму пов'язано з ефективним управлінням фінансовими ресурсами. Управління використанням фінансових ресурсів підприємств може бути спрямоване на досягнення підприємством різних цілей, а саме: зростання обсягів виробництва та реалізації; збільшення прибутку; уникнення банкрутства; збільшення ринкової вартості підприємства та ін. Вибір підприємством тієї чи іншої цілі залежить від галузі, в якій підприємство працює, від становища на ринку. Визначення ефективних та раціональних напрямів використання фінансових ресурсів підприємства вимагає чітких та продуманих управлінських рішень.

В основі системи управління фінансовими ресурсами підприємства лежать два складники: управління формуванням фінансових ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів, або їхнім функціонуванням.

В основу системи управління формуванням фінансових ресурсів покладена концепція їх структури. Процес планування структури фінансових ресурсів має два складники: оптимізація співвідношення частки боргового фінансування і власних коштів і вибір конкретних фінансових інструментів для залучення фінансових ресурсів.

Система функціонування фінансових ресурсів пов'язана з прийняттям рішень щодо раціональної структури засобів підприємства – визначення напрямів фінансування. Для поглибленого розуміння впливу ризику на процес використання фінансових ресурсів проведення якісного фінансово-економічного аналізу фінансових ресурсів підприємства.

Процес управління фінансовими ризиками включає в себе декілька етапів. На першому етапі відбувається визначення тих видів ризиків, з якими може зіткнутися підприємство. На другому етапі проводиться аналіз і кількісна оцінка ступеня ризику. На третьому етапі здійснюється вибір методів управління ризиками. На четвертому, останньому етапі дані методи застосовуються на практиці і оцінюються результати проведених заходів.

Головним завданням при виборі методу управління ризиком на третьому етапі є зменшення ступеня ймовірного ризику до максимально низького рівня. Цього можна домогтися різними методами, найважливішими з яких є: уникнення можливих ризиків, лімітування концентрації ризику, передача ризику, хеджування, диверсифікація, страхування і самострахування.

Важливе значення в мінімізації ризиків використання фінансових ресурсів підприємством має підвищення рівня інформаційного забезпечення господарської діяльності. Як правило, рішення приймаються в умовах невизначеності стану економічного середовища та обмеженості інформації. Зробити більш точний прогноз і тим самим знизити ризик можна, тільки володіючи повною і достовірною інформацією.

Сучасне управління фінансовими ресурсами не задовольняється повністю традиційними інструментами, умови невизначеності та ризику обумовлюють необхідність застосування нових, прогресивних інструментів

управління: розміщення депозитарних розписок на міжнародних фінансових ринках, розміщення похідних цінних паперів, розміщення корпоративних облігацій підприємства на національному та міжнародному ринках, одержання підприємством вексельного комерційного кредиту, одержання позичкового капіталу за операціями «репо», дисконтування дебіторської заборгованості підприємства, застосування товаророзпорядчих цінних паперів, використання лізингу, активізація краудфандингу [3].

Вважаємо, що одним з шляхів мінімізації ризиків використання фінансових ресурсів для підприємства є досягнення фінансової синергії (економії за рахунок диференціації та варіантності джерел фінансування підприємства), що призводить до зниження рівня фінансового ризику, появи альтернативних джерел фінансування, зростання надійності та кредитоспроможності.

Отже, побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами неможлива без розробки фінансової стратегії та її адаптації відповідно до змін зовнішнього середовища. Шляхи реалізації завдань управління фінансовими ресурсами мають визначатися фінансовою політикою підприємства залежно від конкретних умов та особливостей діяльності кожного суб'єкта господарювання.

Побудова ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства неможлива без впровадження нових інструментів, які можуть стати генератором подальшого успішного функціонування цього підприємства. Вважаємо доцільним управління фінансовими ресурсами підприємства орієнтувати на реалізацію ресурсних переваг, використання перш за все власного фінансового потенціалу, нейтралізацію фінансових загроз та ризиків.

Література.

1. Яременко В. Г., Салманов Н. М. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємства. Науковий журнал. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск ч.3. 2018. С. 158-162.
2. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
3. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. С англ. под. ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. – Спб.: Питер, 2009. – 960 с.

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 10 ТЕХНОЛОГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР

Модератор:

Метеленко Н.Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Коваленко Олена Валеріївна,
д.е.н., професор, професор кафедри ЕП Інженерного інституту ЗНУ,
Сременко Тетяна Валентинівна,
магістрант кафедри ЕП ФЕМ Інженерного інституту ЗНУ

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РЕГІОНАЛЬНІ ВНЕСКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Трансформація соціально-економічної системи, що спостерігається в останні роки обумовлена бурхливим розвитком і впровадженням інформаційних, в тому числі цифрових технологій. Саме прогрес в ІТ-секторі створив передумови для розширення традиційних сегментів економіки і переведення їх на принципово нову модель розвитку. Особливістю процесів, що відбуваються, – є проникнення цифрових технологій практично в усі сфери життєдіяльності людини, що в кінцевому підсумку створює умови для підвищення рівня добробуту суспільства.

Питання взаємодії підприємств малого бізнесу та цифрової економіки є як ніколи актуальним в даний час, так як саме дана нова сфера дозволяє розвиватися малим інноваційним підприємствам, що використовують новітні ІТ-технології. Проблеми стимулювання розвитку підприємств малої форми бізнесу вимагають якнайшвидшого вирішення, оскільки саме малий бізнес виконує соціально-значущі функції, реалізація яких дозволяє підвищити зайнятість населення, а значить і рівень добробуту суспільства.

Необхідно зазначити, що на сьогодні проблематика регіональних внесків малого підприємництва в умових цифровізації не знайшла свого остаточного вирішення в Україні. Тому дослідження питань щодо розвитку малого підприємництва та його регіональних внесків в умових цифровізації соціально-економічної системи є вкрай актуальними.

Поняття цифрової економіки складне і багатогранне, й у науковому середовищі нині немає консенсусу в тому, що слід розуміти під цим явищем. Згідно з найбільш поширеним визначенням, цифровою економікою слід уважати ту частину економічної діяльності, яка спирається на використання цифрових технологій. Масштаби і суть такої діяльності швидко змінюються: цифрова економіка, її обсяг і складність структури стрімко зростають.

Очевидним є її прямий вплив на економічні процеси в кожній країні. В Україні аналогічні процеси почали активно розвиватися дещо пізніше, ніж в економічно розвинених країнах, у силу низки обставин.

Цифрова економіка – це не просто кількість громадян, що мають доступ в інтернет, це зміна традиційних галузей народного господарства під впливом цифрової трансформації.

Малий бізнес, як відомо, має певні переваги, серед яких мобільність, пристосовність до зміни ринкової кон'юнктури, конкурентоспроможність тощо, що дозволяє саме йому зайняти необхідні ніші в процесі формування цифрової моделі економіки.

У процесі становлення цифрової економіки підприємницька діяльність пов'язана безпосередньо з компетенціями самого підприємця, його здібностями до обробки інформації, її розуміння і можливості отримання максимального прибутку. Безсумнівно, успішність малого бізнесу багато в чому визначатися якістю високотехнологічної продукції, виробленої за допомогою цифрових технологій. Не варто, однак, забувати, що розвиток цифровізації породжує певні ризики, пов'язані з реалізацією нових інвестиційних інструментів, таких як народне кредитування (краудфайдінг), колективне інвестування (краудлейдінг) тощо. В цій ситуації суттєво зростають системні підприємницькі ризики, які необхідно буде нівелювати з метою збереження стабільності сегмента малого бізнесу.

Розвиток цифровізації передбачає наявність та ефективне функціонування інститутів, що створюють умови і стимулюють впровадження інформаційних технологій в різні сегменти економіки. Не секрет, що ефективно діючі інститути формують умови для економічного зростання, а якісне інституційне середовище є, по суті, імперативом соціально-економічного розвитку в цілому. В даний час найбільш зловбоденна проблема пов'язана з правовим регулюванням процесів цифровізації, з легімітацією нових фінансових інструментів, застосовуваних при колективним фінансуванні та інвестуванні. Основні питання, які потребують вирішення пов'язані з нормативно-правовим регулюванням, особливо в області функціонування кріпторинків, і цифрових платформ. У поточний момент дуже швидкими темпами створюються цифрові платформи, зокрема, платформа індустріального інтернету. Дані платформи знайдуть своє застосування в енергетиці, машинобудуванні та сільському господарстві.

На успішний розвиток малих підприємств в умовах становлення цифрової моделі економіки впливають безліч чинників. Основними негативними обмеженнями, що перешкоджають динамічному зростанню малого бізнесу в справжній період часу є, перш за все, недостатня компетентність керівника організації, недостатній досвід в управлінні виробництвом, постачанням продукції, логістичними схемами тощо.

Таким чином, розвиток цифровізації супроводжується трансформацією практично всіх сфер життєдіяльності суспільства, що говорить про формування нової парадигми соціально-економічного розвитку.

Впровадження нових інструментів інвестування, а також способів координації господарюючих суб'єктів сприяють зростанню кількості малих інноваційних підприємств.

Найбільш привабливими сферами для підприємств малої форми бізнесу є інвестиційні платформи, що реалізують моделі краудфайдинга і краудлендінга.

Література.

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80/>
2. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-koncepciyu-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-2018-2020> – Last access: 28.02.2018 – Title from the screen/.
3. Куприяновский В. П. (2016.) Цифровая экономика – умный способ работать. *International Journal of Open Information Technologies*. № 4 (2). С. 47-55.

Головкова Людмила Степанівна,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна

Бугрій О.Д.,

магістр кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК І РЕЙТИНГОВОГО ОЦІНЮВАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

У період трансформаційних змін на тлі поглиблення фінансової кризи в Україні, результатом якої стало закриття величезної кількості комерційних банків, важливим завданням є вирішення питань про своєчасні визначення кризового становища банків за рахунок впровадження ефективних методів рейтингового оцінювання з метою розробки плану попереджувальних дій. Невизначеність причин банкрутства комерційних банків вплинуло на створення нової хвилі досліджень у сфері рейтингового оцінювання діяльності комерційних банків, що є на теперішній час досить актуальним.

Однією з найрозповсюджених методик аналізу стану банківської структури є система CAMELS. Та незважаючи на всі її плюси і використання даної методики НБУ, вона має також багато нагальних проблем, серед яких є такі: суб'єктивність оцінки експертами діяльності банку; недосконалість

загальної оцінки та присвоєння рейтингу; конфіденційність інформації, призначеною тільки для внутрішнього використання НБУ, а не для оприлюднення [1]. Для вирішення даних проблем необхідно: посилити вимоги до кваліфікації співробітників служби банківського нагляду; розробити додаткові критерії оцінки, для окремих компонент діяльності банку (у випадках неоднозначності у трактуванні та присвоєнні балів, оцінок); запровадити вагові коефіцієнти для компонент системи, зважаючи на те наскільки вони є значущі в загальній оцінці банківської системи.

Наступною за популярністю методикою є EUROMONEY, в якій при розрахунку інтегрального показника використовуються як абсолютні показники діяльності банку, так і відносні. Недоліком цієї методики є те, що результати отримані за методикою Euromoney будуть залежати від розвинутості комерційного банку[2]. Зокрема від таких параметрів, як розмір капіталу банку та загальний розмір активів, а зважаючи на досить незначну кількість показників у даній моделі, можна зробити висновок, що чим вище буде значення зазначених показників у оцінюваного банка, тим вищий у результаті він отримає рейтинг. При цьому у модифікованій методиці Euromoney пропорційність капіталу та активів банку закладена два рази: через використання величини балансових активів та капіталу та розрахункових коефіцієнтів ROA і ROE. Отже, слід вилучити абсолютні показники та залишити показники рентабельності.

Визначивши один з існуючих методів оцінювання рейтингу, банківська установа може оцінити свої поточні результати та тенденції та сформулювати дієві стратегічні рішення.

Література.

1. Матвієнко П. Рейтингова оцінка діяльності банків України / П. Матвієнко // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 37–46.
2. Афанасенко М.В Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком// Вісник Української Академії банківської справи. – 2011. – №1 (30). – С.72-76.

Головкова Людмила Степанівна,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна

Кудрявцев К.І.,

магістр кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

В умовах мінливості зовнішнього середовища та кон'юнктури ринку одним з пріоритетів стратегічного розвитку комерційних банків є підвищення рівня їх фінансової стійкості задля протистояння міжбанківській конкуренції та відновлення лояльності з боку економічних агентів. Нарощування фінансової стійкості банківської системи проголошено НБУ головною стратегічною метою у реформі її оновлення, яка має стати запорукою успішних макроекономічних перетворень. Формування гнучкої та ефективної системи управління фінансовою стійкістю банку із використанням новітніх розробок у менеджменті є запорукою її забезпечення на бажаному рівні та підтримання банком статусу надійної фінансової установи.

Проблемам управління фінансовою стійкістю банків та забезпечення її належного рівня присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: Васькович І.М., Вовк В.Я., Вольська С.П., Дзюблюк О.В., Довгань Ж.М., Коваленко В.В., Кот О.В., Кочетков В.М., Ключко Л.А., Крухмаль О.В., Михайлюк Р.В., Роуз П.С., Салтинський В.В., Сінкі Дж., Смоляк В.А., Хьюс С. та інші. В роботах відповідних вітчизняних і зарубіжних вчених висвітлено, теоретичні основи фінансової стійкості комерційних банків, визначені її показники, критерії оцінки та способи забезпечення, а також обґрунтовано особливості управління фінансовою стійкістю банків з метою зміцнення їх позицій на ринку в умовах конкуренції. Незважаючи на численні наукові праці, присвячені розгляду теоретичних аспектів фінансової стійкості, поки що серед вітчизняних та зарубіжних науковців не існує єдиного погляду на сутність цієї категорії. Фінансову стійкість часто ототожнюють з іншими категоріями, які характеризують діяльність комерційного банку з різних аспектів, зокрема: стабільністю, надійністю, ліквідністю, платоспроможністю, конкурентоспроможністю, ризиком та прибутковістю. Проте, слід відзначити, що, це є не досить коректним, адже між означеними характеристиками комерційного банку існують суттєві відмінності, які значним чином впливають на формування стратегій та вибір інструментів їх ефективної реалізації.

На сьогодні наукові дослідження вітчизняних вчених, в яких розглядаються і вирішуються проблеми управління фінансової стійкості

комерційних банків, в основному недостатньо враховують підвищену фінансову нестабільність в Україні. Отже, висока практична значущість і недостатня теоретична розробленість цілого комплексу задач управління фінансовою стійкістю комерційних банків з урахуванням нестабільності зовнішнього середовища зумовлюють необхідність їх дослідження.

Фінансова стійкість комерційного банку визначається як стан його динамічної рівноваги в умовах безперервного розвитку та вдосконалення, тобто спроможність банку ефективно виконувати свої функції та забезпечувати стабільний розвиток шляхом трансформації ресурсів (порядку і послідовністю дій щодо перетворення коштів, які акумулюються банками, в їх ресурси) та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Будучи комплексним поняттям, фінансова стійкість залежить від якості – продуктів і послуг банку менеджменту, капіталу, активів, ресурсної бази, портфельних ризиків, прибутку і рентабельності.

Головною метою управління фінансовою стійкістю комерційного банку є забезпечення достатнього рівня прибутковості за допустимого рівня ризику з одночасним розширенням масштабів банківської діяльності.

Для ефективного управління фінансовою стійкістю комерційного банку слід виконувати такі завдання: щоденно вивчати дотримання банком і його відділеннями нормативів, що встановлені Національним банком України; оцінювати стан і дотримання графіку та сум відрхувань до обов'язкових резервів; вивчати динаміку трансформації ресурсів, оборотності активів і зміни ділової активності банку; аналізувати структуру активів і пасивів балансу; визначати закономірності і тенденції та виявляти на їх основі шляхи підвищення фінансової стійкості.

Основні принципи управління фінансовою стійкістю комерційного банку мають полягати у: спрямованості дій суб'єкта управління на досягнення конкретних цілей; єдності цілей, результатів і засобів їх досягнення; гнучкості організаційної структури управління для вирішення функціональних та управлінських завдань; орієнтації на попит і потреби ринку та забезпеченні спроможності задовольняти фінансові потреби клієнтів; стимулюванні та сприянні високому рівню ефективності й прибутковості банківських операцій.

Основні функції управління фінансовою стійкістю комерційного банку полягають у: плануванні фінансової стійкості; прогнозуванні показників фінансової стійкості (враховуючи вплив зовнішніх і внутрішніх чинників); організації та регулюванні процесу управління фінансовою стійкістю; контролі за рівнем фінансової стійкості; управлінні ризиками; антикризовому управлінні.

Суб'єкти управління фінансовою стійкістю комерційного банку доцільно розподілити на дві великі групи: внутрішні щодо банку та зовнішні. Внутрішніми є організаційні структури управління фінансовою стійкістю банку: окремий підрозділ, відповідальний управлінський персонал.

Зовнішніми суб'єктами управління фінансовою стійкістю комерційного банку є Національний банк України, діяльність якого реалізується шляхом банківського нагляду та регулювання, та інші державні органи, зокрема, Міністерство фінансів, діяльність якого реалізується шляхом забезпечення єдиної фінансової політики та Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку, яка регулює ринок цінних паперів. Об'єктами управління фінансовою стійкістю є: рівень капіталізації; якість активів; якість зобов'язань; рівень прибутковості; рівень ліквідності й платоспроможності; якість управління капіталом, активами, зобов'язаннями, ліквідністю, прибутковістю та платоспроможністю; рівень чутливості до ризиків і якість управління ними.

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості, що може бути відображено у сформованому цілісному механізмі. Саме таким механізмом є механізм управління фінансовою стійкістю комерційних банків як форма її практичного забезпечення. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційного банку являє собою сукупність методів та інструментів управління, які суб'єкти управління застосовують і спрямовують на забезпечення фінансової стійкості банку.

Отже, забезпечення фінансової стійкості комерційних банків є основою стабільної банківської системи, запорукою успіху економічних перетворень і макроекономічного розвитку. Від рівня розвитку банківської системи, її ресурсного потенціалу, надійності та високого рівня платоспроможності залежить забезпеченість фінансовими ресурсами всіх галузей народного господарства України.

Шапуров Олександр Олександрович,

к.е.н., доцент, кафедра ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Гавриш Андрій Андрійович,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В СУЧАСНОМУ ІНФОРМАЦІЙНО – КОМУНІКАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ

Швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій суттєво змінює сучасний бізнес-простір, у т. ч. і банківську сферу. Технології надають нові можливості банкам розширювати свою клієнтську базу і зменшувати витрати, одночасно пропонуючи своїм клієнтам більш зручний доступ до своїх продуктів і послуг. Тому в сучасних умовах розвитку банківського сектору розвиток нових послуг є актуальним питанням сьогодення.

Основні проблемні аспекти розвитку сучасних банківських послуг у інформаційно – комунікаційному просторі вивчали наступні науковці: О.Ю. Кучанський, Н.В. Гребенюк, О.Г. Єсіна, О.В. Майорова М.Є. та ін. Метою дослідження є розкриття основних аспектів розвитку банківських послуг в сучасному інформаційно – комунікаційному просторі. Для цього вирішені наступні завдання: сформулювати та розглянути основні банківські послуги, які використовують інформаційно- комунікаційні технології; розглянути європейський план цифрової економіки Europe 2020; визначити основні напрями цифрових банківських послуг.

Поява нових шляхів і засобів доступу клієнтів до банківських послуг, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, змінює банківську систему. До цих технологій прийнято відносити Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, СМС-банкінг, телефонний банкінг, банкомати і термінали самообслуговування.

Банкомати і термінали самообслуговування являють собою комп'ютеризовані телекомунікаційні пристрої, які надають клієнтам банку доступ до фінансових операцій за межами відділення банку, насамперед для депонування або зняття готівки [7]. Фактично вони є перехідною ланкою між традиційним і дистанційним обслуговуванням клієнтів [3]. Телефонний банкінг – банківський сервіс, що дає змогу клієнтам одержувати доступ до особистого рахунку і проводити банківські операції в телефонному режимі. СМС-банкінг є сервісом, що дає змогу проводити клієнтам банківські операції за допомогою СМС-команд зі свого телефону [6]. Інтернет-банкінг (онлайн-банкінг) забезпечує клієнтам доступ до особистого рахунку і банківських операцій через мережу Інтернет у будь-який час [6; 7]. Мобільний банкінг забезпечує клієнтам усі можливості Інтернет-банкінгу, але доступ до особистого рахунку і банківських операцій здійснюється зі смартфона або планшета через мережу оператора мобільного зв'язку.

На сучасному етапі розвитку світової економіки відбувається перехід до цифрової економіки. Під цифровою економікою розуміють економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях.

Уряди багатьох країн приймають відповідні програми задля забезпечення трансформаційних процесів в економіці. Зокрема, Європейським Союзом у 2010 р. прийнята стратегія інтелектуального, сталого та інклюзивного зростання Europe 2020, в якій одним із трьох пріоритетів визначено розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях. Серед семи флагманських ініціатив стратегії слід виділити «Цифровий порядок денний для Європи» (A digital agenda for Europe) і «Інноваційний союз» (Innovation Union).

Метою «Цифрового порядку денного» є створення єдиного цифрового ринку, розвиток інтероперабельності (експлуатаційної сумісності) і стандартів, розвиток довіри і безпеки користувачів онлайн-транзакцій, розвиток швидкого Інтернету, розвиток наукових досліджень та інновацій,

підвищення електронних навичок, використання інформаційно-комунікаційних технологій для вирішення соціальних проблем.

Метою ініціативи «Інноваційний союз» є поліпшення умов і доступу до фінансування досліджень та інновацій, а також підвищення рівня інвестицій у дослідження й інновації до 3% ВВП ЄС [2].

Євроінтеграційні процеси в Україні, її інтеграція у світовий економічний простір вимагають інноваційного розвитку економіки держави [1]. Кабінетом Міністрів України прийнято Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр., затверджену Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р, якою передбачаються заходи стимулювання цифровізації економіки, розвитку цифрових інфраструктур, набуття громадянами цифрових компетенцій. Концепція також визначає проекти цифровізації, стимулювання внутрішнього ринку виробництва, використання та споживання цифрових технологій.

Сьогодні впровадження банком сучасних технологій обслуговування клієнтів у свою діяльність є необхідним. Це дає змогу банківським установам зменшувати свої витрати і забезпечує клієнтам більш зручний і швидкий доступ до банківських послуг.

Розвиток зазначених технологій рухатиметься в таких напрямках:

- забезпечення цілодобового доступу клієнта до банківських послуг як безпосередньо, так і через посередників;
- спрощення автентифікації й авторизації користувачів, у т.ч. з використанням біометричних і поведінкових методів, з одночасним забезпеченням підвищених заходів захисту;
- спрощення процедур виконання клієнтами банківських і фінансових операцій;
- адаптації банківських послуг до потреб клієнта та їх персоналізації;
- інтеграції з іншими фінансовими установами і фінтех-компаніями та використання спільних розробок;
- використання банківськими установами хмарних технологій для розміщення програмних засобів, що забезпечують доступ клієнтів до банківських послуг;
- використання банківськими установами технологій Big Data для формування унікальних пропозицій для кожного клієнта, оцінювання й управління ризиками, ідентифікації підозрілих транзакцій тощо;
- зміни банківськими установами режиму роботи anywhere, anytime (будь-де, будь-коли) на режим anywhere, anytime, anything (будь-де, будь-коли, будь-що).

Література.

1. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України; Концепція, План,

Заходи від 17.01.2018 № 67-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80> (дата звернення: 07.11.2019).

2. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission. 2010. URL : <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> (дата звернення: 07.11.2019).

Ткаченко Єлизавета Юрївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Стрежак Леся Вікторівна,

магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР

Важливою рисою сучасної української економіки є наявність постійних інтеграційних процесів у європейський цифровий простір. Комерційні банки виступають ключовими елементами в системі ринкових відносин, а їх поступовий розвиток є важливою умовою реального функціонування ринкової економіки. Все це зумовлює необхідність використання якісно нових підходів до розвитку економіки, зокрема, банківської системи, яка є суттєвою ланкою фінансово-кредитного сектору.

Важливе місце в портфелі банківських активів займають кредитні операції, що забезпечує необхідність розробки ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями. Якісний кредитний портфель забезпечує ліквідність і надійність кредитної установи та виступає основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків. Це у свою чергу важливо для як для акціонерів, так і для клієнтів банку, оскільки стан кредитного портфеля дає можливість судити про ефективність кредитної політики банку, його конкурентоспроможність та здатність протистояти впливу негативних чинників.

Вивчення економічної літератури свідчить, що питанню ефективності кредитного портфеля приділяється значна увага, зокрема, таких вчених як: А. Казарцев, Д. Чеховський, А. Ключарьова, М. Савлук, А. Мороз, В. Міщенко та ін. Незважаючи на значний вклад вчених-науковців у дослідження проблеми ефективного формування та оцінки кредитного портфелю, зміни, які відбуваються у банківській системі, зумовлюють необхідність поглибленого аналізу кредитної діяльності банків щодо якості та ризиковості сформованого ними кредитного портфеля.

Кредитні операції будь-якого банку в Україні є основним джерелом його доходів і, разом з тим, найбільшою статтею активів. Від успішного проведення кредитних операцій залежить прибутковість як окремої банківської установи, так і банківської системи в цілому. До того ж

кредитний портфель становить головне джерело ризиків, які впливають на надійність та безпеку банківських установ. З метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності банківські установи розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації, саме тому однією з найважливіших задач управління кредитною діяльністю є формування ефективної структури та аналіз кредитного портфеля банку.

В економічній літературі серед авторів немає єдиного трактування визначення кредитного портфеля банку. Частина авторів до кредитного портфелю відносять всі фінансові активи разом з пасивами банку, інші співвідносять це поняття тільки з кредитними операціями.

В літературі зустрічаються наступні визначення кредитного портфелю:

- набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей;
- сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань кредитної політики;
- інструмент управління кредитною діяльністю комерційного банку, що має спрямовувати його стратегічну політику і поточну діяльність на виконання завдань державної кредитної політики;
- економічні відносини, що виникають при видачі й погашенні кредитів, здійсненні прирівняних до кредитних операцій;
- сукупність виданих позик, які класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику;
- сукупність вимог банку по наданих кредитах. До складу кредитного портфеля банку входять: міжбанківські кредити, кредити організаціям і підприємствам, кредити приватним особам;
- сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку;
- відображає вибір напрямків кредитних вкладень в залежності від їх прибутковості та ступеня ризику.

Виходячи із зазначених трактувань поняття, доцільно виділити чотири підходи дефініції «кредитний портфель».

Так, одні науковці представляють кредитний портфель у вузькому значенні, що дає змогу розкрити сутність поняття як сукупність кредитних активів банку. Друга група науковців наголошують на тому, що кредитний портфель є складним управлінським процесом, який характеризує вибір напрямків вкладень, тобто розглядають його значення як інструмент реалізації кредитної політики комерційного банку. Інші автори трактують сутність поняття «кредитний портфель» як сукупність економічних відносин. Відповідно до четвертого підходу значення кредитного портфелю розглядається не тільки на рівні банківської установи, але й на загальнодержавному рівні.

Підсумовуючи, доцільно узагальнити поняття кредитного портфеля як сукупність заданих банком позичок, класифікованих на основі різних критеріїв (розмір кредитів, ступінь ризику, термін функціонування, типи

позичальників тощо), сформованих з метою ефективного управління, тобто отримання прийнятного рівня доходу та забезпечення платоспроможності банку при мінімальному рівні кредитного ризику. Спираючись на узагальнене визначення поняття кредитного портфеля, слід зазначити, що необхідною умовою ефективного управління кредитним портфелем і кредитною діяльністю банку є розробка і проведення банком зваженої кредитної політики.

Кредитна політика комерційного банку визначається як сукупність певних дій і заходів, котрі виконує комерційний банк, головною метою яких виступає розв'язання стратегічних та тактичних завдань, в основу яких покладено мікроекономічні, макроекономічні, регіональні і галузеві чинники в галузі оптимізації дохідності кредитних операцій та можливого кредитного ризику. Необхідність формування обґрунтованої та ефективної кредитної політики кожним комерційним банком за сучасних економічних умов пов'язана, перш за все, з важливістю активізації позитивного впливу кредитних відносин на обсяг та структуру грошової маси в країні і, як наслідок, на стабільність грошової одиниці, а по-друге, із забезпеченням потреби в додаткових джерелах фінансування розширеного відтворення.

Політика формування кредитного портфелю банку має охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної роботи в банку, визначати обсяг та пріоритетні напрями кредитування, а також забезпечити максимальну дохідність за мінімального рівня ризику.

До основних проблем формування кредитного портфелю банку належать:

- зміна одного управлінського апарату на інший;
- військові дії на сході України;
- низький зовнішній попит унаслідок гальмування економічного зростання країн – основних торговельних партнерів;
- зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів населення;
- погіршення фінансових результатів діяльності підприємств,
- звуження кредитної активності, скорочення державного фінансування та високий рівень невизначеності;
- збільшення процесу знецінення української гривні, як наслідок – зростання курсу долара;
- зменшення кількості банків.

Процес управління кредитним портфелем комерційного банку найбільш доцільно представити як процес поступової реалізації наступних етапів: збір і аналітична обробка інформації; вибір критеріїв для диверсифікації позик; встановлення лімітів кредитування; контроль якості кредитного портфеля; оцінка ефективності кредитного портфеля.

При чому слід зазначити, що така послідовність характеризується невід'ємністю та тісним взаємозв'язком зазначених етапів

У процесі управління кредитним портфелем комерційного банку реалізуються такі методи управління: коефіцієнтний аналіз якості кредитного портфеля; оцінка кредитоспроможності позичальника; діагностика кредитного портфеля; оцінка вартості кредитного портфеля; побудова оптимізаційної моделі управління.

Дотримання принципів управління кредитним портфелем комерційного банку є обов'язковим, оскільки вони характеризують керованість, адекватність, відкритість та ефективність управління, а також його функціональну повноту. Кредитна діяльність банківських установ як явище характеризується позитивними результатами як для економіки країни, так і власне для банків. На макрорівні кредитні операції банків забезпечують стимулювання розвитку реального сектора економіки за рахунок надходження фінансових ресурсів, тоді як на рівні банків результатом кредитно-інвестиційної діяльності виступає одержання додаткових доходів, а також можливості участі у статутному капіталі підприємств чи інтеграції банківських і виробничих установ суспільні структури.

Тобто, пріоритетним завданням вітчизняних комерційних банків виступає пошук шляхів удосконалення напрямів кредитування та мінімізації кредитних ризиків.

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ» 20 – 21 листопада 2019 року

За результатами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу», яка відбулась 20 – 21 листопада 2019 року, сформульовано практичні рекомендації, спрямовані на подальший розвиток цифрової освіти шляхом гармонійної взаємодії людського капіталу з конкурентним бізнес-середовищем в умовах сучасних трансформаційних суспільних процесів в контексті євроінтеграційних цінностей.

Обґрунтовані напрями розвитку електронної комерції в умовах «нової економіки», які базуються на використанні інформаційних технологій. Доведено, що управління фінансовою та комерційною діяльністю підприємств буде ефективним лише за умов наявності справедливої та відкритої конкуренції. Учасники конференції також відзначили, що наявність якісного інформаційного забезпечення у діловому житті будь-якого підприємства, або окремого підприємця – запорука прийняття виважених ефективних управлінських рішень, спрямованих на розвиток та досягнення запланованих цілей.

Досліджено питання доцільності використання інструментарію електронної демократії в громадах, розкрито аналітичні методи та мотиваційні фактори управління людським капіталом в умовах конкурентного бізнес-середовища, учасниками якого є громади, підприємці, керівництво та працівники підприємств малого, середнього та великого бізнесу, держслужбовці тощо.

Поглиблено наукові підходи до економічного прогнозування можливих станів економічних об'єктів, а саме підприємств стратегічних галузей промислового регіону Запорізької області. Досліджено питання обліку та аналізу станів соціально-економічних об'єктів Запорізького регіону; економічної безпеки на макро- та мікрорівнях; державного управління та організаційних змін на підприємствах. Учасниками конференції з провідних закладів вищої освіти м. Дніпро надано пропозиції щодо формування регіонального бюджету Дніпропетровської області; формування інвестиційного потенціалу регіону та України в цілому. Цікавими з практичної точки зору були актуальні для дослідження питання скасування мораторію на продаж українських земель.

Польські колеги з Вищої школи управління охороною праці в м. Катовіце (Республіка Польща) детально поділились досвідом та перспективами отримання вищої освіти за програмою подвійних дипломів в Польщі, а також участі студентів та викладачів у програмах ERASMUS+,

долучитись до яких можуть всі студенти та працівники Запорізького національного університету. Ректор Вищої школи управління охороною праці в м. Катовіце Bohdan Mochnacki наголосив на тому, що він має наміри і надалі розширювати сфери взаємодії з Запорізьким національним університетом і, зокрема, з Інженерним інститутом.

Науковці приділили особливу увагу дослідженню впливу людського капіталу на ефективність функціонування об'єктів підприємницької діяльності та державних установ, наукові пошуки враховують умови справедливої і відкритої конкуренції.

Авторами аргументовано процеси модернізації різних секторів економіки, зокрема *запропоновано* концепцію моделювання інвестиційної діяльності підприємства; агентно-орієнтований підхід до моделювання поведінки учасників фінансового ринку; механізм оптимізації структури активів комерційного банку; індикатори ефективності функціонування підприємств малого бізнесу тощо. З'ясовано потребу у податковому контролі та модернізації облікових питань заробітної плати на великих промислових підприємствах.

Грунтовно проаналізовано перспективи діджиталізації цифрової освіти та обґрунтовано пропозиції щодо *використання сучасних інформаційних технологій* при викладанні дисциплін у вищих навчальних закладах; в управлінні депозитною та кредитною діяльністю комерційних банків тощо. Узагальнено проблеми і шляхи підвищення довіри та безпеки користувачів онлайн-транзакцій в банківських установах, в мережі Інтернет.

Використовуючи практику діяльності підприємств різних форм власності та організаційно-правових форм, складні і неоднозначні трансформаційні процеси, *обґрунтовано* адаптаційні заходи бізнес-середовища до нових умов ведення діяльності на міжнародній арені, в європейському суспільстві за європейськими стандартами, в сучасному інформаційно-комунікаційному просторі.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ

Онищенко Оксана Анатоліївна	Кандидат наук з державного управління, доцент, кафедра ПМОІЛ ЗНУ
Ярова Анастасія Олександрівна	Студентка кафедри ПМОІЛ факультету менеджменту ЗНУ
Дробишева Олена Олегівна	К.е.н., доцент, в.о. завідувача кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Соколова Анна Сергіївна	Магістрант кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Зінченко Анастасія Вадимівна	Студента Торгового коледжу Запорізького національного університету
Ткаченко Єлизавета Юріївна	К.е.н., доцент, кафедра ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Бікбаєва Регіна Ренадівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Капітаненко Наталя Петрівна	К.ю.н., доцент, кафедра МОіУП Інженерного інституту ЗНУ
Сіліна Ірина Вадимівна	К.е.н., доцент, кафедра ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Куліковський Максим Сергійович	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Кузаєва Анастасія Валеріївна	Магістрант кафедри МОіУП Інженерного інституту ЗНУ
Довбня Світлана Борисівна	Д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня НМАУ (м. Дніпро)
Письменна Олександра Олександрівна	К.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня НМАУ (м. Дніпро)
Коваленко Олена Валеріївна	Д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Тютюнник Юлія Валентинівна	Магістрант кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Трифонов Генадій Федорович	К.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Чернишова Антоніна Олександрівна	Магістрант кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Богданова Людмила Михайлівна	Викладач вищої категорії, викладач-методист циклової комісії суспільствознавчих, економічних дисциплін і права, Торговий коледж ЗНУ
Дубініна Оксана Володимирівна	Кандидат педагогічних наук, доцент кафедри публічного управління і проектного менеджменту ННІ менеджменту та психології ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України (м. Київ)
Піваров Сергій Олександрович	Магістрант кафедри МОіУП Інженерного інституту ЗНУ
Скляр Сергій Олександрович	Магістрант кафедри МОіУП Інженерного інституту ЗНУ
Метеленко Наталя Георгіївна	Д.е.н., професор, завідувач кафедри Фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту ЗНУ

Афонов Роман Петрови	Аспірант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Телеп Наталя Анатоліївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Крашаниннікова Наталя Сергіївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Глушчевський В'ячеслав Валентинович	Д.е.н., професор кафедри, завідувач кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Пашкова Ольга Сергіївна	Начальник відділу фінансового планування та аналізу ПАТ «Запоріжжвогнетрив»
Метрик Роман Юрійович	Аспірант кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Макаренко Андрій Петрович	Д.е.н., професор, професор кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ
Шама Максим Володимирович	Магістрант кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ
Меліхова Тетяна Олегівна	Д.е.н., професор кафедри, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Інженерного інституту ЗНУ
Гребенюк Олена Володимирівна	Магістрант кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ
Головкова Людмила Степанівна	Д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Черкашин К.А.	Магістр кафедри фінансів та економічної безпеки, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Алейнікова Олена Володимирівна	Доктор наук з державного управління, професор, директор Навчально-наукового інституту менеджменту та психології ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України (м. Київ)
Головкова Анна Євгенівна	Аспірант, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Мойсенко Анна Сергіївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Єрмак Дар'я Костянтинівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Лисенко Марина Олександрівна	К.е.н., старший викладач, Запорізький національний університет
Коренюк Л.В.	К.е.н., доцент, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Сідомеріхіна К.В.	Магістр, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Петренко Вікторія Олександрівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Нагорная Наталія Анатоліївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Хорошун Артем	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Володимирович	
Гуржій Наталя Миколаївна	Д.е.н., доцент кафедри ПМОіЛ Факультету менеджменту Запорізького національного університету
Бірюков Тимур Романович	Магістр кафедри ПМОіЛ Факультету менеджменту Запорізького національного університету
Ожерельєв Артем Олександрович	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Фатюха Наталія Георгіївна	К.е.н., доцент, кафедра фінансів, банківської справи та страхування Національний університет «Запорізька політехніка»
Дрозд П.М.	Магістр, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Киращенко О.А.	Магістр, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Сатуновська Я.В.	Магістр, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Bohdan Mochnacki	prof. dr hab. Inż., Ректор Вищої школи управління охороною праці в Катовіцах (Республіка Польща)
Małgorzata Sikorska	Kancelarz Вищої школи управління охороною праці в Катовіцах (Республіка Польща)
Макушинська Ганна Павлівна	Директор Центру польської мови і культури ім. Яна III Собеського, к.філос. наук, доцент, Інженерний інституту ЗНУ
Яришко Олена Володимирівна	К.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Шевченко Карина Орханівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Бурлаєнко Тетяна Іванівна	кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємництва та менеджменту Навчально-наукового інституту менеджменту та психології ДЗВО «Університет менеджменту освіти» НАПН України
Гузенко Альона Віталіївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Самойленко Дар'я Олександрівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Шапуров Олександр Олександрович	К.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Лиходід Юлія Анатоліївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Клопов Іван Олександрович	К.е.н., доцент, доцент кафедри Економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Пугач Максим Геннадійович	Магістрант кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Фатюха Вікторія Володимирівна	К.е.н., доцент, доцент кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Снопкова Євгенія Василівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Шапурова Олена Олександрівна	к.е.н., доцент, директор ДВНЗ «Мелітопольський промислово – економічний коледж»
Хорошун Вікторія	К.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та

Василівна	інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Забродський Едуард Сергійович	Магістрант кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Солодихін Станіслав Володимирович	К.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Романюк Максим Юрійович	Магістрант кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Щетиніна Ганна Андріївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Куртєва Ірина Сергіївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Дернова Ірина Анатоліївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Шишкін Віктор Олександрович	К.е.н., доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики ЗНУ
Ларіна Карина Олександрівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Радченко Аліна Геннадіївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Гамова Оксана Володимирівна	К.е.н., доцент, доцент кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ
Хомік Анастасія Миколаївна	Магістрант кафедри Обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Інженерного інституту ЗНУ
Кузьміна Анастасія Юріївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Подмешальська Юлія Володимирівна	К.е.н., доцент кафедри ОАОА Інженерного інституту ЗНУ
Єширева Наталя Василівна	Магістрант кафедри Обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Інженерного інституту ЗНУ
Фабріцій Марина Володимирівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Міхайлуца Олена Миколаївна	К.т.н., доцент, Інженерний інститут ЗНУ
Меліхов Євгеній Валентинович	студент кафедри програмного забезпечення автоматизованих систем, факультет енергетики, електроніки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Воденнікова Оксана Сергіївна	К.т.н., доцент, доцент кафедри металургії Інженерного інституту ЗНУ
Лютій Максим Сергійович	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Куруоглу Кристина Олександрівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Полусмяк Юлія Ігорівна	К.е.н., доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій і логістики ЗНУ
Танасієнко Наталія Петрівна	к.е.н., доцент, кафедра економічної теорії Хмельницького національного університету
Лучанська А.С.	Студента Хмельницького національного університету
Вороніна Наталія Миколаївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Шеремета Іван	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ

Васильович	
Фашевська Анастасія Віталіївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Майсак Давід Ігорович	Студент Торгового коледжу Запорізького національного університету
Нестеренко Валерій Вадимович	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Федорова Олена Вячеславівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Мовчан Олександр Сергійович	Магістрант кафедри МоіУП Інженерного інституту ЗНУ
Маляренко Марина Сергіївна	Магістрант кафедри МоіУП Інженерного інституту ЗНУ
Трубай Ю.С.	Аспірант, Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Сизоненко Владислав Ігорович	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Малєй Наталія Валеріївна	Магістрант кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Мержинський Євгеній Костянтинович	К.е.н., доцент кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Міхно Віктор Олексійович	Магістрант кафедри економіки та інформаційних технологій Інженерного інституту ЗНУ
Світіч Олена Олександрівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Терехова Дар'я Миколаївна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Єременко Тетяна Валентинівна	Магістрант кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ
Бугрій О.Д.	Магістр кафедри фінансів та економічної безпеки Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Кудрявцев К.І.	Магістр кафедри фінансів та економічної безпеки Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна
Гавриш Андрій Андрійович	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Стрежак Леся Вікторівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Хортецька Наталя Василівна	Магістрант кафедри ФБСС Інженерного інституту ЗНУ
Сотченко Юлія Костянтинівна	Старший викладач кафедри економіки підприємства Інженерного інституту ЗНУ

ДЛЯ НОТАТКІВ

ДЛЯ НОТАТКІВ

Наукове видання

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ОСВІТИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції
(internet-конференція)
20-21 листопада 2019 року*

Науковий редактор Н.Г. Метеленко

Підп. до друку 05.12.2019. Формат 60х90/16
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура Times.
Умовн. друк. арк. 15,9. Тираж 100 прим. Зам. № 1961
Запорізький національний університет
69600, м. Запоріжжя, МСП – 41
вул. Жуковського, 66.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 5229 від 11.10.2016.