

Міністерство освіти і науки України
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро, Україна)
Запорізька державна інженерна академія (м. Запоріжжя, Україна)
Інститут економіки ім. Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету
імені Іване Джавахішвілі (м. Тбілісі, Грузія)
Клайпедський університет (м. Клайпед, Литва)
Лодзинський університет (м. Лодзь, Польща)
Навчально-науковий інститут Економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету (м. Київ, Україна)
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень (м. Дніпро, Україна)
Університет прикладних наук (м. Міттвайда, Німеччина)
Університет професора доктора Асена Златарова (м. Бургас, Болгарія)
«Alliance française de Dnipropetrovsk» (представництво у м. Дніпро)

*До 100-річчя Дніпропетровського національного
університету імені Олеся Гончара (1918–2018)*

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2017:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць

Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 23–24 березня 2017 р.)

В одинадцяти томах

Том 9. Фінансовий механізм підприємства та забезпечення
фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання
у глобальному економічному просторі

Дніпро
Видавець Біла К. О.
2017

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

*Затверджено на засіданні вченої ради економічного факультету
(протокол № 8 від 23.03.2017)*

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Поляков М. В. – д. ф.-м. н., проф., ректор Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара, голова оргкомітету;

Смирнов С. О. – д. ф.-м. н., проф., декан економічного факультету Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Гринько Т. В. – д. е. н., проф., зав. кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Грабчук О. М. – д. е. н., доцент, зав. кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Коваленко О. В. – д. е. н., проф., зав. кафедри економіки підприємств Запорізької державної інженерної академії;

Абесадзе Р. Б. – д. е. н., проф., директор Інституту економіки імені Паата Гугушвілі Тбіліського державного університету імені Іване Джавахішвілі, Грузія;

Раманаускас Юліус – доктор габілітований, професор кафедри менеджменту Клайпедського університету;

Гайдка Єжи – д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки промисловості та ринку капіталу Лодзинського університету;

Ареф`єва О. В. – д. е. н., професор, декан факультету економіки і підприємництва Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету;

Шевцов А. І. – д. т. н., професор, директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Дніпро;

Серджо Велеско – д. е. н., професор міжнародного менеджменту факультету економіки університету прикладних наук у м. Миттвайда, Німеччина;

Дімітров Іван – доктор, професор Університету професора доктора Асена Златарова, Болгарія;

Орельєн Мас – директор Дніпропетровського Альянс Франсез;

Почечун О. І. – к. е. н., доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара;

Рябік А. Є. – к. е. н., доцент кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Е 45 Економіка і менеджмент 2017: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць Міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 берез. 2017 р. : в 11 т. – Дніпро : Біла К. О., 2017.

ISBN 978-617-645-260-7

Т. 9 : Фінансовий механізм підприємства та забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання у глобальному економічному просторі. – 2017. – 91 с.

ISBN 978-617-645-269-0

У збірнику надруковано наукові праці Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 23–24 березня 2017 року в Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара.

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336
ББК 65.01**

ISBN 978-617-645-260-7

ISBN 978-617-645-269-0 (Т. 9)

© Авторський колектив, 2017

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

Grigorenko A. S., PhD Izyumska V. A.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (Ukraine)

ESTIMATION OF THE «INTERPIPE» ENTERPRISE BUSINESS ACTIVITY

Business activity acts as the most important factor that determines financial stability of an enterprise. At present, the factor is affected by stability of economic growth, adherence to the determined pace of development of an enterprise, a degree of fulfillment of plans of production, a level of effectiveness of the use of available production resources, width of the market outlet, including the availability of supplies of products for the export, presence of specific prospects of development of an enterprise.

Coefficients of the business activity are as following:

- 1) Assets turnover ratio characterizes the amount of assets turnover in a definite period, the amount of net avails receiver per unit of finances invested in assets.
- 2) Yield of capital investments characterizes the amount of proceeds received from sales per unit of the main production funds.
- 3) Equity turnover ratio shows how the scale of company's activity is ensured by the equity [1, p. 261].

In Table 1 we can see the calculation of the business activity coefficients of «Interpipe» enterprise in years 2013–2015 [2].

Table 1. Coefficients of the business activity of the «Interpipe» enterprise

Index	2013	2014	2015	Optimal value	Correspondence with normative value
Assets turnover ratio	0,85	0,67	0,58	increase	Negative tendency
Yield of capital investments	552,32	515,41	469,92	increase	Negative tendency
Equity turnover ratio	1,76	1,89	2,95	increase	Positive tendency

Having analyzed the table 1 we can conclude that the assets turnover ratio has a negative tendency. The yield of capital investments has a negative tendency. The equity turnover ratio has a positive tendency.

In the Figure 1 the dynamics of the as sets turnover ratio and the equity turnover ratio in years 2013–2015 is presented.

In the Figure 1 we can see, that the assets turnover ratio in years 2013–2015 has a tendency to decline. In 2014 it was equal to 0,85, and in 2015 – to 0,58, which is 0,09 times less than in 2013. The equity turnover ratio has a tendency to increase. In 2015 its index was equal to 2,95, which is 1,09 times more in comparison with the previous year.

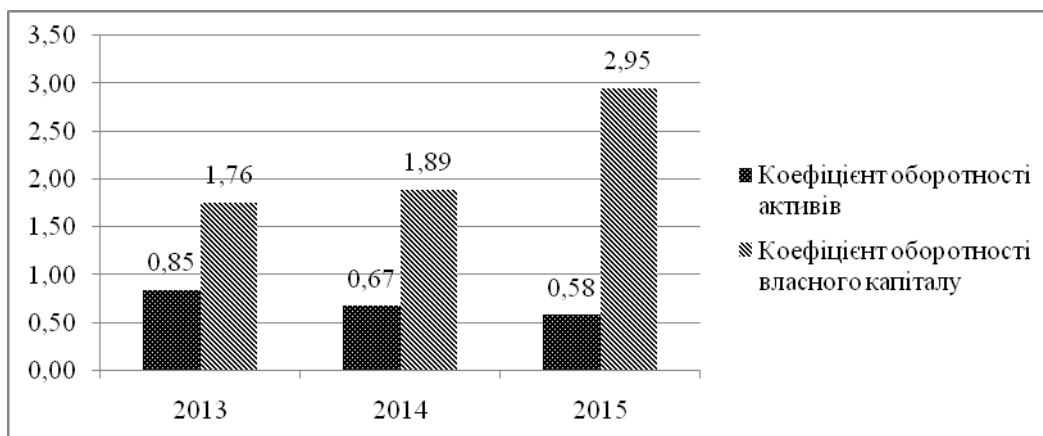
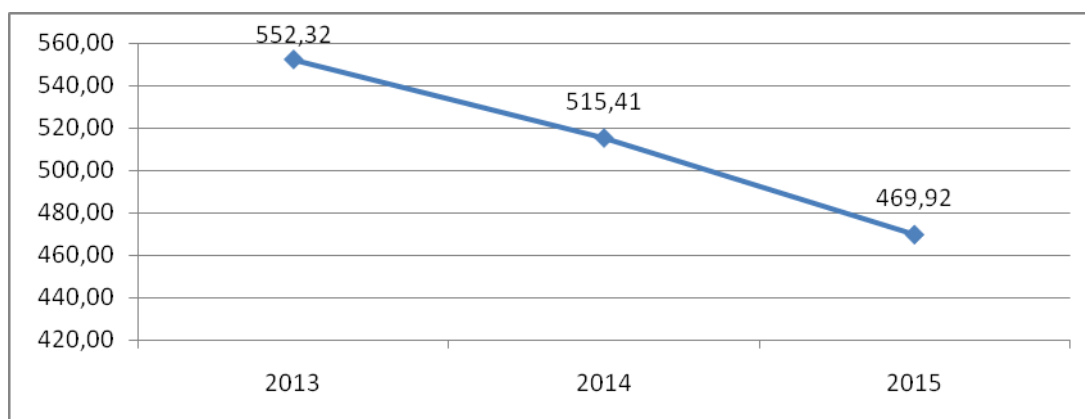


Fig. 1. The dynamics of the assets turnover ratio and equity turnover ratio in years 2013–2015

On Figure 2 the dynamics of the yield of capital investment in years 2013–2015 is presented.



Picture 2. The dynamics of the as sets turnover ratio and equity turnover ratio in years 2013–2015

On Figure 2 we can see that in years 2013–2014 the index had a tendency to decline, and in 2015 it was equal to 469,92, which is 45,49 times less than in 2014. The increase of the index is considered to be a contributory factor.

In conclusion we may say that the calculated indexes of the business activity of the enterprise have some shortcomings. They have tendency to decline, while their increase is desirable. It can be caused by the economic crisis in Ukraine. In addition to it, the activity of the enterprise, as well as the activity of other organizations in Ukraine, is undergoing the impact of political and economic uncertainty in our country, and will continue to experience it in the nearest future.

The list of references:

1. Петрович І. М. Економіка та фінанси підприємств : підруч. / І. М. Петрович, Л. М. Прокіпшин-Рашкевич. – Львів, 2014. – 408 с.
2. Звітність підприємства «Інтерпайп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/05393116>

Євтіщенко А. С., к. держ. упр. Величко Л. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ

В процесі реалізації продукції інколи виникає ситуація, коли клієнт не в змозі відразу здійснити розрахунки із постачальником. У такій ситуації вирішується питання відстрочення розрахунків, іншими словами – можливість надати клієнту комерційний кредит. Постачальник одержує від клієнта не грошові кошти, а вексель як один із можливих варіантів боргових зобов'язань. Комерційний кредит являє собою платіжне відстрочення, що зазвичай надається у вексельній формі і вважається окремим різновидом спонтанного фінансування [1].

Виділяються наступні варіанти кредиторської заборгованості в сучасній фінансовій практиці:

- за послуги, товари або роботи, строки проплати за котрими не настали;
- за послуги та/або товари, що не були сплачені у строк, що був встановлений;
- за виданими векселями;
- за виданими авансами;
- за бюджетними та позабюджетними розрахунками;
- за договором страхування та ін.;
- заборгованість по заробітній платі робітникам;
- інші можливі різновиди кредиторської заборгованості [2].

Управління заборгованістю визначається шляхом аналізу, тому керівництво підприємства повинно мати повну інформацію щодо стану поточної кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку.

Аналіз існуючої кредиторської заборгованості розглянутого підприємства здійснюється на основі аналізу фінансової звітності. Для співвіднесення динаміки розміру поточної кредиторської заборгованості, враховуючи зміни розмірів діяльності підприємства, при визначенні певних коефіцієнтів оборотності кредиторської заборгованості прийнято використовувати показники фінансових результатів. Зазвичай процес керування кредиторською заборгованістю базується на принципах та засадах, які забезпечують можливість відокремити керування кредиторською заборгованістю в автономний розділ управління. Методологічним базисом процесу управління, окремих методів розрахунку, способів обґрунтування управлінських рішень в фінансовій області, виступає сукупність визначених фінансово-математичних методик, які були сформовані як модель управління поточною кредиторською заборгованістю окремо взятого суб'єкта господарювання [3].

Вважається, що підвищення кредиторської заборгованості підприємств пов'язане з проблемою неплатежів. Але, на нашу думку, між проблемою неплатежів та ростом кредиторської заборгованості підприємств існує безпосередньо прямий зв'язок.

Спостерігається відсутність прозорої концепції розрахунків між співпрацюючими підприємствами, що передбачає фінансову та майнову відповідальність

даних суб'єктів підприємництва за наслідки їх діяльності. Звідси, для ефективної діяльності та подальшого розвитку підприємства необхідний постійний контроль та своєчасне прийняття рішень. Механізмом, що регулює усі процеси, пов'язані з цією категорією є кредитна політика підприємств.

Отже: правильна політика керування кредиторською заборгованістю надає можливість для збільшення кількості та масштабу ринків продажу товарів. Для раціонального функціонування організація повинна бути забезпечена розміром обігового капіталу. Серед складових управління кредиторською заборгованістю можна виділити:

- аналіз виникнення та ліквідації заборгованості в динаміці та з боку статистики;
- обґрунтування доцільності відстрочки сплати по рахункам, що були виставлені постачальниками;
- оптимальний термін відстрочки;
- сприяння відсутності можливості формування простроченої кредиторської заборгованості.

Однією з найголовніших умов, які висуває контрагент при підписанні договору, є відстрочка платежу при відвантаженні продукції. Негативні наслідки можуть виникнути як при збільшенні, так і при зменшенні кредиторської заборгованості. Аналізуючи дані щодо існуючого стану кредиторської заборгованості потрібно проаналізувати, з яких причин виникає кожен вид заборгованості.

В процесі дослідження було виявлено – однією з найважливіших частин складного механізму підприємства є кредиторська заборгованість. Тому цій складовій необхідно приділяти першочергову увагу, беручи до уваги, що прийняті сьогодні рішення мають визначний вплив на зміну стану та перспективи для росту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів / Р. П. Гончарук // Вісник ЖДТУ: економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 48–51.

2. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства / Н. Л. Марусяк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 90–95.
3. Марчак Н. В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств / Н. В. Марчак, О. О. Фокіна // Інноваційна економіка. – 2011. – № 2. – С. 237–239.

Іотова К. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Готельні послуги в Україні можуть надавати готелі та інші засоби, що надають послуги з тимчасового розміщення – фізичними або юридичними особами. На законодавчому рівні усім суб'єктам готельного бізнесу надається право вибору системи оподаткування. Готелі, як і будь-які інші підприємства, можуть на власний розсуд обрати систему оподаткування в межах запропонованих чинним законодавством. Обрана система оподаткування підприємством визначає необхідний штат бухгалтерів та їх кваліфікацію, порядок ведення звітності на підприємстві, ступінь ризику допущення помилок при веденні документації, податкове навантаження на підприємство, тобто безпосередньо впливає на організацію роботи підприємства. Тому дослідження даної теми є актуальним.

На сьогодні, згідно з діючим законодавством в сфері готельних послуг діють системи оподаткування, які зображено на рис. 1.

У випадку, якщо готель зареєстровано у формі «фізична особа-підприємець», підприємство може бути платником Єдиного податку II або III групи (залежно від кількості найманих працівників та обсягу річного доходу). Тоді ставка податку складає до 20 % мінімальної заробітної плати або 3 % доходу (5 % для тих, хто не сплачує ПДВ) відповідно. Юридичні особи можуть бути платниками Єдиного податку лише III групи, якщо їх річний дохід не перевищує 5 млн грн.

Перевагами спрощеної системи оподаткування є, по-перше, спрощений облік, тобто зменшення кількості та складності необхідної документації. Зменшується кількість податків, які має сплатити підприємство, і податковий тягар на підприємство. Відповідно, зникає необхідність стежити за усіма змінами податкового законодавства, які відбуваються досить часто. По-друге, підприємство само вирішує, чи реєструвати себе платником ПДВ. До того ж, для фізичних осіб-підприємців необов'язковим є використання РРО (якщо дохід не перевищує 1 млн грн).

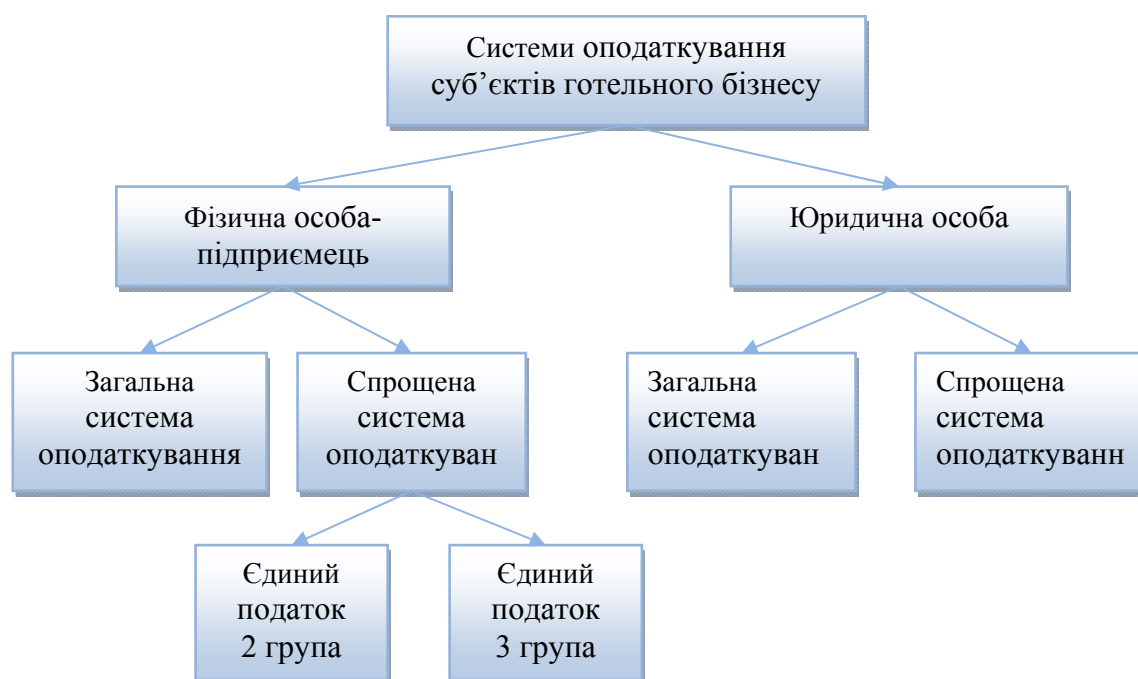


Рис. 1. Системи оподаткування суб'єктів готельного бізнесу в Україні
(побудовано автором на основі джерела [1])

Проте, спрощена система накладає на підприємства певні обмеження (кількість працівників, річний обсяг доходу, способи сплати податку). Єдиний податок сплачується підприємством авансом, тобто не маючи гарантії отримання доходу у наступному періоді. Більш того, підприємство має сплачувати 50 % розміру Єдиного податку за кожного зареєстрованого найманого працівника.

Якщо підприємство є платником податків на загальній системі, то воно сплачує, в першу чергу, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, єдиний соціальний внесок, а також військовий збір, податок на землю, туристичний збір (якщо останній встановлений органами місцевої влади).

Перевагою загальної системи оподаткування перед спрощеною є визначення бази оподаткування – чистого доходу – доходу за вирахуванням витрат. Тобто, якщо підприємство не має прибутку або є збитковим, воно не буде сплачувати податок на прибуток. Платники Єдиного податку мають його сплатити незалежно від результатів діяльності підприємства. До того ж, немає обмежень щодо обсягу річного доходу, кількості найманих працівників, видів діяльності, форми розрахунків та суб'єктів, яким продаються товари або надаються послуги.

Головним недоліком є те, що за умови вибору загальної системи оподаткування, підприємству доводиться вести складну, іноді суперечливу, звітність.

Таким чином, підприємствам надається право вибору системи оподаткування. Кожен з варіантів – загальна або спрощена система оподаткування – мають свої переваги та недоліки. Готельне підприємство самостійно робить вибір, який є найвигіднішим саме для нього, виходячи з масштабів функціонування, кількості працівників, статусу клієнтів, річного доходу тощо. Варто зазначити, що системи оподаткування неможливо розглядати окремо від системи обліку та аудиту, тобто ведення якої документації і звітності вимагає кожна з цих систем.

Отже, подальших науково-практичних досліджень потребують інструменти вдосконалення податкової політики на підприємствах готельного бізнесу націлені на оптимізацію податкових платежів, спрощення обліку та звітності.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/nk>
2. Timar I. V. Hospitality services in Ukraine: current state, problems and prospects for further development / I. V. Timar / Economics, management, law: realities and perspectives: Collection of scientific articles. – Les Editions L'Originale, Paris, France, 2016. – С. 241–244.

Козлова Ю. С., к. е. н. Хуторської П. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОФШОРНІ КОМПАНІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Кінець ХХ – початок ХХІ століття ознаменувався вступом світового економічного простору у нову стадію – у стадію глобалізації. Термін «глобалізація» трактується не завжди однаково з точки зору різних фахівців – економістів, політологів, соціологів, географів – в силу специфіки сфери їх діяльності. Проте, всі приходять до спільного висновку, що сутність глобалізації полягає в розширенні та посиленні взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами, в ролі яких можуть виступати країни, окремі сфери господарства або конкретні люди.

У зв'язку із вступом світової економіки у стадію глобалізації відбулася зміна сукупності суспільних та економічних відносин. Багато в чому значну роль у цих умовах відіграють процеси міжнародного руху капіталу. Разом з легальними, відкритими і прозорими формами міжнародного руху капіталу діють і напів-легальні і нелегальні форми руху капіталу. Частина з них реалізується через механізми офшорного бізнесу, сучасних офшорних центрів і зон, котрі названі податковими гаванями.

Офшорний бізнес спирається на перспективи, що надаються офшорними зонами. Територія або ж країна, законодавством якої регламентована реєстрація компаній, котрі отримують доходи з певних джерел, що діють за межами країни чи за межами території реєстрації [1].

«Діяльність офшорних зон базується на принципі податкового законодавства, котрий у своєму значенні є універсальним. Згідно із цим принципом прибутки, джерело яких розміщене на теренах даної країни, підлягають обов'язковому оподаткуванню. У тому разі, коли джерело прибутку розташоване за межами країни або ж локалізоване не зовсім точно, існує ймовірність, що воно буде виключене зі сфери податкової відповідальності в межах території даної держави» [1].

Офшорний бізнес може бути застосований у різноманітних сферах діяльності, таких, наприклад, як інвестиційна діяльність, лізинг, будівництво, торгівля, робота на ринку цінних паперів, транспортні послуги і т.д.

Можливість створення офшорних компаній в Україні вперше з'явилась у 1991 році. Можливість отримати доступ до міжнародного ринку депозитів і послуг з управління капіталом та інвестиціями існує виключно завдяки офшорним фірмам. Успіх у бізнесі гарантує також й те, що власник офшорної компанії може обирати посередника із цілого переліку фінансових посередників.

Таким чином, з одного боку офшорний бізнес є однією з можливостей щодо підвищення прибутковості міжнародних господарських операцій за рахунок зменшення податкового навантаження, за рахунок більш низьких податків в офшорних зонах. А з іншого боку існує і ряд негативних наслідків діяльності таких компаній. В першу чергу це відтік коштів в офшорні зони. Так, за 2014 рік в Україні було отримано 4 млрд дол. виручки від експорту, а переплати за імпорт склали приблизно 5 млрд дол. Таким чином, сумарна кількість виведеної валюти в офшори дорівнювала приблизно 9 млрд дол., а за 2015 р. вже 8 млрд дол. перекочувало в офшори. Хоча і відтік валюти в офшори зменшується, однак все одно нікуди не дівається.

Загалом, розвиток офшорного підприємництва в Україні можна пояснити рядом наступних факторів: вагою податкового навантаження та несприятливим інвестиційним кліматом, криміналізацією економіки, неефективною фіскальною політикою та використанням офшорних схем для відмивання доходів, котрі одержані злочинним шляхом.

Нині в нашій країні виокремлено та офіційно затверджено 35 територій офшорними зонами; деяку частку офшорів занесено до «чорного» списку; експортно-імпорتنі операції з цими офшорами проводити не рекомендується. Так, НБУ заборонено встановлювати кореспондентські відносини банкам України з банками, котрі зареєстровані на Палау, Багамських островах та Науру. Слід зазначити, що списки офшорних зон, котрі офіційно затверджені в Україні,

постійно змінюються. Кількість офшорних зон, котрі не були включені до списку, сягає десятків, що, в свою чергу, утруднює контроль над ними [2].

Стосовно акціонерного капіталу, тобто «вливання прямих іноземних інвестицій, слід відзначити, що на першому місці по інвестуванню в економіку України є Кіпр (обсяги прямих інвестицій на 01.10.2015 становлять 12187,6 млн дол. США), на другому – Нідерланди (5702,0 млн дол. США станом на 01.10.2015), на третьому – Німеччина (5460,4 млн дол. США станом на 01.10.2015), на четвертому – Російська Федерація (2962,8 млн дол. США станом на 01.10. 2015)» [3].

Склалося так, що на сьогодні поняття офшору в нашій країні асоціюється з незаконним способом отримання прибутку. Законодавство України стало більш радикальним щодо питання офшорів, коли відчуло тиск зі сторони міжнародних організацій, мета яких полягає в боротьбі з відмиванням «брудних» грошей. Україна поки що не з'ясувала питання щодо юридичного оформлення умов та необхідності застосування офшорних зон. Дефіцит регламентації законодавства офшорної діяльності унеможливило існування ефективного механізму функціонування офшорної діяльності. На жаль, нинішнє становище уповільнює економічний розвиток нашої країни та призводить до того, що офшорний бізнес все частіше залучається до тіньового середовища.

Список використаних джерел:

1. Оффшорный бизнес. Развитие оффшорного бизнеса в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://offshorebiznes.blogspot.com/p/blog-page_30.html
2. Вергун В. А. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі / В. А. Вергун, О. І. Ступницький. – К. : Київський університет, 2012. – 416 с.
3. Оффшорный бизнес: за чи проти? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ckp.in.ua/articles/8333>

Ляхова Є. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність комерційних підприємств супроводжується постійним оборотом коштів, який здійснюється у вигляді витрат на сировину, виробництво, логістику, реалізацію та подальше обслуговування продукції та, як наслідок, отримання доходу. Обсяг доходу, який отримає підприємство в значній мірі залежить від якості рішень управління по застосуванню отриманого прибутку. Дохід для комерційної організації – головне фінансове джерело розвитку як техніко-технологічного забезпечення, так і науково-технічного поліпшення матеріальної бази підприємства та продукції. З цієї причини, приймаючи відповідні рішення по прибутку від комерційної діяльності підприємства, управління організації зобов'язане постійно оцінювати тенденції першорядних інвестицій в економічні ресурси, виходячи з економічного капіталу підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, громадського формування персоналу і можливостей прибуткового розміщення коштів.

Сутність проблеми збільшення доходу полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (матеріальних, економічних і трудових) досягти гранично ймовірного підвищення прибутку і доходу. Відштовхуючись від цього, одним єдиним макро-економічним аспектом ефективності діяльності стає збільшення продуктивності колективної праці. Чисельна обумовленість і сенс зображуються в певних ознаках продуктивності виробничо-господарської та іншої роботи суб'єктів господарювання [2; 6].

Функціональне законодавство України враховує першорядні повинності кожного суб'єкта комерційної діяльності внесення до держбюджету подібних типів податків: податку на нерухоме володіння, податку на прибуток, штрафу, пені, інших обов'язкових платежів. Дохід, що залишається вже після сплати

згаданих податків знаходиться в абсолютному розпорядженні підприємства і називається чистим прибутком. Ключові напрямки застосування чистого прибутку: виробничо-промислове формування підприємства, суспільний розвиток, матеріальна винагорода, включаючи, в тому числі, виплату дивідендів в акціонерних товариствах [1].

Комерційне підприємство в умовах оподаткування прибутку зацікавлене в тому, щоб дохід був якомога мінімальним в контексті оподаткування. З цієї причини з'являються обставини, які призвели до штучного завищення валових доходів і зменшення валових витрат, внаслідок цього, збільшення оподаткованого прибутку та податку на прибуток [3].

Поділ доходів в акціонерному оточенні вважається більш важким варіантом, і безпосередньо з цієї причини він обраний з метою розгляду всіх нюансів даного процесу. У найбільш великому трактуванні під терміном «дивідендна політика» можна розуміти основи та способи визначення частини доходів, що виплачується власнику грошових коштів відповідно до його внеску у власний капітал підприємства.

Дивідендна політика становить неабияку значимість в здійсненні економічної стратегії підприємства. Стратегія має великий вплив на рівень добробуту інвесторів в поточному періоді; встановлює масштаби розвитку своїх економічних ресурсів і темпи виробничого формування підприємства на самофінансуванні; дуже впливає на стабільність економіки підприємства, на вартість використовуваних грошових коштів і ринкової вартості акцій підприємства.

У такому випадку період розвитку дивідендної політики вважається одним з найскладніших питань економічного маркетингу. Дивідендна політика зображає вимоги економічної стратегії згідно зі збільшенням ринкової вартості підприємства, інвестиційної діяльності, політики розвитку своїх економічних ресурсів та інших нюансів економічної діяльності. Крім цього, у формуванні дивідендної політики, компаніям слід брати до уваги 2 протилежні фінансові мотиви інвесторів –

придбання значних поточних доходів та істотне підвищення їх прибутку в перспективному етапі [1].

Головною метою розподілу доходів комерційного підприємства є забезпечення потрібної пропорційності серед нинішнього його вживання і накопичення з метою виробничого формування. Відповідно до цього, метою дивідендної політики вважається оптимізація співвідношень серед нинішніх виплатах дивідендів і надання збільшення ринкової ціни на акції фірми в перспективному етапі за результат капіталізації частки доходів [5].

Виходячи з даної мети, уявлення дивідендної політики здатна бути сформульована наступним способом: дивідендна політика підприємства – це складова частка єдиної економічної стратегії та політики розвитку своїх економічних ресурсів, полягає в оптимізації співвідношень серед елементами доходів, споживається і капіталізується, із наданням збільшення ринкової вартості акцій.

Розвиток успішної дивідендної політики комерційного підприємства передбачає наступні операції:

- 1) врахування ключових умов, що характеризують посилення формування дивідендної політики фірми;
- 2) підбір виду дивідендної політики відповідно до економічної стратегії підприємства;
- 3) дослідження механізму розподілу доходів відповідно до підбраного типу дивідендної політики;
- 4) оцінку продуктивності дивідендної політики [2; 4; 7].

Виникають ускладнені концепції дивідендної політики з урахуванням їх податкової політичної діяльності. Проблема в тому, що податкові ставки та привілеї диференційовані згідно із групами прибутку та об'єктів. Певні інвестори, котрі купують акції, не платять індивідуальні податки, у той час як індивідуальні інвестори – їх оплачують згідно із диференційованими ставками, у зв'язку зі ступенем доходу. Дане ускладнюється тим, то що дивіденди оподатковуються згідно найбільш значним ставками, ніж збільшення грошових коштів.

Найкраща дивідендна політика – якщо підприємство ніяк не оплачує дивіденди, в такому випадку сукупний статок інвесторів вважається функцією процентних платежів. Прибуток і дивіденд на акцію сходяться. Надалі сплати податків на збільшення грошових коштів прибуток зменшується.

Таким чином, формування ринкових відносин в економіці України зажадає новітніх підходів до управління формуванням і розподілом доходів. З цієї причини й саме формулювання доходів відчуває конкретні модифікації. Логічне те, що в нинішніх обставинах з-поміж вітчизняних та закордонних присутні всілякі точки зору для даної концепції. Дохід так само як фінансова категорія показує остаточну грошову оцінку виробничої та економічної діяльності та вважається основною ознакою економічних підсумків підприємницьких структур, їх економічного стану. В сукупному варіанті дохід – це різниця між заробітком від конкретної діяльності та витратами у її реалізації. Він сигналізує про потребу заходів згідно зі зменшенням собівартості продукту, збільшення обсягів виробництва та реалізації, збільшення асортименту продуктів, раціональність змін у ціновій політиці. Він вважається ключовим аспектом продуктивності господарювання.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
2. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы : учеб.-метод. пособ. / М. М. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 248 с.
3. Бортник А. М. Формування ефективної системи бізнес-процесів підприємства в сучасних умовах господарювання / А. М. Бортник // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 18. – С. 56–59.
4. Брігхем Е. Ф. Основи фінансового менеджменту / Е. Ф. Брігхем. – К., 1997. – 998 с.
5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – 378 с.
6. Орлов О. О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки : моногр. / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 155 с.
7. Поддєрьогіна А. М. Фінанси підприємств : підруч. / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

Макарова Л. Д., к. е. н. Бикова В. Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах цільові орієнтири розвитку підприємств зміщуються з отримання прибутку до підвищення їхньої вартості, що об'єктивно зумовлене необхідністю врахування вимог підвищення привабливості підприємств як об'єктів інвестування.

Традиційно виділяють три підходи до оцінювання вартості підприємств: витратний (основою якого є фактична вартість наявних у теперішній момент у розпорядженні підприємства активів), доходний (який базується на очікуваних майбутніх результатах діяльності підприємства, приведених до сучасного часового інтервалу) та порівняльний або ринковий підхід. В основу порівняльного підходу до оцінки вартості підприємства закладено зіставлення оцінюваного підприємства і аналогічних йому компаній за різними критеріями з метою визначення вартості об'єкта оцінки. При цьому оцінка вартості бізнесу, що здійснюється за допомогою порівняльного підходу, базується на принципі заміщення. При використанні порівняльного підходу оцінювач орієнтується на реальну інформацію, що отримується з відкритих фондових ринків, на яких реєструється покупка і продаж власності відкритих акціонерних товариств, які і обираються в якості аналогів.

Порівняльний підхід орієнтується на ретроспективу, тобто відображає вже досягнуті результати фінансово-господарської діяльності підприємства, що виступає перевагою методу [4]. Серед недоліків можна відзначити, що при використанні методу не враховують майбутні можливості розвитку бізнесу, достовірну інформацію можна отримати тільки при наявності розвинутого фінансового ринку цінних паперів.

Порівняльний підхід до оцінки бізнесу реалізується за допомогою трьох методів оцінки: метод ринку капіталу, метод угод та метод галузевої специфіки.

Метод ринку капіталу використовується для розрахунку ціни на неконтрольний пакет акцій компанії. В даному методі базою оцінки є ціна на одну акцію акціонерного товариства.

Метод угод полягає у визначенні вартості оцінюваного бізнесу шляхом порівняння його з аналогічними бізнесами, при наявності даних про ціну контрольного пакета акцій або підприємства в цілому.

Метод галузевих коефіцієнтів полягає в використанні співвідношень або показників, виявлених вченими зі спеціалізованих статистичних дослідних інститутів в результаті тривалих спостережень за фінансовим ринком. Саме цей метод користується популярністю у зарубіжних оцінювачів. Через недостатню розвиненість ринку купівлі-продажу Українського бізнесу, на Україні цей метод ще не використовується в повному обсязі.

Визначимо етапи процесу оцінки бізнесу методом ринку капіталу і методом угод:

1) спочатку проводиться аналіз ринку, на якому об'єкт оцінки здійснює свою господарську діяльність, і підбір підприємств-аналогів, про ціни угод або котирувань акцій яких можна знайти достовірну інформацію на фондовому ринку; організації, проводять схожі фінансові операції і підвладні впливу тих же чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що і об'єкт оцінки, є ідеально відповідними для порівняння аналогами;

2) здійснюються коригування з метою підвищення рівня сумісності інформації:

– за наявності високого ступеня ймовірності, що потенційний покупець не придбає оцінюваний актив, оцінювач застосовує портфельну знижку;

– під час розрахунків враховується наявність нефункціонуючих активів;

– вирахування виявленої в ході фінансового аналізу нестачі власного оборотного капіталу або екстреної потреби у фінансуванні.

3) підбираються відповідні оціночні мультиплікатори і робиться розрахунок: під оціночним мультиплікатором розуміється спеціально розрахований оцінювачем

коефіцієнт, отриманий шляхом ділення ринкової ціни акції компанії або ж вартості всього інвестованого капіталу на її фінансові показники («прибуток, грошовий потік, дивіденди компанії, виручка від реалізації товарів, робіт послуг або ж вартість активів») [4].

Таким чином, оцінка бізнесу є цілеспрямованим процесом розрахунку величин вартості об'єктів у грошовому вираженні з урахуванням численних факторів, що мають на неї вплив.

Як зазначалось вище, в основі порівняльного підходу лежить принцип заміщення, тобто оцінювач проводить зіставлення об'єкта оцінки з його обраними аналогами за певними критеріями і таким чином розраховує оціночну вартість. Хоча в своїх розрахунках оцінювач спирається на поточну достовірну інформацію з фондових ринків, потенційні можливості розвитку бізнесу не знаходять свого відображення в даному підході.

Метод ринку капіталу і метод угод схожі за алгоритмом розрахунку. Різниця полягає в тому, що перший застосовується для визначення ціни неконтрольного пакета акцій, а другий, навпаки, для мажоритарного пакета.

Підсумкова вартість бізнесу складається з середньозваженої вартості, отриманої різними підходами. Щоб підсумкова вартість була максимально достовірно визначена, оцінювачу слід використовувати більшість підходів і методів, розрахунок яких допустимий в даному оціночному випадку.

Список використаних джерел:

1. Вашакмадзе Т. Подходы к оценке стоимости бизнеса [Електронний ресурс] / Т. Вашакмадзе. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/appraisal/business/intro/Valuation_Standard.shtml
2. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
3. Рейли Р. Оценка нематериальных активов : пер. с англ. / Р. Рейли, Р. Швайс. – М. : КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2005.
4. Фридман Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости : пер. с англ. / Д. Фридман, Н. Ордуэй. – М. : Дело Лтд, 1997.

Мурсаллі Р. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасні економічні умови господарювання в Україні не сприяють динамічному розвитку вітчизняних підприємств. Ці умови викликані рядом чинників, що загрожують не лише окремим підприємствам, але й економіці України в цілому. До таких чинників можна віднести світову економічну кризу; економічну, політичну, соціальну нестабільність в Україні; недосконалість податкової і бухгалтерської систем; низький рівень розвитку інновацій на промислових підприємствах тощо. Наскільки ефективно працює підприємство, можна визначити через його фінансово-економічні показники, які формують результати діяльності підприємства.

Фінансово-економічний результат діяльності підприємства – це кінцевий процес та досягнення мети суб'єкта господарювання; це певні блага, що задовольняють його потреби.

Економічним результатом є дохід, одержуваний від реалізації виготовленої продукції. До фінансового результату належить показник прибутку.

Визначення економічних та фінансових результатів базується на використанні різних підходів, передумовою чого є існування різних видів доходу і прибутку. Так, розрізняють три види доходу – економічний, бухгалтерський та дохід з метою оподаткування.

Економічний дохід – це надходження, які підприємство одержує як результат своєї діяльності за певний проміжок часу.

Бухгалтерський дохід – це надходження економічних вигід за певний проміжок часу, які підприємство одержує за своєї звичайної діяльності, внаслідок чого зростає власний капітал.

Джерелами формування доходу підприємств може бути: реалізація продукції, надання послуг, надання активів в оренду, роялті та дивіденди.

Головну роль з усіх видів доходу має дохід від реалізації після відрахування витрат на виробництво і реалізацію продукції. Саме тому підприємства ставлять собі за мету максимізацію прибутку і мінімізацію витрат.

Виробничий процес завершується, коли продукція доведена до покупця, якщо попит на продукцію росте, обсяги реалізації збільшуються – це свідчить про те, що продукція відповідає потребам покупців за якістю, асортиментом та іншими споживчими властивостями.

Для визначення доходу підприємства в Україні використовується два методи: касовий і метод нарахувань. За касового методу дохід підприємства визначається, як грошові надходження покупців підприємству, що надійшли протягом певного періоду на поточний рахунок або до каси підприємства за фактично відпущену продукцію, надані послуги та ін.

За методом нарахувань дохід підприємства являє собою вартість відпущеної покупцеві продукції, наданих послуг незважаючи на те, що продукція може бути не оплачена. Дохід визначається за датою переходу продукції покупцеві, у випадку надання послуг або виконання робіт – за датою складання акту чи іншого документа, що є гарантією виконання зобов'язань перед покупцем. Витрати, які складають собівартість реалізованої продукції, враховуються за період, в якому був визначений дохід.

Метод нарахувань значно наближує бухгалтерську суму прибутку до податкової. Цей метод є найбільш поширений у світі, хоча й має основний недолік: зарахування коштів до бази оподаткування, які ще не були отримані самим підприємством. Проте з позиції держави цей недолік трансформується у перевагу, тому в Україні для визначення доходу підприємства застосовується саме метод нарахувань.

Касовий метод і метод нарахувань істотно відрізняються за двома критеріями:

- 1) за датою відображення в обліку доходу;
- 2) за датою відображення в обліку витрат.

Подібно до поняття «дохід» розрізняють прибуток з економічної точки зору, бухгалтерської та з метою оподаткування.

Економічний прибуток – сума, що одержується внаслідок вирахування з доходу від діяльності підприємства економічних витрат, що пов'язані з отриманням цього доходу.

Бухгалтерський прибуток – сума, на яку доходи, що визначаються згідно з бухгалтерським обліком, перевищують витрати, що пов'язані з отриманням цього доходу. Підприємство може отримувати негативний результат своєї діяльності, тобто – збитки. Збиток – сума, на яку витрати перевищують доходи.

Оподатковуваний прибуток із джерелом походження з України та за її межами визначається «...шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду» [6].

Існує три методи визначення прибутку від реалізації:

- 1) прямий (або метод прямого рахунку);
- 2) метод, що базується на показнику витрат на гривню продукції;
- 3) аналітичний метод.

Перший метод загалом застосовується при невеликому асортименті продукції. За цього методу прибуток є різницею між доходом від реалізації продукції та непрямими податками (ПДВ, акцизний податок) і повною собівартістю реалізованої продукції. Цей метод є найпоширенішим на підприємствах за сучасних економічних умов.

Метод, що спирається на показник витрат на гривню продукції, – укрупнений метод, який застосовують малі та середні підприємства, а також усі підприємства незалежно від масштабу – у випадку невизначеності попиту на продукцію. Цей метод вирізняється простотою розрахунків і невеликою кількістю вихідних даних, а саме таких: обсяг реалізації продукції за попередній період у вартісних вимірниках, виробничі витрати, очікувані зміни вартісних показників реалізації, що прогнозуються в перспективному періоді.

При застосуванні аналітичного методу прибуток розраховується за всією продукцією в цілому. Цей метод є доповненням методу прямого рахунку, але може бути використаний як окремий метод розрахунку прибутку. Існують послідовні стадії розрахунку прибутку. На першій стадії визначається рентабельність як відношення очікуваного прибутку до повної собівартості товарної продукції. Друга стадія характеризується визначенням прибутку за зіставною продукцією в плановому періоді на основі рівня базової рентабельності продукції. На останній, третій, стадії розраховуються окремі чинники (зниження собівартості продукції, поліпшення її якості, зміна асортименту, цін та ін.), що впливають на зміну прибутку у плановому періоді.

Розглянувши різні підходи до оцінювання фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, можна зробити висновок, що всі існуючі методи їх визначення мають свої недоліки. Методи потребують подальшого удосконалення як для економічного результату – доходу, так і для фінансового результату – прибутку. Адже на сьогоднішній день прибуток і його максимізація для українського підприємства – є головною метою. Але слід зазначити, що країни зарубіжжя вже намагаються ставити акценти на управлінні доходом, що у перспективі можна вважати більш ефективним, ніж управління прибутком.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К. : Знання-Прес, 2006. – 288 с.
2. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
3. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності / В. І. Іващенко, М. А. Болух. – К. : ЗАТ «Нічлава», 2008. – 215 с.
4. Єрфорт І. Ю. Зміни в оподаткуванні прибутку промислових підприємств України / І. Ю. Єрфорт, Ю. О. Єрфорт, О. В. Колесникова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2.
5. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Протасова Н. Д.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара (Украина)

РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Одной из главнейших текущих проблем является поднятие эффективности инвестиционного процесса. Для обеспечения устойчивого роста экономики и достижения Украиной конкурентоспособности на международных рынках, необходимым является значительный прирост инвестиционных ресурсов в экономику, их оптимальное распределение с учётом баланса между краткосрочной рентабельностью и тактическими заданиями усовершенствования государственной экономики. Инвестиции являются неотделимым сегментом любой экономической системы. Они призваны не только остановить спад и оживить производство, а и обеспечить условия для решения более сложного задания – глубокой структурной перестройки национальной экономики.

Инвестиционный риск – это возможность колебания значения реального инвестиционного дохода от значения вероятного: чем не равномерней шкала колебаний допустимых доходов, тем больше рискованность, и наоборот.

Так же риски, связанные с инвестиционной деятельностью принято толковать, как вероятность получения результата, отличного от ожидаемого, вследствие экзогенных и эндогенных факторов влияния. Под ожидаемым результатом подразумевается получение доходов или/и достижения определённого социального, технологического, информационного, инновационного и других эффектов.

Структура инвестиционного риска является многокомпонентной, поскольку в неё входит большое количество всевозможных типов рисков.

- Риск ликвидности – связанный с неспособностью продать ваши инвестиции по приемлемой цене и получить установленную сумму. Для сбыта инвестиций, вам может потребоваться снизить цену.

- Концентраційний ризик – втрати внаслідок зосередження грошей в одній інвестиції або типі інвестицій. При диверсифікації інвестицій ризики розподіляються по різних видах інвестицій, галузях і географічним регіонам.

- Кредитний ризик. Загроза того, що державний орган або фірма, випустили облігацію, зіткнуться з фінансовими ускладненнями і не зможуть виплатити відсотки або погасити основну суму в момент погашення.

- Реінвестиційний ризик – позбавлення при реінвестуванні основної суми або доходу по більшій низькій відсотковій ставці.

- Інфляційний ризик – втрата купівельної спроможності через невідповідність цінності інвестицій рівню інфляції. Інфляція подриває купівельну спроможність грошей з плином часу.

- Ризик довголіття – ймовірність пережити свої заощадження. Ця ймовірність особливо актуальна для людей, вийшлих на пенсію, або наближаючих до виходу на пенсію.

- Ризик іноземних інвестицій – втрати при інвестуванні в зарубіжні країни.

Ризики інвестиційної діяльності найбільш залежні від зовнішніх факторів, таких як:

1. Малоустійчивість економіки регіону (більші темпи інфляції; з кожним роком обсяги випуску продукції всі нижче; домінуюче кількість збиткових підприємств).

2. Низька інвестиційна активність (небольші обсяги як інвестування в економіку, так і залучення іноземного капіталу; велике кількість незавершеного будівництва і т. д.).

3. Нестабільна політична ситуація (загроза військових дій, мітингів).

4. Мало розвита правова сфера (недостаток розвинутого, толкового і гнучкого законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності; відсутність осо-

бого территориального законодательства, координирующего привилегированные условия инвестирования).

5. Социальная нестабильность (высокие показатели по уровню безработицы; дифференцированность доходов граждан).

6. Неподобающая экологическая ситуация (наличие предприятий, которые влияют на уровень загрязнения окружающей среды; большое количество производственных отходов; неблагоприятный климат).

Одной из предпосылок стимулирования и налаживание инвестиционной деятельности предприятий в Украине является повышение конкурентоспособности отечественной экономики, что требует направления значительных объемов инвестиций на обновление основных фондов на основе ресурсосбережения, энергосбережения, производства инноваций и начала новых экологически безопасных технологий производства. Характеризуя современное состояние инвестиций в Украину, можно отметить, что на данный момент наше государство не получило серьезных достижений в гарантировании национальной конкурентоспособности и инвестиционной заманчивости. Объемы инвестиционной деятельности предприятия отличаются значительной непропорциональностью в некотором времени. Цикличность масштабов этой деятельности вырабатывается рядом условий – потребностью авансированной аккумуляции денежных сумм до момента осуществления определённых инвестиционных проектов; применением подходящих наружных требований выполнения инвестиционной деятельности; поэтапностью создания внутренних условий для значительных «инвестиционных прорывов».

Список использованных источников:

1. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 3 (148). – С. 79–93.
2. Красовский Д. А. Методы управления инвестиционным риском [Электронный ресурс] / Д. А. Красовский. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48883.doc.htm
3. Кім Ю. Г. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства / Ю. Г. Кім // Фінанси України. – 2005.

Хостечян А. С.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Не дивлячись на існування значної кількості досліджень вітчизняних і іноземних вчених в галузі визначення і реалізації потенціалу промислових підприємств, питання визначення ефективності його використання не отримало остаточного вирішення.

З наукових робіт, присвячених оцінці потенціалу підприємства, можна виділити два основних напрямки. Прихильники першого схилиються до думки, що потенціал підприємства вимірюється інтегральною оцінкою, що синтезує результати різних аспектів діяльності суб'єкта господарювання (виробництво, фінанси, маркетинг, інвестиції, інновації та ін.). Прихильники другого напрямку виходять із концепції оцінки локальних потенціалів кожного з напрямків діяльності підприємства, як з можливості одержання інтегральної рейтингової оцінки, так і із запереченням наявності такої оцінки.

Науковці С. Г. Струmilін, Т. С. Хачатуров [1] та інші вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Розділяючи в цілому цей погляд, багато авторів допускають, що наявність окремих показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхню думку, обов'язковою умовою повинне бути зведення окремих показників до загального. Однак існують і інші точки зору, які вказують на недоліки інтегральних показників і неефективність їхнього використання.

Серед дослідників, які виступають за систему показників і не вимагають, при цьому, обов'язкової їхнього зведення до єдиного показника варто виділити таких вчених як Б. П. Плишевський, Г. М. Сорокін, Н. А. Хрущ [2], І. Н. Репіна [3].

Особливе місце серед досліджень, присвячених оцінці потенціалу промислових підприємств в умовах конкурентного середовища займає дослідження А. Е. Во-

ронкової [1]. В цьому дослідженні висунута наукова ідея формування і вимірювання конкурентоспроможного потенціалу підприємства й розроблена методологія стратегічного управління ним.

Для діагностики елементів конкурентоспроможного потенціалу розроблена система показників формалізованої оцінки. Це дозволило в контексті запропонувати новий оригінальний підхід щодо розрахунку інтегрального показника оцінки потенціалу. Розрахунок цього показника здійснюється зіставленням оцінок елементів конкурентоспроможного потенціалу із середніми значеннями оцінок по вибірці підприємств-конкурентів.

Запропонований підхід А. Е. Воронкової з розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможного потенціалу промислового підприємства дозволяє не тільки в цілому оцінити стан аналізованого господарюючого суб'єкта стосовно конкурентів, але й проводити діагностичний аналіз по окремих елементах потенціалу й порівнювати їх з можливостями конкурентів, установлювати ступінь домінування підприємства на ринку, визначати реальних конкурентів і позицію підприємства щодо них, і на основі встановленого діагнозу формувати ефективну стратегію конкуренції.

Недоліки методики полягають у занадто трудомісткому розрахунку. Хоча запропонована методика й ураховує взаємодію локальних потенціалів на основі побудови ситуаційного профілю зміцнення й оцінки конкурентоспроможного потенціалу промислового підприємства, а також синергізм взаємодії елементів локальних потенціалів, залишилося не вирішеним питання оптимізації складових загального економічного потенціалу підприємства із установленням пріоритетності впливу на складові локальних потенціалів. Крім того, у механізмі управління конкурентоспроможним потенціалом промислового підприємства. А. Е. Воронкової, поряд з його універсальністю, не одержала розвитку ідея врахування галузевих факторів у сукупності зі значимістю окремих підприємств і галузей для національної економіки.

Існують і інші підходи до оцінки потенціалу підприємства. Один з таких – підхід Я. В. Дробота [4], що ґрунтується на вимірі потенціалу підприємства як оптимізованого чистого грошового потоку, що є регресійною оцінкою показників ефективності господарської діяльності (ЕГД), ефективності фінансової діяльності (ЕФД) і продуктивності праці (ПП):

Цей підхід є альтернативою рейтинговій оцінці й оцінці окремих локальних потенціалів. Даний показник має конкретний економічний зміст і використовується для побудови стратегії розвитку підприємств у рамках удосконалювання їхньої фінансово-господарської діяльності.

Недоліком такого підходу є оцінка потенціалу підприємства тільки на основі фактичної максимально досяжної ефективності трьох напрямків діяльності без розкриття внутрішніх резервів підприємства і їхніх взаємодій.

Досить цікавий підхід до оцінки економічного потенціалу М. В. Бойченка [5], який заснований на визначенні максимально досяжної величини показника «економічна додана вартість» в конкретних умовах макро- й мікроекономічного середовища, як оцінки економічного потенціалу підприємства». М. В. Бойченко довів, що «формування економічної доданої вартості, у значній мірі, залежить від взаємодії трьох складових – рентабельності, ліквідності й ділової активності, що характеризуються показниками «рентабельність основного капіталу», «загальним коефіцієнтом покриття» і «тривалістю операційного циклу», відповідно. Тому на його думку правомірно використання рівняння (1), що описує показник «економічна додана вартість», в якості інструмента визначення економічного потенціалу підприємства, а самого показника «економічна додана вартість» – як інтегральної оцінки економічного потенціалу.

$$EVA = -7,994X_1 + 1313,272X_2 + 489,062X_3 - 666,228, \quad (1)$$

де EVA – економічна додана вартість, тис. грн;

X_1 – тривалість операційного циклу, днів;

X_2 – загальний коефіцієнт покриття;

X_3 – рентабельність основного капіталу, %.

Цей підхід є універсальним практично для будь-якого підприємства, але він не розглядає початкові умови в яких в даний час знаходиться підприємство, тобто досягнення ідеальних (близьких до максимально можливих) параметрів розвитку підприємства може зайняти досить тривалий час виходячи з існуючого фінансово-господарського стану підприємства.

Слід зазначити, що не дивлячись на існування різноманітних методів до оцінку потенціалу підприємства, вони не вирішують завдання оцінки ефективності використання потенціалу існуючого підприємства та обґрунтування напрямків її підвищення.

Суттєва характеристика ефективності виробництва (продуктивності системи) знаходить відображення у загальній методології її визначення, математично формалізована форма якої була записана формулою [6]:

$$\text{Ефективність (продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}. \quad (2)$$

Виходячи із загального визначення ефективності (2), визначення ефективності використання потенціалу підприємства за аналогією буде доцільним здійснювати шляхом порівняння отриманого результату з витратами на його отримання. За умови, що кожен з локальних потенціалів підприємства має свій показник вимірювання, для нього буде існувати відповідний показник оцінки ефективності його використання. Так, для оцінки ефективності використання трудового потенціалу буде доцільним використовувати відомий показник – продуктивність праці (ПП):

$$\text{ПП} = \frac{\text{Обсяг виробництва}}{\text{Середня списочна чисельність працівників}}. \quad (3)$$

Для інших видів локальних потенціалів (фінансовий, інвестиційний, інноваційний, маркетинговий та ін.) відповідно буде порівнюватись отриманий результат від використання конкретного потенціалу з витратами на його отримання.

Таке визначення ефективності використання конкретного виду потенціалу підприємства відповідає саме ресурсному підходу його розуміння.

Подібний підхід деякою мірою може бути застосованим і коли потенціал підприємства визначається як інтегральна оцінка різних потенціалів, але за умов, що він має конкретний економічний сенс, а не рейтингову оцінку. Так, за підходом

М. В. Бойченка, коли потенціал підприємства визначається як максимальна досяжна величина показника «економічна додана вартість», ефективність його використання можна порівнювати відношенням цього показника до вартості капіталу підприємства (EVA/K).

Однак, на нашу думку, це буде не зовсім вірно, оскільки цей показник є максимально досяжною величиною економічної доданої вартості в конкретних умовах макро- й мікроекономічного середовища, але в дійсності будь-яке підприємство не може завжди або практично не може отримувати максимально можливий результат.

Тому, на нашу думку, ефективність використання потенціалу підприємства можна вимірювати на основі застосування симбіозів підходу А. Е. Воронкової, в якому визначається ідеальний, еталонний, розрахунковий та фактичний потенціали, та підходу М. В. Бойченка, в якому визначається максимально досяжна величина економічної доданої вартості підприємства в конкретних умовах макро- й мікроекономічного середовища.

Ми пропонуємо здійснювати оцінку ефективності використання потенціалу підприємства (EE_{III}) на основі співвідношення фактично досягнутої величини економічної доданої вартості (EVA_{ϕ}) до максимально досяжної її величини (розрахункового потенціалу) (EVA) в конкретних умовах макро- й мікроекономічного середовища:

$$EE_{III} = \frac{EVA_{\phi}}{EVA}. \quad (4)$$

Таким чином, на основі дослідження теоретичних основ визначення потенціалу підприємства та загальноекономічних підходів до визначення ефективності нами обґрунтовано підхід до визначення ефективності використання потенціалу підприємства.

В основу цього підходу покладено симбіоз підходу А. Е. Воронкової, в якому визначається ідеальний, еталонний, розрахунковий та фактичний потенціали, та підходу М. В. Бойченка, в якому визначається максимально досяжна величина економічної доданої вартості підприємства в конкретних умовах макро- й мікро-

економічного середовища, та загальноекономічні підходи до визначення ефективності.

Згідно розробленого підходу критерієм оцінки ефективності використання потенціалу підприємства (EE_{III}) є співвідношенням фактично досягнутої величини економічної доданої вартості (EVA_{ϕ}) до максимально досяжної її величини (розрахункового потенціалу) (EVA) в конкретних умовах макро- й мікроекономічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : моногр. / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.
2. Хрущ Н. А. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : моногр. / [Н. А. Хрущ та ін.] ; за ред. Н. А. Хруща. – К. : Кафедра, Хмельниц. нац. ун-т. 2012. – 299 с.
3. Репіна І. М. Управління підприємницьким потенціалом (на матеріалах гірничозбагачувальних підприємств Кривбасу) : дис. ... к. е. н. : 08.06.01 / І. М. Репіна. – К. : Київський національний економічний ун-т, 1998. – 160 с.
4. Дробот Я. В. Фактор ресурсосбереження в выборе организационно-хозяйственной формы угледобывающего предприятия / Я. В. Дробот // Вісник Східноукраїнського державного університету. – 2000. – № 4. – С. 70–83.
5. Бойченко М. В. Визначення економічного потенціалу антрацитових шахт у депресивних регіонах Донбасу : дис. ... к. е. н. : 08.06.01 / М. В. Бойченко. – Д. : Національний гірничий ун-т, 2005. – 178 с.
6. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика ; 6-е изд., перераб. и доп. / под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Перспектива, 2010. – 656 с.

К. е. н. Хуторської П. О., Келембет О. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

На сучасному етапі економічного розвитку все більша частина підприємств усвідомлюють об'єктивну необхідність у регулярному управлінні фінансовою діяльністю як в поточній, так і в майбутній перспективі. В цьому контексті вирішальним для підприємства стає формування ефективної фінансової стратегії,

тобто складання генерального плану дій націлених на формування фінансових ресурсів підприємства, управління грошовими потоками тощо.

Потреба формування фінансової стратегії є важливою складовою успішного функціонування будь-яких підприємств незалежно від виду діяльності, розміру та організаційно-правової форми. Для того, щоб підприємство функціонувало фінансово стабільно та приносило прибуток необхідно вибрати для його розвитку оптимальну стратегію та побудувати детальний поетапний стратегічний план.

Сучасне підприємство націлено на вирішенні поточних та стратегічних завдань, що відображені в його статуті. Вирішення цих завдань потребує від фінансової служби сформувати дієву фінансову стратегію, щодо регулювання фінансових потоків, формування витрат та використання прибутку підприємства. Вибір системи регулювання фінансових відносин і фінансової діяльності покладено в основу фінансової стратегії суб'єктів економіки [3].

В умовах поглиблення інтеграції економіки України до світового економічного простору етапами формування фінансової стратегії є:

- 1) визначення пріоритетних цілей: отримання прибутку, забезпечення конкурентоспроможності, оптимізація джерел фінансово-кредитних ресурсів у порівнянні з фінансовими потоками іноземних підприємств;
- 2) вибір агресивної, пересічної чи поміркованої фінансових політик;
- 3) вибір напрямів реалізації (через податкову складову, інвестиційний, фондовий, кредитний ринки);
- 4) встановлення обмежень фінансово-кредитних потоків, визначення економічної рентабельності підприємства;
- 5) реалізація фінансової стратегії;
- 6) контроль за виконанням та формування висновків щодо результативності фінансової стратегії підприємства [1].

Фінансова стратегія підприємств може бути спрямована на:

- збільшення обсягів та оптимізацію фінансових ресурсів, які залучаються із внутрішніх та зовнішніх (внутрішньо-національних та міжнародних) джерел підприємствами;

- збільшення обсягу кредитних ресурсів, які надаються підприємству, до бажаного рівня;
- зменшення вартості фінансових та кредитних ресурсів, які підприємство потребує і залучає;
- підвищення привабливості підприємства як потенційного позичальника, інвестора та емітента цінних паперів на фінансово-кредитному ринку тощо [1].

У сучасних умовах вести господарську діяльність дуже важко, фінансова система знаходиться на межі кризи, підприємства втрачають фінансову міцність та мають тенденцію до зменшення ліквідності. У таких випадках доцільно реалізовувати один з видів фінансової стратегії:

1. Стратегія фінансування формування сталого прискореного розвитку підприємства, зростання масштабів виробництва та реалізації продукції. За цієї стратегії суттєво зростають потреби у додатковому фінансуванні активів підприємства, зокрема необоротних та оборотних.

2. Стратегія фінансування формування збалансованого зростання масштабів виробництва та обсягів залучення необхідних додаткових фінансових ресурсів з точки зору підтримання належного рівня економічної безпеки.

3. Стратегія фінансування стабілізації економічного розвитку та запобігання кризових явищ шляхом заморожування операційної діяльності, скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції [2].

Дієва фінансова стратегія підприємства здатна збудувати ефективну систему управління фінансами, що посприяє оптимізації прибутку, зростанню ринкової вартості бізнесу, формуванню оптимальної структури капіталу, щодо прибутковості, середньозваженої вартості та ризикованості, що позитивним чином має вплинути на інвестиційну привабливість підприємства. На жаль, на сьогодні українським підприємствам не вдалося сформувати методологічні аспекти щодо формування ефективної фінансової стратегії, і як наслідок маємо незадовільний фінансовий стан значної кількості українських суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Бодаковський В. Ю. Особливості формування фінансової стратегії підприємствами України в умовах глобалізації / В. Ю. Бодаковський // Корпоративне та антикризове управління підприємствами. – 2011. – № 1 (34). – С. 54–63.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с.
3. Опарін В. М. Фінанси : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.

Чабанець М. В., к. е. н. Кучеренко С. К.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Ефективне управління оборотним засобами є важливим кроком для забезпечення того, щоб підтримувати достатні ліквідні ресурси для щоденних бізнес-операцій компанії. Оборотний капітал є мірою грошових коштів і ліквідних активів, доступних для фінансування необхідної операції компанії день в день.

Оборотним капіталом є частина майна компанії, яка відображається в другому розділі активу балансу. Він складається з товарно-матеріальних запасів, коштів, короткострокових фінансових вкладень, дебіторської заборгованості і являє собою поточні активи компанії.

Управління оборотними фондами підприємства являє собою реалізацію процесу їх кругообігу наступними стадіями: грошової, виробничої і товарної.

Оборотні кошти починають свій кругообіг з початкової стадії – грошової. На даному етапі відбувається авансування оборотного капіталу у виробничі запаси. Крім того, підприємство готує необхідні умови для випуску продукції. Далі оборотні кошти переходять у другу – виробничу стадію. Тут відзначається безпосередньо виробнича діяльність компанії, тобто створюється новий продукт шляхом сполуки трудових і товарно-матеріальних ресурсів. Виходить, що виробничі запаси перетворюються в готову продукцію, і починається третя стадія кругообігу – товарна. На третій стадії здійснюється продаж виробленої продукції. Таким чином, відбувається відшкодування вироблених денних витрат (використаного

оборотного капіталу для створення готового товару) і отримання грошових коштів від покупців. Таким чином, товарний капітал знову перетворюється в капітал грошовий, а підприємство отримує прибуток від реалізації кінцевого товару. Потім починається новий кругообіг капіталу [1].

Для стійкого постійного виробничого процесу на підприємстві оборотний капітал повинен перебувати в будь-який час в кожній стадії кругообігу. Це неодмінно важлива закономірність правильного і обґрунтованого управління оборотними коштами.

Від того наскільки ефективно відбувається управління оборотними активами на підприємстві, залежать результати фінансово-господарської діяльності та, відповідно, фінансова стійкість компанії в цілому [2]. Однак в сучасних умовах більшість організацій малого і середнього бізнесу не приділяють належної уваги розміщенню коштів в оборотний капітал, а зосереджені в основному тільки на отриманні грошових коштів.

Забезпечення ефективного функціонування компанії вимагає економічно грамотного управління і контролю оборотними засобами, які, багато в чому, визначаються умінням аналізувати.

В сучасних економічних умовах компанії зустрічаються з проблемами формування оборотних коштів. Тому пріоритетним і надзвичайно важливою задачею для кожного підприємства є забезпечення оборотними засобами і його ефективне використання [2]. Рішення даного завдання має прямий зв'язок із вмінням проводити аналіз оборотного капіталу, який дозволяє обґрунтувати потребу в ньому, визначити вплив різних причин на зміну раціональності використання оборотного капіталу. Крім того, підприємствам необхідно розробляти власні політики для підвищення ефективності оборотного капіталу, а також раціонального його використання.

При формуванні політики управління оборотними активами необхідно враховувати специфіку діяльності компанії тому що різні компанії мають різні потреби в оборотному капіталі.

Характерна ознака оборотного капіталу – швидкість його обороту. Тривалість обороту капіталу показує скільки разів за аналізований період кошти, інвестовані

в оборот, заново переходять в грошову форму. Зниження даного показника в динаміці характеризує підприємство з позитивної сторони.

Таким чином, раціональне застосування оборотних коштів має важливу значення у забезпеченні стійкої роботи економічного росту суб'єкта, підвищенні рівня рентабельності виробництва. Пришвидшення обороту оборотних засобів дає можливість вивільнити наявні кошти і підвищити обсяг виробничої діяльності без додаткових фінансових інвестицій, а кошти, які було вивільнено, використати у відповідності до потреб підприємства.

Прискорити оборотність капіталу можна шляхом:

1. Інтенсифікації виробництва – використання новітніх розробок, механізації і автоматизації виробничих процесів, максимального використання виробничих потужностей), більш повного використання всіх ресурсів компанії (трудова, матеріальна та ін.), Підвищення продуктивності праці [3];

2. Покращення організації матеріально-технічного постачання з метою безперебійного постачання необхідних товарно-матеріальних ресурсів і зменшення часу перебування капіталу на першій стадії виробничого циклу;

3. Прискорення процесу відвантаження товару і оформлення документів на відвантаження, а також зменшення часу перебування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість.

Економічна ефективність управління і застосування оборотних активів виражається в корисному результаті, який отримує підприємство в процесі здійснювання поточної діяльності. Фінансовий стан підприємств безпосередньо залежить від стану оборотних коштів, організації їх руху з мінімальним допустимим значенням для максимізації позитивного фінансового результату.

Список використаних джерел:

1. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособ. для студ. вузов / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М, 2014. – С. 336.
2. Добросердова И. И. Финансы предприятий / И. И. Добросердова, И. Н. Самонова, Р. Г. Попова. – СПб. : Питер, 2012. – С. 230.
3. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособ. / А. А. Канке, И. П. Кошева. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2013. – С. 134.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Khmarskyi V. Y.

Poznan University of Economics (Poland)

FINANCIAL INDICATORS OF BANK STABILITY

Since the establishment of capitalism, a business that strongly depends on financial markets suffers from unpredictable situations on the markets. It is enough to remember the Global Financial Crisis in 2007–2008, which created unpredictable fluctuations on the financial markets and caused firms and banks to go bankrupt. As an example, Lehman Brothers Holdings, Inc, one of the world's leading investment banks, got huge losses on the CDS market and could not fulfill its obligations. Bear Stearns Bank was in the center of the mortgage lending crisis and needed additional financing. Some would say that after 2010 the world's economy became more stable, but the recent downfall on the Chinese financial markets and the unstable European financial market showed that the situation is still unsolved. That financial crises occur so frequently may indicate that they are the components of financial markets, and their negative effects are randomly distributed in time and scale.

The rising frequency of financial disruptions led to the emergence of new economic development forms that decrease the predictability of development of financial markets trajectories. Scientists, analysts, and businessmen – they all finally find the cause of «wake up» components of the crisis, but «ex post» – after the market has passed through a sharp and abrupt change in its trends.

In terms of financial security, Ukrainian banking system is also vulnerable to global systemic risks that affect financial stability of both Ukrainian banks and the whole Ukrainian economic system. To secure Ukrainian banks, NBU have to elaborate effective systemic approaches to analyze and prevent downfalls. However, it is

important to understand which factors play crucial role for analysis. In this way, we have to consider not only regulations from Basel 3, but also local (Ukrainian) regulations.

In terms of effective macro-prudential indicators, we propose to apply such financial indicators, as shown in Table 1.

Table 1. List of financial indicators for macro-prudential regulation

Block	Name	Formula
Capital adequacy	The scale of regulatory capital	$(\text{regulatory capital}) / (\text{minimum standard of regulatory capital})$
Capital adequacy	The adequacy of regulatory capital	$(\text{regulatory capital}) / (\text{assets, reduced by the amount of established appropriate reserves for active operations})$
Liquidity risks	Current liquidity	$(\text{Assets with a finite maturity of up to 31 days}) / (\text{the bank's liabilities with final maturity of less than 31 days})$
Liquidity risks	Quick assets	$(\text{Quick assets}) / (\text{total assets})$
Credit risks	Big credit risks	$(\text{The sum of all large credit risks, provided by the bank with respect to all contractors and all related parties}) / (\text{regulatory capital})$
Credit risks	Maximum credit risk to a single counterparty	$(\text{The requirements of the bank to the counterparty or group of related counterparties and all financial liabilities issued by the bank with respect to a counterparty or group of related counterparties}) / (\text{regulatory capital})$
Credit risks	Share of substandard loans in all bank credit portfolio	$(\text{Provided substandard loans}) / (\text{total sum of provided loans})$
Credit risks	Loans to deposits ratio	$(\text{Provided loans}) / (\text{deposits})$
Financial stability	Financial leverage	$(\text{Liabilities}) / (\text{equity})$
Efficiency	Return on equity	$(\text{Net profit}) / (\text{equity})$

The adequacy of regulatory capital reflects bank's ability to perform in time and fully its liabilities that result from trade, credit, and other monetary operations.

The scale of regulatory capital shows the ratio of bank regulatory capital value to a minimum established level.

Current liquidity shows minimum value of assets the bank must have to perform in time and fully its liabilities during one month.

Quick assets reflect bank's capability of transforming its assets into cash.

Variable «Big credit risks» we use to restrict concentration of big credit risks for a single counterparty or for a group of counterparties. Credit risk, taken for a single counterparty or for a group of counterparties, is considered high when the total liabilities to a single counterparty or to a group of counterparties exceed 10 percent of a bank regulatory capital.

Maximum credit risk to a single counterparty is used to restrict credit risk that emerges when counterparty does not perform its liabilities.

Share of substandard loans in bank credit portfolio reflects the extent of risk of credit operations and perspectives of bank liquidity.

Loans to deposits shows the ratio of bank loan portfolio to deposit one, and is an important indicator of long-term bank liquidity.

Financial leverage characterizes bank's capability of attracting new financial resources on financial markets.

Return on equity characterizes how effectively the bank uses shareholders' equity.

These indicators should be evaluated in systemic way to evaluate bank's financial position. Basing on appropriate financial position, NBU may deffer «weak» banks from «strong» and assess whether systemic risk is under control or not, and is it possible to prevent future Ukrainian banking market disruption.

The list of references:

1. Basel Committee on Banking Supervision (2011), «Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems», Bank for International Settlements, Basel, December.
2. Diamond D. Liquidity risk, liquidity creation, and financial fragility: a theory of banking / D. Diamond, R. Rajan // *Journal of Political Economy*, Vol. 109. – 2001. – P. 287-327.
3. Goodhart C. A. A risk assessment model for banks / C. A. Goodhart, P. Sunirand, D. P. Tsomocos // *Annals of Finance*, Vol. 1. – 2005. – P. 197–224.
4. Boudt K., Daniélsso n K. J., Koopman S. J., Lucas A. Regime switches in the volatility and correlation of financial institutions. Technical report, National Bank of Belgium. Working Paper Research № 227. – 2012, September.
5. Daniélsso n, J., S. Shin H., Z. J. Endogenous and systemic risk / J. Daniélsso n, H. S. Shin, Z. J. – Chicago, IL : University of Chicago Press by NBER, 2013. – P. 73–94.

Бараннік В. О., Шевцов А. І.

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень (Україна)

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Не зважаючи на те, що саме інноваційний розвиток задекларований більшістю країн світу, і Україна тут не виняток, як єдиний та безальтернативний шлях сталого (збалансованого, прогресивного та безперервного) розвитку, та, відповідно, значний інтерес до нього з боку економістів-теоретиків та практиків, науковців різних напрямків та бізнесменів, політиків та фінансистів багато питань все ще залишається недостатньо висвітленими як в теоретико-методологічному, так і практичному напрямках. Одним із таких питань можна назвати визначення залежностей між такими двома базовими категоріями як *економічна безпека* та *інноваційний розвиток*.

Так, для рівня підприємств, як показано в роботі [1, с. 55] визначається, що «процеси впровадження інновацій у господарську діяльність підприємств напряму пов'язані з додатковими економічними ризиками, які призводять до зниження загального рівня показників економічної безпеки підприємства. З іншого боку, відсутність інновацій у діяльності підприємства сама виступає фактором неабиякого ризику та загроз для підприємства».

Автор не заявляє про стовідсоткове вирішення таких проблем, в той же час, робить спробу формування власного підходу до оцінки інноваційності розвитку саме з точки зору необхідності забезпечення економічної безпеки держави й інших суб'єктів господарювання в рамках комплексної квазідинамічної моделі оцінки рівня безпеки.

Інноваційний розвиток. Пошук цільової функції. Загальне визначення інновацій, яке дане в Законі України «Про інноваційну діяльність» [2] наступне: *інновації* – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення вироб-

ничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, а, відповідно, *інноваційна діяльність* – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

В той же час, із даного визначення не в повній мірі зрозуміло на якому етапі розробки «конкурентоздатних технологій, продукції або послуг» й «організаційно-технічних рішень» вони перестають бути проектами і становляться дійсно конкурентоздатним товаром, так і обмеження використання інноваційного продукту лише для поліпшення «структури та якості виробництва» також не в повній розкриває значення інновацій. Для прояснення звернемося до роботи [3, с. 20], де з посиланням на класичні роботи австрійської економічної школи та Й. А. Шумпетера зазначається, що *інновація являє собою історичне явище, що визначає необоротну зміну способу виробництва товарів...Якщо замість зміни величини факторів ми змінимо функцію виробництва, то матимемо саме інновацію*. Крім того, в роботі [3] наголошується, що необхідно відрізнити можливість здійснення інновацій від їх практичної реалізації: *«процвітання не виникає лише як результат винаходів або відкриттів – воно є наслідком процесу практичного розгортання інновацій»* (Й. Шумпетер). Тобто інновація руйнує стару структуру купівельної спроможності населення та формує нову, причому на більш високому рівні, що є основою для реального зростання соціальних стандартів [3, с. 22].

Економічна безпека. Пошук цільової функції. В загальному, визначення *економічної безпеки* можна навести як похідну від національної безпеки, а саме як стану захисту як виключно економічних інтересів держави, суспільства і особи, так і інших інтересів, які не є економічними, але певним чином пов'язані з економічною сферою життєдіяльності. Безумовно, одним із основних економічних інтересів держави, суспільства та особу можна визначити рівень добробуту. Відповідно до інших, пов'язаних з економікою інтересів, можна віднести екологічні, соціальні, демографічні, політичні та багато інших інтересів (при цьому, ступінь їх зв'язку з економікою, в більшості випадків, визначається ваговими коефіцієнтами).

Найбільш важливі та актуальні загрози національним економічним інтересам та, відповідно, основні напрямки державної політики щодо їх запобігання та нейтралізації наведені в Стратегії Національної безпеки [4].

Таким чином, основний висновок даної роботи полягає в відсутності прямого зв'язку між інноваційним розвитком та забезпеченням економічної безпеки. В той же час зазначимо, що опосередковано такий зв'язок є і достатньо вагомий. Так, успішна та ефективна реалізація інноваційної політики дає суттєве зростання добробуту (нову виробничу функцію), яке може бути використане і на підвищення соціальних стандартів і на забезпечення економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Лобунська С. В. Підходи щодо формування показника інноваційної спроможності в загальній системі економічної безпеки підприємства / С. В. Лобунська // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 39. – 2012. – С. 55-59.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – С. 266. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
3. Макаренко І. П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / І. П. Макаренко, П. М. Копка, О. Г. Рогожин, В. П. Кузьменко ; за наук. ред. І. П. Макаренка. – К. : Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 520 с.
4. Стратегія національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>

К. е. н. Бовсуновська Г. С.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Забезпечення економічної безпеки є невід'ємною складовою цілісної системи управління будь-якого суб'єкта підприємництва, в тому числі і страхової організації. Ефективна робота страхової компанії можлива лише за умови, що належну увагу страховик, окрім реалізації його головних економічних інтересів, буде приділяти розробці та впровадженню комплексу заходів щодо захисту компанії

від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, що гарантуватиме досягнення сприятливих умов для ведення його діяльності.

Економічна безпека страхової організації – це такий стан її функціонування, за якого найбільш ефективно використовуються всі види власних та залучених ресурсів (фінансові, матеріально-технічні, інтелектуальні, кадрові, інформаційні), забезпечується сталий розвиток та рентабельність, гарантується дотримання належного рівня фінансової стійкості та платоспроможності, ефективно розміщуються страхові резерви у відповідності до взятих на себе зобов'язань, підтримується конкурентоспроможність компанії на ринку страхових послуг, а також створюються умови для захисту компанії від прояву потенційних та реальних загроз, небезпек та ризиків.

Система економічної безпеки страховика буде вважатися надійною та ефективною, якщо вона ґрунтується на певних принципах.

Враховуючи специфіку діяльності страхової організації, виділимо наступні принципи забезпечення її економічної безпеки: системність, безперервність, взаємодія превентивних і активних засобів, законність, компетентність, відповідальність, конфіденційність, економічна доцільність, координація і взаємодія, адаптивність [1; 2].

Докладніше сутність зазначених вище принципів забезпечення економічної безпеки у страховій діяльності та особливості їх практичної реалізації наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Принципи забезпечення системи економічної безпеки страхової компанії

Принципи економічної безпеки	Сутність принципів економічної безпеки
<i>1</i>	<i>2</i>
Системність (комплексність)	Побудова системи забезпечення економічної безпеки ґрунтується на основі комплексної стратегії функціонування і розвитку страховика, окремих його філій та мережі страхових агентів
Безперервність	Управління системою економічної безпеки страхової компанії повинно відбуватися постійно і безперервно, особливо в умовах становлення та розвитку страхового ринку (що характерно для теперішнього стану ринку в Україні)

Продовження табл. 1

1	2
Взаємодія превентивних і активних засобів	Особливістю страхового бізнесу є високий ризик виникнення непередбачуваних подій. Тому розробка взаємопов'язаних попереджувальних та активних засобів захисту від загроз є необхідною складовою для мінімізації або усунення наслідків їх шкідливого впливу
Законність	Заходи в системі економічної безпеки страховика, а також управлінські рішення і дії повинні здійснюватися виключно в правовому полі з використанням дозволених законодавством методів та засобів, розроблятися в межах та на основі діючих нормативно-правових актів у галузі страхового законодавства
Компетентність	Всі без виключення працівники страхової компанії мають володіти професійними навиками на високому рівні, прагнути до самовдосконалення та розвитку, підвищувати свою кваліфікацію відповідно до існуючих ринкових умов
Відповідальність	Суб'єкти системи економічної безпеки компанії повинні нести персональну відповідальність за її ефективність та продуктивність. З огляду на специфіку діяльності страхових компаній, в певній мірі цей принцип стосується і клієнтів компанії, оскільки рівень шахрайства у цьому сегменті фінансового ринку є надзвичайно високим в порівнянні з іншими
Конфіденційність та гласність	Страхові компанії є суб'єктами первинного фінансового моніторингу, інформація про більшість аспектів їх діяльності безперечно має бути загальнодоступною. Проте, як будь-який інший суб'єкт підприємницької діяльності, страховик має право на охорону комерційної таємниці або інформацію, що не підлягає розголосові або доступна вузькому колу фахівців
Економічна доцільність	Фактичний обсяг витрат на розробку і впровадження системи економічної безпеки страхової компанії не повинен перевищувати рівень потенційних і існуючих небезпек та загроз, а також виправдовувати ефективність роботи системи
Координація та взаємодія	Цей принцип стосується як внутрішнього, так і зовнішнього середовища організації. Внутрішня координація і взаємодія проявляється у протидії загрозам та небезпекам зусиллями усіх філій, підрозділів та служб страховика, розробці єдиного підходу до формування і впровадження системи економічної безпеки. Також у межах дії цього принципу повинна відбуватися координація та взаємодія керівництва компанії з органами державної влади та саморегульованими організаціями страхового ринку
Адаптивність	Система економічної безпеки страхової організації повинна мати здатність пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, стратегічних орієнтирів компанії, до цільової переорієнтації, що особливо важливо на етапі становлення страхового ринку та в період економічної та політичної нестабільності
Збалансованість	Рівень захисту від потенційних і реальних загроз, небезпек та ризиків має бути відповідним обставинам та ринковим умовам. Занадто закрита система гальмуватиме розвиток страхової компанії, протилежна ситуація – призведе до банкрутства. Отже, оптимальним є виважене поєднання можливих ризиків і прибутків

Створення налагодженої, гармонійної, ефективної, стабільної та реально діючої системи економічної безпеки страхової компанії можливо лише за умови комплексного дотримання перерахованих вище принципів, що забезпечить стійкий розвиток організації.

Список використаних джерел:

1. Зачосова Н. В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ : моногр. / Н. В. Зачосова. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю. А, 2016. – 375 с.
2. Корчевська Л. О. Система принципів забезпечення економічної безпеки підприємства / Л. О. Корчевська // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 44-49.
3. Саприкіна Л. М. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки [Електронний ресурс] / Л. М. Саприкіна, К. І. Шипіл // Ефективна економіка. – № 11. – 2012. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577>

Борисенко О. В., Курінна І. Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОСНОВНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
МАШИНОБУДУВАННЯ**

За сьогоднішніх не легких умов економіка машинобудування знаходиться в тяжких умовах і має ряд проблем: промисловість має однобічний розвиток, недостатньо розвивається внутрішній ринок, вітчизняне машинобудування в дуже малому обсязі, велика частина експорту довгий час орієнтувалася лише на Росію. Також велике значення мають такі проблеми, як корупція, політична залежність законодавчої системи, бюрократизація, потреби в інноваціях і інвестиціях і так далі. Все це формує економічну безпеку машинобудування.

Ці питання досить широко розглядається вченими як нашої країни так і світу, а саме: Б. В. Андрушків, Т. Г. Васильців, С. В. Каламбет, Н. П. Карачина, А. А. Мелихов, О. В. Мороз, В. М. Нижник, Г. І. Пастернак-Таранушенко, А. А. Шиян.

Машинобудування займає значне місце і є базовим серед всіх галузей господарського комплексу. На сьогодні технології, кваліфікація кадрового персоналу, організація і управління вітчизняних підприємств машинобудування дуже відстають від підприємств розвинутих країн світу. Ми маємо ряд проблем з адаптацією підприємств до ринкових умов, комунікацією, матеріально-технічною базою, інфраструктурою, малим досвідом, не контрольованістю приватизаційних підприємств державою, неможливістю активно адаптуватися до навколишнього середовища і зменшення впливання на підприємстві зовнішніх і внутрішніх загроз. Таким чином потрібні систематизовані методи для покращення управління підприємствами [1, с. 19].

Потрібно також підкреслити, що підприємства використовують багато енергетики і залежать від сировини, котрі мають монопольний ринок, а також малу потребу внутрішнього ринку і високу конкуренцію зовнішнього ринку із-за гарантовано захищених урядом іноземних виробників.

На мою думку потрібні заходи для боротьби з внутрішніми і зовнішніми ризиками. Для цього потрібно краще вести облік фінансових потоків і контролювати конкурентів, забезпечити економічний розвиток за збереженням ліквідності і незалежності фінансової системи, залучати позички з нормальною вартістю, навантаження боргу контролювати [2, с.107].

Варто сказати, що для кожного підприємства потрібна своя модель, але виділимо методи які допоможуть кожному підприємству забезпечити економічну безпеку. Вони мають таку класифікацію: економічні (плануються показники і способи їх досягнення, стимулюється умови діяльності підприємства), соціально-психологічні (застосовується у разі проблем в колективі, що ведуть до погіршення економічної безпеки), адміністративні (регулюються організація і відносини на підприємстві), правові (мета цього методу є правове регулювання відносин між менеджерами і працівниками, захист відповідно до законодавства прав і інтересів, як підприємства, так і персоналу).

Наряду з методами потрібні засоби, які разом гарантують стабільне функціонування підприємств машинобудівного комплексу і забезпечують економічну безпеку. До засобів потрібно віднести, наприклад технічні: різні системи кодування і декодування інформації, сейфи, засоби для ідентифікації особи.

Якщо проаналізувати нашу державу за законодавчою базою, ми побачимо що не має чітко визначення суб'єктів, об'єктів, принципів, методів економічної безпеки. Хоча правові засоби мають значну роль у відносинах як між державними, так і між іноземними партнерами, і повинна захищати їх законні інтереси підприємств. В роботі «Економічна безпека держави» Г. І. Пастернак-Таранушенко, розглядаючи проблеми економічної безпеки, використовує такі документи: Закон України «Про державну службу» та Закон України «Про раду національної безпеки та оборони України», хоча для послідовності основи правової економічної безпеки потрібно вивчити всі документи, котрі є основними при формуванні та розвитку підприємств. Потрібно встановити певні правила та стандарти, котрі б регулювали і захищали інтереси учасників ринку [4, с. 97].

Запропонована модель повинна відповідати таким функціям: планування, прогнозування, облік і контроль [3, с. 47].

Однією з головних функцій є економічна, так як вона визначає результати економічної, фінансової інвестиційної діяльності. Завдяки маркетинговим дослідженням досліджуються обсяги і види продукції, формується потреба в ресурсах і їх використання. Це оптимізує пошук ефективних напрямів діяльності і покращує прийняття управлінських рішень.

Складовою планування є прогнозування, хоча може і передувати, коли використовується для аналізу середовища та під час формування планів для розвитку підприємств і їх подальшої реалізації.

Важливою є і функція обліку та контролю, так як на всіх етапах дуже важливим є аналіз і реальне оцінювання всіх дій на підприємстві, а головне – оцінка його цілей і завдань, контролюючи всі процеси підприємства.

Отже, забезпечення економічної безпеки дуже важливе, так як покращує розвиток підприємств, нейтралізує негативний вплив фінансової кризи і дій конкурентів, забезпечує стійкі фінансові розрахунки і використовує різні фінансові джерела.

Список використаних джерел:

1. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : моногр. / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 259 с.
2. Каламбет С. В. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств залізничної галузі / С. В. Каламбет, В. А. Воропай // Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 106–113.
3. Нижник В. М. Тенденції та оцінка чинників підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудування : моногр. / В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 359 с.
4. Пастернак-Таранушенко Г. І. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : підруч. / Г. І. Пастернак-Таранушенко. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
5. Редьква О. З. Основні форми і методи забезпечення економічної безпеки машинобудівного комплексу : моногр. / О. З. Редьква, М. І. Башинська. – Миколаїв : НАУ, 2016. – 148 с.

Гараніч В. В.

Запорізька державна інженерна академія (Україна)

**ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ
В РЕГІОНІ**

В наш час на перший план виходить питання, як забезпечити умови економічного зростання підприємств. На цей розвиток впливає багато різноманітних факторів, такі як економічно-соціальна ситуація в країні, її політична нестабільність, усі види конфліктів (територіальні, регіональні, міжнаціональні), корупція, шахрайство, недосконале законодавство та інше. Усі ці чинники дуже загострили проблеми у забезпечення економічної безпеки підприємств, що виникли дуже давно, та на даний час уже склався певний категорійний апарат і виникло декілька підходів, що визначають та забезпечують цю безпеку.

Економічна безпека підприємства насамперед залежить від правової системи захисту даного підприємства і механізму гарантування реалізації цього захисту,

що повинен бути ефективним. Держава – є гарантом економічної безпеки підприємств. Важливим фактором безпеки підприємств, зі сторони держави, є методи економічного регулювання, такі як система та політика податків. Стабільність податкової системи є основною умовою безпеки підприємств, а також ступінь державного втручання в економіку.

Підвищення обсягів зовнішньої торгівлі при збільшенні співвідношення показників валового світового продукту та світової торгівлі є основним зовнішнім орієнтиром при створенні результативної моделі відкритої економіки України.

Одним із негативних чинників є несприятлива динаміка відпливу і впливу капіталу для України. Нелегальний відплив коштів з України відбувається при малих обсягах інвестицій в економіку, що передусім пояснюються несприятливим підприємницьким кліматом. Право національних інвесторів виводити капітал та вкладати його в іноземні виробництва, для країн з ринковою економікою, є звичайною справою, а в Україні це право надто обмежене.

Потрібно оптимізувати правовий режим в середині країни, звернути увагу на джерела та зловживання походження капіталів, які стають предметом міжнародної взаємодії для сприяння та оздоровлення міжнародного інвестиційного процесу. В українській практиці валютно-фінансова сфера, для національної безпеки, являється найбільш вразливою. Гострий бюджетний дефіцит, криза неплатежів, значна заборгованість по соціальним виплатам і заробітній платі стали «національною специфікою». Також слід наголосити на тому, щоб досягти високого рівня економічної безпеки держави потрібна трансформація ідеології взаємовідносин України з міжнародними фінансово-кредитними установами.

Здебільшого забезпечення економічної безпеки бізнесу приводять до протистояння, захисту від різних економічних злочинів (комерційне та промислове шпигунство, фальсифікація, недобросовісна конкуренція, шахрайство, підпали, інформаційна безпека, пограбування тощо). Ці загрози безперечно мають дуже велике значення та повинні постійно аналізуватись і враховуватись, але поняття економічної безпеки підприємства має значно ширше значення.

Проблеми в валютно-фінансовій сфері нашої країни, робить її дуже залежною від різних міжнародних фінансово-кредитних організацій. Щоб провести структурну трансформацію економічного розвитку та динамізації економіки в Україні, потрібно використовувати як кредитно-фінансову допомогу з боку різних міжнародних фінансових установ так и технічну допомогу. Але лише за умови використання набутого досвіду співпраці з міжнародними фінансово-кредитними установами, урахування національних особливостей і макроекономічної та фінансової ситуації, на основі максимальної гарантованості національних інтересів України можлива реалізація відповідних програм.

Роблячи узагальненні висновки про зарубіжний досвід, бачимо, що міжнародний авторитет будь-якої країни досить сильно залежить від забезпечення безпеки економіки в масштабах національної економіки. Тому, для створення стратегій довгострокового розвитку нашої країни, необхідно використовувати позитивний досвід зарубіжних країн в питанні економічної безпеки.

Методологія, яку запропонувала Комісія ООН з аналізу безпеки економіки держави (програма розвитку UNDP) є привабливою з огляду питань економічної безпеки міжнародного рівня. Національна безпека, згідно цієї методики складається за трьома факторами – рівнем економіки, правами людини та освітнім рівнем.

Дані фактори визначаються: для прав людини спеціальним індексом, що знаходиться за методикою, що була спеціально затверджена; для рівня економіки використовується ВВП на душу населення країни; для рівня освіти – кількість років, на протязі яких людина навчається в даному суспільстві.

Привертає увагу досвід розв'язання проблематики забезпечення безпеки економіки, який накопичили Сполучені Штати Америки. Для подолання наслідків громадянської війни, Конгрес США прийняв закони, які стали відомі на увесь світ і стосувалися митного протекціонізму та захисту підприємців державою, що й стало правовою основою економічної безпеки. Економічна безпека у даній країні не є окремою і цілісною проблемою, тому і не формулюється законодавчих та нормативно-правових актах, так і у документах концептуального і стратегічного значення. Вона являється найважливішою та невід'ємною частиною

національної безпеки США і в документах Стратегії національної безпеки подана як окремий аспект в законах, для її забезпечення. Там за рівнем важливості вони класифікуються для країни по трьом категоріям: перша група – це життєво важливі інтереси; друга – важливі інтереси та третя – гуманітарні та інші інтереси. Пріоритетом політики національної безпеки США безумовно є інтереси економіки, що знаходяться в складі першої категорії важливості національних інтересів країни і для їх захисту американський уряд зобов'язаний робити усе можливе, навіть використовувати однобічну силу. До них відносяться: захист життєво важливих державних інфраструктур, зокрема енергетики, банків, фінансів, державних комунікацій і економічний добробут суспільства та ін.

Використовуючи досвід США, у питанні розв'язання проблеми національної безпеки, інші держави світу впроваджують та розробляють свої власні концепції і стратегії, що зорієнтовані захищати як національні, так і економічні інтереси. Направлення стратегій національної безпеки більшої кількості держав спрямовані на задоволення національної та економічної безпеки, тісною інтеграцією у системи безпеки світу та Європи, економічно радикальних реформ та приєднання до організацій та союзів пов'язаних з політикою та економікою. Досвід набутий державами, що входили до Варшавського договору, та країн Центральної та Східної Європи є прикладом для формування економічної безпеки.

Для того, щоб підвищити рівень безпеки України в фінансовій сфері потрібно створити та використовувати Закони України, що до державного боргу, фінансових операцій та фінансово-кредитної сфери. Необхідно розвивати фінансові стратегії безпеки, створити надійнішу систему контролю фінансів та запровадити порядок чіткого отримання і відшкодування кредитів іноземних інвесторів для суб'єктів різноманітних форм власності. А також для усіх фінансово-кредитних установ створити єдину інформаційну базу держави.

Список використаних джерел:

1. Зайченко В. В. Економічна безпека підприємства: сутність та основні складові / В. В. Зайченко, С. В. Коваленко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – Вип. 23. – С. 410–414.

2. Лук'янова В. В. Діагностика економічної безпеки підприємства : моногр. / В. В. Лук'янова, Ю. В. Шутяк. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 165 с.
3. Яцкевич І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І. В. Яцкевич. – О. : ФОП Бондаренко М. О., 2015. – 291 с.

Гвініашвілі Т. З., Іванченко В. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність будь-якого сучасного підприємства за умов функціонування у швидко мінливих умовах господарювання пов'язана з необхідністю зайняття стійких позицій в конкурентному середовищі. Вітчизняні підприємства в більшості випадків, на жаль, навіть отримуючи доступ до міжнародних ринків, є неконкурентоспроможними через відсутність досвіду функціонування в умовах жорстокої конкуренції, недосконалість законодавства, відсутність зв'язків і механізмів успішної співпраці та ін. За таких обставин значно актуалізуються питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Завоювання та посилення конкурентних переваг є ключовими факторами успіху підприємства. Характерні особливості феномену «конкуренція» на різних ринках обумовлюють специфічність підходів до його дослідження. Реалізація цих підходів виявляється можливою за рахунок розробки конкурентної стратегії з урахуванням конкурентного аналізу, бенчмаркінгу та визначення сильних та слабких сторін підприємства в рамках конкурентної галузі.

До факторів, що найяскравіше віддзеркалюють конкурентоспроможність підприємства, відносять його здатність задовольняти потреби споживача через високу якість продукції та/або низькі ціни, що обумовлені раціональним та використанням ресурсів підприємства, а також його потенціалу.

Політика реформування в Україні до недавнього часу була сконцентрована на макроекономічних перетвореннях – створенні конкурентного середовища

через формування великої кількості незалежних суб'єктів підприємництва, лібералізації цін і зовнішньої торгівлі [2, с. 103]. Тим часом проблемам забезпечення конкурентоспроможності підприємств – впливу реформ на мікрорівень економіки – приділялося недостатньо уваги. У результаті спроби створення конкурентного середовища не зробили очікуваного позитивного впливу на динаміку економічних показників, а збільшення конкурентного тиску як результат лібералізації імпорту не сприяло підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і національної економіки в цілому. Дійсно, відповідно до класичних уявлень конкурентоспроможність підприємств встановлюється і зміцнюється в процесі конкуренції.

Конкурентоспроможність є комплексною економічною категорією. За умов інноваційної економіки її можна визначати як здатність суб'єкта господарювання (країни, галузі, підприємства) функціонувати на національному ринку і ринках інших країн [1, с. 30].

Отже, головним завданням держави є забезпечення системи заходів щодо підвищення конкурентних переваг вітчизняної продукції. Це можна забезпечити не лише впровадженням нових технологій, а й впровадженням інновацій в управлінську, адміністративну діяльність [3, с. 120].

Таким чином, з метою вдосконалення системи регулювання конкурентного середовища доцільним є:

- впровадження ефективного механізму підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств на засадах аналізу іноземного досвіду підвищення конкурентоспроможності;

- активізувати діяльність щодо розробки та реалізації державної стратегії у сфері розвитку конкурентного середовища та підвищення конкурентних переваг вітчизняного товаровиробника.

Відповідно, стратегія підтримки вітчизняного виробника повинна ґрунтуватися на таких основних принципах:

- залучення іноземних інвесторів у високотехнологічні сфери національної економіки;

- забезпечення рівних можливостей для господарської діяльності й рівноправної конкуренції;
- використання соціально-економічних і політичних особливостей, властивих Україні;
- орієнтація на інноваційний розвиток господарського комплексу.

Таким чином, необхідно розробляти та впроваджувати сучасні механізми підвищення конкурентоспроможності, що передбачають зміну підходів до технології і методів управління, особливо на рівні стратегічного планування: замість вирішення локальних задач щодо узгодження показників виробництва з ресурсним забезпеченням підприємства необхідно проводити глибокі дослідження щодо вивчення попиту на ринку та його прогнозування, аналізу спроможності конкурентів. У процесі підготовки прийняття управлінських рішень необхідно також враховувати більшу кількість зовнішніх та внутрішніх чинників, так як сучасні умови функціонування підприємств вимагають постійного інтегрування інформаційних потоків, що віддзеркалюють становище виробництва на підприємстві й фактичні параметри ринку.

Список використаних джерел:

1. Довбенко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6 (35). – С. 29–35.
2. Донець Л. І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. І. Донець, А. А. Донець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 101–106.
3. Коваленко К. С. Шляхи вирішення проблем конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчових продуктів на міжнародному ринку / К. С. Коваленко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 118–121.

К. ф.-м. н. Іванов Р. В., Іванов К. Р.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ ЯК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Відомо, що домогосподарство, як один з основних економічних агентів, є головним джерелом інвестування і стимулювання розвитку реального сектора економіки.

Не зупиняючись на особливостях таких понять, як «родина», «домогосподарство» і «домашнє господарство» відзначимо, що «домашнє господарство» трактується як господарська одиниця, яка забезпечує економіку ресурсами та використовує отримані за них кошти для придбання товарів та послуг для задоволення матеріальних потреб [1].

Можна стверджувати, що тип, місце та роль домашнього господарства в економіці зумовлені його функціями, серед яких основними є: відтворювальна, виробнича, споживча та заощаджувальна [2].

Але, на нашу думку, однією з базових є виробнича функція, яку можна розглядати як зовнішню, у випадках представлення домогосподарством на ринок ресурсів власних факторів виробництва та внутрішню, коли мова йде про господарсько-побутову діяльність [3].

При цьому зовнішня виробнича функція може мати пасивний характер, зокрема, у формі виконання умов угоди найму робочої сили та активний, під час індивідуально-трудової та приватнопідприємницької діяльності, індивідуально-сімейної торгівлі, фермерства та ін. [2].

З огляду на перелічені факти можна стверджувати, що домашні господарства є не лише суб'єктами ринкових відносин, але й в окремих випадках повноцінними суб'єктами господарювання. Зокрема, відзначимо, що у 2012–2016 рр. в Україні частка прибутку та змішаного доходу в доходах домашніх господарств поступово збільшувалась з 20 до 23 %, що супроводжувалась збільшенням частки податків

на прибуток та змішаний дохід в загальних витратах домогосподарств з 4,7 до 7 %, а частка податків на поточні доходи, майно та інші поточні трансферти зросла з 6,5 до 8,5 %, що свідчить про непропорційне зростання податкового навантаження та компенсувалось, зокрема, зниженням частки внесків на соціальне страхування з 1,3 до 0,1 % [4].

У цьому контексті під «економічною безпекою домогосподарства» будемо розуміти «стан, що дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, і здатний задовольняти потреби» [5], а під фінансовою безпекою домогосподарств слід розуміти «систему фінансово-економічних відносин, що забезпечує стан захищеності фінансів домашніх господарств від зовнішніх та внутрішніх загроз і небезпек у процесі їх життєдіяльності» [6].

Головною умовою забезпечення фінансової безпеки домашнього господарства є виконання рівності рівняння балансу доходів-видатків [6]

$$D = C + Z + P, \quad (1)$$

де D – дохід;

C – споживання;

Z – заощадження;

P – податки, що реалізується або за рахунок збільшення дохідної частини, або на підставі корегування складових його правої частини.

Найбільш тривіальною пасивною стратегією є зменшення величини заощаджень в поточних витратах. Зокрема, за 2010–2016 рр. відбувалось зменшення частки не фінансових (з 5 до 3 %) та фінансових (з 10 до 0,2 %) активів домашніх господарств при зростанні частки витрат домогосподарств на придбання товарів та послуг з 76 до 87 % [4].

Природним наслідком такої економічної поведінки є поступове виснаження ресурсів домогосподарства. Так на сьогодні майже 99 % домогосподарств в Україні, вичерпавши свої ресурси (збереження), формують споживчі видатки виходячи з величини поточного доходу, що супроводжується переходом на споживання товарів більш низької якості, що негативно впливає на рівень їх задоволеності.

У цей же час заощадження домогосподарств є джерелом інвестицій, що мотивує окремих дослідників виділяти інвестиційну функцію або синтезувати ощадно-інвестиційну функцію домогосподарств [7].

При цьому, характерні риси інвестиційної поведінки домогосподарств здебільшого супроводжуються присутністю домогосподарств в якості суб'єктів на валютному та фондовому ринках, ринку банківських послуг, та функціонуванням в якості суб'єкту господарювання. Але часто домогосподарства не мають змоги зробити оптимальний вибір у фінансовій або приватнопідприємницькій сферах через відсутність або недостатність освіти, кваліфікації, досвіду при аналізі масштабної та складної інформації [6].

Як відомо домашні господарства можуть бути власниками таких факторів виробництва, як земля, капітал, робоча сила (праця), що знаходиться у прямій функціональній залежності від величини людського капіталу, який в сучасній економічній теорії розуміють як вроджені і «сформовані у результаті інвестицій та накопичені людиною запаси здоров'я, навичок, здібностей, мотивації, які ведуть до зростання кваліфікації працівника, доцільно використовуються у певній сфері суспільного виробництва, сприяють зростанню продуктивності та якості її праці, що призводить до зростання заробітків даної людини» [8].

В роботі [9] було запропоновано двофакторну модель сумісної динаміки рівня доходів домашнього господарства та величини його людського капіталу. У припущенні, що діяльність домогосподарства спрямована на зростання величини людського капіталу за рахунок інвестицій частки доходів було встановлено, що у випадку, коли мотивуючим фактором зростання людського капіталу є відхилення наявної величини людського капіталу від бажаної (знання заради знань) у відсотковому співвідношенні, стратегія домогосподарства є ефективною з точки зору зростання рівня доходності в довгостроковому періоді, тобто здатна забезпечити стійкий рівень задовільного функціонування.

Таким чином, можна стверджувати, що в умовах економічної нестабільності підвищення рівня освіти та кваліфікації за рахунок інвестування власних кошти

в людський капітал або участі у державних програмах підвищення кваліфікації (перепідготовки) у короткостроковому періоді може сприяти позитивній динаміці дохідної і, зокрема, інвестиційної поведінки домогосподарств та позитивно впливати на їх фінансово-економічну безпеку.

Список використаних джерел:

1. Жеребин В. М. Экономика домашних хозяйств / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. – М. : Финансы, 1998.
2. Попов М. В. Сущность и функции домашних хозяйств в современной отечественной экономике / М. В. Попов // Известия ВГПУ. – 2013. – № 3 (78). – С. 81–84.
3. Гирник В. Ю. Домашние хозяйства в современной экономической системе / В. Ю. Гирник // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – № 12.
4. Доходи та витрати населення ; Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Твардовська Л. М. Проблема визначення економічної безпеки домашніх господарств в умовах ринкової економіки / Л. М. Твардовська, Ю. В. Півняк, М. В. Чабаненко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 19. – С. 226–229.
6. Зварич М. С. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової безпеки домогосподарств / М. С. Зварич // Наук. Вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 15. – С. 130–133.
7. Гончарова С. Ю. Науково-методичні підходи щодо визначення сутності домогосподарства та його ролі в економіці / С. Ю. Гончарова, І. В. Буряк // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2016. – Вип. 4 (46). – С. 135–139.
8. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб. : Кронверк, 1996.
9. Иванов Р. В. Двофакторна модель раціональної дохідної поведінки домогосподарства / Р. В. Иванов // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 108–112.

Конечна Т. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

На сучасному етапі розвитку економічних відносин будь-яка діяльність суб'єктів господарювання супроводжується ризиками, що не аби як впливають на результат від цієї діяльності. Страхові організації ж працюють за системою подвійного ризику, так як вони при укладенні договору страхування та перестраховування приймають цей ризик на себе, а потім в процесі їх діяльності, наприклад

інвестиційної, виникає ще низка фінансових ризиків, що може супроводжуватися неповерненням власних коштів, недоотриманням прибутку, що в результаті може призвести до банкрутства страхової компанії.

Поняття фінансового ризику різні автори тлумачать по-своєму. Так, Я. П. Шумелда визначає фінансовий ризик як такий, що характеризує ймовірність настання небажаних наслідків при здійсненні фінансових операцій, що пов'язане з тим, що партнер не в змозі виконати взяті на себе фінансові зобов'язання.

І. А. Бланк визначає фінансовий ризик, як ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат за невизначених умов фінансової діяльності підприємства [2].

Класифікувати фінансові ризики страхової організації можна за різними ознаками. Так, за джерелом походження фінансові ризики поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні ризики спричинені факторами внутрішнього середовища функціонування страховика, на які він може впливати. Сюди належать такі ризики як:

- депозитний ризик (можливість неповернення депозитного вкладу страховика через вибір ненадійного банку);
- ризик зниження фінансової стійкості (надмірна частка використання позикових коштів, що впливає на фінансову безпеку страховика);
- ризик втрати платоспроможності (може бути спричинений дефіцитом готівкових коштів або інших високоліквідних активів);
- кредитний ризик;
- інвестиційний (можливість фінансових втрат в результаті неефективної інвестиційної діяльності страховика).

Зовнішні фінансові ризики виникають під впливом зовнішнього середовища функціонування страховика, на які він не в змозі впливати. До таких ризиків можна віднести такі як:

- валютний ризик (спричинений недоотриманням прибутку внаслідок коливання валютного курсу);

- процентний ризик (спричинений зміною процентної ставки на фінансовому ринку);
- ціновий (пов'язаний із несприятливою зміною цін на активи, що обертаються на фінансовому ринку);
- податковий (зміна законодавчих вимог та податкових ставок).

Окрім вище наведених, класифікувати фінансові ризики страховиків можна за наступними ознаками [1]:

- за специфікою діяльності (власні; залучені від перестраховиків);
- залежно від фінансових втрат (допустимі; критичні; катастрофічні);
- за проявом у часі (постійні; тимчасові);
- за прогнозом (прогнозовані; непередбачувані).

Для виявлення та контролю за ризиками та мінімізації втрат від їхньої дії необхідне впровадження ефективного ризик-менеджменту у страховій компанії. В ризик-менеджменті виділяють наступні етапи:

1. Ідентифікація ризику, що полягає у виявленні ризиків та визначенні їх походження.
2. Оцінка ризику, що полягає у визначенні вірогідності настання ризику та можливих втрат від його впливу.
3. Реагування та контроль, що передбачає повне або часткове усунення ризику. Контроль над ризиком включає наступні складові:
 - уникнення ризику (відмова від діяльності, ризик за якою занадто великий);
 - мінімізація ризику (проведення заходів, що пов'язані з попереджувальною функцією страхування, тобто введення системи страхових пільг та санкцій);
 - обмеження ризику (утримання ризику в певних межах, в результаті чого обмежується сфера виникнення ризику, і знижується вірогідність настання несприятливої події);
 - диверсифікація ризику (передбачає поділ ризику на декілька частин).

Покриття негативних наслідків від дії ризику відбувається за допомогою такого способу як самострахування, що дає змогу оперативно відшкодувати збитки від наслідків несприятливих випадків за рахунок створених резервів [3].

Отже, можна зробити висновок, що діяльність страхових організацій пов'язана з великою кількістю ризиків, адже вони не тільки приймають чужі ризики на себе у страхуванні, а й ризикують власними коштами в процесі ведення інвестиційної діяльності. Важливе значення має впровадження ефективного ризик-менеджменту для управління ризиками, та пошуками шляхів їх усунення або мінімізації, задля ефективного функціонування страхової організації та забезпечення належного стану її фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Ваніна Д. А. Класифікація фінансових ризиків страхових організацій / Д. А. Ваніна // Науковий вісник. – 2014. – № 1. – С. 17–29.
2. Разумцев В. В. Фінансові ризики в страховій діяльності та їх класифікація / В. В. Разумцев // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 4. – С. 196–201.
3. Сінельник В. В. Роль та місце ризик-менеджменту у забезпеченні фінансової надійності страхових компаній / В. В. Сінельник // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2013. – Т. 146. – С. 86–91.

Коновалова А. С.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ТА МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розвиток технологій та спрощення обміну інформацією в останні десятиріччя все більше прискорюють процес глобалізації. Глобалізація в загальному сенсі є процесом інтеграції та уніфікації, який передбачає взаємопов'язаність та взаємозалежність політичних, культурних, соціальних та економічних систем на світовому рівні. Нашою метою є дослідити проблему, пов'язану з глобалізацією та з її впливом на українську економіку в перспективі проблеми виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок.

Поштовхом до міжнародної торгівлі може стати, наприклад, необхідність суб'єкта господарювання поширювати ринок збуту, посилювати позицію на ринку,

бажання підвищити престиж підприємства за рахунок отримання статусу суб'єкта міжнародних відносин [1]. Крім того, бажання вийти на зовнішній ринок можна пояснити прагненням будь-якого підприємства, з одного боку, бути більш гнучким до змін попиту (діяльність в декількох країнах забезпечить більш повну інформацію щодо нових тенденцій), з іншого боку – бути стійкішим до економічних коливань та появи нових конкурентів.

Актуальність проблеми полягає в певній різниці організації підприємницької діяльності в Україні та в країнах, які є (або у перспективі можуть стати) ринками експорту для українських економічних одиниць. Ці відмінності є фактором, що перешкоджає вітчизняним товаровиробникам виходити на міжнародний рівень торгівлі, а отже негативно впливає на коливання обсягів українського експорту.

В різні періоди цю проблему з різних сторін досліджували такі науковці як Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук, Л. В. Назарова, Г. О. Соколюк. Тим не менш, їх наукові роботи не є вичерпними і все ще залишають простір для додаткових досліджень. Публікацією даних тез ми продовжуємо науковий діалог на вищезазначену тему, тим самим даючи поштовх до детальнішого вивчення питання.

Які саме аспекти підприємницької діяльності українців можна назвати проблемними, дивлячись на них через призму перспектив виходу на зовнішній ринок? В нашому розумінні проблемою, тобто – негативним фактором, в цьому питанні є все, що ставить під сумнів конкурентоспроможність підприємства. Крім того, задля подальшого опрацювання шляхів вирішення проблем, вважаємо необхідним розділяти проблеми на дві групи – первинні та вторинні.

До первинних проблем, які заважають українському підприємству розширити свою діяльність на закордонні ринки, відносимо дві основні проблеми. Перша – це застарілість технічного обладнання та неефективність управління підприємствами. За даними Державної служби статистики середній ступінь зносу за всіма сферами економічної діяльності становить 60,1 %. У сфері ж промисловості цей показник досягає 76,9 % [2]. Друга проблема – і вона є тісно пов'язаною з першою – це неефективне управління підприємствами. Це може бути підтверджено

зниженням ефективності використання засобів виробництва: показник фондової віддачі українських підприємств демонструє негативну динаміку зниження відносно 2009 року [2].

Первинні проблеми ведуть за собою вторинні – невідповідність якості українських товарів та послуг міжнародним стандартам, відсутність вільних коштів на переформування виробництва та модифікацію товарів, відсутність коштів на закріплення на міжнародному ринку [1].

Одним з можливих шляхів до вирішення вищезазначених проблем може стати визначення спеціалізації української економіки, тобто зосередження діяльності на одній або деяких основних сферах. Так, це може мати негативний ефект, але розглянемо спеціалізацію як початковий крок до розвитку економіки в цілому, а не як самоціль. В короткостроковій перспективі зосередження фінансових та людських ресурсів в одній сфері економіки призведе з одного боку до дисбалансу, з іншого ж боку – до здобуття певної переваги серед конкурентів на міжнародному ринку. Процес інтеграції стосується не тільки відносин між країнами, а ще й сфер виробництва, отже в довгостроковій перспективі одна добре розвинена галузь позитивно вплине спочатку на розвиток суміжних галузей, а з часом і на економіку взагалі.

Звісно, такий план дії потребує ретельної підготовки. По-перше, це детальне дослідження слабких та сильних сторін національної економіки. Важливим кроком є акцентування уваги на вже існуючих перевагах, які не залежать від змін у політичному або економічному устрої країни і можуть полягати, наприклад, в територіальному розташуванні та природних ресурсах України. По-друге, створення державою певних програм підтримки підприємницької діяльності, безперервна робота цих програм та постійне активне залучення нових ресурсів і використання нових можливостей розвитку. По-третє, постійний моніторинг сучасних трендів, їх своєчасна імплементація та адаптування під українські реалії. Під трендами маються на увазі інновації і відкриття, які можуть бути корисними для підвищення ефективності підприємницької діяльності та виробництва товарів.

Отже, існуючі проблеми виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок наразі є важливим питанням, яке потребує відповіді. В сучасних умовах інтеграції країн Україна не може зостатися осторонь, ризикуючи не реалізувати свій виробничий потенціал. Шляхи успішної співпраці українського та закордонного ринків потребують глибокого опрацювання та пошуку оптимального варіанту вирішення як проблеми експорту, так і проблеми нестабільності української економіки взагалі.

Список використаних джерел:

1. Ліпич Л. Г. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – № 102. – С. 147.
2. Офіційний сайт Комітету державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Красна О. В., Рябик Г. Є.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

РИНКУ ПОЛІГРАФІЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Поліграфічна промисловість є однією з ключових фігур видавничо-поліграфічної галузі, яка займає визначне місце в загальній економіці України. Стрімкий розвиток цієї галузі починається з 2009 року. В цей період спостерігалось постійне зростання рівня конкуренції на ринку комерційної поліграфічної продукції, такої як рекламні буклети чи пакувальна або бланкова продукція.

Сьогодні майже усі поліграфічні підприємства, які знаходяться у приватній власності мають найновіше обладнання для друку, що дає їм змогу вдало конкурувати на ринку з іншими підприємствами цієї галузі.

За статистичними даними (станом на кінець 2015 року) структура поліграфічної галузі по регіонам виглядає наступним чином: у Харківській області – 680 поліграфічних підприємств, у Донецькій – 320, Дніпропетровській – 360,

Львівській – 243, Одеській – 171, Київській – 141, Луганській – 101, Вінницькій – 95, Полтавській – 89, Запорізькій – 77, Сумській – 73, Херсонській – 71, Черкаській – 71, Волинській – 70, Рівненській – 67, Тернопільській – 69, Івано-Франківській – 60, Хмельницькій – 58, Закарпатській – 55, Чернівецькій – 51, Миколаївській – 46, Чернігівській – 47; Житомирській – 41, Кіровоградській – 35, м. Київ – 209 [3]. З цих даних видно, що є тенденція збільшення кількості гравців у поліграфічному секторі. Ця тенденція говорить про те, що поліграфія більш рішуче входить на ринок, де вже діє доволі сильне конкурентне середовище. Щоб більш доцільно оцінити стан поліграфічного сектору в Україні потрібно порівняти показники діяльності вітчизняних підприємств з показниками інших країн.

Наприклад, у минулому році усі підприємства поліграфічного сектору видали 40 млн примірників, що становить менш ніж 1 примірник на кожного громадянина країни. У першому кварталі поточного року ситуація у цій галузі погіршилася, показник випуску примірників зменшився у двічі. Видавничо-поліграфічна галузь потребує державної підтримки, бо інакше у цьому році ситуація для цього сектора буде катастрофічною. Для порівняння візьмемо ситуацію цього ж сектора Білорусії, яка торік випустила книг в обсязі 7 примірників на одного громадянина Білорусії. Даний рівень на порядок перевищує кількість примірників на одного українця. У загальному сенсі, Україна намагається інтегруватись у Європейську спільноту. Але даний процес здійснити дуже складно, оскільки економіка Україна відстає від економіки держав Європи в цілому, а в даному секторі – в 10 разів. Для прикладу, у Європі цей показник становить 12–14 примірників на душу населення [2].

Однією з головних причин спаду показників у даному секторі економіки є те, що в Україні не створені комфортні економічні умови для формування цін на книги, для розповсюдження книг по ширшим верствам населення [4]. Однією з головних причин такого явища є значне податкове навантаження на підприємства галузі. Так, Дніпропетровське видавництво «Зоря» підписало угоду на поставку нової рулонної офсетної машини вартістю 989 000 німецьких марок,

та сума податку на додану вартість разом із ввізним митом склала 536 тис. грн – не всі підприємства здатні впоратись із таким податковим навантаженням. Щоб вирішити цю проблему потрібно:

- 1) послабити силу податкового навантаження на видавництво;
 - 2) забезпечити нульову ставку ПДВ на видавничо-друкарські послуги (продукцію) та послуги, пов'язані з розповсюдженням поліграфічної продукції.
- Такий метод діє в Білорусії, Латвії, Литві, США, Естонії та в інших країнах. Найбільш нижчий податок на додану вартість в даному виді операцій є у країнах: Туреччина, Італія, Іспанія, Нідерланди – від 1 до 7 відсотків.

Отже, якщо дати оцінку стану галузі, то приходимо до висновку: ситуація залишається складною та суперечливою: не вистачає обігових коштів, тисне дуже високий рівень податкового навантаження, дається взнаки такий фактор, як низька платоспроможність населення, саме тому падає попит на продукцію поліграфічної галузі [1]. Але є шанси для стабілізації даної ситуації та її покращання, оскільки сьогодні стимулюється імпорт прогресивних технологій. Потрібно не тільки зниження цін на поліграфічну продукцію, а й реалізація комплексу дій з оновлення обладнання в усьому поліграфічному секторі. Окрім вирішення технічної проблеми, потрібно стимулювати населення до купівлі книжок, до купівлі іншої поліграфічної продукції. Отже, потрібно приймати правильні та раціональні маркетингові рішення, щодо поширення поліграфічної продукції у різних шарах суспільства. При зниженні податкового навантаження, прийнятті маркетингової стратегії, вирішенні проблеми технічного оснащення підприємств поліграфічної галузі – результатом стане підвищення показника «примірника на душу населення». При досягненні показника до 7–8 примірників на одного мешканця країни стане можливим вирішення питання виходу на європейський ринок або, принаймні, досягнення рівня європейських держав.

Список використаних джерел:

1. Бурлакова Л. В. Концерні, консорціумі, асоціації: проблеми, перспективи / Л. В. Бурлакова, С. П. Сиднев. – К. : Укр. НИИНТИ, 2014.

2. Палига Є. М. Стан та розвиток видавничо-поліграфічного комплексу України: регіональний аспект / Є. М. Палига, Г. І. Пушак, Я. Я. Пушак. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012.
3. Статистичний збірник «Промисловість України» за 2010–2015 рр.
4. Швайка Л. А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі / Л. А. Швайка, А. М. Штангрет. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2013.

К. психол. н. Крупський О. П.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

КУЛЬТУРА БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Питання безпеки особливої гостроти набуває, коли мова йде про сферу послуг, а саме про галузь туризму, оскільки будь-які помилки, можуть викликати безпосередню загрозу стану або життю споживача туристичних послуг. В той час, кількість туристичних підприємств зростає, дані щодо можливості підвищити якість послуг та зменшити небезпеку залишаються обмеженими. Вперше термін «культура безпеки» був застосований в 1988 р. після аварії на Чорнобильській атомній електростанції [8]. Значна кількість робіт освітлює окремі питання безпеки [1; 2]. Але роботи присвячені культурі безпеки на туристичних підприємствах залишається поодинокими [3; 4].

В Україні проблеми безпеки все ще підіймаються лише в контексті охорони праці, страхування, економічної безпеки. Протягом XIX–XX століть велика кількість спеціалістів з питань безпеки сходилися на думці, що превентивні заходи фізичного характеру є достатніми для запобігання нещасним випадкам та аваріям. Проте, практика сподівань не справдила. Як наслідок, західна наукова література накопила значну кількість різноманітних підходів до визначення культури безпеки [7; 8; 9]. Що важливо, напрацювання в цієї області, тим чи іншим чином, торкаються і культурного середовища підприємства [5; 6].

Існує ціла низка досліджень, які доводять існування синергії між професіоналізмом (професійною культурою) і організаційною культурою, часто

спостерігається неготовність працівників до відповідних змін [7], оскільки останні потребують певних додаткових зусиль з боку кожного учасника.

Заходи з виправлення ситуації на краще й створення професійної культури безпеки в контексті організаційної культури туристичного підприємства можна, в першому наближенні, поділити на чотири наступних групи:

Перша група – *Встановлення лідерства*. Завдання, яке вирішує дана група: роз'яснення загальних цілей, підтримка співробітників, в тому числі, фінансове заохочення; адекватний стратегічним цілям підприємства контроль за виконанням завдань, розвиток звітності, розробка й впровадження рішень щодо запобігання шкоди споживачам туристичних послуг; гарантія адекватного сприйняття зауважень і можливості висловити думку; створення на підприємстві атмосфери відкритості й довіри; забезпечення можливості постійного підвищення кваліфікації;

Друга група – *Удосконалення системи комунікацій*. Завдання, яке вирішує дана група: систематичне збирання, аналіз, обробка даних; навчання персоналу щодо роботи з цими даними; технічна підтримка;

Третя група – *Соціально-психологічна відповідальність*. Завдання, яке вирішує дана група: врахування думки персоналу щодо роботи; розповсюдження досвіду; обговорення результатів і досягнень; підтримка оптимального соціально-психологічного мікроклімату в колективі.

Четверта група – *Організаційна відповідальність*. Організація просвітницької роботи серед споживачів туристичних послуг; пояснення їхніх прав і обов'язків; надання чітких інструкцій, що до індивідуальної безпеки та культурних особливостей мешканців територій, на яких відбувається відпочинок (туристична або інша подорож); контроль (у разі необхідності) за діями туристів і дотриманням ними рекомендацій менеджера.

Висновки. В останні роки неефективне управління безпекою все частіше представляють причиною більшості інцидентів, які виникають із туристами. Її ігнорування призводить до виникнення проблем під час поїздок та відпочинку. Особиста безпека, безпека руху на транспорті, безпека на воді або джунглях,

ось не повний список того, на що можуть не звертати уваги споживачі туристичних послуг. Відповідно, потрібні чітка концептуальна основа розгляду питання культури безпеки туристичного підприємства (адже саме від нього залежить як ступінь підготовки туриста до отримання послуги, так і якість самої послуги); система заходів, що дозволять теоретичну базу покласти в основу майбутніх змін на краще в галузі туризму та гостинності і суворий контроль за реалізацією цього завдання з боку як керівництва, так і кожного професійного учасника процесу надання послуги. Культура безпеки повинна стати частиною професійної культури менеджера туристичного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т. В. Фактори формування економічної безпеки підприємства / Т. В. Гринько, Л. В. Лисенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 8 (3). – С. 85–90.
2. Громцева Д. К. Професійна культура і безпека: інноваційний підхід до впровадження в медичному закладі / Д. К. Громцева, О. П. Крупський // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2016. – Т. 23, № 5. – С. 15–23.
3. Крупський О. П. Організаційна культура як чинник економічної безпеки туристичного підприємства / О. П. Крупський, А. А. Кобченко // Науковий Вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент : зб. наук. праць. – О. : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Вип. 10. – С. 149–152.
4. Сливенко В. А. Інноваційні підходи до вирішення проблем безпеки в туризмі / В. А. Сливенко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2013. – Т. 21. – № 2. – С. 44–49.
5. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О. Г. Тихомирова. – СПб. : Изд-во ГУ ИТМО, 2008. – 160 с.
6. Харчишина О. В. Організаційна культура: теоретичні засади та взаємозв'язок із конкурентоспроможністю підприємства / О. В. Харчишина // Забезпечення соціально-економічного розвитку господарюючих систем в умовах транзитивної економіки : колект. моногр. ; за заг. ред. д. е. н., проф. В. К. Данилка, д. е. н., проф. Г. М. Тарасюка. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2010. – С. 182–202.
7. Beck, C. Professional Nursing Practice Models and Culture Change. Nurses Involvement in Culture Change. Presentation: October 27–28, 2008. – P. 1–5.
8. Halligan M., Zecevic A. Safety culture in healthcare: a review of concepts, dimensions, measures and progress. *BMJ Quality & Safety*, 20(4). – 2011. – P. 338–343.

Курінна І. Г.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
ПРИ ВИЗНАЧЕННІ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Система безпеки суб'єкту (підприємства) в економіці, як система циклічних дій, що направлені на досягнення конкретних цілей і завдань, є послідовністю таких кроків, як аналіз економічної ситуації та стану підприємства, вивчення загроз його діяльності, а також визначення самих напрямів діяльності підприємства, визначення напрямів реалізації такої системи такої безпеки, виконання планів та програм, висновки щодо використання нововведень. Метою формування результативної системи такої економічної безпеки є забезпечення гарантій розвитку потенціалу підприємства в перспективі за умов його сталого розвитку, високорезультативного функціонування усіх складових його господарської діяльності.

Процес визначення стратегії формування системи безпеки підприємства потребує усвідомлення того факту, що економічна безпека є в першу чергу безпекою економічної діяльності. Звідси формування множини показників, які необхідно оцінювати повинно базуватися на розгляді системи такої економічної безпеки як неперервного циклу «дія-результат». І тому сама стратегія повинна чітко давати відповідь на те, які заходи необхідно здійснювати і на що вони спрямовані, щоб на виході автоматично отримувати протидію загрозам і підвищення адаптаційних властивостей системи до змін економічного середовища.

За таких умов необхідним є застосування системного підходу, в основі якого є системний аналіз. Пояснюється це тим фактом, що системний аналіз базується на формалізації процесу дослідження системи, тобто процесу визначення і подальшого вирішення проблеми [2, с. 26].

Всі методики системного аналізу допомагають визначити варіанти формування системи та вибору її кращого варіанта в рамках певної мети [1; 2].

Формалізація такої задачі і визначення оптимальних показників стає можливим за рахунок застосування різних математичних методів. Тому, системний аналіз в рамках формування системи безпеки економічної діяльності підприємства дає змогу чітко визначити суть проблеми, її масштаби; визначити систему економічної безпеки бажану і наявну, сформулювати її мету і критерії формування й забезпечення, виявити потреби в ресурсах за умов декомпозиції цілей, зробити відповідний прогноз з варіативним набором реалізації системи такої економічної безпеки.

При цьому, таку систему прийнято характеризувати на кшталт «чорної скриньки». Такий метод описування полягає у знаходженні існуючих і можливих взаємозв'язків між наявною інформацією про систему («входами») і подальшим її застосуванням («виходами»). «Входи» у систему, як зв'язки з мінливим середовищем, є можливістю вплинути на систему. «Виходи», як результати функціонування системи, є інструментами впливу на дію середовища [2, с. 48]. Таке бачення показників системи іноді навіть дає можливість передбачити зміни у вихідних компонент за умов зміни вхідних.

Практично така задача вирішується за допомогою таких математичних методів, як регресійний аналіз, математична статистика, планування експерименту тощо.

Проте, така методологія дослідження системи не дає однозначної відповіді про відповідність її структури через той факт, що однакова поведінка може спостерігатися у різних системах. У чорній скриньці схованими є такі елементи системи, як об'єкти дослідження, внутрішня структура яких майже ніколи невідома або, навпаки, не береться до уваги (рис. 1), і через цей факт необхідно застосувати методи моделювання різного виду.

Такий варіант системного підходу дає змогу охарактеризувати процеси в системі в певний момент, визначити її основні характеристики і ступінь випадковості їх виникнення, змоделювати процеси, які не мають фізичної природи, описати механізми прийняття рішень, тощо.

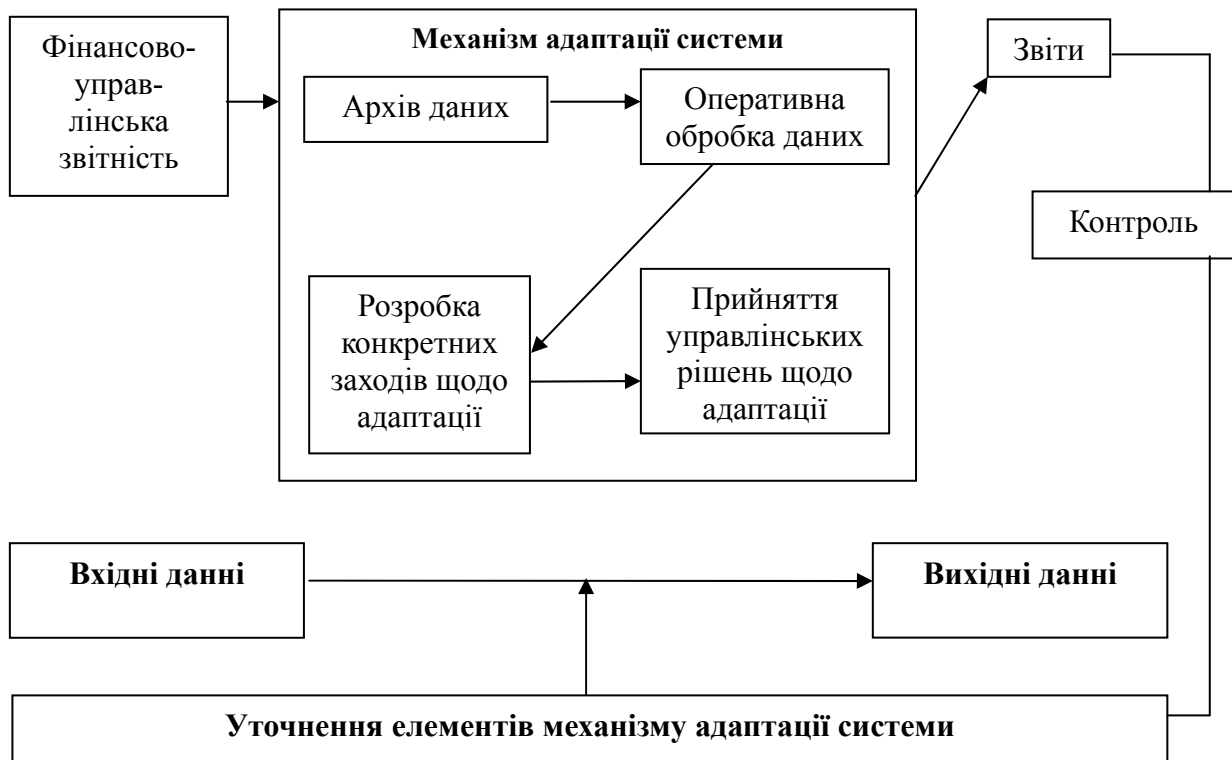


Рис. 1. Розгорнута модель «чорної скриньки» системи безпеки економічної діяльності підприємства

Отже, застосування системного підходу для формування результативної системи безпеки економічної безпеки підприємства є вкрай важливим. Але його застосування, з іншого боку, вимагає значних інтелектуальних ресурсів, що, врешті, є цілком виправданим, і дає змогу визначити можливі стратегії формування такої економічної безпеки діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Минаев Г. А. Безопасность организации : учеб. пособ. / Г. А. Минаев. – М. : Университетская книга, Логос, 2008. – 368 с.
2. Месарович М. Общая теория систем: математические основы / М. Месарович, Я. Такаха. – М. : Мир, 1978. – 311 с.

К. е. н. Лиса О. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ПІДТРИМАННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Відкритість національної економіки в умовах глобалізації економічного розвитку обумовлює додаткове конкурентне навантаження на вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності, створюючи загрози їх фінансовій безпеці. Фінансова стратегія багатьох підприємств (якщо вона взагалі розробляється) не враховує потребу в засобах протистояння конкурентним загрозам з боку іноземного або взагалі міжнародного (транснаціонального) капіталу, який в умовах відкритості національної економіки України отримує можливість завдяки своїм конкурентним перевагам суттєво потіснити вітчизняних товаровиробників на українському ринку. Останніми роками яскраво відобразилася тенденція проникнення іноземного та, особливо, транснаціонального капіталу в усі більш-менш рентабельні сфери вітчизняної економіки шляхом поглинання рентабельних підприємств і розорення їх низькорентабельних конкурентів.

Така ситуація є результатом не тільки об'єктивних глобалізаційних процесів та процесів інтернаціоналізації виробництва й обігу, що охопили наразі всю світову економіку (світове господарство), але й суб'єктивних чинників, обумовлених суперечливим характером відносин власності на засоби виробництва в Україні. Загальновідомо, що в конкурентному середовищі довгострокові перспективи ефективного функціонування мають лише ті підприємства, які прагнуть розвитку за рахунок запровадження результатів науково-технічного прогресу (нових технологій, систем управління, високотехнологічного обладнання тощо). Це дозволяє підвищувати продуктивність праці, загальну ефективність виробництва, скорочуючи при цьому питомі витрати виробництва й отримуючи приріст чистого прибутку. Однак, усе це можливо за умови впевненості власника капіталу в можливості вільного розпорядження своїм майном і контролю його стану й руху

в довгостроковій перспективі. На жаль, в Україні відносини власності мають яскраво виражений суперечливий характер, що проявляється в можливості втрати контролю над своїм майном, а іноді й самого майна, внаслідок рейдерських захоплень, блокування роботи підприємств невідомими особами, неправомірних рішень судів у господарських суперечках тощо. Такі ситуації набули масштабного характеру і не стимулюють нинішніх власників підприємств на реалізацію програм середньо-, а тим більш довгострокового інвестування інноваційного переоснащення виробництва.

Водночас, слід зазначити, що власники великих підприємств приймають активну участь у процесах інтернаціоналізації, створюючи підґрунтя для вивозу заробленого в Україні капіталу за кордон шляхом реєстрації компаній (з їх кінцевими бенефіціарами) в офшорних зонах. Окрім оптимізації податкових платежів діючих підприємств, це дає можливість перепродажу цих підприємств іншим власникам (у тому числі транснаціональним корпораціям) без сплати відповідних податків у країні походження капіталу. Крім того, це дає можливість певним чином легалізувати доходи, зароблені в так званому «тіньовому» секторі.

За таких умов значні інвестиційні вкладення в переоснащення виробництва в короткостроковій перспективі суттєво скоротять доходи власників підприємств, що для них неприйнятно. Тому вони продовжують експлуатувати ті виробничі потужності, які наразі є. За даними Державного департаменту статистики України рівень зносу основних фондів у 2014 році становив 83,5 %, зокрема в промисловості – 60,3 % [1], причому темп зростання суми зносу з роками прискорюється. Водночас, оновлення основних фондів відбувається вкрай низькими темпами (у 2014 році показник оновлення основних засобів склав 2,7 %).

Зважаючи на вищезазначене, фінансові стратегії більшості вітчизняних підприємств (якщо, зрозуміло, вони розробляються) націлені на підтримання певного рівня прибутку за умови мінімізації капітальних вкладень. Це шлях до деградації вітчизняного виробничого, зокрема промислового, сектора та переходу української економіки до групи відсталих економік світу. Без переорієнтації

фінансових стратегій великий вітчизняних підприємств на інноваційну основу їх конкурентна позиція і фінансовий стан уже в середньостроковій перспективі опиниться в зоні ризику. Тут уже мова йде не про фінансову небезпеку внаслідок неефективних підходів до управління фінансовими ресурсами підприємств, а про можливість подальшого існування цих підприємств.

Зрозуміло, що реалізація будь-якої інноваційної стратегії розвитку підприємств стикається в Україні з багатьма проблемами, основними з яких є: відсутність програм фінансування фундаментальних досліджень, метою яких було б створення інноваційної продукції (з цією проблемою пов'язана інша – потреба у значному обсязі іноземної валюти для закупівлі інноваційних технологій та устаткування за кордоном – у країнах, де вони створюються); значна обмеженість джерел фінансування інвестицій в основні засоби (за даними офіційної статистики біля 70% капітальних інвестицій здійснюється за рахунок власних коштів підприємств і організацій [1], а це джерело останніми роками значно скоротилося); низький рівень витрат на амортизацію у складі доходів від реалізації продукції (він складає 3–4 % від обсягу виторгу від реалізації продукції, що не дозволяє говорити про амортизаційний фонд як про суттєве джерело для інноваційного оновлення основних фондів вітчизняних підприємств); значне скорочення середньо- й довгострокового банківського кредитування внаслідок кризи банківської системи в Україні (навіть у до кризовий період для багатьох підприємств це джерело було не доступне внаслідок високих відсоткових ставок за кредитами); невеликий обсяг іноземних інвестицій в економіку України (так, у 2015 році частка капітальних інвестицій, здійснених за рахунок коштів іноземних інвесторів, становила 3 % [1], причому надійшли ці інвестиції в основному з офшорних юрисдикцій, тобто це насправді кошти, виведені раніше з економіки України в ці офшорні зони). Зазначені проблеми створюють перепони для інноваційного переоснащення вітчизняних підприємств та загрози їх фінансовій безпеці.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

К. е. н. Максютенко І. Є.

Національний авіаційний університет (Україна)

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Сучасний стан економіки України характеризується катастрофічним зменшенням кількості суб'єктів малого, середнього та приватного підприємництва, про що свідчать дані Forbes Україна [1]. Основною причиною такого стану є зміна нормативно-законодавчої бази для функціонування суб'єктів малого підприємництва. Тобто можна відзначити, що порушення економічної безпеки суб'єктів господарювання обумовлено правовими аспектами.

Згідно аналізу теоретичних підходів, чим багатше населення країни, тим більше у неї інвестиційних ресурсів, а отже й можливостей для інноваційного розвитку. Проте сучасні умови господарювання зменшують можливості накопичення капіталу через згортання підприємницької діяльності. Перед тими ж підприємцями, які ще залишаються в бізнесі жорстко постає проблема забезпечення власної економічної безпеки.

Саме малий бізнес активізує конкуренцію навіть з великими компаніями, що вимушені впроваджувати технології для здешевлення своєї продукції. Західний малий бізнес на відміну від вітчизняного розвивається більш активно через те, що отримує державну підтримку в процесі свого розвитку. Саме в малому бізнесі формується середній клас населення країни.

Державне регулювання малого бізнесу в Європі націлене саме на вищезазначені види економічної безпеки підприємців і реалізує законодавче сприяння і орієнтоване на досягнення сталого фінансового стану, можливість розробки та впровадження технологічних інновацій, забезпечення кадровим потенціалом, що відповідає цілям бізнесу. Розвиток малого бізнесу в Європі стимулюється шляхом використання інноваційних юридичних моделей сприяння малому бізнесу, до яких належать: Європейська акціонерна компанія та Європейський

пул економічних інтересів, що дає можливість підприємцям вступати в міжнародні ділові відносини, уникаючи невідповідностей в правових нормах різних країн.

Отже, українському малому бізнесу треба посилювати створення асоційованих об'єднань та членство в таких асоціаціях для того аби захистити свій бізнес від правових небезпек. Асоціації доцільно створювати за принципом галузевої приналежності, або, в певних випадках, за регіональним принципом. Свої функції такі асоціації мають виконувати за прикладом торгових купецьких гільдій минулого сторіччя, а саме відстоювати інтереси своїх членів на державному рівні і створювати фонди взаємодопомоги, що саме і є найбільш актуальним на даному етапі.

Функціонування механізму відбуватиметься наступним чином. Бажаючі підприємці об'єднуються (вступають, створюють) асоціацію. В свою чергу асоціація через громадську організацію, що згідно законодавства представляє собою громадське об'єднання, засновниками та членами (учасниками) якого є фізичні особи [4], створює фонд взаємної допомоги, який надає фінансову підтримку, підприємцям-членам асоціації.

Саме фонд виступає акумулятором фінансових коштів та належить до категорії фінансових посередників, але на відміну від банку та страхової компанії, які також є посередниками керується в своїй діяльності положеннями Закону України «Про інститути спільного інвестування» [3], де і визначаються положення ліквідації такого фонду.

Таким чином здійснюючи вплив на законотворчу діяльність в сфері малого бізнесу. Відповідна законодавча база для діяльності підприємств малого бізнесу має забезпечити економічну безпеку підприємця шляхом надання йому можливості економічного зростання та стабільності діяльності.

На сучасному етапі розвитку України нажалі державне врегулювання проблем функціонування малого бізнесу неможливо через постійні розбіжності в законотворчому процесі, тому для підприємців єдиним способом підтримки функціонування малого бізнесу стане об'єднання в асоціації.

Наявність таких асоціацій дасть можливість малому бізнесу отримати економічну стабільність, самостійно врегулювати правові аспекти діяльності малого

підприємництва, що сприятиме активізації конкуренції на ринках функціонування підприємств шляхом впровадження інновацій.

Список використаних джерел:

1. Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua>
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Закон України «Про інститути спільного інвестування» № 5080-17 від 09.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
4. Закон України «Про громадські об'єднання» № 4572-17 від 02.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4572-17>
5. Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» № 1160-15 від 26.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>

Росва О. С.

Донецький національний університет економіки

і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг (Україна)

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ТА МЕТОДИ ЇЇ ПРОВЕДЕННЯ

Основною метою дослідження є висвітлення питань методики проведення інвентаризації, переваги та недоліки використання технологічних методів інвентаризації.

Для торговельно-виробничих підприємств та організацій, інвентаризація є етапом, що допомагає виявити можливі помилки при обліку товарів, втрати через псування харчових продуктів, втрати через несправність технологічного обладнання, а також втрати через розкрадання майна.

Інвентаризація – це один із методів бухгалтерського обліку. Процес інвентаризації здійснюється обраними членами ревізійної комісії для встановлення фактичної наявності майна у порівнянні з отриманими результатами бухгалтерського обліку. Цей процес надає інформацію про реальну вартість взятих на баланс основних засобів, вартості фінансових вкладень, готівки в касі та на рахунках у банку, а також інформацію, щодо дебіторської (рахунки 36, 37) й кредиторської заборгованості (рахунки 50–54, 66, 68), тощо.

Проведення інвентаризації повинно забезпечуватися власником, який створює необхідні умови для її проведення, визначає об'єкти, періодичність та строки проведення інвентаризації.

У відповідності до чинного законодавства [2], під час проведення інвентаризації використовують наступні данні:

- інформацією про фактичну наявність активів, а також інформацією після перевірки документації, щодо точності відображення зобов'язань, коштів цільового фінансування, витрат майбутніх періодів;

- інформацією про залишок або нестачу майна чи грошових коштів шляхом порівняння даних бухгалтерського обліку та фактичної наявності;

- інформацією про виявлені активи, які частково втратили свою первісну якість та споживчу властивість, або про активи, що вважаються застарілими, а також про матеріальні та нематеріальні активи, що не використовуються.

- інформацією про виявлені активи і зобов'язання, які не відповідають критеріям визнання [2].

За планом проведення інвентаризацію поділяють на планову, яка проводиться згідно плану встановленого внутрішньогосподарським органом з проведення перевірки документації, підрахунку й звірки з наявними ТМЦ та позапланову, тобто та, яка проводиться інвентаризаційною комісією раптово, для того щоб виявити факти порушення закону.

Слід зазначити, що планова інвентаризація може проводитись по різному, тобто це може бути один раз в місяць, а може й один раз на рік.

Наприклад, на підприємствах роздрібної торгівлі інвентаризація, проводиться під час перезміни, тобто кожного тижня в перший день робочої неділі. Підприємство на певний період закривається і під контролем бухгалтера працівники перераховують та зважують певні ТМЦ, порівнюючи показники з даними вказаними у бухгалтерському обліку.

Порівняємо існуючі методи проведення інвентаризації, для встановлення переваг та недоліків.

Метод безперервної інвентаризації – інвентаризація на підприємстві проводиться безперервно протягом усього року [3]. Для здійснення такого методу обов'язково потрібно визначити номенклатуру товарно-матеріальних цінностей, для того щоб на кінець року всі ТМЦ пройшли інвентаризацію. За допомогою номенклатури, здійснюється постійний контроль наявністю ТМЦ, зберіганням і використанням таких предметів. Також, метод виявляти недоліки і помилки в аналітичному обліку.

Книжковий метод інвентаризації, він передбачає проведення інвентаризації цінностей на складах через застосування спеціальних книг, де вказана орієнтовна або постійна номенклатура цінностей. При використанні такого методу комісії з проведення інвентаризації потрібно тільки порахувати товарно-матеріальні цінності, проставити їх кількість, а також ціни в цій книзі. Для спеціалізованих складів з постійною номенклатурою цінностей цей метод проведення інвентаризації є дуже ефективний [3].

Через помилки, пов'язані з людським чинником для інвентаризації зараз використовують RFID технологій (Radio Frequency ID-entification). Переваги використання радіочастотної ідентифікації: мінімальна кількість помилок; зменшення кількості робітників, а отже, зменшення виплати заробітної платні; скорочення часу проведення інвентаризації; підвищення точності обліку [4].

Отже, інвентаризація – це процес, що допомагає виявляти на підприємстві його надлишки та нестачі за допомогою звірки наявних товарно-матеріальних цінностей з тими, що відображені у бухгалтерських звітах. Через крадіжки на сучасних підприємствах можуть вводитися більш новітні технології, такі як RFID. Але існують такі методи проведення інвентаризації, що перевірені часом від яких поки що не слід відмовлятися, це безперервний та книжковий методи.

Список використаних джерел:

1. Процес інвентаризації на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://advocat-cons.info/index.php?newsid=6118#.WMGU72DTqzs>
2. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14/page>

3. Методы инвентаризации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.webkursovik.ru/kartgotrab.asp?id=-75241>
4. Зелінський С. Е. Система автоматизованої інвентаризації майна / С. Е Зелінський // Управління закладом охорони здоров'я. – 2007. – № 3. – С. 38–41.

К. і. н. Сливенко В. А., Бичковський А. О.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ: ЗАХОДИ ЗАХИСТУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

Сучасне суспільство – це суспільство споживання. Сьогодні людей все більше починають цікавити питання організації відпочинку. Тому сфера туризму стає привабливим видом бізнесу в нашій країні, створюючи зручності і комфорт для населення. Одночасно, туристичний бізнес є високоризиковим видом економічної діяльності, оскільки він відчуває на собі значний вплив великої кількості як зовнішніх, так і внутрішніх факторів і умов [5]. Ускладнення зовнішньополітичної та економічної ситуації у країні в цілому, ослаблення курсу гривні, а також значне зниження (через терористичні загрози) попиту на такі популярні туристичні напрями як Туреччина і Єгипет, похитнули стабільність українських туристичних підприємств і значно збільшили для них ризик банкрутства.

Під безпекою туристичного бізнесу розуміється найбільш ефективно використання наявних ресурсів для запобігання численним загрозам, успішне протистояння будь-яким негативним впливам, забезпечення стабільного функціонування і розвитку галузі [2]. Таким чином, безпека туристичного бізнесу є комплексним поняттям, що складається з безлічі взаємопов'язаних і взаємозалежних факторів.

Грунтуючись на існуючих в науковій літературі підходах до визначення економічної безпеки, можна виокремити наступні складові системи безпеки туристичного бізнесу:

- економічна безпека туристів, персоналу туристської організації та місцевого населення туристського регіону:

- економічна безпека туристичного підприємства (захист фінансових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів та кадрова безпека);
- безпека туристичного бізнесу регіону (захист природи від шкідливого впливу туризму, екологічна, біологічна, криміногенна та військово-політична безпека);
- національна безпека туристичного бізнесу (сукупність поточного стану готельної індустрії, об'єктів харчування, транспорту, підприємств розважального, ділового, спортивного, пізнавального, лікувально-оздоровчого туризму, туристичних агентств і туроператорів, екскурсійних організацій, їх інституційна забезпеченість);
- міжнародна безпека індустрії туризму (показники туристичних потоків, рівень якості життя населення, політична і економічна стабільність, рівень небезпеки природного, техногенного, соціального характеру) [3].

Забезпечення безпеки туристичного бізнесу на державному рівні розвивалася за залишковим принципом, але останнім часом це питання привернуло увагу влади [1]. До державних заходів захисту національного туристичного ринку необхідно віднести:

- заходи підвищення конкурентоспроможності туристичних регіонів на міжнародному та внутрішньому ринках шляхом поліпшення якості сервісу і умов праці, підвищення якості послуг та рівня кваліфікації кадрового персоналу в сфері туризму;
- заходи сприяння розвитку в'їзного та внутрішнього туризму;
- заходи зменшення сезонності попиту шляхом розвитку зимових та поза-сезонних видів туризму;
- заходи використання продукції переважно місцевих виробників;
- заходи сталого розвитку туризму шляхом збереження культурної спадщини, підтримки розвитку співпраці та поліпшення якості життя населення в умовах активного розвитку туризму [4].

Після приєднання України до Світової організації торгівлі (СОТ) наша країна, як і більшість держав-членів цієї організації встановила певні заходи захисту національного туристичного ринку. Це пов'язано з прагненням максимально реалізувати потенціал туризму в національній економіці і одночасно захистити державні економічні інтереси, підвищити рівень зайнятості населення, збільшити доходи та ін. У зв'язку з цим на офіційних заходах, що проводяться СОТ, на систематичній основі ставляться питання про необхідність: подальшого спрощення порядку переміщення фізичних осіб, які надають туристичні послуги, і визнання їх кваліфікації; усунення вимог надання економічного обґрунтування у всіх субсекторах та по всіх засобах надання послуг; усунення вимоги комерційної присутності; усунення вимог громадянства або постійного місця проживання постачальників послуг; усунення недобросовісної конкуренції; надання доступу до технологій і інформаційної мережі [3].

Таким чином, зміст діяльності органів державної влади в галузі управління безпекою туристичного бізнесу полягає в побудові та підтримці правових та інституційних механізмів, а також створенні ресурсних можливостей на рівні, що відповідає інтересам забезпечення сталого розвитку національного туристичного ринку, адекватному реальним та потенційним загрозам сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Белоногов А. Г. Формирование системы экономической безопасности сферы туризма / А. Г. Белоногов // Вестник РАН. – 2010. – Вып. 1. – С. 15–19.
2. Бобкова А. Г. Безопасность туризма / А. Г. Бобкова, С. А. Кудреватых, Е. Л. Писаревский. – М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. – 272 с.
3. Заноско О. В. Формування системи економічної безпеки індустрії в Україні / О. В. Заноско, Н. В. Корж // Економіка. – 2011. – № 2 (6) – С. 17–19.
4. Куліцька Н. В. Економічна безпека туристичних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bitstream/12345678/1/Економічна%безпека% туристичних%підприємств>
5. Харламова А. Ю. Проблемы экономической безопасности туризма / А. Ю. Харламова // Управление инвестициями и инновациями. – 2016. – № 1. – С. 65–58.

Тімар І. В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СИСТЕМА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ЙОГО ІМІДЖУ

В сучасному конкурентному середовищі ризику є неодмінною умовою ведення бізнесу, що вимагає формування ефективної системи безпеки на кожному підприємстві, не зважаючи на сферу діяльності, організаційно-правову форму, форму власності та розміри.

Дослівний переклад терміну «безпека» означає «володіти ситуацією». У загальновизнаному розумінні безпека – це «захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалів, необхідних для життєдіяльності та розвитку об'єкту» [1, с. 68].

Економічною безпекою готелю вважають стан «захищення найважливіших інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що сформували його адміністрація та колектив, ґрунтуючись на системі правових, економічних, організаційних, інженерно-технічних і соціально-психологічних заходів» [2, с. 221].

Система безпеки підприємств готельного бізнесу має свої специфічні відмінності від систем безпеки, сформованих на підприємствах інших галузей та сфер діяльності. Це пов'язано перш за все з галузевими особливостями сфери готельних послуг, зокрема особливою роллю споживачів послуг та особливостями взаємовідносин гостей та готелю. Основні завдання системи безпеки підприємств готельного бізнесу полягають у наступному:

- охорона життя і здоров'я гостей, інших відвідувачів та персоналу готелю;
- захист особистого майна гостей;
- забезпечення конфіденційності персоніфікованих даних та особистого життя гостей готелю;
- попередження кримінальних злочинів, терористичних загроз, чіткий план дій при їх виникненні;

- захист майна, матеріальних цінностей готелю;
- попередження конфліктних ситуацій, з метою мінімізації репутаційних ризиків готелю та фінансових втрат;
- забезпечення безпеки та безперебійного функціонування інженерних, технічних і комунікацій систем, що забезпечують діяльність готелю [3].

Система безпеки будь якого готелю не тільки є умовою його функціонування з точки зору протидії потенційним загрозам клієнтів та персоналу, але розглядається як іміджеутворюючий фактор. Підхід до побудови окремих елементів комплексної системи безпеки готелю з точки зору формування його іміджу обумовлює той факт, що 67 % опитаних міжнародних туристів на перше місце при виборі місця тимчасового розміщування ставлять його безпеку. Саме це спонукає сучасні готельні підприємства не тільки застосовувати передові методи, засоби та підходи в системі безпеки (комплексні АСУ інженерною інфраструктурою, різні системи сигналізації, контролю та управління доступом, відео спостереження, інформаційної безпеки, тощо), а й рекламувати їх як власні конкурентні переваги.

Світова практика ведення готельного бізнесу має непоодинокі приклади використання системи безпеки в цілому або її окремих елементів у якості особливої відмінності готелю, його «родзинки», або візитної картки. Наприклад, комплексна система безпеки готелю President Wilson у м. Женеві дозволила створити самий безпечний у світі готельний номер, у якому застосовується високотехнологічне обладнання, броньовані не тільки двері а й стіни, куленепробивні віконні стекла товщиною 6 см, тривожні кнопки у кожній кімнаті, чисельні пристрої спостереження, сейфи з високим ступенем захисту, окремий ліфт у номер та можливість доставки у номер власним гелікоптером. Наявність такого номера не тільки зробила готель пізнаваним у всьому світі, а й створила йому імідж готелю з надзвичайно високим рівнем безпеки.

На імідж готельного підприємства ефективно можуть впливати окремі елементи системи безпеки. Так, сучасні готелі не обходяться без дієвої системи

контролю та управління доступом (СКУД), що ставлять за мету запобігання несанкціонованому доступу до різних приміщень. Майже обов'язковими для готелів високого рівня обслуговування стали електронні ключі від дверей, наявність сейфу у номері, обладнання та пристрої, з високим ступенем безпеки, тощо. Споживачі висувають вимоги стосовно звукоізоляції приміщень, безпеки особистих даних, в тому числі фінансового характеру (номера банківських карт, електронні адреси, тощо), невтручання та нерозголошення інформації стосовно особистого життя. Наявність певного переліку елементів системи безпеки готелю, згідно з вимогами споживачів готельних послуг, впливає на вибір готелю вперше та на формування постійних і лояльних клієнтів у майбутньому.

Отже, зважаючи на вищевказане, можна дійти висновку, що система безпеки підприємств готельного бізнесу в сучасних конкурентних умовах виходить за межі системи протидії потенційним ризикам і загрозам. Сучасні системи безпеки суб'єктів готельних послуг беруть участь у формуванні їх іміджу та впливають на споживчу поведінку, надаючи клієнтам додаткових аргументів при виборі готелю у якому планують зупинитись.

Список використаних джерел:

1. Роглев Х. Й. Основи готельного менеджменту : навч. посіб. / Х. Й. Роглев, К. Кондор. – 2005. – 408 с.
2. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства : препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашуєв. – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.
3. Тімар І. В. Система безпеки готельного підприємства: галузеві особливості та вплив на формування його іміджу / І. В. Тімар // Сучасні трансформації організаційно-економічного механізму менеджменту та логістики суб'єктів підприємництва в системі економічної безпеки України : колект. моногр. ; за заг. ред. Т. В. Гринько. – Дніпро : Біла К. О., 2017. – 487 с.
4. Портал професіоналів готельного і ресторанного бізнесу України ProHotelia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prohotelia.com.ua/2013/05/safety-first>

ЗМІСТ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

<i>Grigorenko A. S., Izyumska V. A.</i> Estimation of the «Interpipe» Enterprise Business Activity	3
<i>Євтіщенко А. С., Величко Л. А.</i> Кредиторська заборгованість як складова механізму фінансування	5
<i>Ютова К. О.</i> Особливості оподаткування суб'єктів готельного бізнесу в Україні.....	8
<i>Козлова Ю. С., Хуторської П. О.</i> Офшорні компанії, особливості та проблеми офшорного бізнесу в Україні	11
<i>Ляхова Є. О.</i> Проблеми формування та використання прибутку комерційних підприємств	14
<i>Макарова Л. Д., Бикова В. Г.</i> Особливості застосування порівняльного підходу до оцінювання вартості підприємства.....	18
<i>Мурсаллі Р. А.</i> Основні підходи до оцінювання фінансово-економічних результатів діяльності підприємств	21
<i>Протасова Н. Д.</i> Риски инвестиционной деятельности предприятий Украины	25
<i>Хостечян А. С.</i> Визначення ефективності використання потенціалу підприємства	28
<i>Хуторської П. О., Келембет О. О.</i> Формування та реалізація фінансової стратегії розвитку промислових підприємств України.....	33
<i>Чабанець М. В., Кучеренко С. К.</i> Методичні основи ефективного управління оборотним капіталом організації	36

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

<i>Khmarskyi V. Y.</i> Financial Indicators of Bank Stability.....	39
<i>Бараннік В. О., Шевцов А. І.</i> Інноваційний розвиток в системі економічної безпеки	42
<i>Бовсуновська Г. С.</i> Принципи забезпечення економічної безпеки страхової організації.....	44
<i>Борисенко О. В., Курінна І. Г.</i> Основна модель забезпечення економічної безпеки машинобудування	47

<i>Гараніч В. В.</i> Діагностика економічної безпеки підприємств в регіоні	50
<i>Гвініашвілі Т. З., Іванченко В. В.</i> Напрями підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	54
<i>Іванов Р. В., Іванов К. Р.</i> Фінансово-економічна безпека домашніх господарств як суб'єктів господарювання.....	57
<i>Конечна Т. В.</i> Фінансові ризики страхових організацій.....	60
<i>Коновалова А. С.</i> Проблеми виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок та методи їх вирішення	63
<i>Красна О. В., Рябик Г. Є.</i> Перспективи розвитку ринку поліграфічних послуг України	66
<i>Крупський О. П.</i> Культура безпеки в контексті організаційної культури туристичних підприємств.....	69
<i>Курінна І. Г.</i> Застосування системного підходу при визначенні стратегії формування системи економічної безпеки підприємства.....	72
<i>Лиса О. В.</i> Формування фінансової стратегії підприємства в контексті підтримання його фінансової безпеки	75
<i>Максютенко І. Є.</i> Механізм забезпечення правової економічної безпеки малого бізнесу.....	78
<i>Роева О. С., Смоляк А. І.</i> Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства	80
<i>Сливенко В. А., Бичковський А. О.</i> Управління безпекою туристичного бізнесу: заходи захисту національного туристичного ринку	83
<i>Тімар І. В.</i> Система безпеки підприємства готельного бізнесу як фактор формування його іміджу.....	86

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ 2017:
ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ
ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Збірник наукових праць
Міжнародної науково-практичної конференції
(Дніпро, 23–24 березня 2017 р.)

В одинадцяти томах

Том 9. Фінансовий механізм підприємства та забезпечення
фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання
у глобальному економічному просторі

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.
Оригінал-макет Біла К. О.

Підписано до друку 24.03.17. Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. др. арк. 4,33. Тираж 100 пр. Зам. № 0317-01/10.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 2

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com

