

**Громадська організація
«Київський економічний науковий центр»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«ФІНАНСИ, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО: НАЦІОНАЛЬНІ
ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ»**

18 травня 2019 року

Київ
2019

УДК 336(477+100)(063)
Ф59

Фінанси, бухгалтерський облік та підприємництво: національні особливості та світові тенденції: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 18 травня 2019 р.). – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2019. – 108 с.

УДК 336(477+100)(063)
Ф59

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Політило М. П.

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КООПЕРАЦІЯ»
В РАКУРСІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА6

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бугай В. З., Сиромля К. А.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ:
СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРЕВАГИ, ЗАГРОЗИ10

Медведчук О. В.

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕКОНОМІКУ ТА СУСПІЛЬСТВО14

Поворозник М. Ю.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТУ СВІТОВОГО РИНКУ
МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ17

Рокош А. О.

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ19

Темербек А. І.

АНАЛІТИЧНИЙ ВИМІР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН СВІТУ21

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кириченко О. С.

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ25

Крилова І. І.

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ СФЕРИ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ
В РАМКАХ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ
КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ27

Шерстюк М. П.

ПРОБЛЕМИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ30

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексєєнко І. А., Черненко М. В.

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА
НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....34

Базалійська Н. П., Здоров Ю. В.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГРЕЙДИНГОВОЇ СИСТЕМИ
ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ПРАЦІ
ТА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ37

Волянська-Савчук Л. В., Горпинич М. А.

СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....41

Замота І. О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ	44
Лакіза О. Р., Грабовський І. С. УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	46
Невмержицька О. М., Волянська-Савчук Л. В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	49
Омельченко А. В., Жолнерчик Г. Ю. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДЬЮ ДІЛІДЖЕНСУ В УКРАЇНІ	53
Стрілець В. Ю. ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» У НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ.....	56
Суржик Д. Є., Ковшова І. О. ЗНАЧЕННЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ ПРОДАЖАМИ ПІДПРИЄМСТВА	59
Чумак О. В. ТЕОРІЯ БІХЕВІОРИСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	63
Шибко О. О. КОМПЛЕКС ПРОСУВАННЯ НОВОСТВОРЕНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	66
Яковенко В. Ю. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	70
 СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Лукашевська У. Т. ЕВОЛЮЦІЯ ФІНТЕХ В УКРАЇНІ	74
Пилипенко В. В., Андрієнко М. М. СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ БАНКІВ.....	76
Чичина А. П. АНАЛІЗ ПРИЧИН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ДЕФЦИТУ БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ.....	78
 СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бондаренко Н. М., Нікітіна Д. В. КЛАСИФІКАЦІЯ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	81
Іщенко В. А. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	85
Людвенко Д. В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ ТВАРИННИЦТВА ЗА КОНТРОЛЕМ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ВИМОГУ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	87
Мезенцева Н. М., Гольчановська Л. С. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ОБЛІКОВОЇ КАТЕГОРІЇ.....	90

Онищенко В. Є., Левченко І. В.	
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ФОРМА БІЗНЕСУ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	94
Пригодич Ю. Ю.	
СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА	97
Романів А. П.	
АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ОБЄКТ ОБЛІКУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	100
Шерер І. Л., Белінська О. В.	
П'ЯТИ-КРОКОВА МОДЕЛЬ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗА ПРОГРАМАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ	103

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Політило М. П.

доцент кафедри фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КООПЕРАЦІЯ» В РАКУРСІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В умовах ринкової економіки та й за всю історію економічного розвитку у вчених-економістів так і не склалось єдиного чітко сформульованого підходу до визначення поняття «кооперації». Так, зокрема, деякі автори більшу увагу приділяють висвітленню економічного сенсу поняття кооперація, приділяючи при цьому увагу розкриттю однієї з найважливіших її характеристик – економії ресурсів завдяки їх спільному використанні. Інші ж автори роблять акцент на розгляді організаційно-управлінського аспекту і зводять до того, що кооперація формується насамперед з метою організування процесу співпраці багатьох суб'єктів ринкових відносин для реалізації завдань як для виробництва товарів (виробнича кооперація) так і для надання послуг чи здійснення різноманітних фінансово-кредитних операцій (кредитна кооперація). Багато дослідників звертають свою увагу на соціальну атрибутику кооперації, це головною характеристикою є спільна суспільно-громадська взаємна допомога у процесі досягнення поставленої мети.

Отже, виникає гостра необхідність у більш детальному розгляді визначення змісту поняття «кооперації» як зарубіжними так і вітчизняними вченими з метою всебічного аналізу різних аспектів цього поняття і на цій основі авторського змісту – трактування даної категорії. До того ж виникає наукова потреба у чіткому розмежуванні змісту понять «кооперація» і «кооперування», оскільки досить часто ці поняття ототожнюються.

Розглянемо більш детально існуючі наукові підходи до розуміння суті кооперації: зокрема, дослідники вважають, що кооперація – це насамперед організаційно оформлене добровільне колективне об'єднання власності і праці в різних галузях економічної діяльності [1, с. 225]. В цьому визначенні автори роблять акцент на тому, що кооперація – це в першу чергу – це добровільне колективне об'єднання, яке створене на демократичних засадах. Але у цьому визначенні, на жаль, не вказується мета створення такого об'єднання, що значно звужує його зміст. Крім цього автори не вказують яким же чином таке об'єднання має бути організаційно оформлене, тобто не зовсім зрозуміло, чи

воно має бути юридично зареєстроване, чи просто функціонувати без державної реєстрації.

Доцільно зауважити також, що цими ж авторами також подається і визначення поняття «кооперування виробництва». Зміст якого вони зводять до форми виробничих зв'язків підприємств, що спільно виготовляють певну продукцію [1, с. 225]. Тобто, робиться наголос на виробничих зв'язках підприємств, і в такому розумінні кооперування у сфері виробництва покликано підтримувати зв'язки з підприємствами що виготовляють продукцію. Таке визначення значно було б кращим, якщо б «зв'язки», було замінено на слово «співробітництво», оскільки остання більш конкретно визначає суть кооперування. І тоді вже, кооперування виробництва можна сприймати як співробітництво у сфері виробництва, побудоване за кооперативними принципами на підприємствах, що спільно виготовляють певну продукцію.

У досить популярній енциклопедії, виданої вітчизняними вченими-економістами кооперація (латин. cooperation, coopero – співробітничая) – трактується як форма добровільного об'єднання між собою фізичних і юридичних осіб для колективної виробничої, підприємницької, торговельної чи споживчої діяльності на засадах демократичного управління й поєднання особистих і громадських інтересів [2, с. 307-308]. Характерно, що у цьому визначенні фігурують як фізичні так і юридичні особи. Тобто, акцент робиться на тому, що кооперація може здійснюватися не тільки між фізичними, але й юридичними особами. Якщо ж, при умові, що кооперування виробництва здійснюється тільки між підприємствами (тобто тільки між юридичними особами), то це може бути досить суттєвою ознакою, що відрізняє кооперацію від кооперування.

Цікаво, що у вище вказаній праці дається ще визначення поняття «кооперації праці» – як форми організації праці, виконання робіт, що заснована на спільній участі в єдиному трудовому процесі значної кількості працівників, що виконують різні операції цього процесу [2, с. 309]. Виокремлення поняття «кооперації праці» авторами є виправданим, так як багато вчених підмінюють його більш широкого за змістом поняття «кооперація». Вважаємо, що такий підхід до визначення наукових термінів сприяє більш глибокому вивченню інших важливих ознак поняття «кооперація», а отже, і відповідно, більш детальному вивченню проблем кооперації з метою їх подальшого вирішення на практиці.

Що ж до змісту поняття «кооперування», то автори вказаної енциклопедії зводять його до що – встановлення довготривалих виробничих зв'язків між підприємствами, кожне з яких спеціалізується на виробництві окремих частин єдиного виробу (предмета) [2, с. 309]. Тобто і тут таке співробітництво повинно бути довготривалим, оскільки тимчасове співробітництво не зможе дати позитивного ефекту і згодом призведе до невиправданих простоїв у виробництві.

Отже, як видно вже із вищевикладеного, кооперація покликана слугувати як суб'єктам господарювання – підприємцям за рахунок створення різних спільних підприємств та інших господарських об'єднань, так і пересічним громадянам –

у вигляді заснування такої основної організаційно-правової форми кооперації як кооперативу, що об'єднує багатьох людей для спільного ведення справ з метою самозабезпечення потреб та інтересів. Тому вважаємо, що до ідентифікації змісту поняття «кооперація» потрібно підходити системно, розглядаючи її з усіх сторін. Тільки тоді можна сприймати кооперацію і як явище в економіці, і як процес співпраці громадян, і як одну з найефективніших форм інтеграції підприємств.

Основні характерні ознаки змісту поняття «кооперація» у широкому розумінні зображені нами на рис. 1.1.

Як видно із цього рисунку визначальним у змісті поняття «кооперація» є система, так як кооперація є важливим системоутворюючим елементом суспільно-економічних відносин. Якщо трактувати систему – як сукупність взаємопов'язаних елементів, то тоді кооперацію слід сприймати як систему у якій з'єднуються певні елементи, компоненти для вирішення спільної поставленої мети.

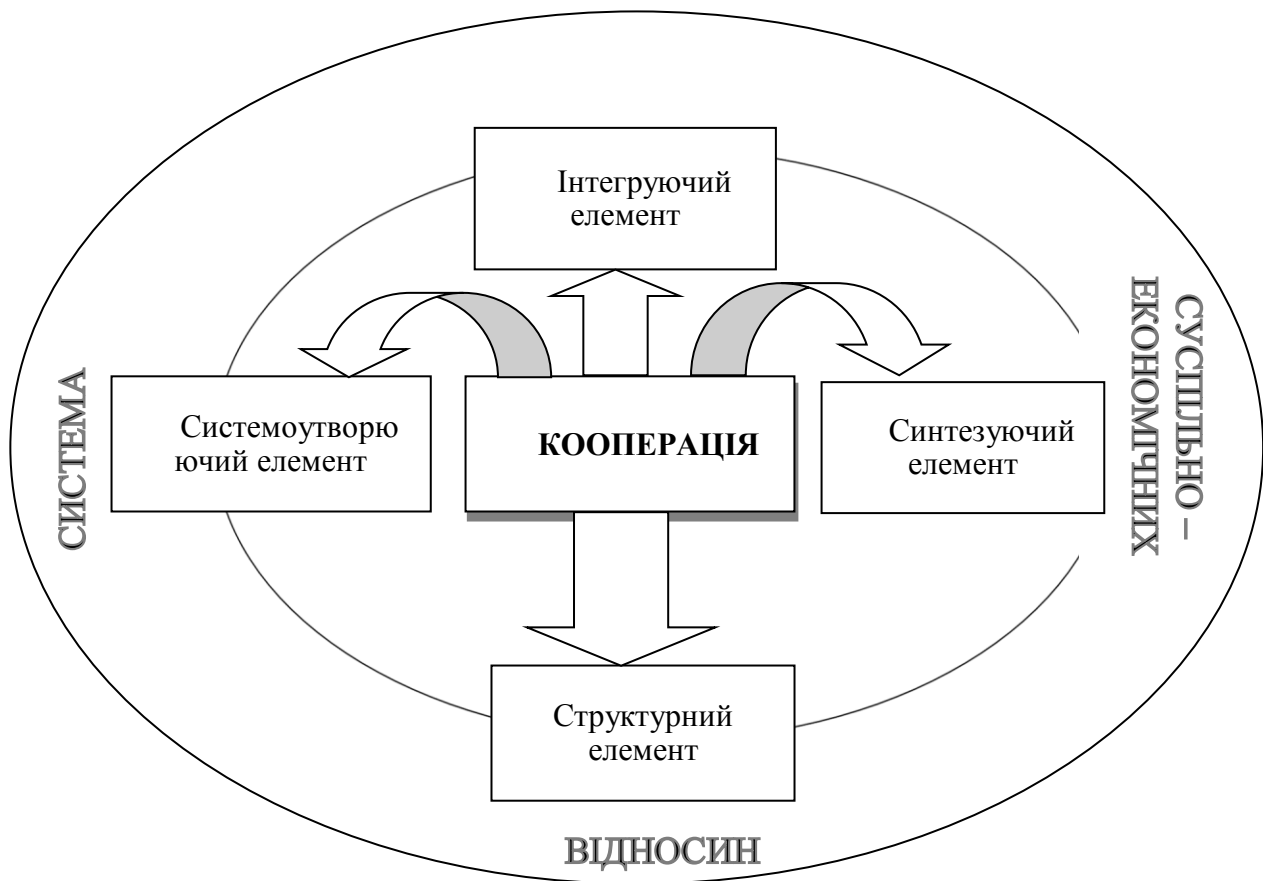


Рис. 1.1. Основні характеристики змісту поняття «кооперація» у широкому розумінні

Джерело: розроблено автором

Безумовно, кооперацію слід сприймати як досить складне поняття, бо воно охоплює всю систему суспільно-економічних відносин, у тому числі включає у себе різноманітні правові та моральні аспекти. До того ж, кооперація – це і

особлива система гармонізації інтересів і у якій закладені дух справедливості, корпоративний дух, колективність і корпоративність.

Отже, можемо зробити висновок та визначити зміст поняття «кооперації» наступним чином: кооперація – це специфічний інтегруючий, синтезуючий, структурний, системоутворюючий елемент системи суспільно-економічних відносин, що покликаний забезпечувати співробітництво і взаємодію суб'єктів різних економіко-правових форм господарювання для досягнення спільної мети з мінімізацією витрат. Вважаємо, що це поняття слід розуміти у широкому розумінні.

Література:

1. Стеченко Д. М., Григорович А. В., Дутка А. П. Менеджмент. Словник-довідник: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – Хмельницький: Видавництво «Поділля», 2004. – 587 с.
2. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р. С. Дяків та ін.; За ред. Р. Дяківа. К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бугай В. З.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
професор кафедри фінансів банківської справи та страхування

Сиромля К. А.

студентка

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРЕВАГИ, ЗАГРОЗИ

На сьогоднішній день однією з основних рушійних сил фінансової глобалізації зокрема й глобалізаційного розвитку національних економік в цілому є міжнародні фінансові організації, які, забезпечуючи включення різноманітних країн у світовий валютно-фінансовий і кредитний простір, сприяють формуванню між ними системних фінансових та економічних зв'язків на довготривалій основі.

Сучасна Україна є державою з перехідною економікою, яка в повному обсязі зазнала руйнуючих наслідків світової фінансової кризи 2008–2009 рр., й ситуація в якій ще більше погіршилася під впливом подій кінця 2013 – початку 2014 рр. та їх наслідків. Відповідно, наша країна намагається будувати тісні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями, маючи на меті покращення економічної ситуації та забезпечення суспільної стабільності, що, на даний час, є можливим, насамперед, за рахунок міжнародного співробітництва й використання зовнішніх фінансових джерел.

Дослідженню теоретичних та прикладних засад співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями присвячено наукові публікації відомих вітчизняних вчених: В. Базилевича, А. Гальчинського, Б. Губського, А. Кредисова, І. Лютого, В. Новицького, А. Поручника А. Філіпенка та ін.

На сьогодні Україна знаходиться в досить нестабільній ситуації, а тому потребує проведення низки реформ, які можуть бути здійснені за допомогою співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Правильно сформовані завдання та цільове використання наданих коштів можуть в майбутньому призвести до зміцнення провідних галузей економіки та фінансового сектора в цілому [1].

Найбільша частка іноземних кредитів, які отримує Україна, належить Міжнародному валютному фонду (МВФ). Україна стала членом МВФ 3 червня 1992р., а вже з 1994 року почала активно співпрацювати з міжнародною організацією та використовувати фінансові та технічні ресурси за для стабілізації власної економіки (рис. 1).

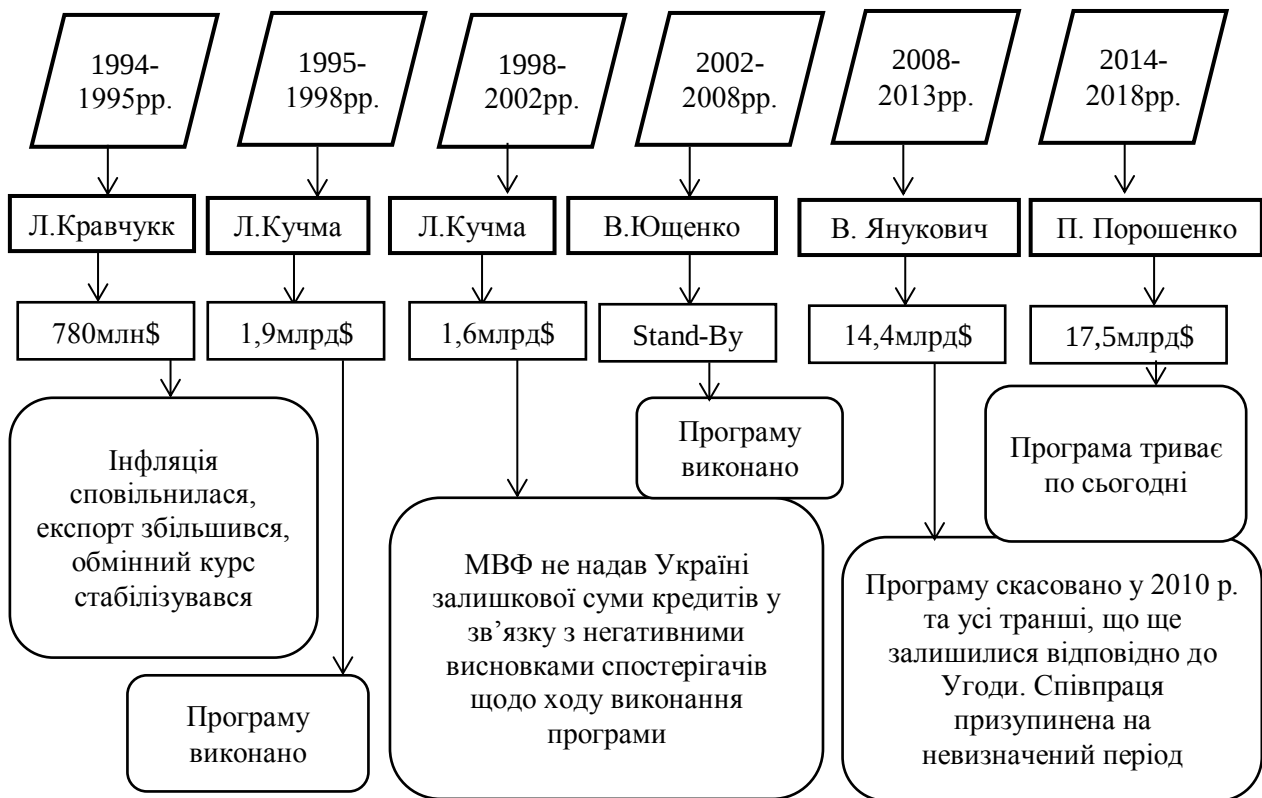


Рис. 1. Кредити отримані Україною від МВФ з 1994 по 2018 рр. [2]

Таким чином, за період 1994–2018 рр. співпрацю України з МВФ можна поділити на шість основних етапів, на кожному з яких до країни надходила фінансова допомога для стабілізації економічної ситуації. Вітчизняний уряд щоразу підраховував та зазначав основні заходи, на які будуть витрачені кошти, після чого МВФ вирішував, яку суму та з яким проміжком надати (рис. 2). Як бачимо з рис. 2, в цілому, починаючи з 1994 р. Україна отримала від Міжнародного валютного фонду 26,38 млрд. дол.

Співробітництво України з Міжнародним валютним фондом має як позитивні, так і негативні наслідки, які вимагають ретельного аналізу.

До основних позитивних наслідків слід віднести:

- можливість своєчасних розрахунків за зовнішнім боргом держави;
- впровадження нових реформ, які позитивно впливають на соціально-економічній ситуації країни;
- поповнення золотовалютних резервів НБУ, що, зокрема, є умовою стабілізації курсу національної валюти;

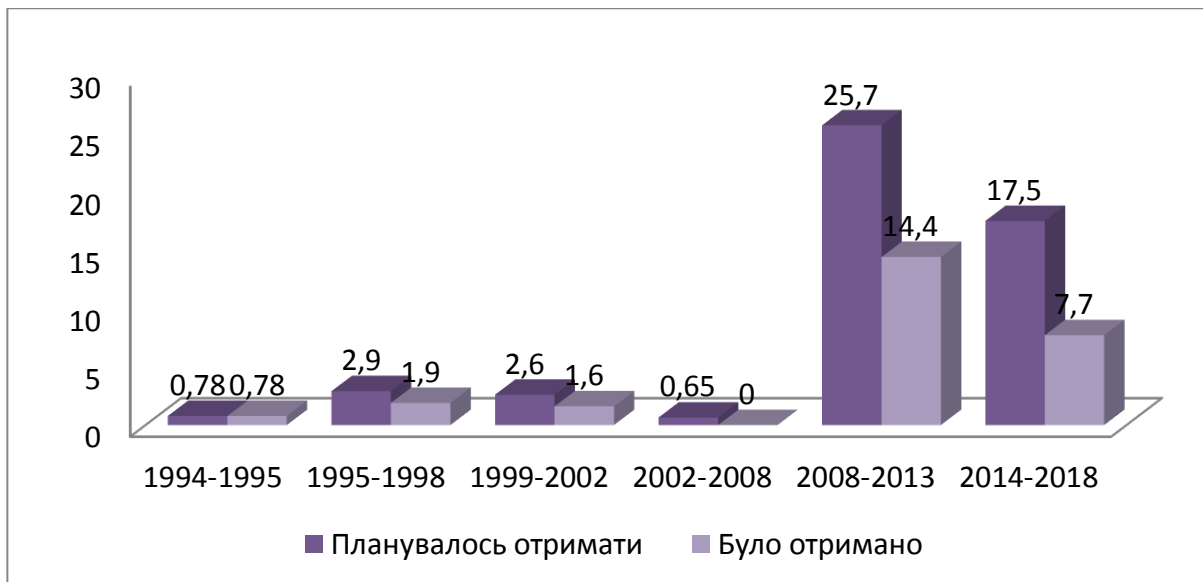


Рис. 2. Порівняння запланованих та реально наданих коштів Україні від МВФ, млрд. дол. [3]

- посилення банківської системи України;
- покращення авторитету України перед іншими державами, що дає можливість приваблення нових інвесторів та співробітників, адже отримання кредитів від МВФ є позитивним сигналом для інших країн та міжнародних організацій, які можуть надавати фінансову допомогу Україні;

- зменшення дефіциту державного бюджету.

Основними негативними результатами співпраці України з МВФ є:

- загроза суверенітету держави;
- незадоволення населення держави, через проведення пенсійної реформи, підвищення пенсійного віку, зростання цін на комунальні послуги та ін.;
- надані кошти йдуть на покриття дефіциту держави, тобто латання дірок в бюджеті, проте мали б спрямовуватись на проведення нових заходів, які будуть покращувати економічну ситуацію в країні;
- зростання зовнішнього державного боргу, який потрібно буде погашати разом із відсотками, що створює загрозу дефолту [4, с. 62-63].

В цілому слід відзначити, що відносини України з МВФ мають сприяти вирішенню проблем, які можуть виникнути перед Україною у короткостроковому періоді, а також проведенню реформ, що є необхідними для забезпечення стійкого відновлення економіки країни в середньостроковій перспективі. Так, подальша співпраця України з МВФ необхідна, насамперед, для:

- отримання відносно дешевих кредитів від МВФ, у порівнянні з тими що залучаються на міжнародних ринках;
- підвищення інвестиційної привабливості нашої держави для інших світових організацій;
- інтеграції України в глобальну фінансову систему;

– збільшення можливостей у користуванні консультативними, експертними та аналітично-прогнозними послугами МВФ, які мають пріоритетне значення в умовах глобалізації.

Разом із тим слід враховувати, що сьогодні Україна є дуже залежна від зовнішньої допомоги для вирішення проблем платіжного балансу. За досить короткий період часу Україна встигла перетворитись на одного з найбільших боржників МВФ, а такі взаємовідносини призводять до того, що держава знаходиться під загрозою втрати суверенітету. Рекомендації експертів МВФ перетворились на прямі вказівки українській владі, які безвідмовно виконуються, що призводить до незадоволення населення і негативно впливає на політичну та економічну ситуацію в країні.

Таким чином у перспективі співробітництва з МВФ ми повинні прагнути не до того, щоб постійно отримувати нові кошти в борги, а до того, щоб за рахунок спрямування отримуваних траншів на проведення прогресивних реформ повністю розрахуватися зі своїми зовнішніми боргами й забезпечити здоровий розвиток вітчизняної економіки. Відповідно, в майбутньому Україна могла б обмежитись консультативною підтримкою фахівців Міжнародного валютного фонду. До такої практики відносин з МВФ перейшли Польща, Чехія, Угорщина після завершення фінансових програм, направлених на підтримку.

Література:

1. Українська призма: співпраця України з міжнародними організаціями / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf.
2. InVenture™ All Rights Reserved / Исторические этапы сотрудничества Украины с МВФ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/istoricheskie_etapy_sotrudnichestva_ukrainy_s_mvfv
3. Украинский Медиа Холдинг Forbes Media LLC™ / История отношений Украины с МВФ / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/nation/1381151-istoriya-otnoshenij-ukrainy-s-mvfv#5>
4. Солтинський В. В. Особливості організації кредитування національних економік Міжнародним валютним фондом / В. В. Солтинський // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 62-63.

Медведчук О. В.

студент

Східноєвропейський національний університет

імені Лесі Українки

м. Луцьк, Україна

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕКОНОМІКУ ТА СУСПІЛЬСТВО

За словами одного з класиків бізнес-літератури, Джона Мола, організації є мертвими містами доти, поки їх не заселять люди. Весь потенціал конкурентоздатності організації створюється і реалізується людьми, які так чи інакше зацікавлені в успіху. XXI століття є століттям комп'ютеризації і нанотехнологій котрі займають значне місце, проте розумова і фізична праця залишаються в пріоритеті. Сучасні інноваційні технології значно спрощують роботу та сприяють її автоматизації. Наприклад, якщо вийде з ладу комп'ютер на підприємстві, то це може спричинити масу проблем: зупиняється весь трудовий процес, іноді навіть виробничий. Існує ще цілий ряд переваг використання ІТ технологій, наприклад, організація охорони офісів компаній. Якщо раніше необхідно було на кожному поверсі або по всьому периметру розставляти охорону для того, щоб постійно спостерігати за подіями, то сьогодні завдяки комп'ютеризації, досить просто встановити камери спостереження і все, що відбувається спостерігати на моніторі комп'ютера за участі 1-2 особи [2].

У своїх наукових працях такі вчені як О. Подгаєцький, Н. Юдіна, Ю. Юрченко та ін. приділили питанню «штучного інтелекту». Вони відобразили своє бачення впливу інновації на економічні перспективи, та можливі наслідки.

Щодня в процесі будь якої роботи ми застосовуємо технічні прилади (комп'ютер, телефон, планшет) без яких в даний час важко обійтися будь-кому. Важливим фактором у формуванні та підвищенні національної конкурентоспроможності країни є рівень впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життєдіяльності людини та суспільства. За результатами останнього державного статистичного спостереження «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України», 95,2% підприємств користувались комп'ютерами у роботі, з яких мали доступ до мережі Інтернет – 98% [1, с. 13]

Зростання кількості кінцевих абонентських пристроїв, які працюють під управлінням операційних систем, зумовило зростання попиту споживачів на інформаційно-телекомунікаційні послуги та до значного збільшення обсягів використання мобільного Інтернет-трафіка. Доходи від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку та послуг фіксованого доступу до Інтернету демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх років. Забезпеченість населення рухомим (мобільним) зв'язком у розрахунку на

100 жителів по Україні станом на 01.01.2018 становила 131 [1, с. 10]. Доходи від надання послуг фіксованого (проводового) ШСД до мережі Інтернету в 2017 році зросли на 12,7% порівняно з 2016 роком та склали 6.824 млн. грн. Забезпеченість населення фіксованим ШСД у розрахунку на 100 жителів по Україні станом на 01.01.2018 становила 12,1 [1, с. 11]

З розвитком науки з'являються нові альтернативні та взаємозамінні інструменти, котрі є більш потужніші та ефективніші. В наш час для того щоб розвиватися необхідно йти в ногу з НТП, проте не кожна людина є фізично та морально готова до таких змін. Нинішнє покоління зародилось водночас з технологіями, отож є пристосованим до сучасних тенденцій технологічного життя. Але цього можливо буде недостатньо, тому що швидкоплинно розвивається інший напрямок, більш досконаліший з точки зору науки – штучний інтелект.

Штучний інтелект – це автоматизована і уніфікована методика удосконалення сучасного потенціалу з врахуванням і насиченням багатозадачних функцій і програм, що в майбутньому може призвести до глобального катаклізму.

Штучний інтелект (ШІ) – один з найновіших напрямів інформаційних технологій (ІТ). Передісторія створення людиноподібних механізмів починається ще в стародавньому світі і проходить складний шлях еволюції: від мрій і легенд, перших андроїдів, механічних шахових гравців та інших складних механізмів з людською поведінкою до сучасних інтелектуально-механічних роботів [3, с. 48].

Зараз багато великих компаній активно займаються розробками в сфері штучного інтелекту. Чим все це закінчиться? На даний момент ми з вами є свідками технічного зростання. З одного боку, глобальна економіка демонструє суттєве уповільнення темпів свого зростання [5]. Однак, з іншого боку, у відповідності із експоненційною залежністю розвиваються технології, темп зростання яких безперервно збільшується і може призвести до формування техногенної планової економіки [6]. І це триває до сьогоднішнього дня. За різними прогнозами, населення планети до 2050 року може стати багатшим у 4,8 рази. Деякі експерти схиляються до думки, що в недалекому майбутньому відбудеться економічний стрибок, схожий до двох останніх промислових революцій. Як наслідок, кожні два тижні економіка буде збільшувати темпи свого зростання вдвічі. Не виключається, що цей ривок буде пов'язаний з колосальним розвитком інтелекту і появою штучного надрозуму [5].

Як цікаво, що альтернативу людям винайшли самі люди. Більшість людей вважають НТП як генератор розвитку і вдосконалення, проте не кожен може дозволити собі це. Україна поділяється на два класи: багаті та бідні. Багатий клас формують підприємці, політики, науковці, тобто люди котрі зацікавлені в мінімізації своїх видатків і накопиченні своїх прибутків. При мінімальних можливостях впровадження технології, котра в майбутньому призведе до досягнення цих інтересів підприємці з великим задоволенням будуть сприяти їхньому застосуванню в своїх бізнес процесах.

Більшість підприємств України працюють на комерційній основі, тобто основна їх мета – отримання прибутку. Тому в процесі автоматизації буде одночасно відбуватись скорочення працівників, та взаємозамінність елементів – менш якісних на більш рентабельні.

Засновник Microsoft Білл Гейтс прогнозує, що, коли штучний інтелект та інші технології процвітатимуть, суспільство буде використовувати податки, що забезпечить збереженню робочих місць. Гейтс зазначав, що технологія дозволила людям вести довше і більш культурне життя. Проте технологія також може бути руйнівною. Один великий страх полягає в тому, що автоматизація краде все більше і більше людських робіт.

Щоб залишатися на одному робочому місця, доведеться бігти що є сили, а щоб кудись потрапити, потрібно бути удвічі швидше. Рівень розвитку технологій щорічно зростає у геометричній прогресії, дуже швидко перероджуються бізнес-процеси, з'являється велика кількість нових за своїм форматом компаній. Ідея, що ще вчора здавалась мало реальною, завтра може перетворити того, кому вона спала на думку, на мільярдера. Звісно це буде відбуватись поступово враховуючи пристосування і недосконалість ноу-хау. Проте це досягне автоматизму з врахуванням людської причетності. Основою при масштабній автоматизації стане спроможність людей протистояти такому масштабному процесу. Проте яке майбутнє нас чекає залежить від нас в даний час. Тому необхідно в процесі прийняття новинки спочатку оцінити її вплив і спрогнозувати майбутні глобалізаційні наслідки.

Отож, найбільшими вигодонабувачами у новій реальності стають ті, хто буде поставляти інтелектуальний і матеріальний капітал. Технологія стане одним з головних факторів скорочення робочих місць та зниження доходів. В результаті цього, ринок праці буде характеризуватися високими потребами у висококваліфікованому і некваліфікованому персоналі, при практичній відсутності середнього сегмента, принаймні у багатьох високотехнологічних галузях.

Література:

1. Звіт про роботу НКЗРІ за 2017 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://nkrzi.gov.ua/images/upload/546/7593/Dodatok_do_rishennia_171_Zvit.pdf.
2. Комп'ютер у житті сучасної людини [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bsmu.edu.ua/uk/news/digest/2728-kompyuter-u-zhitti-suchasnoi-lyudini>.
3. Подгаєцький О. Еволюція розробок у галузі штучного інтелекту в Україні та світі / Олександр Подгаєцький. // Дослідження з історії техніки. – 2012. – № 16. – С. 48.
4. Юрченко Ю. Вплив штучного інтелекту на економіку та суспільство / Ю. Юрченко. // Економіка: теорія та практика.. – 2016. – № 1. – С. 69–72.
5. Юдіна Н. В. Визначення циклічних залежностей в економіці України на основі аналізу окремих макроекономічних показників [Електронний ресурс] / Н. В. Юдіна // Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80084>.

6. Юдіна Н. В. Маркетингові аспекти футурологічних наслідків технологізації [Електронний ресурс] / Н. В. Юдіна // Економіка. Управління. Інновації : електронне фахове видання.. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_71
7. Юдіна Н. В. «Дорожня карта» підприємства у контексті футурології техногенної економіки. Традиції і інновації [Електронний ресурс] / Н. В. Юдіна // Інновації та фундаментальні науки в умовах техногенної економіки : зб. матеріалів міждисциплінар. наук.-практ. конф. – Режим доступу до ресурсу: <http://futures.com.ua/publish/2/Zbirnyk.pdf#page=6>.

Поворозник М. Ю.

аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕГМЕНТУ СВІТОВОГО РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Комплексний аналіз глобальних трансформаційних змін у національних системах охорони здоров'я вимагає дослідження сучасного фірмово-корпоративного сегменту світового ринку медичних послуг. Його репрезентують комерційні інституції й установи, які спеціалізуються на наданні широкого діапазону медичних послуг на комерційній основі і включають таку суб'єктну структуру:

- постачальники медичних послуг (лікарі швидкої допомоги, лікарні, клініки, хоспіси, установи альтернативної медицини, швидка допомога, діагностика тощо);
- заклади роздрібної торгівлі медичними препаратами та дистриб'юторські установи;
- навчальні заклади медичного профілю (медичні школи, університети, училища тощо);
- фінансові інституції (організації медичного менеджменту, страхові компанії, медичні плани тощо);
- виробничі структури, що продукують лікарські засоби, медичні інструменти й обладнання та ін.

Незважаючи на подібну доволі розгалужену суб'єктну структуру світового ринку медичних послуг, найважливішу роль у функціонуванні національних систем охорони здоров'я відіграють постачальники медичних послуг – найбільший за кількісними вимірами сегмент ринку. Оскільки ринок медичних послуг є типовим ринком недосконалої конкуренції, домінуючі позиції на ньому посідає невелика кількість провайдерів, а відтак – вхід у дану сферу завжди

характеризується високими олігополістичними бар'єрами. Для їх подолання агенти ринку медичних послуг в обов'язковому порядку мають володіти необхідною матеріально-технічною і фінансовою базою, висококваліфікованим кадровим ресурсом та ефективним менеджментом, здатними забезпечити високу норму прибутку на вкладений капітал.

Світовий досвід засвідчує, що найпоширенішими постачальниками послуг охорони здоров'я є малі і середні підприємства, які можна згрупувати у наступний спосіб [1, Р. 10]:

- по-перше, медичні працівники-індивідуали приватної практики: лікарі, стоматологи, медичні сестри, медичні практики;
- по-друге, комерційні клініки з невеликою кількістю персоналу, що спеціалізуються на первинному медичному обслуговуванні населення в амбулаторних умовах;
- по-третє, комерційні лікарні і госпіталі, які надають послуги діагностики, стаціонарного й амбулаторного лікування більш високого технологічно-місткого рівня та хірургічного втручання, мають у своїй структурі фонд лікарняних ліжок та аптечні заклади, перебувають у приватній або публічній власності бізнес-структур, а також перебувають під управлінням спеціалістів системи охорони здоров'я або професійних менеджерів у сфері бізнес-адміністрування;
- по-четверте, комерційні діагностичні центри у самостійному статусі або включені до інфраструктурної системи госпітальних установ, що спеціалізуються на наданні медичних послуг з діагностики захворювань і профілактичного обстеження пацієнтів.

Загальна вартість активів корпоративного сегменту глобального ринку медичних послуг становить нині 73,3 млрд. дол. США, з яких 60,7% (44,6 млрд.) припадає на медичні компанії північноамериканського й європейського регіонів. Водночас на бізнес-структури країн з новостворюваними ринками регіонів Близького Сходу і Африки припадало 16,7% (12,3 млрд.), глобальної капіталізації ринку медичних послуг, Азії й Австралії – 14,1% (10,3 млрд.), Латинської Америки – 8,5% (6,2 млрд. відповідно) (рис. 1).

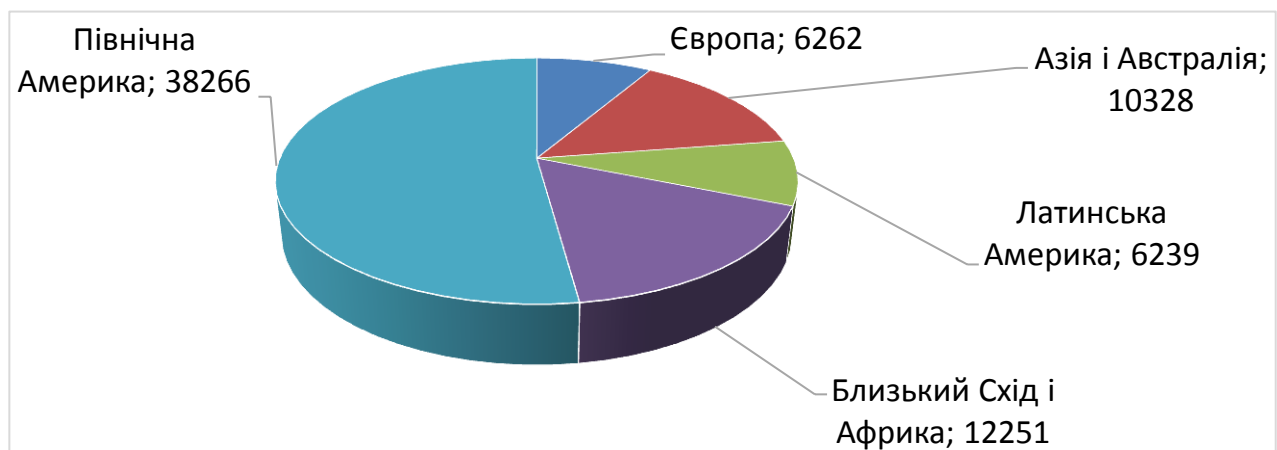


Рис. 1. Регіональна структура активів корпоративного сегменту глобального ринку медичних послуг у 2012 р., млн. дол. США [2, Р. 46]

Про високий рівень прибутковості бізнес-структур медичної індустрії свідчить, зокрема, той факт, що у 2014 р. темп приросту загального прибутку медичних компаній, що належать до рейтингу «S&P 1500», становив майже 17% порівняно з попереднім роком, а у 2015 р. – 14,7% [3] відповідно, що є найвищим показником у порівнянні з рештою секторів і галузей національних економік. Як свідчать дані, подані у табл. 2.3, вісім з Топ-15 клінік США з найбільшими доходами мають статус неприбуткових організацій. Згідно останнього дослідження компанії «Medicare», проведеного на основі фінансових звітів 3 тис. лікарень невідкладної допомоги, ключовими факторами їх конкурентоспроможності є частка ринку медичних послуг, наявність домінуючої страхової компанії, рівень роздрібної націнки, а також співвідношення кількості застрахованих і незастрахованих пацієнтів. При цьому багато лікарняних установ, маючи навіть збитки від основного виду діяльності (догляд за хворими), характеризувались позитивним показником загальної операційної рентабельності. Їх середній чистий дохід, скоригований на фінансові потоки від інших операцій (інвестиції, благодійні внески, прокат медичних товарів і обладнання тощо), становив в середньому 353 дол. США на одного пацієнта для усіх лікарень та 178 дол. для клінік кількістю місць до 50.

Література:

1. Guide for Investors in Private Health Care in Emerging Markets. – Public Disclosure Authorized. – International Finance Corporation. – The World Bank, 2016. – P. 10-11.
2. Guide for Investors in Private Health Care in Emerging Markets. – IFC, World Bank Group, 2012. – P. 46.
3. Loo J. Healthcare: Our 2016 Outlook, January 19, 2016. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://marketintelligence.spglobal.com/our-thinking/ideas/healthcare-our-2016-outlook>

Рокош А. О.

студент

Тернопільський національний економічний університет

м. Тернопіль, Україна

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ: ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

Розвиток та впровадження сучасних технологій, прискорення змін у навколишньому середовищі, поява нових потреб споживачів, посилення конкурентної боротьби, зміна ролі людських ресурсів та ряд інших факторів призводять до необхідності вчасних змін в організації, що є важливим фактором її виживання та успіху.

Варто зазначити, що управління змінами зосереджується на розв'язанні основних проблем в процесі переорієнтації і запровадженні змін в організації.

Отже, існує тісний зв'язок між управлінням змінами і управлінням організацією. Управління змінами ставить цілі у будівництві нових взаємин між окремими підрозділами організації, а також між організацією і економічним і суспільним середовищем.

Управління змінами – це процес, що робить можливим для організації модифікувати будь-яку частину її структури, щоб таким чином ефективно функціонувати у постійно мінливому середовищі. До нього входять дії, призначені для підтримки, прийому, і затвердження необхідних та узгоджених модифікацій і змін [1].

Розробка організаційно-економічного механізму управління змінами на промислових підприємствах вимагає концептуального обґрунтування управлінських категорій: «зміни», «організаційні зміни», «управління змінами».

Розкриття сутності поняття «управління організаційними змінами» перш за все потребує дослідження категорії «зміни».

Так, науковець Прокопенко І. визначає «зміну», як відмінність від колишнього стану, і вказує, що «зміна» – це заміна одне іншим, або так зване перетворення. При цьому процеси, які характеризують поняття «зміна», мають такі напрямки, як розвиток та адаптація [3].

Російські дослідники у сфері управління проектами Мазур І. і Шапіро В. трактують зміни як заміщення одного рішення іншим внаслідок впливу різних зовнішніх і внутрішніх факторів, зокрема при розробленні та реалізації проекту [2].

Під організаційними змінами розуміється будь-яка зміна в одному або кількох елементах підприємства. Зміни можуть стосуватися будь-якого елементу процесу організації (рівня спеціалізації; способів групування; діапазону контролю; розподілу повноважень; механізмів координації) [1].

Щодо управління організаційними змінами, то у сучасній практиці широко використовується таке визначення: управління змінами являє процес прогнозування та планування майбутніх змін, визначення всіх потенційних змін для більш детального та ретельного вивчення, оцінки наслідків, схвалення або відхилення, а також організації моніторингу й координації виконавців, які реалізують зміни в організації [2].

Причини, які викликають необхідність змін, доцільно поділяти на дві групи: зовнішні і внутрішні.

Зовнішні – пов'язані з загальним і специфічним середовищем функціонування підприємства, а точніше – зі змінами в компонентах цього середовища: в економічній ситуації, в державному регулюванні, в технологічній складовій, в міжнародних аспектах, в соціально-культурних компонентах тощо.

Внутрішні чинники також можуть бути причинами організаційних змін. При цьому: частина з них може бути наслідком прямого та/або непрямого впливу змін у зовнішньому середовищі, решта може бути результатом розвитку самого підприємства.

Організаційні зміни, мають ґрунтуватися на усталених процедурах і повторюваних діях. Їх потрібно проводити систематично, з урахуванням специфічної та логічної черговості [1].

Література:

1. Гайдей О. О. Управління змінами на підприємстві / О. О. Гайдей // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу № 3 (19) 2012. – С. 71–75.
2. Мазур И. И., Шапиро В. Д и др. Управление проектами. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
3. Прокопенко И. Управление организационными изменениями. – К., 2000. – 135 с.

Темербек А. І.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна

АНАЛІТИЧНИЙ ВИМІР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН СВІТУ

Інновації вважають запорукою стійкого та довготривалого економічного розвитку для країни. Проте інноваційний розвиток передбачає не лише технологічну перебудову промисловості, але й потребуються додаткові інвестиції у розвиток людського ресурсу – знань, навичок, творчого потенціалу, перепідготовки кадрів тощо.

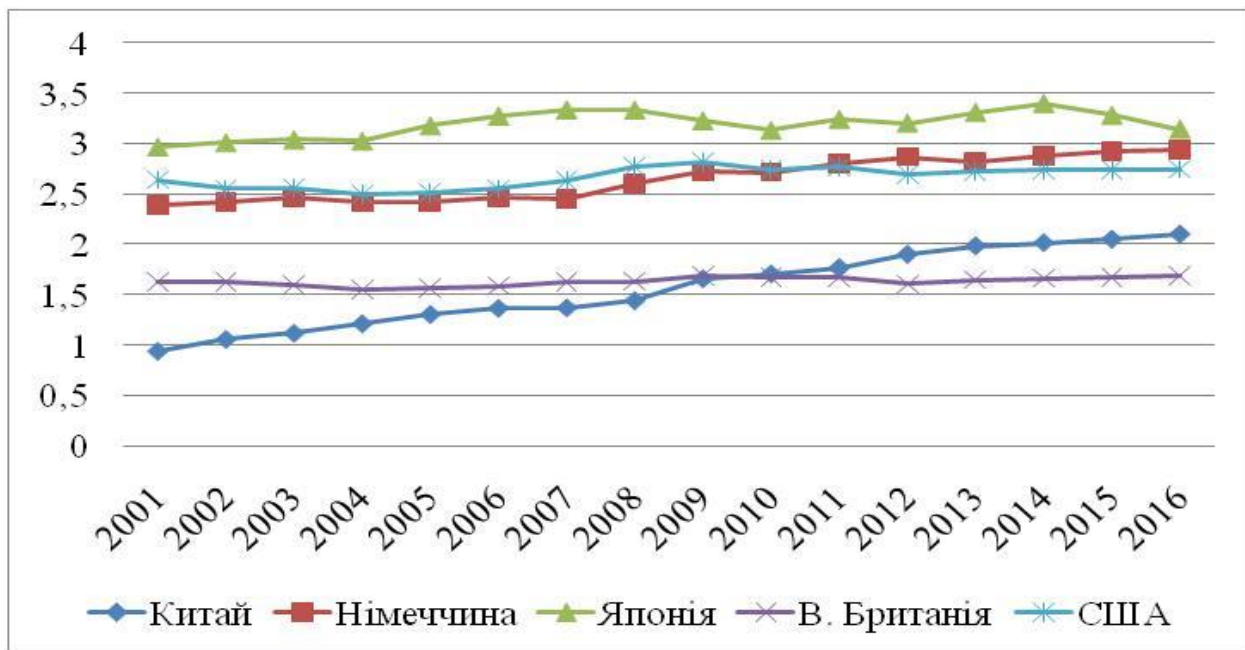
Метою дослідження є проведення аналітичного дослідження інноваційної діяльності країн світу.

Проведення оцінки інноваційного розвитку країн світу є об'єктом дослідження широкого кола зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких: О. Білорус [1], В. Геєць [2], Л. Федулова [3] та ін.

Найбільш об'єктивним засобом оцінки інноваційної активності країни можна вважати систему індикаторів та міжнародних індексів, найбільш відомим серед яких є Глобальний індекс інновацій. Загальновідомо, що до переліку лідерів глобального інноваційного середовища зазвичай входять розвинені країни. Проте вже з 2016 р. до топ-25 глобального інноваційного індексу (у 2018 р. – 17 місце) входить Китай – країна із середнім рівнем доходу (Upper-middle). Крім Китаю, єдина країна з рівнем доходу вище середнього, яка наближається до місця у топ-25 – Малайзія (35-е місце у 2018 р) [5].

Річний приріст корпоративних і державних витрат на R&D залишається значно нижчим, ніж це було до кризи (Рис. 1). Існують також ризики зниження економічних прогнозів та інновацій у найближчий період.

Діаграма демонструє динамку такого показника як державні видатки на R&D у відсотковому значенні від ВВП країни. Цей показник є визначальним для більшості країн, оскільки є індикатором інноваційного розвитку. Загальновідомо, що якісний розвиток національної економіки країни можливий лише за умови, що цей показник вище 3%. (Для України за підсумками 2016 р. цей показник на рівні 0,48%).



**Рис. 1. Державні видатки на дослідження та розробки (R&D),
% від ВВП країни, 2001-2016 рр. [6]**

Проте, якщо розраховувати кількісний показник видатків на R&D, то лідерами будуть інші країни, зокрема США та Китай (464,3 та 410, 2 млрд. дол. США за підсумками 2016 р. відповідно) [6].

Глобальний ландшафт інвестицій у науку і техніку, а також у освіту та людський капітал зазнав важливих позитивних зрушень протягом останніх трьох десятиліть. Сьогодні інновації, дослідження та розробки є серйозною політичною амбіцією у більшості розвинених країн та країн, що розвиваються в усіх регіонах світу. Глобальні витрати на R&D продовжують зростати, більш ніж удвічі за 20-річний період між 1996 і 2016 роками; підприємства все частіше направляють більшість інвестицій в НДДКР [5].

У 2016 році загальні витрати на науково-дослідні роботи (сумарний показник державних та приватних витрат) в усьому світі зросли на 3%. Глобальна інтенсивність досліджень і розробок теж була стабільною або навіть посилилася за останні роки. У 2016-2017 рр. також зростали заявки на патенти (інтелектуальну власність), що зумовлено в основному за рахунок Китаю (рис. 2).

Стрімке зростання інноваційної активності китайських науковців, про яке свідчить значне зростання кількості патентних заявок протягом останніх 25 років, призводить до підвищення позицій країни у глобальних інноваційних рейтингах та збільшення загальної конкурентоспроможності економіки країни.

Крім США та Китаю, провідна роль у глобальному інноваційному розвитку відіграють країни Європи. Згідно з даними табл. 1, до топ-10 країн за Глобальним інноваційним індексом входять 7 країн ЄС: Нідерланди, Швеція, Велика Британія, Фінляндія, Данія, Німеччина та Ірландія.

Традиційно, особливо сильні позиції європейських країн за групами показників людського капіталу (наприклад, за часткою висококваліфікованих фахівців у загальній зайнятості), наукових досліджень (передусім щодо

співробітництва університетських та галузевих дослідницьких систем), захисту інтелектуальної власності (кількості патентних заявок і науково-технічних статей а також якості наукових публікацій) [4], незважаючи на той факт, що за кількістю наукових публікацій науковці з ЄС поступаються китайським та американським колегам (рис. 3).

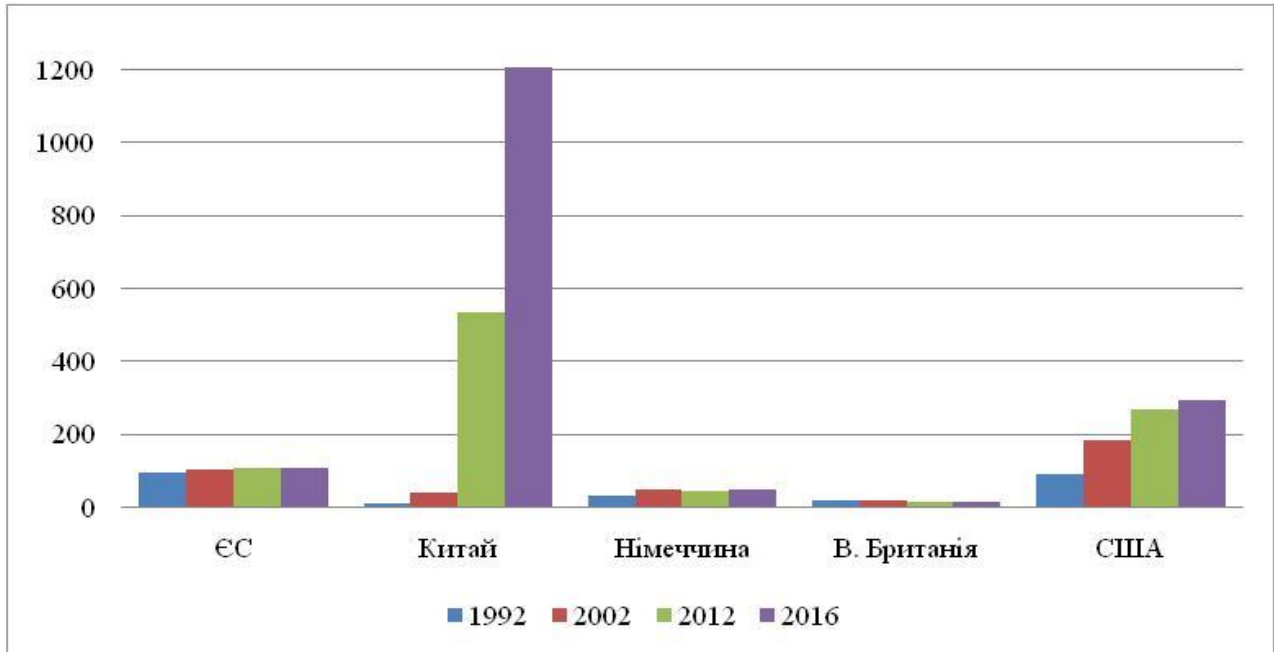


Рис. 2. Кількість патентних заявок від резидентів країн, 1992-2016 рр., тис. шт. [6]

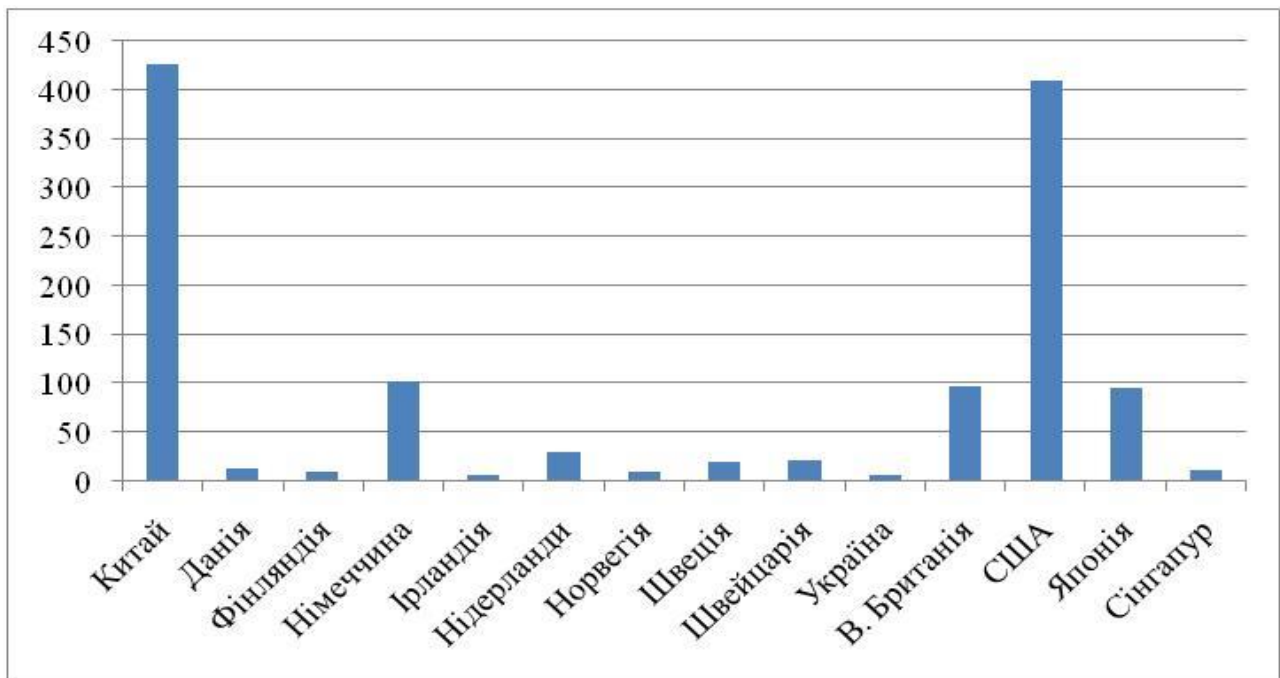


Рис. 3. Кількість науково-технічних статей у журналах, тис. шт., 2016 р. [6]

Країни Євросоюзу узгоджують інноваційну політику із загальними цілями всього угруповання і вона реалізується на трьох рівнях: міждержавному, державному та регіональному (транскордонному).

Незважаючи на ці імпульси, для Європи залишаються актуальними проблеми конкурентоспроможності інноваційного сектору. Великі платформи компаній з Азії та Північної Америки починають домінувати в галузі нових глибоких технологій. Європа відстає від цифрової трансформації галузей, що є ключем до її успіху в Четвертій індустріальній революції. Вона також відстає від інвестицій у нові технології, такі як штучний інтелект, де в 2016 році вона охопила лише 11% глобального корпоративного інвестиційного та венчурного капіталу порівняно з 50% у Сполучених Штатах і 39% у Китаї.

Активізація інноваційної діяльності в економіці Китаю стала важливим фактором розвитку китайської економіки, науки і техніки, дозволила КНР стати однією з головних економічних і наукових держав світової спільноти. Проте, незважаючи на значний прорив у економічному розвитку, Китай досі за багатьма важливими показниками економіки і суспільства все ще відстає від розвинених держав, і яких на високому рівні всі сфери: як економічні, так і соціальні.

На засадах проведеного аналізу тенденцій глобального інноваційного розвитку, було визначено провідні країни, які є лідерами за показниками інноваційної сфери. Обґрунтовано, що протягом останніх десятиліть активізувалась інноваційна діяльність в Китаї, що призводить до покращення як показників інноваційної сфери країни, так і загально-економічних показників. Інші країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Японія, Сінгапур та Гонконг) також покращують свої позиції за зазначеними показниками, на відміну від європейських країн.

Література:

1. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : Вид-во КНЕУ, 2015. – 733 с.
2. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. – 2016. – № 12. – С. 4-19.
3. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15–23.
4. Хаустов В. К. Інноваційний вимір курсу України на євроінтеграцію [Електронний ресурс] / В. К. Хаустов // Економіка і прогнозування. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://eip.org.ua/docs/EP_18_2_135_uk.pdf
5. Cornell University, INSEAD, and WIPO (2018): The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva – Режим доступу до ресурсу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
6. Research and Development Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm>

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кириченко О. С.

доцент кафедри управлінських технологій

Університет економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ

Основою дослідження засад інноваційного забезпечення є розумінням сутності та концептів самого поняття інновацій.

Так поняття інновація *innovation* в перекладі із латинської визначається як оновлення або зміна.

Термін інновація був вперше запропонована у науковій термінології Й. Шумпетером у праці «Теорія економічного розвитку» та визначався як нова комбінація чинників виробництва, що змотивована підприємницьким духом [1, с. 158-159]. Таким чином, вперше було визначено поняття процесу змін і оновлення як окремої наукової категорії. Інновація виступає як оновленням, зміною технологій, новим продуктом так і безпосередньо як процес впровадження змін та оновлення.

У дослідженнях із менеджменту П. Друкера інновація розуміється як особливий засіб із застосуванням якого підприємцями здійснюється дослідження змін, що відбуваються в економіці та суспільних процесах, з метою подальшого використання в сфері бізнесу [2, с. 170-173]. Відтак, інновації розглядаються як засіб дослідження змін, що має значне прикладне значення в управлінні, внаслідок можливості і практичного застосування. Проте, на нашу думку це обмежує, звужує розуміння інновацій, що витупають не тільки результатом, але й першопричиною, рушійною силою здійснення цих змін.

За дослідженням Б. Санто інновації визначаються як суспільний, технічний чи економічний процес, що внаслідок практичного використання ідей та винаходів забезпечує виробництво нових товарів чи покращення процесів їх виробництва та забезпечує економічну вигоду та зростання прибутку [3, с. 86]. Зазначене визначення акцентує увагу на важливості практичного використання ідей та винаходів як у впровадженні техніко-технологічних змін орієнтованих на отримання економічної вигоди так і на активізацію відтворювальних процесів.

У працях М. Портера інновації визначаються як результат особливих зусиль, що дозволяє підприємствам досягти значних переваг для підтримання яких необхідно впроваджувати подальші постійні вдосконалення [4, с. 217].

Наведене визначення розширює розуміння сутності інновацій із точки зору значення інноваційного розвитку як визначного фактору зростання конкурентоспроможності, як на рівні окремих підприємств так і внаслідок активного впровадження техніко-технологічного оновлення – модернізації, всього промислового комплексу країни.

Наразі, серед науковців не сформовано загального бачення сутності цього поняття а інновації розглядають з позицій різного наукового розуміння їх змісту та значення.

Так, за визначенням Н. Чухрай, Р. Патора [5, с. 12] інновація є використанням нових ідей та їх втілення у товарах, послугах, процесах, чи в системах управління організації. Ю. Яковець [6, с. 21] зазначає що інновації якісними змінами у виробництві, застосування техніки чи технологій та процесах організації виробництва та управління.

На думку Ю. Бажал [7, с. 15] інновація розуміється як зміна технології виробництва, що має визначне історичне значення і є необхідною, оскільки являє собою стрибок від старої до нової функції виробництва.

За визначенням О. Лапко [8, с. 38] інновації є комплексним процесом, що включає розробку, створення, впровадження та комерціалізацію, поширення нового технічного чи іншого рішення, спрямованого на задоволення визначених потреб.

Натомість В. Плаксин, О. Горбачова [9, с. 14] визначають, що Інновації є системою яка виникла в процесі створення, впровадження та реалізації результатів наукових досліджень, що спрямовані на покращення технічних, виробничих, організаційних та інших відносин в сфері науки, виробництва, освіти та інших сферах суспільної діяльності.

Таким чином, наведені поняття дають можливість визначити основні підходи, що застосовуються іноземними та вітчизняними науковцями, щодо сутності та змісту поняття інновацій. Так, за першим підходом інновація визначається як зміна виробничої функції. За цим підходом інновація визначається як зміна технологій виробництва, що має визначне значення (Й. Шумпетер, Ю. Бажал та ін.). За другим підходом інновації визначаються як процес розробки впровадження та комерціалізації інновацій. Це найбільш поширений підхід якого повністю чи в комбінуванні із іншими баченнями чи підходами дотримуються значна частина науковців (Б. Твісс, Б. Санто, Й. Шумпетер, Л. Федулова, Ю. Яковець). Третій підхід підходом до розуміння інновацій як до інструменту чи засобу досягнення значних конкурентних переваг за умов системного впровадження інноваційної діяльності змін та удосконалення товарів та технологій (П. Друкер, М. Портер). Значно іншим є четвертий підхід до інновацій як до кінцевого продукту чи технологічного рішення, що визначає інновацію як кінцевий результат інноваційної діяльності в вигляді готового продукту, технології чи послуги (Н. Чухрай, В. Геєць). Слід зазначити, що наведені підходи до визначення сутності інновацій та інноваційної діяльності не взаємо унеможливлюють а доповнюють одне одне і дозволяють зрозуміти системну сутність інновацій як складного комплексного процесу створення виробництва та комерціалізації, поширення інновацій та як системну діяльність

щодо створення умов для здійснення інноваційного процесу та ефективного впровадження інновацій через формування інвестиційного забезпечення, розбудову інноваційної інфраструктури та формування необхідних відносин, в тому числі на рівні державного регулювання, що необхідні для ефективного впровадження процесів інноваційної діяльності.

Література:

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
2. Drucker Peter. Innovation and Entrepreneurship: Practict and Principles. – Nev York: Harper and Row Publishes, 1985. – 445 p.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития./ пер с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
5. Яковець Ю. В. Ускорение научно-технического прогресса: террия и экономический механизм / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 342 с.
6. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
7. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. Лапко. – К.: Інститут ек. прогнозів. НАН України, 1999. – 253 с.
8. Плаксин В. И. Основы системы инновационной деятельности предприятий монография / В. И. Плаксин, О. В. Горбачёва. – Симферополь: Ди Ай Ти, 2009. – 333 с.

Крилова І. І.

докторант кафедри економічної політики та врядування

Національної академії державного управління

при Президентіві України

м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ СФЕРИ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В РАМКАХ СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЗАХИСТУ КРИТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Світові тенденції до посилення загроз природного та техногенного характеру, підвищення рівня терористичних загроз, пошкодження інфраструктурних об'єктів у східних та південних регіонах України внаслідок збройної агресії Російської Федерації зумовили актуалізацію питання захисту систем, об'єктів і ресурсів, які є критично важливими для функціонування суспільства, соціально-економічного розвитку держави та забезпечення національної безпеки. Системи водопостачання та водовідведення країни ідентифікуються як критична інфраструктура, оскільки порушення їх роботи становлять загрозу життю людини, суспільству, тощо; наслідками пошкоджень

цих систем можуть бути людські жертви, необхідність евакуації, екологічні катастрофи, неможливість виробництва послуг, фінансові втрати, довготривале відновлення тощо.

Отже, на державному рівні виникла необхідність запровадження системного підходу до розв'язання проблеми і створення системи захисту критичної інфраструктури (сукупності об'єктів, які є стратегічно важливими для економіки і безпеки держави, суспільства, населення та порушення функціонування яких може завдати шкоди життєвоважливим національним інтересам України). Створення державної системи захисту критичної інфраструктури передбачає комплекс організаційних, нормативно-правових, інженерно-технічних, наукових та інших заходів, спрямованих на забезпечення безпеки та стійкості критичної інфраструктури [7].

За визначенням експертів у сфері безпеки критична інфраструктура сучасної держави є надскладним комплексом різноманітних за своїм характером елементів, який включає: низку організаційних структур, різні управлінські моделі, залежні і взаємозалежні функції і системи і у фізичному, і у віртуальному просторах. В управлінні критичної інфраструктури беруть участь державні структури на всіх рівнях (з різними сферами відповідальності й повноваженнями), а також власники та оператори об'єктів і систем, що належать до критичної інфраструктури. В умовах глобалізації національна безпека, виробництво, економіка та фінанси кожної країни значною мірою залежать від чинників, що визначають стан безпеки в інших країнах та в глобальному вимірі [4, с. 25].

Під критичною інфраструктурою України пропонується визначити системи та ресурси, фізичні чи віртуальні, що забезпечують функції та послуги, порушення яких призведе до найсерйозніших негативних наслідків для життєдіяльності суспільства, соціально-економічного розвитку країни та забезпечення національної безпеки. Під захистом критичної інфраструктури України пропонується комплекс заходів, реалізований у нормативно-правових, організаційних, технологічних інструментах, спрямованих на забезпечення безпеки та стійкості критичної інфраструктури [4, с. 15].

Аналізуючи поняття «критичної інфраструктури» та фактори, які впливають на її сутність, одразу виокремимо фактори безпеки та стійкості (надійності) критичної інфраструктури. Ці фактори обумовлюють стратегічні цілі державної політики у сфері водопостачання та водовідведення: безпеку і стійкість (надійність). Зокрема, держава гарантує кожному споживачу забезпечення безперебійного, якісного та надійного водопостачання та водовідведення. Але в національному законодавстві безпечність водопостачання пов'язана в основному із показниками якості питної води (показники безпечності та якості), а безпека об'єктів водопостачання та водовідведення реалізується через встановлення зон санітарної охорони джерел та об'єктів централізованого питного водопостачання та санітарно-захисних зон об'єктів централізованого водовідведення [6]. При цьому, забезпечення показників безпечності та якості відноситься до відповідальності самих підприємств водопостачання та водовідведення, а контрольні функції мають виконувати

органи місцевого самоврядування [6]. Витрати на безпеку і надійність функціонування системи водопостачання та водовідведення підприємства відшкодовуються за рахунок тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення. Але, сьогодні тариф покриває лише 60-70% фактичної собівартості послуг (без інвестиційної складової тарифу, яка може направлятися на забезпечення безпеки та надійності інфраструктури) [5, с. 14]. Що стосується реагування на небезпечні ситуації, то підприємства водопостачання та водовідведення мають затверджені плани ліквідації аварійних ситуацій у разі їх настання. Державних або галузевих стандартів у сфері водопостачання та водовідведення, які б регулювали питання управління ризиками, виявлення, ідентифікацію та оцінку ризиків, попередження ризиків, реагування на інциденти безпеки та відновлення у цій сфері, немає.

Поняття «безпека» зумовлює стан захищеності об'єкта безпеки або зниження ризиків [3, с. 17], а стійкість (надійність) критичної інфраструктури – спроможність надійно функціонувати в нормальному режимі, адаптуватися до умов, що постійно змінюються, протистояти й швидко відновлюватися після аварій і технічних збоїв, зловмисних дій, природних лих та небезпечних природних явищ [4, с. 15; 3, с. 18]. При цьому, підвищення рівня безпеки та зміцнення надійності об'єктів критичної інфраструктури забезпечується через управління ризиками. В національному законодавстві особливості охорони та безпечного функціонування життєвоважливих об'єктів регулюється різними нормативно-правовими актами. При цьому, відсутній системний підхід до управління захистом і безпекою всього комплексу таких систем, об'єктів і ресурсів з огляду на взаємопов'язаність об'єктів, які зазвичай належать до критичної інфраструктури, відсутній механізм попередження можливих кризових ситуацій, пов'язаних із функціонуванням критичної інфраструктури [4, с. 12].

На відміну від України у світовій практиці безпечно водопостачання передбачає такий стан функціонування сфери водопостачання та водовідведення, водної інфраструктури країни, за якого усі споживачі повинні мати постійний безперебійний доступ до послуг водопостачання та водовідведення у прийнятній кількості та якості для здоров'я, засобів до існування та виробництва у поєднанні з прийнятним рівнем можливих ризиків [1; 2].

Підвищення безпеки та стійкості (надійності) національної критичної інфраструктури відносно будь-яких ризиків і загроз є стратегічною ціллю державної політики з національної безпеки, оскільки саме критична інфраструктура забезпечує життєвоважливі для населення, суспільства і держави послуги та функції, без яких неможливі їх існування і розвиток. З метою впровадження на підприємствах водопостачання та водовідведення системи управління ризиками, пов'язаними з загрозами безпечного водопостачання та водовідведення, держава має передбачити серед принципів державної політики безпечно водопостачання та водовідведення і запровадити систему управління ризиками, пов'язаними з зазначеними загрозами. При цьому, система управління ризиками, пов'язаними з загрозами безпечного водопостачання та водовідведення повинна передбачати ідентифікацію, аналіз

та визначення ступеню ризиків, пов'язаних з загрозами, ідентифікацію ймовірних наслідків, причин їх настання та сценаріїв розвитку, систему моніторингу та застосування заходів попередження та/або мінімізації негативних наслідків.

Література:

1. David Grey & Claudia W. Sadoff (2007). Sink or Swim? Water security for growth and development. Water Policy. Iwaponline.com, 9 (6), 545–571. URL: <http://cip.management.dal.ca/publications/Water%20security%20for%20growth%20and%20development.pdf> (дата звернення 25.02.2019).
2. What is Water Security? Global Water Partnership. URL: <https://www.gwp.org/en/About/why/the-water-challenge/> (дата звернення 25.02.2019).
3. Бобро Д. Г., Іванюта С. П., Кондратов С. І., Суходоля О. М. Організаційні та правові аспекти забезпечення безпеки і стійкості критичної інфраструктури України: аналіт. доп. – К.: НІСД, 2019. – 224 с.
4. Зелена книга з питань захисту критичної інфраструктури в Україні // Збірник матеріалів міжнародної експертної наради / упоряд. Д. С. Бірюков, С. І. Кондратов; за заг. ред. О. М. Суходолі. – К.: НІСД, 2015. – 176 с.
5. Крилова І. І. Проблемні питання тарифного регулювання у сфері водопостачання та водовідведення // Збірник Міжнародної науково-практичної конференції «оцінка рівня розвитку інфраструктури крани в умовах інноваційної економіки» (м. Дніпро, 20.04.2019) / Наукова організація «Перспектива». – Д.: НО «Перспектива», 2019. 100 с. – С. 13-16.
6. Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення: Закон України від 10.01.2002 № 2918-III. База даних: «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2918-14/conv>.
7. Про схвалення Концепції створення державної системи захисту критичної інфраструктури: розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.12.2017 № 1009-р. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1009-2017-p> (дата звернення: 02.05.2019).

Шерстюк М. П.

курсант факультету підготовки

фахівців для підрозділів превентивної діяльності

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

ПРОБЛЕМИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Одним з найбільш негативних явищ у процесі становлення України як демократичної так і соціально-правової держави є тіньова економіка. Вибуху розвитку цього нелегального структурного елементу економічної системи сприяли соціально-політичні зміни в 2014 році, спричинені війною на Сході

країни. Наша країна, на жаль, на сьогодні займає перші позиції за відсотковою часткою тіньової економіки з-поміж економічної системи держави в цілому. Тіньова економіка в Україні стала основним детермінантом не лише фінансово-економічного, але й кризи соціального сектора суспільних відносин. Масштаби тіньової економіки сягнули критичної точки, що знижує конкурентоспроможність, ефективність фінансових, економічних, соціальних реформ.

Метою даної статті є виявлення причин розвитку тіньової економіки в Україні, пошук шляхів мінімізації тіньової економіки.

Починаючи опрацьовувати аспекти тіньової економіки, треба звернути увагу на те, що тіньова економіка є і повинна бути в економіці будь-якої країни незалежно від типу її економічної системи. Прийнятим в економічній науці вважається частка тіньової економіки, яка дорівнює 5-10% від економічної системи держави. Функціонування тіньової економіки поряд з легальною призвели до поширення випадків несплати та ненадходження податків до державного бюджету України.

Теоретичні основи функціонування тіньової економіки досліджували такі зарубіжні вчені: Д. Блейс, П. Гутман, Е. де Сото, В. Танзі, Е. Фейге, Ф. Шнайдер та інші [1, с. 68]. Серед вітчизняних вчених, які досліджували проблеми тінізації національної економіки були: В.І. Павлов, О.В. Скорчук, О.В. Засанська, О.М. Коркоц, І.М. Дегтяр та інші вчені. В.І. Павлов дав загальну характеристику тіньового бізнесу в економіці; О.В. Скорчук вивчав основні проблеми тіньової економіки; О.В. Засанська з'ясувала основні прийоми боротьби з тіньовою економікою; О.М. Коркоц звернув увагу на основних напрямках формування організаційно-економічного механізму виявлення та попередження тіньової діяльності; І.М. Дегтяр запропонував шляхи подолання тіньової економіки [2, с. 37].

На думку українських економістів О.В. Липчанського та М.В. Фільштена, під тіньовою економікою слід розуміти економічну діяльність особи, яка пов'язана з незаконним привласненням особою, або групою осіб частини створеної споживчої вартості або частки майна через викривлення різного роду об'єктивної інформації про рух грошових коштів та матеріальних цінностей, спотворення даних первинного обліку, а також через реалізацію методом лобіювання відповідних законодавчих норм і нормативів, схем корисливого перетікання капіталу, здійснення яких не підлягає під кримінальну відповідальність, але призводить до матеріальних втрат державних або підприємницьких структур та окремих громадян [2, с. 37-38].

Деякі науковці вважають, що для більшого розуміння сутності тіньової економіки доцільно розглядати її окремі компоненти або види:

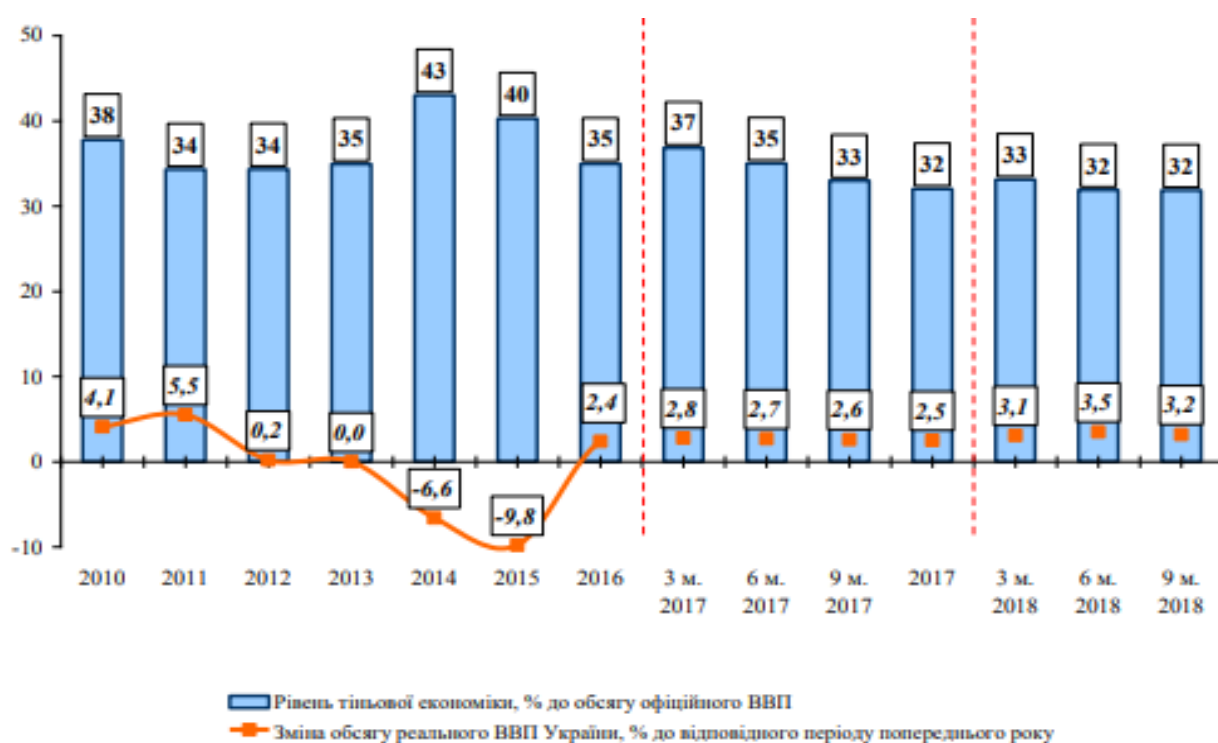
1) неформальний сектор – діяльність господарств, які виробляють та споживають товари власного виробництва для власних потреб чи потреб членів сім'ї;

2) кримінальний сектор – виробництво та продаж незаконних товарів та послуг (наркотичні засоби, вибухівки, зброя, торгівля людьми та інше);

3) іллегальний сектор – незаконне виробництво та продаж легальних товарів без їх документального оформлення або реєстрації підприємств.

За даними Всесвітнього економічного форуму Україна станом на 2017 рік посіла 127 місце серед 136 країн світу, на території яких проводилися дослідження тіньової економіки. Гірші позиції займають тільки Гондурас, Єгипет, Кенія, Венесуела, Нігерія, Пакистан, Сальвадор, Ємен та Колумбія. Також аналітики стверджують, що небезпека зростання тіньової економіки стосується країн, в яких недавно пройшли громадянські конфлікти, війни, країни з недемократичним урядом, наркомафії [3, с. 33].

Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні за останні 5 років становить від 28 % до 39 % ВВП. Ці данні зображенні на графіку нижче [4].



Високий рівень тінізації національної економіки України породжується певними причинами, серед яких виділяють наступні:

1) неефективне державне регулювання економіки, а саме відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу; висока бюрократизація та недосконале інституційне та законодавче забезпечення;

2) неефективне адміністрування податків, що підтверджують рейтингові оцінки цієї сфери;

3) проблеми ринку праці, пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників та зростання рівня безробіття;

4) недосконале кредитно-грошове регулювання, яке полягає в непрозорому рефінансуванні комерційних банків та встановленні гнучкого валютного курсу;

5) недосконалість бюджетної системи, низький контроль за використанням бюджетних коштів;

6) недосконалість судової та правоохоронної системи, відсутність чіткої державної програми боротьби з економічною злочинністю;

7) непродуктивний вплив капіталу з України;

8) корупція [1, с. 69]

До заходів протидії тіньовому сектору економіки можна віднести:

1) створення сприятливих умов для легалізації зайнятості населення;

2) запровадження податкових стимулів та інвестування коштів в національну економіку;

3) покращення інвестиційного клімату в країні;

4) розробка відповідного правового забезпечення процесу легалізації доходів;

5) формування мотиваційного нормативно-правового середовища, яке б забезпечило високоєфективну та прибуткову роботу легальної економіки;

6) підсилення відповідальності равопорушників та посилення санкцій проти них для цілей виховання;

7) переорієнтація системи оподаткування з фіскальної на регулятивну функцію [1, с. 71].

Важливість вирішення проблеми тіньової економіки України є дуже нагальною. Тіньова економіка в Україні стала основним детермінантом не лише фінансово-економічного, але й кризи соціального сектора суспільних відносин. Небезпека зростання тіньової економіки стосується країн, в яких нещодавно пройшли громадянські військові конфлікти, війни, країни з недемократичним урядом, наркомафії. Масштаби тіньової економіки сягнули критичної точки, що знижує конкурентоспроможність, ефективність фінансових, економічних, соціальних реформ. Реалізація зазначених у роботі заходів сприятиме повноцінному формуванню державних фінансів до державного бюджету країни, а й сприятиме оздоровленню національній економіці, підвищенню інвестиційних показників, конкурентоспроможності, зниженню частки тіньової економіки до 5-10% від економічної системи України та побудові на цій основі ринкового середовища.

Література:

1. Мартинюк В. П., Хом'як К. А. «Боротьба з тіньовою економікою як пріоритетний напрям зміцнення фінансової безпеки» 2015 // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. 2015. Випуск XI. С. 68-72.
2. Липчанський О. В., Фільштен М. В. «Деякі питання боротьби з тіньовою економікою» 2012 // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки 2012, випуск 21. Кіровоград. С. 37-39.
3. Усик П. С. «Окремі питання дослідження тіньового ринку зброї України» 2018 // Національна безпека // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука» // № 11 (51), 1 т., 2018. С. 31-36.
4. http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алексєєнко І. А.

старший викладач кафедри менеджменту

Черненко М. В.

студентка напрямку підготовки «Менеджмент»

Національна металургійна академія України

м. Дніпро, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У світовій практиці за останній час було створено безліч нових концепцій менеджменту і бізнес-ідей: реінжиніринг бізнес-процесів (BPR), Загальне Управління Якістю (TQM), збалансована система показників (BSC), статистичне управління процесами (SPC), коучинг, моделі міжнародних стандартів ISO 9000, ISO 14000, ХАССП, «П'ять S», «Шість сигм» та багато іншого [1, с. 11]. На жаль, країни пострадянського простору не мають своїх розробок у цій галузі, традицій, шкіл, досвіду попередників, немає налагоджених систем менеджменту. Тому українським управлінцям належить багато що освоїти з зарубіжних методик, щоб вижити і зберегти конкурентоспроможність.

Конкурентна перевага українських підприємств може бути забезпечена тільки високою якістю і низькими витратами. Тому сьогодні потрібно переглянути всю організацію виробництва з тим, щоб виключити всі види втрат.

Філософія ощадливого виробництва передбачає використання внутрішніх резервів підвищення продуктивності за рахунок виявлення втрат і обґрунтування ощадливих інструментів чи методів. Впровадження концепції створює виробничу систему, що здатна ефективно реагувати на будь-які виклики з боку ринкового оточення. В рамках концепції виділяється сім виробничих втрат: перевиробництво, запаси, зайві переміщення, зайве транспортування, зайва обробка, дефекти, очікування. На операції, щодо додають виробу цінність і, відповідно, приносять підприємству прибуток, за статистикою приходится тільки 1/8 робочого часу. Існує ще восьма втрата, що пов'язана із залученням персоналу в процес безперервного поліпшення, яка визначається як втрата творчого потенціалу [2, с. 92].

Повністю уникнути втрат у виробничому і управлінському процесі не вдається навіть найуспішнішим компаніям світу. У наші часи ощадливе

виробництво застосовують майже 100 % японських компаній, 72 % компаній США, у Великобританії – 56 %, у Бразилії – 55 %, у Мексиці – 42 %, тоді як в Україні концепцію ощадливого виробництва застосовують декілька компаній. Зарубіжна практика показує, що впровадження ощадливої системи сприяє зростанню прибутку, скорочує тривалість виробничого циклу, поліпшує якість продукції [3, с. 114].

В Україні вже є досвід впровадження ощадливого виробництва на підприємствах різних галузей: металургія, машинобудування, електроенергетика та інші. Одним з перших металургійних підприємств України, що почав впроваджувати методи ощадливого виробництва є ТОВ «МЗ «ДНПРОСТАЛЬ». З 2013 року там почали запроваджувати систему 5С та інші методи, а саме, використання методу вирішення проблем «5 чому?», цикл PDCA, систему SMED, постійне навчання та контроль знань персоналу та інші інструменти.

Підприємство з ощадливим мисленням, що працює за філософією ощадливого виробництва протягом тривалого часу – це Кременчуцька фабрика тютюнових виробів ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» – європейський підрозділ Japan Tobacco Inc. Ознаками прийняття цим підприємством ощадливого мислення можна вважати: використання методів концепції ощадливого виробництва в межах господарської діяльності за всіма напрямками роботи; запровадження організаційної культури з орієнтацією на інструментарій ощадливого виробництва і його виконавців; розуміння потоку створення цінності з фокусуванням на ефективну співпрацю з постачальниками і замовниками; прагнення досконалості процесів зі спрямуванням на безперервне вдосконалення.

Серед вітчизняних підприємств харчової промисловості як лідера з використання інструментів ощадливого виробництва можна вважати найбільшого виробника швидких сніданків в Україні ПАТ «Лантманенн Акса», концепцію бізнесу якого сфокусовано на забезпечення виключно високого рівня якості продуктів від початку виробничого циклу (посіву і кінцевої обробки зернових культур) через виробництво до кінцевого споживача в супермаркеті. Це стало можливим завдяки налагодженню командної роботи, інтенсивного відкритого обміну інформацією, ліквідації втрат, вдосконаленню на безперервній основі.

Таким чином, запровадження концепції ощадливого виробництва спрямоване на узгодження суперечностей між задоволенням потреб споживачів і вдосконаленням виробничих процесів, забезпеченням вимог якості продукції й часом і витратами на її виробництво, досягнення збільшення продуктивності праці та створення робочих місць з належними і безпечними умовами праці.

Перспективи подальших досліджень цієї проблематики в Україні та інших країнах вимагають розробки теоретичних і методичних положень, прикладних рекомендацій з управління підприємством у контексті ощадливості, що має вирішальне значення для подальшого розвитку та забезпечення довгострокового успіху кожного суб'єкта господарювання [4, с. 428].

Проаналізувавши ситуацію, що склалася в Україні, можна сказати, що вже з'явилися реальні можливості для застосування концепції ощадливого виробництва, хоча вони досить обмежені. Lean production вже впроваджують деякі підприємства, що стало наслідком усвідомлення важливості менеджменту якості. Великим кроком вперед є той факт, що керівники компаній розуміють необхідність здійснення обдуманих і систематизованих дій для поліпшення роботи підприємства. Однак поширення концепції Lean обмежується неповним усвідомленням важливості застосування системи. Деякі керівники намагаються впровадити лише окремі елементи системи, сподіваючись отримати значний результат. Деякі з них недостатньо відповідально і скрупульозно стежать за її впровадженням, через що зазнають фінансові збитки.

Для успішного впровадження системи керівництво компанії повинно дуже серйозно ставитися до нововведень, ставити цілі постійного поліпшення, цікавитися досвідом подібних вітчизняних і закордонних підприємств. Тільки в цьому випадку використання принципів ощадливого виробництва дасть значні результати.

Література:

1. Кузьмин А. М. Цикл Шухарта-Деминга // Методы менеджмента качества № 2. – 2010.
2. Мироненко М. А. Менеджмент ощадливого виробництва: навч. посіб. / М. А. Мироненко. – 3-тє вид., виправлене. – Д.: Пороги, 2015. – 512 с.
3. Шергіна Л. А., Рєпін К. С. Впровадження концепції бережливого виробництва: теоретичні та прикладні аспекти // [Електронний ресурс]. – <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/24713/1/Shergina111-124.pdf>
4. Лисенко Т. І., Усіченко І. В., Алексеєнко І. А. Концепція «ощадливого виробництва» як сучасний підхід до комплексного відновлення підприємств // Інфраструктура ринку. – № 19. – 2018. – [Електронний ресурс]. – http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/64.pdf

Базалійська Н. П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

Здоров Ю. В.
студентка

*Хмельницький національний університет
м. Хмельницький, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГРЕЙДИНГОВОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств і національної економіки в цілому вимагають від працівників нових управлінських знань, посилюють інтерес до формування персоналу з високими професійно-кваліфікаційними характеристиками, орієнтують на досягнення спільної для підприємства і працівника мети. Персонал організації – це основне джерело конкурентних переваг і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективне використання потенціалу наявних людських ресурсів можливе за умов комплексного підходу до економіки праці та соціально-трудових відносин на підприємстві. Застосування ефективної системи оплати праці, вдалий вибір концепції, методів і стилю управління сприятимуть поліпшенню результатів діяльності підприємства, дозволять зайняти йому належну позицію в конкурентному середовищі.

На сьогодні існує дуже велика кількість різних форм оплати праці. Але задовольнити потреби кожного працівника досить складно. Система оплати праці, яка використовується нині на більшості вітчизняних підприємств морально застаріла. На особливий практичний інтерес заслуговує механізм матеріального стимулювання працівників, що ґрунтується на використанні системи грейдів. При цьому кожен працівник підприємства має свій ранг (грейд), відповідно до якого розраховують рівень його заробітку. Також забезпечується створення вертикальної структури позиційних посад, згідно з якими розраховують грошову винагороду.

Про актуальність досліджуваної проблематики засвідчує і численна кількість наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців як Т.А. Козирева, С.В. Парамонова, М.В. Комісарова, Веснін В.Р., О.А. Грішнова, Г.А. Дмитренко, В.А. Дятлов, А.Я. Кібанов, А.М. Колот, Т.А. Костишина, Г.Г. Мелікян, І.Л. Петрова, М.В. Семикіна, В.В. Травін.

Однак, це питання є актуальним і сьогодні, тому потребує подальшого розгляду та більш детального вивчення.

Мета наукової праці полягає у дослідженні особливостей застосування грейдингової системи оплати праці як інструменту удосконалення економіки праці та соціально-трудових відносин на підприємстві.

Система оплати праці за грейдами уперше була запропонована консалтинговою компанією «Hay Group» у 50-х рр. минулого сторіччя. Зараз ця система використовується у провідних компаніях більш ніж сорока країн світу. Метод Е. Хей застосовують кілька тисяч організацій, зокрема такі найбільші світові корпорації як «Kodak», «Pepsi», «IBM», «BMW». Перший Український міжнародний банк, УМС, ВАТ «Стирол», ВАТ МК «Азовсталь», ВАТ «Харцизький трубний завод», ВАТ «Павлоградвугілля», ВАТ «Краснодонвугілля» та ін. [1, с. 23-24].

Сутність системи грейдів полягає у формуванні постійної частини заробітної плати (основної заробітної плати) з урахуванням цінності посади, робочого місця і їх впливу на результат діяльності підприємства [2, с. 290].

У системі економіки праці підприємства грейдування переслідує такі цілі [3, с. 65]:

- упорядкування всіх посад і робочих місць за їх значущістю для підприємства;
- установлення чітких границь («вилок») вартості всіх посад;
- створення простого, зрозумілого й прозорого інструмента для нарахування зарплати;
- управління бюджетом коштів на оплату праці;
- розробка системи оцінки праці персоналу підприємства;
- створення ґрунту для планування розвитку працівників, їх мотивації до безперервного розвитку;
- формування єдиної системи розвитку й винагороди працівників компанії.

Традиційна система грейдингу призначена для побудови механізму стимулювання і базується на оцінюванні складності праці для різних посад. Грейдинг розглядається як процедура ранжування посад з метою розподілу за групами відповідно до їх значущості для підприємства. За допомогою грейдингу забезпечується зіставлення внутрішньої значимості посади для підприємства з її значимістю на ринку. Тому технологія грейдингу здійснює не тільки розподіл посад за значимістю для підприємства, встановлення грейдів та їх тарифікацію, але й регулювання меж грейдів і тарифів відповідно до ринкового рівня оплати праці. Розглянемо позитивні та негативні напрями впливу грейдової системи на прикладі таблиці 1.

Впровадження грейдингової системи починається зі з'ясування цінності кожної посади в компанії. Потім згідно з цим критерієм здійснюється оцінка всіх посад, на підставі якої й розробляється тарифікатор. Найпоширенішу методику грейдування розробив Едвард Хей ще у 1940-х роках (метод Хей, або метод спрямовувальних профільних таблиць). Вона складається з низки методичних вказівок і трьох оцінних таблиць, відповідно до яких посадам у компанії і виставляються бали. Таблиці містять такі критерії: знання і вміння, якими потрібно володіти для виконання обов'язків, коло розв'язуваних питань,

широта повноважень і міра свободи в ухваленні рішень, а також рівень відповідальності.

Таблиця 1

Напрями впливу грейдингової системи оплати праці на економіку праці та соціально-трудові відносини підприємства

Позитивні	Негативні
Зростання вмотивованості персоналу через встановлення залежності базової заробітної плати від посадових обов'язків і значущості посади або робочого місця для підприємства	Проведення оцінки робіт може викликати кадрові проблеми, пов'язані з тим, що деякі працівники можуть піти з підприємства через невідповідність встановленої оцінки посади суб'єктивним оцінкам
Створення підґрунтя для закріплення персоналу на підприємстві через встановлення вартості робочого місця на рівні середньоринкових показників	Невідповідність рівнів оплати праці на деяких робочих місцях, посадах середньоринковим показникам
Широкі можливості для кар'єрного зростання, працівник може розвиватися в межах своєї посади, здійснюючи горизонтальний кар'єрний ріст, або зростати вертикально, переходячи на більш високу посаду в ієрархії підприємства	Групування посад за грейдами ускладнює моніторинг заробітної плати та її аналіз з урахуванням тенденцій на ринку праці
Виявлення недоліків в розподілі праці, дублювання функцій, неефективне керівництво лінійних менеджерів підлеглими	Імовірність зростання соціальної напруженості в колективі через складність сприйняття працівниками положень грейдової системи оплати та виникнення конфліктів через нерівність заробітків працівників, що мають однаковий грейд
Оптимізація розміщення персоналу згідно з професійно-діловими якостями працівників	Складність відображення в системі грейдів особливостей праці різних категорій персоналу на великому підприємстві, мотивація яких повинна будуватися по-різному
Підвищення ефективності управління фондом оплати праці та забезпечення гнучкості системи нарахування зарплати	Зростання експлуатації системи оплати праці (необхідність переоцінки роботи у разі зміни її змісту, у випадку появи нової посади, зміни ринкових ставок оплати за окремими посадами або робочими місцями)

Після формування грейдів оцінюється дотримання принципу внутрішньої справедливості: чи всі працівники гідно атестовані і чи немає тих, хто з якихось причин виявився переоціненим, а також порівнюються заробітні плати з наявними на ринку. Останнім етапом є розробка політики управління винагородами. Зазвичай до найвищих грейдів належать посади керівників, до грейдів початкового рівня – обслуговуючий персонал компанії. При цьому на одному тарифному рівні можуть виявитися, наприклад, інженер, бухгалтер і фахівець із маркетингу. Тобто складність визначається суттю роботи, а не назвою або функцією посади.

Таким чином, засади економічної діяльності підприємства, рівень його конкурентоспроможності на вітчизняному та зарубіжних ринках залежать не тільки від технічного оснащення виробництва, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю за продукуванням і реалізацією продукції, а й від ефективності системи оплати праці, прогресивності підходів до формування механізму використання трудового потенціалу і винагородження працівників підприємства.

Отже, щоб справедливо оцінити роботу кожного працівника, врахувати його потреби та інтереси, тобто формувати ефективну систему економіки праці потрібно застосовувати на підприємствах грейдингову систему оплати праці. Така система оплати праці заснована на тому, що роботодавець платить співробітникові за результат. Однак, крім власне самого результату праці, за основу береться кваліфікація працівника, стаж роботи, трудова дисципліна, корпоративна культура, розглядається в Грейді і поведінка людини, що вдосконалює відносини в системі соціально-трудова на підприємстві.

Література:

1. Березін О. В. Грейдова система оплати праці у сільському господарстві / О. В. Березін, О. Д. Плотник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Сер.: Економічні науки. – 2010. – Вип. 1. Т. 1. – С. 22-28.
2. Завіновська Г. Гредова система оплати праці в організації / Г. Завіновська // Формування ринкової економіки. – 2010. – Т. 1 : Спецвипуск : Соціально-трудова відносини: теорія та практика. – С. 290-297.
3. Базалійська Н. П. Шляхи підвищення ефективності організації системи оплати праці на підприємстві / Н. П. Базалійська // Стабільність національної економіки: основні загрози та шляхи забезпечення: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпропетровськ, 3-4 червня 2016 р.). У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Перспектива, 2016. – Ч. 1. – С. 64-67.

Волянська-Савчук Л. В.

кандидат економічних наук кафедри управління
персоналом і економіки праці

Горпинич М. А.

студент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

СУЧАСНА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах економіки стратегія управління персоналом стає однією з головних, не стільки через логіку планованого стратегічного розвитку, а все частіше як єдиний реально можливий стратегічний фактор. Тобто персонал підприємства стає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства та передумовою формування успішного менеджменту в умовах існуючих вимог забезпечення розвитку підприємств.

Різноманітні аспекти управління та розвитку персоналу підприємств висвітлили у своїх працях такі вітчизняні вчені та зарубіжні науковці: Л. Арська, Л. Балабанова, Р. Блейк, К. Вілюнас, М. Вудкок, О. Данчева, Г. Емерсон, Л. Єсіпова, А. Маслоу, Р. Фішер, Е. Шостром, Ю. Швалб, Дж. Харрінгтон, У. Юрі та інші.

Актуальним є розробка принципів, напрямів та методів управління персоналом, формування кадрового потенціалу, застосування нових методів і систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Але використання стратегічного управління персоналом вивчено недостатньо, досить часто зустрічаються випадки, коли вибрана стратегія є негнучкою та неконкурентоспроможною.

Метою дослідження є визначення сутності та ролі стратегічного управління персоналом в сучасних умовах розвитку підприємств, розкриття вимог до системи стратегічного управління персоналом з метою формування ефективної стратегії.

Персонал є одним із важливих ресурсів, які використовуються на підприємстві. Саме працівники підприємства чи корпорації забезпечують і сприяють ефективнішому використанню фінансових, інформаційних, матеріальних ресурсів. Велика роль персоналу полягає також і у разі впровадження інноваційних технологій, підвищення рівня технологічного розвитку підприємств, культури виробництва, соціальної відповідальності бізнесу.

Стратегія управління персоналом – найважливіша підсистема загальної стратегії організації, подана у вигляді довгострокової програми конкретних дій з реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персо-

налу організації з метою забезпечення її стратегічної конкурентної переваги [1, с. 32].

Стратегічна мета системи управління персоналом полягає в забезпеченні розвитку підприємств за рахунок ефективного використання людського капіталу. При формуванні стратегії управління персоналом основним завданням стає визначення й облік майбутніх змін і тенденцій, обґрунтування змін, що сприяють стійкому розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій дозволяє виділити такі напрями ефективного управління персоналу [2, с. 117]:

- дотримання Конституції України та положень закону України «Про професійний розвиток працівників» для реалізації нових можливостей розвитку персоналу, більш якісного управління ним;
- врахування специфіки впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів сучасної економічної кризи на рівень, важелі та інструменти управління персоналом;
- підвищення конкурентоспроможності персоналу для ефективнішої діяльності ланцюгів створення вартості на засадах маркетингу та логістики;
- гармонійність синтезу інноваційних, релігійних, наукових і філософських аспектів в управлінні персоналом;
- забезпечення достатніх умов для професійного розвитку персоналу в умовах економічної кризи в Україні;
- зменшення ризиків діяльності малих та великих підприємств, систематизація та зменшення нових соціальних ризиків при управлінні персоналом в умовах сучасного постіндустріального суспільства;
- ефективне управління високопрофесійними працівниками, талантами, творчими працівниками організації, зокрема на засадах персоналізму.

Стратегічні цілі з управління персоналом мають бути узгоджені не лише з місією підприємства, його загальними та функціональними стратегічними цілями, але й відповідати конкурентній позиції підприємства, оскільки саме персонал є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Процес стратегічного управління персоналом підприємства складається з трьох основних етапів:

- стратегічне планування персоналом;
- стратегічна організація персоналу;
- стратегічний контроль персоналу [2, с. 118].

Стратегічний підхід до управління персоналом передбачає, перш за все, якісні зміни в сфері роботи з персоналом. Об'єднуючись із стратегічними технологіями, планування потреби в персоналі, відбір, оцінка, навчання, виступають як складові стратегії управління персоналом [3].

Здатність персоналу одночасно виступати об'єктом і суб'єктом управління – головна специфічна особливість менеджменту персоналу. Методологія управління персоналом передбачає розгляд сутності персоналу організації як об'єкта управління і процесу формування поведінки індивідів, яка відповідає цілям і завданням організації, методів і принципів управління персоналом.

Розробка і реалізація стратегії управління персоналом повинна враховувати напрямки змін і здійснюватися з використанням нових управлінських технологій [2, с. 116].

До розробки і втілення стратегії пред'являються наступні вимоги:

- визначення пріоритетних внутрішніх процесів забезпечення успішної реалізації стратегії;
- втілення у реальність цілей внутрішніх процесів через створення вартості, управління;
- чітке формулювання і поінформованість співробітників;
- приведення у відповідність з виробленими стратегіями ресурсів підприємства з метою отримання найбільшої віддачі;
- визначення і вирішення проблем реалізації стратегії [3].

У напрямку забезпечення стійкого розвитку підприємства по відношенню до персоналу підприємствами використовуються стратегії інвестування, стимулювання, залучення.

Впровадження стратегічного управління персоналом у практичну діяльність сучасних підприємств зіштовхується з низкою проблем, це: недостатній рівень підготовки персоналу у сфері стратегічного управління, опір стратегічним змінам та інноваціям, нестача фінансових ресурсів, недосконалість системи мотивації персоналу, пониження ролі персоналу на підприємстві, недосконалість законодавчої бази щодо управління персоналом [4].

Виходячи з того, що управління підприємствами здійснюється в умовах глобалізації ринкових відносин підвищення конкуренції і змін, розвиток підприємства може здійснюватися лише на основі стратегічного управління. Стратегія управління персоналом передбачає: визначення цілей управління персоналом, тобто при прийнятті рішень у сфері управління персоналом повинні бути враховані як економічні аспекти, так і потреби та інтереси працівників; формування ідеології та принципів кадрової роботи.

Тому не слід забувати, що стратегія управління персоналом ефективна настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей і наскільки ці цілі є досягнутими.

Література:

1. Федулова Л. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України / Л. Федулова // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 32–35.
2. Пікалов В. Л. Щодо проблем управління талановитими працівниками суб'єктів господарської діяльності / В. Л. Пікалов // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 116–121.
3. Марчук Л. В. Економічне оцінювання та регулюванню процесів трансформацій організацій / Л. В. Марчук / Автореф. дис. канд. екон. наук. – Львів, 2005. – 21 с.
4. Рачинська Г. В. Оцінювання рівня технологічного розвитку підприємств / Г. В. Рачинська, Л. С. Лісовська // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2011. – № 698.

Замота І. О.

студент

Науковий керівник: Тучак Т. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри податкової політики

Національний університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Податки є переважаючим джерелом наповнення бюджетів і водночас однією з найскладніших фінансових завдань держави. Необґрунтовані або завищені ставки податків та недостатньо продуманий механізм їх адміністрування спричиняє підвищення рівня податкового навантаження та провокує формування тіньового сектору економіки.

Теоретичні засади та практичні інструменти розрахунку податкового навантаження досліджували в своїх працях такі вчені: В. Андрущенко, І. Долженко, Н. Ткачук, І. Копитіна, І. Колос та інші. Проте, незважаючи на велику кількість наукових розробок щодо проблеми впливу податкового навантаження на суб'єктів господарювання наразі відсутній комплексний підхід до її вирішення. Насамперед, податкове навантаження є важливою економічною категорією, що еволюціонувала разом із системою оподаткування, але й досі тривають дискусії щодо тлумачення сутності [4, с. 50-58]. Підходи до визначення поняття податкового навантаження наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Наукові підходи до визначення сутності податкового навантаження

№ з/п	Автор	Визначення
1.	М. Новіков	Міра впливу податкових платежів на фінансовий стан підприємства
2.	А. Соколовська	Ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих її платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків, і відволікання коштів від інших можливих напрямів використання.
3.	І. Майбуров	Міра, ступінь, рівень економічних обмежень, що виникають внаслідок відрахування грошових засобів на сплату податків, відволікання їх від інших можливих напрямків використання
4.	О. Сердюк та Т. Заревчацька	Частина доходів фізичних і юридичних осіб, що перерозподіляється через державний бюджет
5.	Ю. Кушнірчук	Важливий фіскальний показник, який характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто, фактично є показником бюджетно-податкової політики

Джерело: складено автором на основі [1]

Таким чином, окремі автори трактують сутність податкового навантаження по-різному. Проте, схожими є визначення М.Новікова та І.Майбурова, тим, що вони виділяють податкове навантаження як міру впливу на фінансовий стан підприємства та економіку країни в цілому. Оцінюючи сучасне податкове навантаження використовують такі підходи [1, с. 180-186]:

- відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;
 - різниця між загальною сумою податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;
 - відношення податкових надходжень до валового внутрішнього продукту.
- Оцінюємо сучасне податкове навантаження відповідно до третього підходу, оскільки платниками податків є не лише приватний сектор, а ще й державні й комунальні підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Рівень податкового навантаження в Україні
протягом 2010-2018 рр.**

Показник	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження до зведеного бюджету України, млн.грн.	277,57	366,77	393,94	394,61	405,64	576,04	745,18	948,22	1111,64
Валовий внутрішній продукт, млн.грн.	1120,59	1349,18	1459,01	1522,65	1586,92	1988,54	2385,37	2983,88	3558,71
Рівень податкового навантаження, %	24,76	27,18	27,00	25,91	25,56	28,96	31,23	31,77	31,23

Джерело складено автором за даними [2;3]

Отже, протягом досліджуваного періоду найвищий рівень податкового навантаження спостерігався з 2016 по 2018рр. і становив 31%. Така динаміка пояснюється тим, що зросли податкові надходження до бюджету і ВВП, а тому скорочення деяких податків не дало ефекту для зменшення податкового навантаження.

Таким чином, ми погоджуємось із визначенням Ю.Кушнірчука стосовно податкового навантаження. На підставі проведеного аналізу можна визначити, що податкове навантаження може бути використано як дієвий показник впливу податкової системи на економічний стан країни, який можна використовувати для оцінки результативності податкових змін.

Література:

1. Колос І. В. Діагностування податкового навантаження промислового підприємства: теоретико-методичні аспекти / І. В. Колос, Б. А. Бунь. – 2018. – № 14. – С. 180–186.
2. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Сайт «Ціна держави» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>.
4. Сергеева Л. Н. Оцінювання податкового навантаження на макрорівні / Л. Н. Сергеева, Г. Ю. Кучерова // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4(8). – С. 50-58.

Лакіза О. Р.

студентка

Грабовський І. С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів і маркетингу

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

м. Дніпро, Україна

УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах економічної нестабільності в країні ефективне управління формуванням та використанням як власного, так і позикового капіталу, носить актуальний характер. Знаючи особливості управління капіталом, підприємець матиме змогу підвищити ефективність діяльності та встояти в конкурентному середовищі [1].

Сьогодні достатньо велика кількість підприємств України задля нарощування обсягів власного виробництва товарів, послуг звертаються до залучення позикового капіталу, не прогножуючи заздалегідь всі можливі ризики та втрати, що є надзвичайно згубним кроком для самих підприємств.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною збалансованою структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і залучених коштів. У табл. 1 порівнюється обсяги власного та позикового капіталу підприємств України за період 2014–2018 рр. [2].

Із вищенаведеної таблиці прослідковується постійна перевага в обсязі позикового капіталу у розпорядженні підприємств, це зумовлено неспроможністю підприємств самостійно забезпечити себе необхідною кількістю ресурсів для поточної та майбутньої діяльності.

Таблиця 1

**Динаміка обсягів власного та позикового капіталу підприємств України
за період 2014-2018 рр., млн. грн.**

Роки	2014	2015	2016	2017	2018
Власний капітал (ВК)	1480658	2288741,4	1883519,0	2179650,4	1949279,6
Позиковий капітал (ПК), в т.ч.:	4511178,7	5783061,2	4198313,8	5051256,3	4913943,8
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1359925,7	1668158,0	1163508,6	1173825	1124534,5
Поточні зобов'язання і забезпечення	3151253	4114903,2	3034805,2	3877431,3	3789409,3
ВК-ПК	-3030520,7	-3494319,8	-2314794,8	-2871605,9	-2964664,2

Потрібно зазначити, що серед позикового капіталу довгострокові зобов'язання і забезпечення займають меншу частку, ніж поточні зобов'язання і забезпечення, така тенденція прослідковується за весь аналізований період. За аналізований період сума позикових коштів підприємств перевищує суму власних коштів підприємств. Це свідчить про те, що підприємствам необхідні додаткові ресурси для забезпечення рентабельності, підвищення рівня прибутковості, розширення спектру своєї діяльності, а в деяких випадках – для забезпечення поточної діяльності.

Перевага позикових ресурсів у капіталі підприємств вказує на низький рівень фінансової стійкості підприємств в Україні, на їх фінансову незабезпеченість та на залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Частка власних та позикових ресурсів у капіталі суб'єктів господарювання України показана в табл. 2 [2].

Таблиця 2

**Відсоткове вираження обсягів власного та позикового капіталу
українських підприємств за період 2014–2018 рр., %**

Роки	2014	2015	2016	2017	2018
Власний капітал, %	24,7	28,4	31	30,1	28,4
Позиковий капітал, %	75,3	71,6	69	69,9	71,6

У відсотковому вираженні частка власного капіталу підприємств становить у середньому 28,52 %, а частка позикового капіталу – 71,48%. У період 2014–2018 рр. найменша частка власного капіталу становила 24,7% у 2014 р., а найбільша – 31% у 2016 р. Відповідно, найбільша частка позикового капіталу сягала 75,3% у 2014 р., а найменша – 69% – у 2016 р. Дана таблиця демонструє перевищення частки позикового капіталу над власним майже вдвічі.

Українським підприємствам необхідно не тільки вміло залучати кошти зовнішніх джерел фінансування, а й уміло їх використовувати, щоб більшою мірою забезпечувати свою майбутню діяльність власними ресурсами. Управління позиковим капіталом – одна з найважливіших функцій фінансового менеджменту [3].

Важливо розуміти, що фінансування за рахунок позикового капіталу вигідно до певної межі. Проте чим більший позиковий капітал має підприємство в структурі загального капіталу, тим вищим є фінансовий ризик. Кількісне оцінювання ризику та усіх можливих факторів, що зумовлюють його, здійснюється шляхом аналізу чутливості прибутку та змін його величини. така чутливість прибутку до найменших коливань, спровокованих і непередбачуваних, в економічному середовищі підприємства і називається левериджем, або важелем.

Ефективність фінансового левериджу розраховується за формулою [4]:

$$\text{ЕВЛ} = (1 - \text{СПП}) * (\text{КВРА} - \text{СВК}) * \frac{\text{ЗК}}{\text{ВК}}$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу;

СПП – ставка податку на прибуток;

КВРА – коефіцієнт валової рентабельності активів, що визначається як відношення валового прибутку до середньої вартості активів;

СВК – середній розмір ставки відсотків за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу;

ЗК – середня сума залученого (позичкового) капіталу, що використовується підприємством;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

Знання механізму дії фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу компанії. Широта практичного застосування механізму фінансового левериджу також обумовлюється тим, що цей показник можна розрахувати не тільки в цілому, за всім обсягом позичкового капіталу, але і в розрізі кожного з його джерел (короткостроковими, довгостроковими кредитами та ін.).

Отже, залучення додаткового позикового капіталу доцільно лише за умови, що справжній рівень економічної рентабельності підприємства перевищує вартість позикових коштів. розрахунки фінансового важеля дають можливість визначати безпечні обсяги позикових коштів, розраховувати допустимі умови кредитування, полегшувати податковий тягар підприємства.

Література:

1. Єпіфанова І. Ю. Сучасні підходи до аналізу ефективності управління власним капіталом підприємства / І. Ю. Єпіфанова, І. В. Дрозд // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр

- Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – том 19. – № 2. – С. 71–76.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
 3. Базецька Г.І. Конспект лекцій з дисципліни управління капіталом / Г. І. Базецька, Н. В. Шокурова – Х.: ХНУМГ, 2014 – 56 с.
 4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика : [учеб.] / Е. С. Стоянова – М.:ин-т фин.менеджмента, 2010. – 656 с.

Невмержицька О. М.

студентка

Волянська-Савчук Л. В.

кандидат економічних наук, доцент

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький, Україна

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови інтеграції України у світовий економічний простір характеризуються значним негативним впливом кризових явищ на діяльність суб'єктів господарювання. Головне завдання керівництва підприємств в ситуації, що склалася, полягає у виборі адекватних антикризових стратегій розвитку. Провідне місце серед корпоративних та функціональних стратегій підприємства належить кадровим стратегіям, які спрямовані на підвищення конкурентної позиції підприємства та його окремих бізнес-одиниць.

Основною метою стратегічного управління персоналом підприємства є формування такого кадрового потенціалу та такої системи управління персоналом, які здатні забезпечити підприємству стійку ринкову позицію, економічну стабільність та стратегічний розвиток.

Сьогодні часто простежується невідповідність між обраною інноваційною стратегією підприємства та параметрами його людського капіталу, що може проявлятися в недостатній кваліфікації працівників, відсутності мотивації щодо продукування інновацій. Дане питання є актуальним, оскільки на сучасному етапі України за умов конкуренції, сильні позиції будуть мати ті підприємства, які знайдуть відповідь на запитання, як ефективно використовувати всі наявні ресурси на підприємстві.

Цій проблемі присвячені наукові праці В. Онікієнка, І. Терон, С. Вовканича, Х. Копистянської, О. Грішньої, В. Антонюк, Н. Ушенко, Л. Семів, В. Кір'ян та ін.

Незважаючи на ґрунтовне опрацювання різноманітних аспектів стратегічного управління персоналом (сутності, завдань, принципів тощо), без

уваги залишаються питання розробки конкретних практичних інструментів прийняття конструктивних кадрових стратегічних рішень.

Вимогами до менеджменту мають бути швидка орієнтація в ситуації, концептуальна гнучкість, логічність і перспективність мислення, здатність заохочувати й підтримувати ініціативи, орієнтація на розвиток, здатність навчати та транслювати знання; до персоналу – високий рівень кваліфікації, творча ініціативність і експериментаторство, здатність генерувати нові знання й інформацію, переробляти та втілювати їх у конкретних продуктах і послугах [1, с. 38].

Якщо розглядати управління персоналом із стратегічної точки зору, то стає необхідним забезпечити підприємство необхідними людськими ресурсами, ефективно розподілити обов'язки та розробити систему мотивування.

Вибір стратегії розвитку персоналу напряду залежить від маркетингової стратегії підприємства [1, с. 56].

Стратегія росту – вихід підприємства на нові ринки, диверсифікація, впровадження інновацій. Відбувається залучення перспективних кадрів, що мають високу кваліфікацію та ефективні ідеї.

Стратегія помірною зростання – притаманна підприємствам, які займають вигідні позиції на ринку. Підприємства зі стратегією помірною зростання забезпечують свої потреби в людському капіталі більшою мірою власними працівниками: проведення перенавчання, зміна посади, тобто внутрішнє переміщення персоналу, постійний розвиток та підвищення кваліфікації.

Для підприємств притаманні не лише стратегії розвитку, серед них можна виділити і стратегію скорочення – застосовується тоді, коли потрібно скоротити або ж взагалі ліквідувати ті підрозділи, які є збитковими. Наслідки для персоналу є досить негативними через масове звільнення працівників. Залишаються лише ті, хто зможе виконувати роботу, яка передбачена майбутньою діяльністю фірми [2, с. 160].

Для реалізації стратегії розвитку персоналу та забезпечення ефективного перебігу процесів на підприємстві керівництву необхідно звернути увагу на методи мотивування працівників, як матеріального (нарахування премій, відсотки та бонуси, надання соціального пакету), так і нематеріального (грамоти за якісно виконану роботу, додаткові вихідні, направлення на відпочинок та забезпечення житлом).

Отже, обрання ефективної стратегії розвитку персоналу як одного з найважливіших ресурсів для підприємства та постійні вкладення в навчання працівників є запорукою підвищення його конкурентних позицій. Для отримання ефективного результату від діяльності системи розвитку персоналу, яка функціонує в залежності від обраної стратегії, потрібно зв'язати її з мотиваційною системою на підприємстві [3, с. 3].

Стратегічна мета системи управління персоналом полягає в забезпеченні розвитку підприємств за рахунок ефективного використання людського капіталу. При формуванні стратегії управління персоналом основним завданням стає визначення й урахування майбутніх змін і тенденцій, обґрунтування змін, що сприяють стійкому його розвитку [4, с. 164].

Стратегічні цілі з управління персоналом мають бути узгоджені не лише з місією підприємства, його загальними та функціональними стратегічними цілями, але й відповідати конкурентній позиції підприємства, оскільки саме персонал є основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Процес стратегічного управління персоналом підприємства (рис. 1) складається з трьох основних етапів:

- стратегічне планування персоналом;
- стратегічна організація персоналу;
- стратегічний контроль персоналу.



Рис. 1. Процес стратегічного управління персоналом підприємства

Стратегічний підхід до управління персоналом передбачає, перш за все, якісні зміни в сфері роботи з персоналом. Вони полягають у тому, що в рамках традиційних напрямів кадрової роботи все більшого значення набувають стратегічні аспекти. Об'єднуючись із стратегічними технологіями, планування потреби в персоналі, відбір, оцінка, навчання, виступають як складові стратегії

управління персоналом, набувають нову якість і єдину цільову спрямованість на досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства [4, с. 169].

Стратегія розвитку персоналу тісно взаємозв'язана зі стратегією управління персоналом та стратегією управління організацією. При цьому дві перші стратегії ґрунтуються на третій – стратегії управління організацією. Запровадження нових напрямів діяльності, зміна курсу організації, виходячи з її внутрішніх ресурсів, вимагає в стратегії розвитку персоналу головні акценти змістити на опанування працівниками нових знань, умінь і навичок. Професійна перепідготовка та підвищення кваліфікації набувають особливого значення для реалізації стратегії зміни курсу [5, с. 43].

Стратегічне управління персоналом дає змогу формувати необхідний кадровий персонал, орієнтує виробничу діяльність чи надання послуг відповідно до попиту споживача, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни в організації, які відповідають виклику оточення і дають змогу досягти певних конкурентних переваг. Стратегічне управління дає можливість організації зміцнити своє становище на ринку завдяки реалізації поставлених цілей.

Література:

1. Барінов В. А. Стратегический менеджмент : учеб. / В. А. Барінов, В. Л. Харченко. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 237 с.
2. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецьк: [Дон НУЕТ], 2010. – 238 с.
3. Морозов О. Ф. Об'єктивність «редукції» людської свідомості в матеріальні економічні цінності / О. Ф. Морозов // Економіст. – 2016. – № 1. – С. 2-7.
4. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник / А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 304 с.
5. Бортнік С. М. Практичне застосування збалансованої системи показників як інструмента стратегічного планування діяльності підприємства / С. М. Бортнік // Вісник Волинського інституту економіки і менеджменту : наук. журн. – 2014. – Т. 1. – № 10. – С. 40–51.

Омельченко А. В.

студентка

Жолнерчик Г. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Київський національний економічний університет

імені В. П. Гетьмана

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДЬЮ ДІЛІДЖЕНСУ В УКРАЇНІ

У сучасних економічних реаліях, коли спостерігається спад виробництва, збільшення частки тіньової економіки, поступова втрата ринків збуту та певна деіндустріалізація, набуває актуальності потреба у проведенні об'єднання стратегічного потенціалу компаній, тобто іншими словами злиття компаній в єдине ціле. Основним інструментом, який дозволяє здійснити повну комплексну оцінку щодо вирішення даного питання та максимально зменшити ризики виступає дью ділідженс. На сьогоднішній день міжнародні злиття та поглинання є ключовими особливостями процесів глобалізації економіки. Угоди щодо злиття та поглинання окремих компаній чи частин бізнесу стали звичайним явищем не лише у розвинутих країнах, а й у всьому світі, й зокрема в Україні. Придбання корпораціями, провідними банками різних країн, іншими транснаціональними компаніями українських підприємств радикально змінює діяльність підприємств та вимагає сучасної дисципліни праці та організації виробництва.

У сучасних реаліях, підприємства для того, щоб зберегти, відновити або розширити свої позиції на ринку, здійснюють операції злиття та поглинання, однак такі операції супроводжуються певними ризиками для усіх сторін угоди, тому постає необхідність використання дью ділідженсу, задля зменшення інвестиційних ризиків, адже ефективність інвестицій у значній мірі залежить від правильності визначення ціни придбання відповідних активів та оцінки всієї сукупності ризиків.

Термін «дью ділідженс» був введений у ХХ ст. у США і означав процедуру розкриття інформації брокером перед інвестором про компанії, акції якої торгуються на фондовій біржі. На сьогоднішній день даний термін має чимало значень, але найбільш поширеними є такі:

- Дью ділідженс – це всебічне дослідження діяльності компанії, її фінансового стану і положення на ринку [2].
- Дью ділідженс – це система заходів, спрямованих на всебічну перевірку законності і комерційної привабливості планової угоди, інвестиційного проекту [1].

- Дью ділідженс – це збір і аналіз інформації з метою оцінки різноманітних ризиків, пов’язаних з інвестуванням [2].

- Дью ділідженс – це процес ґрунтовного аналізу всіх активів, що входять до складу підприємства, з перевіркою їх юридичної «чистоти» та зобов’язань, реального правового та фінансового становища [1].

- Дью ділідженс – це система або комплекс аналітичних і оперативних заходів, спрямованих на всебічну перевірку законності і комерційної привабливості планової угоди, інвестиційного проекту, процедури і т.д. з метою уникнення або максимального зниження існуючих підприємницьких ризиків (політичних, правових, податкових, маркетингових) [3].

Необхідність дью ділідженсу важко переоцінити, адже він допомагає прийняти обґрунтоване рішення щодо питання перспективності потенційного бізнесу, проаналізувати інформацію про фінансовий стан, правове регулювання та інші важливі аспекти функціонування будь-якого бізнесу.

У сучасних реаліях дью ділідженс, найчастіше, використовується саме при придбанні бізнесу, оскільки покупець завжди ризикує, укладаючи таку угоду та турбується про фінансовий стан бізнесу не лише компанії, а й подальшу стратегію розвитку в цілому. Також важливим аспектом є юридичні зобов’язання, що існують в компанії, клієнтська історія, достатність необхідної інформації, прозора звітність та інші документи. Потенційний покупець очікує на певні позитивні фінансові результати та на інвестиційні гарантії, які повинні виправдати себе у подальшій перспективі.

Необхідність проведення дью ділідженсу виникає в таких випадках:

- у процесі прийнятті рішень про допущення цінних паперів до котирування на біржі;

- у разі залучення власного капіталу підприємствами, корпоративні права яких не мають права обігу на ринку;

- у ході реорганізації підприємств;

- у процесі здійснення операцій злиття та поглинання;

- у процесі санації підприємств [5].

Основним завданням дью ділідженсу є: визначення реальної вартості підприємства, яке є об’єктом аналізу.

У сучасних реаліях дью ділідженс в Україні порівнюють з аудитом і в цілому проводять в основному аудит, а не дью ділідженс, що є важливою проблемою, адже це два різних поняття.

На українському ринку послуги з проведення дью ділідженс пропонують більшість фінансових учасників ринку. Інколи, замовником таких перевірок виступають і державні органи, однак, попри це, в українському законодавстві не існує достатньої нормативно-правової бази щодо врегулювання даного питання.

На сьогоднішній день існує ряд проблем, які стосуються як впровадження дью ділідженсу України, так і проведення операцій злиття та поглинання, до основних з яких можна віднести:

1) непорядкованість та непрозорість бізнесу (неоптимізована структура бізнесу, недостатня документальна врегульованість та прозорість звітності, відсутність ефективних механізмів корпоративного управління та налагоджених комунікацій, що створюють перешкоди при здійсненні дью ділідженсу, адже не можна скласти об'єктивне уявлення про становище компанії як інвестору, так і установі, що проводить відповідний аналіз);

2) недосконалість нормативно-правової бази у сфері дью ділідженсу;

3) порушення корпоративних прав (в основному стосується порушення процедур формування, збільшення та зменшення статутних капіталів);

4) порушення вимог антимонопольного законодавства (застосування штрафних санкцій);

5) «договірні» проблеми (існування обіцянок та джентльменських угод, відсутність контрактів також мають місце в Україні);

6) недостатність відповідної фінансової та юридичної бази для повного проведення дью ділідженсу;

7) нерозвиненість фондового ринку.

Найбільші угоди злиття та поглинання в Україні здійснювались іноземними інвесторами та стосувались таких секторів: банківського, АПК, фармацевтики та ІТ.

Задля успішного подальшого впровадження дью ділідженсу в Україні важливо здійснити ряд заходів:

1) зменшення тіньового сектору;

2) вдосконалення нормативно-правової бази в сфері дью ділідженсу;

3) створення та розвиток стабільного фондового ринку;

4) забезпечення прозорого ведення бізнесу;

5) створення сприятливого інвестиційного клімату;

6) оптимізація менеджменту компанії;

7) на законодавчому рівні врегулювати, що аудит і дью ділідженс – це різні поняття.

Отже, у сучасних реаліях дью ділідженс став необхідним етапом процесу інвестування, адже дозволяє визначити усі можливі ризики від процедур злиття та поглинання, оцінити реальну вартість компанії та створити об'єктивне уявлення про можливі наслідки відповідних процедур. Головна проблема полягає в ефективному впровадженні у практику управління бізнесом процедур прийняття рішень, які адекватно відображають ризики сучасного бізнесу та мінімізують ймовірність істотних втрат внаслідок управлінських помилок.

Сьогодні, наша країна як частина світового ринку, могла б в повній мірі використовувати всі переваги та вигоди від світових угод злиття та поглинання, важливою умовою при цьому є наявність функціонального вільного ринку. Шлях до формування цього ринку в Україні та успішного використання процедури дью ділідженсу може бути визначений такими пунктами як: досконала нормативно-правова база, стабільний та розвинений фондовий ринок, достатність ресурсів для проведення процедури дью ділідженсу, спрощення умов для ведення бізнесу, ліквідація корупційного

впливу на діяльність бізнесу, зменшення тіньової економіки та прозоре ведення бізнесу.

Література:

1. Бирка М. І. Застосування процедури «Due Diligence» в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М. І. Бирка // БізнесІНФОРМ. – 2013. – №1. – С. 81–85.
2. Безус П. І. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / П. І. Безус, А. М. Безус, С. В. Кальний. – К.: ВПЦ АМУ, 2014. – 212 с.
3. Гуцаленко Л. В. Адаптивна система обліку і контролю результатів діяльності сільськогосподарських підприємств: моногр. / Л. В. Гуцаленко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 372 с.
4. Зачем нужна процедура Due Diligence? / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.okgru.com/services/id5/>
5. Ницевич А., Скоробогатов А. Что такое due diligence? Понятие, классификация, особенности проведения правового дью дилидженс/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/10/01/13/4005>

Стрілець В. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та банківської справи

ВНЗ Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі»

м. Полтава, Україна

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ПОНЯТТЯ «РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА» У НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Невід’ємним атрибутом концепції розвитку країни є розвиток підприємств як базису для розбудови заможного суспільства. У сучасному науковому просторі питання розвитку на рівні підприємства є достатньо дослідженим та практично обґрунтованим. Проте різносторонність поглядів на сутність розвитку створюють плутанину щодо основних ідентифікаторів розвитку.

Тлумачення поняття «розвиток» у сучасній літературі зводиться до його розуміння як: довготривалої сукупності процесів кількісних та якісних змін в діяльності, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємств, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [6]; збільшення обсягів виробництва, як зміни у сфері виробничих, економічних відносин, ставлень до власності, розподілу, як процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді [2]; комплексного процесу впливу

керованої системи на керуючу задля забезпечення стійкості системи і нарощення потенціалу для виходу на нову якість управління з постійною адаптацією до вимоги зовнішнього середовища [7, с. 37].

Так відсутність ідентифікатора напряму вектора (позитивний, зростаючий, рух уперед і т.п.) у розумінні розвитку як процесу зміни певного об'єкта [4, с. 67] зумовлює можливість заміни даного поняття на категорії «становлення», «зростання». Тлумачення категорії як сукупності спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок протиріч у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища» [1, с. 72] без прив'язки до ідентифікатора етапу життєвого циклу створює ймовірність опису даного процесу як зародження підприємства. Трактуювання Кифяком В. розвитку підприємств «як динамічної системи взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів» [7, с. 193] унеможливорює розуміння розвитку як процесу, більше описуючи його як систему, механізм.

Погоджуємося із виділенням Педченко Н.С. ознак, що притаманні трактуванню категорії «розвиток» (збільшення обсягів, зміна, рух уперед, створення нової якості, подолання суперечностей) [с. 42-44] та наголошуємо на тому, що розвиток доцільно розглядати як процес постійних змін. Акцентуємо увагу на тому, що ці зміни мають здійснюватися у векторі покращення існуючого стану підприємства, поліпшувати, удосконалювати, нарощувати, збільшувати кожен компоненту його забезпечення. Влучно зазначає Мельник Л.М., що сталий розвиток – процес постійних змін, при якому використання ресурсів, напрям інвестицій, науково-технічний розвиток, впровадження інновацій, вдосконалення персоналу та інституційні зміни узгоджені один із одним і спрямовані на підвищення рівня поточної діяльності і майбутнього потенціалу підприємства, задоволення його потреб та досягнення стратегічних цілей у гармонії з навколишнім середовищем [4, с. 80]. Краснокутська Н.С. визначає процес розвитку потенціалу підприємства як якісні закономірні зміни у його структурі, що призводить до трансформації існуючої системи ресурсів, здатностей і компетенцій за рахунок посилення її елементів. При цьому автор визначає спільні риси у процесах формування та розвитку, такі як тривалість у часі та необхідність розробки відповідних програм та термінів здійснення змін [3, с. 121]. Погоджуючись з вищезазначеним, слід додати, що розвитку притаманний такий ідентифікатор як часовий період, який може бути пов'язаний як з ранніми етапами життєвого циклу, так і з функціонуванням підприємства на пізніх стадіях.

Погорелов Ю.С. виділяє складові розвитку: кількісні та якісні зміни, процесний характер, сукупність процесів, поліпшення, здатність протидіяти негативним впливам та адаптація до зовнішнього середовища, довготривалість, збільшення потенціалу, підвищення життєздатності підприємства [6, с. 78]. На врахуванні зовнішнього впливів акцентує увагу і Педченко Н.С., визначаючи розвиток підприємства як процес його функціонування та еволюції, зорієнтованого на довгострокову перспективу, засновану на єдності його внутрішньої та зовнішньої властивості системи

долати дії суперечностей [5, с 43]. Погоджуємося з таким поглядом та визначаємо одним із важливих ідентифікаторів розвитку саме адаптованість до існуючого стану економічних, демографічних, соціо-культурних, політико-правових чинників зовнішнього середовища, оскільки підприємство є відкритою системою та не може функціонувати ізольовано. У ряді наукових праць наголошується на довгостроковості розвитку [6; 5], проте вважаємо, що тривалість розвитку залежить безпосередньо від цільових орієнтирів та можливості їх реалізації, що за відповідних сприятливих умов може мати короткостроковий характер.

Враховуючи ґрунтовність напрацювань вчених та проведену нами систематизацію, вважаємо за необхідне виділити наступні ідентифікатори розвитку підприємства:

- позитивний вектор змін (поліпшення, покращення, нарощення та ін.);
- спеціальний часовий період (відповідність певному етапу життєвого циклу);
- процесний підхід;
- врахування та адаптація до зовнішнього середовища;
- подолання проблем та суперечностей, врахування ризиків функціонування підприємства;
- узгодженість процесів удосконалення.

Підсумовуючи проведені дослідження та виходячи із узагальнення напрацювань науковців доцільно визначити «розвиток» як сукупність взаємоузгоджених позитивних змін у кількісних та якісних характеристиках функціонування підприємства на відповідному етапі життєвого циклу, що сприяє подоланню проблем та суперечностей, врахуванню ризиків функціонування підприємства та удосконаленню усіх компонент забезпечення розвитку.

Література:

1. Дунда С. П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства». *Проблеми підвищення інфраструктури*. 2011. № 32. С. 70–75
2. Економіко-математичні моделі економічного зростання : монографія / О. О. Бакаєв, В. І. Грищенко, Л. І. Бажан та ін. Київ: Наукова думка, 2005. 189 с.
3. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків: Харк. Держ. Ун-т харчування і торгівлі, 2012. 322 с.
4. Мельник Л. М. Теоретико-методологічні засади сталого розвитку машинобудівних підприємств на основі управління бізнес-процесами: дис. ... докт. екон. наук; 08.00.04; Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя. Тернопіль, 2018. 508 с.
5. Педченко Н. С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством: монографія, Полтава : ПУЕТ, 2012. 365 с.
6. Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: поняття та види. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 88. С. 75-81
7. Шимановська-Діанич Л. М., Власенко В. А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: теорія і практика : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. 314 с.

Суржик Д. Є.

студентка

Ковшова І. О.

доктор економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

м. Київ, Україна

ЗНАЧЕННЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ ПРОДАЖАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Управління продажами можна визначити, як планування процесів, пов'язаних з просуванням, реалізацією та доставкою товару; організацію роботи відповідального відділу, цільовим результатом якого є максимізація прибутку; контроль за ефективністю цих процесів та корекцією стратегічних рішень. Процес управління продажами складається з етапів планування, організації та контролю. На кожному етапі є зовнішні фактори, які відділ продажів використовує або з якими взаємодіє. Схематично процес управління продажами наведений на рис. 1.

На етапі планування управлінець з продажів проводить дослідження ринку, що складається з вивчення компаній-конкурентів і пропозиції товарів, наявної на ринку. Після цього робиться оцінка ринкової ситуації та сегментування ринку. Для вибору сегменту та створення портрету споживача проводиться дослідження споживчої поведінки. Зазвичай компанії використовують опитування, анкетування, глибинні інтерв'ю або фокус-групи [1, с. 20]. Оскільки дуже часто відповідь людини не є правдивим відображенням її поведінки, все більшої популярності набирають нейромаркетингові інструменти, що є частиною системи маркетингових інструментів, які відділ продажів використовує для етапу планування в управлінні продажами.

Наступний етап – організація відділу продажів. Першим кроком є визначенням SMART-цілей відділу, що впливають з цілей організації, а також зі стратегії продажів. Після цього переглядаються KPI менеджерів з продажів за підходом «всі включені» замість «згори донизу», що на думку компаній «Google» [2, с. 37] та «Deloitte» [3, с. 1] є найбільш ефективною моделлю управління.

Третій етап в процесі управління продажами – це контроль, або перевірка ефективності стратегії та роботи відділу. На цьому етапі аналізуються основні показники компанії, а також зміни зовнішніх чинників впливу за PEST-аналізом [4, с. 55]. Далі відбувається корекція окремих складових організаційного і планувального етапу: наприклад, повторне використання нейромаркетингових інструментів для повторного дослідження поведінки споживачів.

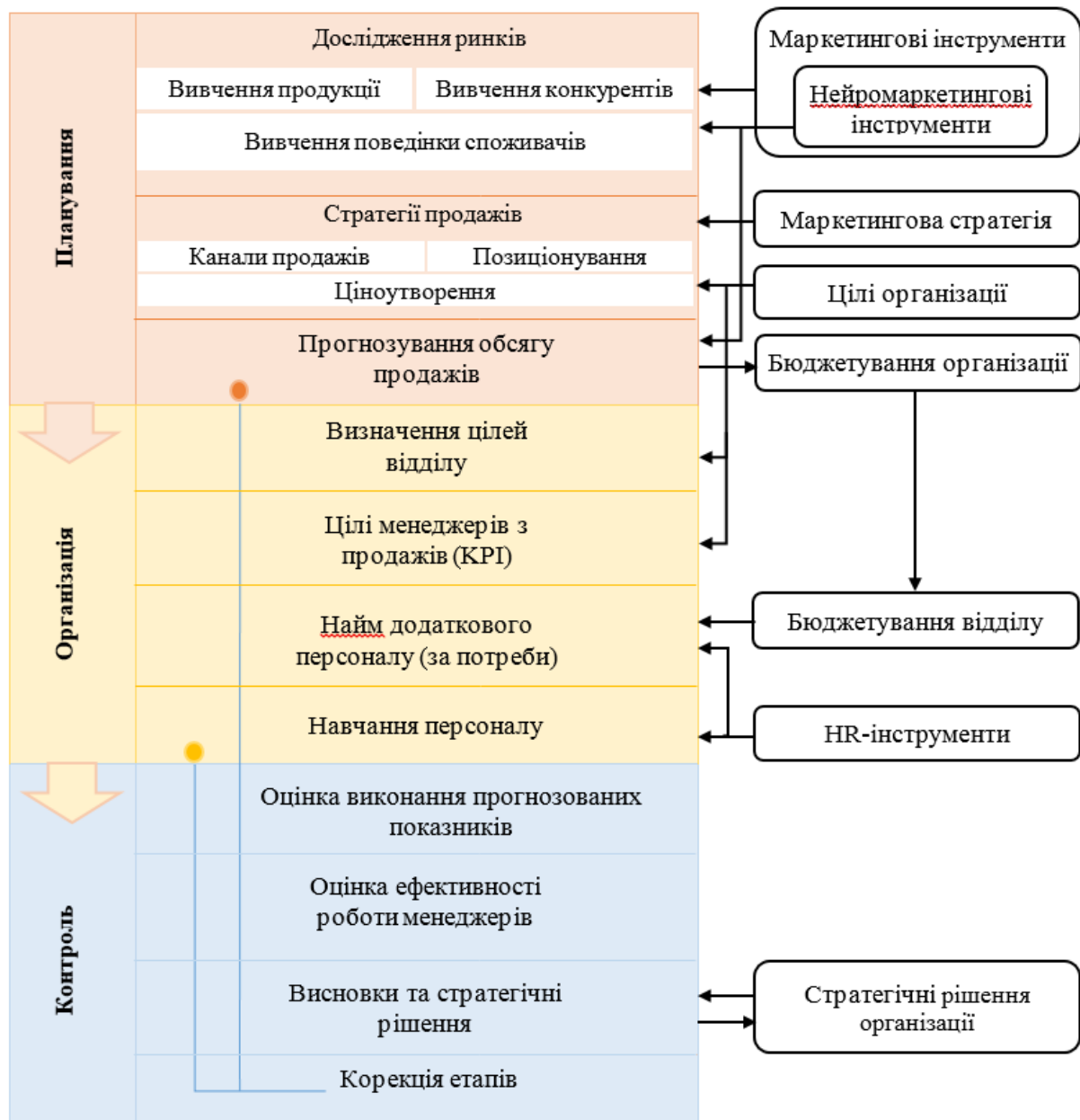


Рис. 1. Процес управління продажами

Джерело: сформовано автором

Розглянемо детальніше етапи управління продажами, на які безпосередньо впливає нейромаркетинговий інструментарій, на рис. 2.

Інструменти нейромаркетингу мають значення для етапу планування, а саме використовуються при дослідженні ринків, розробці стратегій продажів та прогнозуванні. За допомогою нейромаркетингу, управлінець з продажів може отримати відповіді на важливі для цього етапу питання. По-перше, як споживач на цьому ринку ставиться до продукції. Якщо продукт вже наявний у продажу, то як усі характеристики товару, або атрибути [5, с. 31] впливають на сприйняття його споживачем.



Рис. 2. Сфера використання нейромаркетингового інструментарію на окремих етапах процесу управління продажами

Джерело: сформовано автором

З цього випливає і дослідження щодо реакцій на товари-конкуренти. Головне питання – це визначити, які атрибути товару найбільше впливають на прийняття рішення споживачем. Процес прийняття рішення про покупку є ще одним важливим елементом на етапі планування, оскільки розуміння механізму дозволяє формувати ефективні стратегії продажів.

Розробка стратегії також включає використання нейромаркетингового інструментарію. Таким чином, дослідження реакцій покупців з використанням різних каналів продажу дає можливість або звужити їхню кількість до найбільш ефективних, або створити ефективні інструменти просування для кожного. Для ціноутворення нейромаркетингові дослідження можуть показати, як споживач сприймає ту або іншу ціну. За допомогою цього, управлінець з продажів може приймати рішення щодо цінової стратегії, яка забезпечить максимальний збут та прибуток. Нейромаркетинговий інструментарій допомагає визначити найбільш ефективну стратегію

позиціонування, визначаючи ключові чинники, що для споживача виділяють один товар з-поміж усіх інших.

Наступний етап управління продажами – прогнозування обсягу продажів. Прогнози використовуються для планування бюджету організації, та, як наслідок, бюджету самого відділу продажів, на основі чого приймаються рішення про розширення штату, бюджети на заходи з просування тощо [6, с. 130-131]. Нейромаркетингові інструменти використовуються для кількісно-якісних досліджень поведінки споживачів [7, с. 2], а отже, можуть бути корисні як для якісних, так і кількісних методів прогнозування продажів.

Результати проведеного дослідження дозволили встановити, нейромаркетинговий інструментарій слід впроваджувати для підвищення ефективності управління продажами на етапі планування та організації, для більш точних досліджень споживчої поведінки, розробки стратегії продажу та побудови точних прогнозів обсягу продажів [8].

Література:

1. Marketing research : an applied orientation / Malhotra, N., Hall, John, Shaw, M., Oppenheim, Peter. – Frenchs Forest, N.S.W.: Pearson Education Australia, 2006. – 912 с.
2. Шмідт Е. Як працює Google / Ерік Шмідт, Джонатан Розенберг., 2016. – 304 с. – (Grand Central Publishing).
3. Suzanne M. Johnson Vickberg. Moving from Top-Down to All-In [Електронний ресурс] / Suzanne M. Johnson Vickberg // Harvard Business Review. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://hbr.org/2010/11/moving-from-top-down-to-all-in>.
4. Клімова О. І. Методики проведення аналізу стратегічного розвитку підприємства / О. І. Клімова // Економіка та держава. – 2008. – №4. – С. 54–58.
5. Carol F. Gwin. Product Attributes Model: A Tool for Evaluating Brand Positioning / Carol F. Gwin, Carl R. Gwin. // Journal of Marketing Theory and Practice. – 2003. – №11. – С. 30–42.
6. Дячун О. Д. Прогнозування продажу та його методи в системі управління підприємством / Дячун О. Д. // Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем: колективна монографія. – 2016. – С. 129–150.
7. Nathan Furr. Neuroscience Is Going to Change How Businesses Understand Their Customers [Електронний ресурс] / Nathan Furr, Kyle Nel, Thomas Zoëga Ramsøy // Harvard Business Review. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://hbr.org/2019/02/neuroscience-is-going-to-change-how-businesses-understand-their-customers>.
8. Ковшова І. О. Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія / І. О. Ковшова. – Херсон : Вид-во ФОП Вишемирський В. С., 2018. – 516 с.

ТЕОРІЯ БІХЕВІОРИСТИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тривалий час вітчизняні державні підприємства, здебільшого мали збиткову діяльність, залучались до участі у корупційних тендерах, не мали належного контролю ефективного використання ресурсів та грошових коштів (власних, залучених, цільового фінансування). При цьому, питома вага державного сектору економіки станом на жовтень 2018 року становила 13,6% [2]. Така ситуація негативно впливає на стан їх майна, зменшує ймовірність податкових надходжень від їх діяльності, ставить під сумнів можливість досягати стратегічної мети створення підприємств тощо. За таких умов варто звернутись до теорії біхевіоризму, згідно якої, визначальним у прийнятті рішення людини є її поведінка як сукупність реакцій на щось, коли рішення обумовлюються наявністю чи відсутністю вигоди (користі). Сьогодні у науковому середовищі свого поширення набуває поведінкова економічна теорія (економіка) й теорія біхевіористичних фінансів, коли ірраціональні фінансові рішення переважають над раціональними. Сутність поведінкових фінансів розкривається безпосередньо через фінансові відносини, які виникають між організаціями, юридичними та фізичними особами, а також безпосередньо між громадянами з приводу залучення, перерозподілу й інвестування фінансових ресурсів відповідно до потреб зацікавлених сторін [3]. Таким чином, біхевіористичні фінанси вивчають фінансові відносини між юридичними особами та домогосподарствами на основі поведінкової психологічної теорії. Класики економічної теорії (А. Сміт, А. Маршал, Дж. Кейнс та інші) вивчали та обґрунтовували економічну поведінку людей, фінансова наука взаємодію суб'єктів господарювання в частині формування, використання й розподілу фінансових ресурсів. При застосуванні біхевіористичної теорії в бухгалтерському обліку, зазначається про її підґрунтя на зв'язку інформації, яка необхідна для прийняття рішень, і реакції окремих груп осіб (акціонерів, інвесторів, кредиторів) на неї для оцінки економічних, психологічних та соціальних ефектів впливу облікових процедур [1, с. 21]. Американський економіст Річард Талер став лауреатом Нобелівської премії з економіки 2017 року за створення поведінкової економіки – галузі економіки, яка вивчає вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на прийняття економічних рішень окремими особами і установами та наслідки цього впливу на ринок. Вчений досліджував можливості змусити людину, яка в економічному плані поводить ся вкрай рідко раціонально, без примусу поводитися саме так, щоб потім вона не могла нарікати, що стала жертвою

реклами. Отже, коли мова йде про біхевіоризм, необхідно визначати ймовірні можливості впливу різних чинників на підґрунтя прийнятих рішень.

Проблеми вибору із альтернативних варіантів за умов наявних ризиків, невизначеностей та обмеженості ресурсів постають й під час здійснення економічної діяльності підприємств на мікрорівні. Керівник будь-якого рівня управління на державному підприємстві приймає рішення на бік того чи іншого варіанту зважуючи на свій досвід, рівень професіоналізму, фахових компетентностей, повноважень, підпорядкуванню, залежностей, що визначає рівень професійного судження. Для економічних суб'єктів біхевіоризм економічної діяльності полягає переважно у забезпеченні політики щодо уникнення збитків, ніж отримання прибутків. Це є характерним для державних підприємств, які створювались, переважно не для генерування прибутку, а для виконання специфічних (конституційних, стратегічних, галузевих) цілей. Оскільки державні підприємства згідно загальної своєї мети виконують функції держави, для них не передбачається необхідність отримання прибутків, проте упередження збитків вимагає ретельного оцінювання методів управління за різними аспектами. Відтак, управління витратами з метою недопущення збитків для державних підприємств розглянемо з точки зору концепції біхевіористичної економіки, коли досліджують взаємозв'язок управлінських рішень щодо економічних процесів і психології учасників економічних відносин. Поведінку визначає корпоративна культура та корпоративне управління на рівні підприємства та взаємовідносин підприємство – власник (у підпорядкуванні якого перебуває підприємство, до якої державної інституції належить тощо). Випадкового поведінкового сценарію дозволяють уникати, зокрема, корпоративні стандарти і протоколи щодо бізнес-процесів та економічних процесів (виробництва, розподілу, обміну і споживання ресурсів).

Звернемось до цієї теорії через те, що рішення щодо управління економічними процесами приймають наймані державою особи – керівник підприємства та особи зі складу уряду, наділені відповідними повноваженнями. У такій системі прийняття рішень, обмаль місця відведено прозорості та транспарентності інформації, яка формується учасниками управлінського процесу, адже перерозподіл державних ресурсів здійснюють особи, наділені такими повноваженнями державою. У зв'язку із цим, виникають умови, за яких безпосередні власники державних підприємств не отримують доступ до оцінювання якості прийнятих управлінських рішень, рівнем якої визначатиметься у майбутньому фінансовий стан підприємства і кореляція отриманого стану зі змінами, які відбулись при цьому у державному бюджеті. Такими умовами можна визначити: суперечливий конфлікт інтересів учасників прийняття рішень, кризові явища, наявність високих ризиків, вплив урядових чи партійних рішень, відсутність стратегічних орієнтирів на більшості державних підприємств, не транспарентність інформації тощо. Тому, корпоративне управління, яке ґрунтується на зворотному зв'язку, контролінгу, стандартизації бізнес-процесів, досягненні стратегічної (статутної) мети, ризик-орієнтованому

підході, виступає ключовим важелем при встановленні балансу між ірраціональним та раціональним при прийнятті рішень. Відтак, застосування концепції біхевіористичної економіки при впровадженні дієвих інструментів контролінгу дозволить підвищити ефективність корпоративного управління державними підприємствами шляхом здійснення прогнозу управлінських дій учасників державного капіталу (рис. 1).



Рис. 1. Концепція біхевіоризму економічної діяльності державних підприємств (ДП)

Отже, під час оцінювання якості прийнятих управлінських рішень у системі управління економічною діяльністю державних підприємств використання представленої теорії дозволяє враховувати вплив суттєвих не завжди кількісно вимірюваних чинників, які здебільшого, залишаються поза увагою при контрольних діях. Інструментарій контролінгу при аналізі й прогнозуванні якості прийнятих управлінських рішень наближає аналітиків до розуміння підґрунтя визначення ринкової вартості майна державного підприємства, чим стає корисним під час вимірювання результативності економічної діяльності підприємства.

Література:

1. Лемішовська О. С. Вплив облікових теорій на розвиток теорії та методики бухгалтерського обліку / О. С. Лемішовська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6-1(06). – С. 19–22.
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=3f9cbf0b-24bf-48f8-8360-04d559e41d60&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs>
3. Шаманська Н. Теорія поведінкових фінансів: генезис та еволюція / Н. Шаманська, О. Шаманська // Світ фінансів. – 2015. – Вип. 1. – С. 173-184. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/svitfin_2015_1_17

Шибко О. О.

студентка

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

м. Київ, Україна

КОМПЛЕКС ПРОСУВАННЯ НОВОСТВОРЕНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Основною складовою формування стратегії просування на будь-якому підприємстві є розробка продукту, який виробляє чи продає компанія. Філіп Котлер дає наступну дефініцію даного поняття: «Продукт – це все, що може бути запропоноване ринку для привернення уваги, придбання, використання чи споживання і може задовольнити потребу або бажання споживача [1, с. 256]. У сучасному світі у дане визначення включають не лише фізичні товари, а також послуги, тобто форму продукту, яка складається з дій, вигод чи задовільнень, що пропонуються для продажу, є нематеріальними та не передбачають володіння чим-небудь [2, с. 276].

Через постійне зростання конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках та постійний розвиток технологій, підприємства мають використовувати певні інструменти для інформування споживачів про той чи інший продукт. Дані дії об'єднуються поняттям «просування», що дозволяє виводити товар чи послугу на ринок та стимулювати продажі з метою отримання прибутку і частки ринку у майбутньому.

Найважливішими функціями просування можна назвати наступні: збільшення впізнаваності бренду та прихильності до нього; інформування споживачів про нове підприємство чи новий продукт вже наявного, його переваги та функції; підтримання чи зміна іміджу бренду; збільшення частки ринку [3, с. 62].

Основною метою просування є стимулювання попиту і поліпшення образу компанії, щоб в майбутньому отримати прибуток.

Відповідно, просування нового підприємства – це використання різноманітних методів маркетингу та інструментів маркетингових комунікацій, що дозволяють успішно виводити продукт на ринок, стимулювати продажі і створювати лояльних покупців. Комплекс просування варто розглядати як інвестиції у майбутні продажі, що збільшують прибуток компанії і її частку на ринку. При розробці стратегії просування нового підприємства, керівництво має спочатку визначитись з основною перевагою чи проблемою, яку вирішують нові продукти для споживачів. Це допоможе в подальшому спиратись на правильні акценти підприємства у його рекламній кампанії. Далі підприємство починає формування стратегії просування власного бренду, що передбачає 10 етапів (рис. 1).

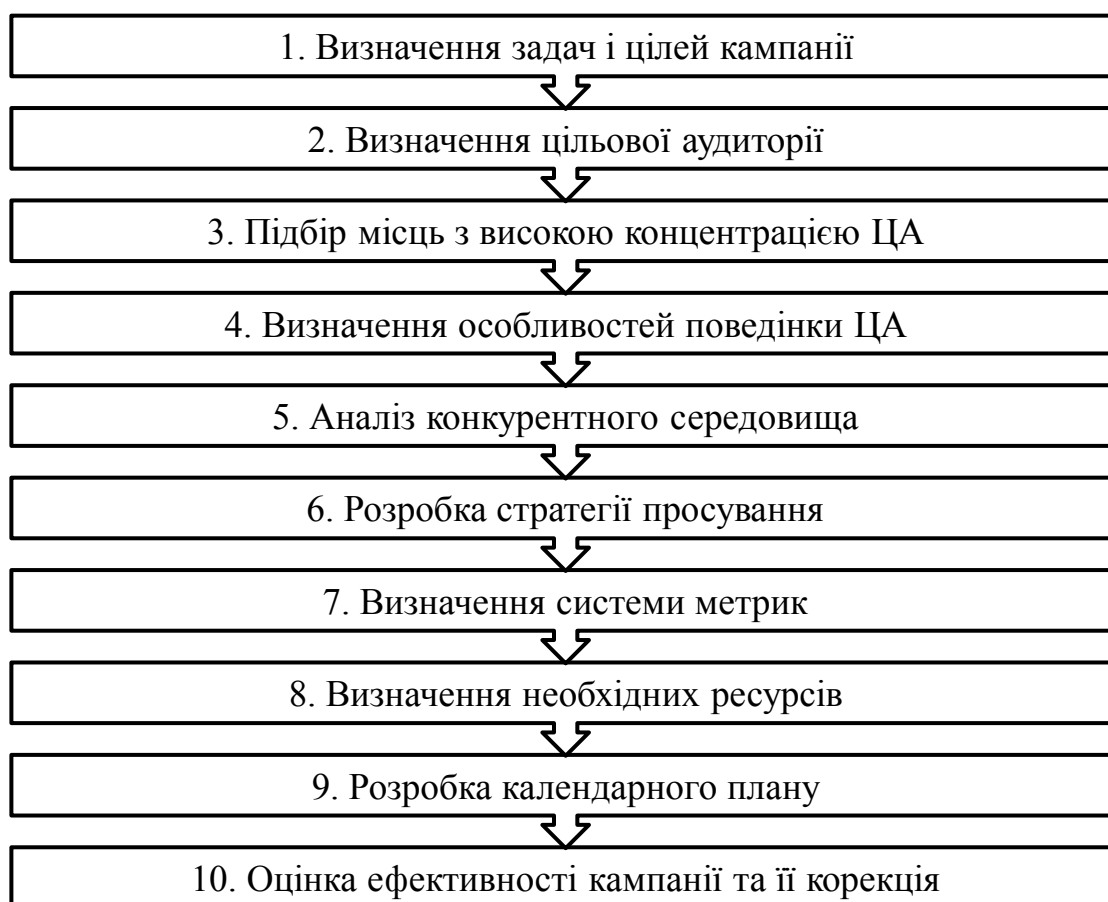


Рис. 1. Етапи розробки стратегії просування

Джерело: сформовано на основі [4; 5; 6]

Незалежно від інструментів просування, які використовує підприємство, проведення маркетингової кампанії має бути усвідомленим. Дана стратегія допоможе структурувати дії, контролювати графіки її виконання та робити оцінку ефективності.

Кожне підприємство, з метою переконати покупця придбати його готовий продукт, сповіщає своїх споживачів про товари чи послуги, їх переваги чи функції. Такий спосіб спілкування зі споживачами називають маркетинговою комунікацією або комплексом просування. У сучасних умовах розвитку

технологій та способів спілкування зі споживачами компанії використовують інтегровані комунікації, що включають 5 інструментів (рис. 2).



Рис. 2. Інструменти міксу інтегрованих маркетингових комунікацій

Джерело: узагальнено на основі [7]

Важливим фактором у комунікації зі споживачами є передача повідомлення через ті засоби масової інформації, які цільова аудиторія використовує. Більшість ЗМІ, як телебачення, радіо, газети та журнали, мають велику кількість обмежень, досить вузьку аудиторію і багато недоліків. Зазвичай їх використовують великі компанії, що володіють великими маркетинговими бюджетами. Тому підприємства, що тільки виходять на ринок, використовують широкий функціонал Інтернет-маркетингу, що включає наступні інструменти: маркетинг у соціальних мережах (SMM), пошукову рекламу, банерну рекламу та e-mail-маркетинг [8, с. 4].

Перевагами онлайн-маркетингу для новоствореного підприємства є наступні: швидке пристосування до змін, оскільки зміна ціни, рекламного оголошення чи опису продукту робиться в один клік; наявність лічильників, що надають конкретні і чіткі дані про результати рекламної кампанії, кількість переглядів, кліків, нових покупок тощо; Наявність онлайн-сервісів, що дозволяють оцінити попит на той чи інший продукт та передбачити бажання споживачів; низька вартість послуг і великий функціонал; необмежений рекламний простір, що дозволяє направити повідомлення споживачеві у інший кінець світу [9; 10].

Варто зазначити, що саме Інтернет наразі є основною платформою просування нових товарів та послуг. З кожним роком кількість користувачів мережі Інтернет зростає, і вони проводять все більше часу у соціальних

мережах. У 2018 році кількість користувачів мережі Інтернет сягнула 3 896 мільйонів користувачів [11] – дана платформа комунікації зі споживачами стає все популярнішою. Основна суть маркетингу – бути там, де є аудиторія. Тому, настільки велике і активне середовище різноманітних груп і спільнот є місцем концентрації цільової аудиторії.

Результати проведеного дослідження дозволили встановити, що основним каналом просування новостворених підприємств є Інтернет, в тому числі соціальні мережі. Для ефективного впровадження і використання даних інструментів, важливим фактором є розробка стратегії просування і періодична оцінка її ефективності.

Література:

1. Kotler P. Principles of marketing / P. Kotler, G. Armstrong. – Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc., 2015. – 740 с. – (16th ed.).
2. Philip Kotler. Marketing Management Millenium Edition / Philip Kotler. – Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc., 2002. – 719 с. – (10th ed.).
3. Гольдштейн Г. Я. Маркетинг: Учебное пособие для магистрантов / Г. Я. Гольдштейн, А. В. Катаев. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 107 с.
4. Jones & Bartlett Learning about Booz, Allen, and Hamilton's New Product Process [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://samples.jbpub.com/9780763782610/82610_CH02_PASS02.pdf.
5. Основы маркетинга: Пер. с англ / Ф.Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – М.: СПб, К:Издат. Дом «Вильямс», 2005. – 1056 с.
6. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. / Д. Халилов. – Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 376 с.
7. Marketing Communication [Електронний ресурс] // Business Jargons – Режим доступу до ресурсу: <https://businessjargons.com/marketing-communication.html>.
8. Ingate. Интернет-маркетинг за 55 минут / Ingate Digital Agency., 2012. – 51 с.
9. Лучшие инструменты интернет-маркетинга [Електронний ресурс] // Генератор Продаж – Режим доступу до ресурсу: <https://sales-generator.ru/blog/instrumenty-internet-marketinga/>
10. 7 самых эффективных инструментов интернет-маркетинга [Електронний ресурс] // Блог о бизнесе и конверсии – Callback Hunter. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://callbackhunter.com/blog/instrumenty-internet-marketinga/>.
11. Number of internet users worldwide from 2005 to 2018 (in millions) [Електронний ресурс] // Statista. The Statistics Portal – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/273018/number-of-internet-users-worldwide/>.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах загострення фінансової та політичної кризи національної економіки найважливішим чинником успішного розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є формування ефективної системи управління фінансами. Управління фінансами здійснюється через наявну систему фінансових відносин та спрямоване на підвищення ринкової вартості й інвестиційної привабливості підприємств, максимізацію прибутку.

Процес управління передбачає наявність суб'єкта та об'єкта управління, тобто підсистеми, що управляє, та підсистеми, на яку спрямована управлінська дія [1, с. 379]. Об'єктами фінансового управління підприємства виступають різноманітні види фінансових відносин, централізовані і децентралізовані фінансові ресурси. Останні є матеріальною основою функціонування фінансів підприємств.

Основні аспекти, що визначають фінансові ресурси як окрему категорію й розкривають її зміст можна представити за допомогою рис. 1.

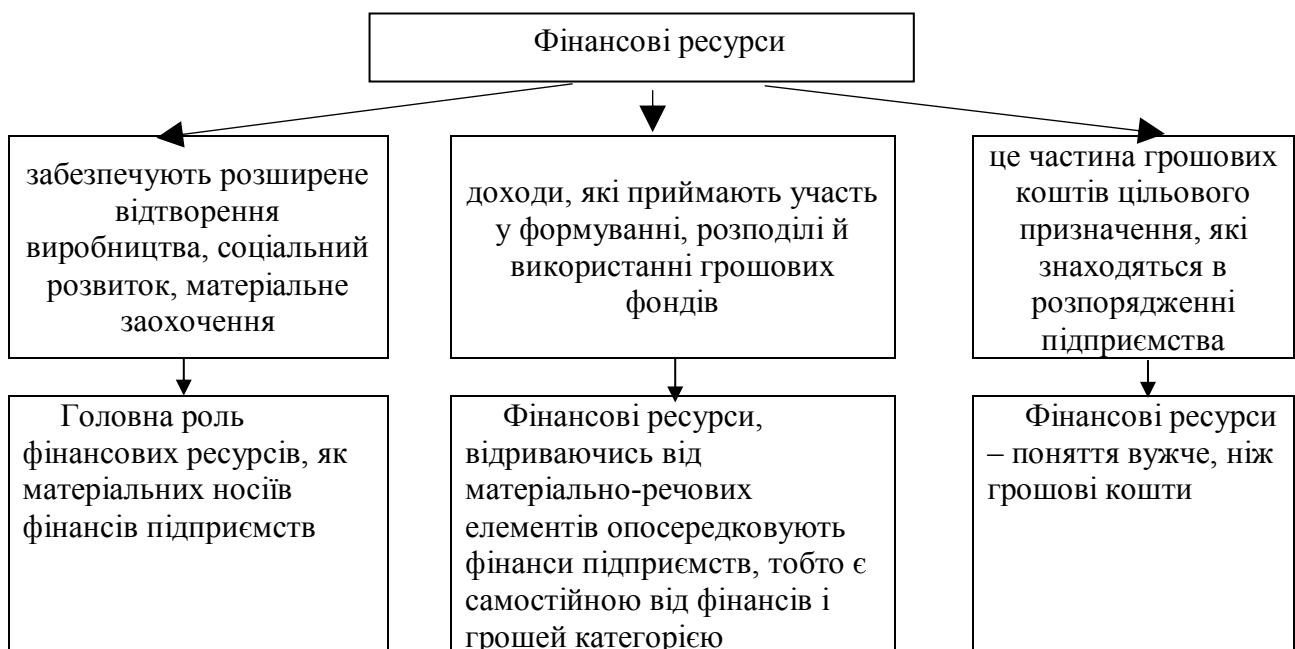


Рис. 1. Сутність категорії «фінансові ресурси» як об'єкта системи управління фінансами на підприємстві

Джерело: сформовано автором

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання мають суспільне призначення, оскільки за їх рахунок формується дохідна частина Державного бюджету України, здійснюються внески в цільові державні фонди.

Суб'єктом управління фінансами на підприємстві є фінансовий апарат, який являє собою сукупність організаційних структур, що здійснюють управління фінансовою системою. Організаційна структура системи управління фінансами суб'єкта господарювання може бути побудована різними способами в залежності від розмірів підприємства і виду його діяльності. Для великої компанії найбільш характерне відокремлення спеціальної служби, керованої фінансовим директором, яка, як правило, включає бухгалтерію і фінансовий відділ. На малих підприємствах роль фінансового менеджера звичайно виконує головний бухгалтер.

Ефективність управління фінансами компанії залежить від вибору інструментарію формування і використання фінансових ресурсів, тобто від фінансової політики. Адже поточна фінансово-господарська діяльність підприємства цілком залежить від виконання тактичних цілей та завдань через формування оптимального грошового потоку, ефективного використання фінансових ресурсів та успішної реалізації фінансового менеджменту.

Завдання фінансової політики полягає в тому, щоб розробляти концепцію розвитку фінансів, визначати основні напрямки їхнього використання й заходи, спрямовані на досягнення оптимальної моделі перерозподілу фінансових ресурсів [2, с. 594].

Таким чином, виникає потреба в узагальненні і систематизації складових процесу управління фінансами підприємства, тобто формуванні системи управління фінансами. В цьому контексті особливої уваги заслуговує визначення сутності поняття «система», під яким дослідники розуміють комплекс елементів, що знаходяться у взаємодії [3, с. 35]; множину об'єктів разом з відносинами між об'єктами та їх атрибутами [4, с. 122].

З урахуванням сфери та об'єкту дослідження під системою ми розуміли сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, кожен з яких робить свій внесок у ефективність функціонування цієї сукупності.

Система управління фінансами підприємства включає прийняття фінансових рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства. Дана система спрямована на вирішенні питань, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів, тобто з кругообігом капіталу.

Таким чином, система управління фінансами на підприємстві являє собою сукупність методів впливу на організацію фінансових відносин та фінансових ресурсів через інструменти реалізації фінансової політики для досягнення поставленої мети.

Підсумовуючи вищевикладене, систему управління фінансами підприємства можна схематично зобразити за допомогою рис. 2.

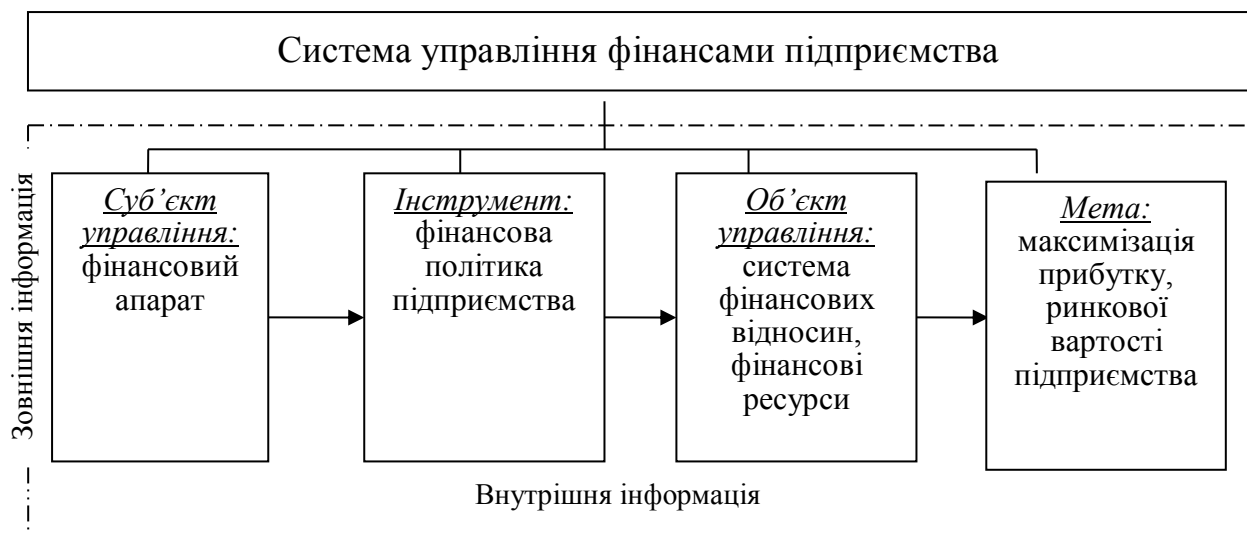


Рис. 2. Система управління фінансами підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [5, с. 239]

Згідно рис. 2 можна зробити висновок, що для досягнення поставленої мети (підвищення ринкової вартості й інвестиційної привабливості, прибутковості) підприємство має сформувати дієвий та професійний фінансовий апарат, який через інструменти фінансового менеджменту впливатиме на об'єкти управління.

В процесі управління фінансовими ресурсами потрібно приймати рішення щодо структури та обсягу власних коштів підприємства, використання для їх збільшення зовнішніх та внутрішніх джерел, залучення позикового капіталу й створення оптимальної його структури. При цьому необхідно проводити оцінку обсягу, терміну, вартості фінансування, методів мобілізації ресурсів, а також діагностику ризиків, які супроводжують процес формування капіталу підприємства.

В процесі своєї діяльності фінансовий апарат здійснює оцінку величини активів підприємства і джерел їх фінансування; величини і складу ресурсів, необхідних для забезпечення поточної діяльності і розширеного відтворення; системи контролю за станом і ефективністю використання фінансових ресурсів.

Для цього вони використовують внутрішню і зовнішню інформацію. До внутрішніх джерел інформації відносять дані бухгалтерського обліку і звітності; податкового обліку і звітності; управлінського обліку і звітності; операційних і фінансових бюджетів і звітів про їх виконання; оперативного фінансового обліку і звітності; статистичної звітності; норм і нормативів, що розроблені на підприємстві. Зовнішня фінансова інформація включає відомості державних фінансових органів – положення, накази, огляди та інше; дані з фондових і валютних бірж про торги фінансовими інструментами і валютою, тощо.

Тому особливу увагу в процесі управління фінансами підприємств слід приділяти інформаційному забезпеченню.

Управління фінансовими ресурсами дозволяє обґрунтувати доцільність їх використання для здійснення інвестицій конкретних джерел фінансування, оцінити доцільність вкладення коштів у той чи інший інвестиційний проект, а також використати вільні фінансові ресурси для формування портфеля цінних паперів з метою отримання додаткового прибутку та для підтримання ліквідності підприємства на належному рівні.

Таким чином, формування ефективної системи управління фінансами є одним з ключових факторів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, від якого залежить динамічний розвиток, стабільне функціонування та ринкова позиція суб'єкта господарювання. В зв'язку з цим, постає потреба в організації роботи з управління фінансами, яка забезпечила б високий рівень прийняття оптимальних управлінських рішень.

Література:

1. Дегтяр А. О., Бублій М. П. Функціональна обумовленість механізмів державного управління. Наукові розвідки з державного та муніципального управління. 2014. № 2. С. 377-385.
2. Василик О. Д. Державні фінанси України: навч. посіб. / О. Д. Василик, Павлюк К. В. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 608 с.
3. Афанасьєв О. І. Філософія та методологія науки. Конспект лекцій для магістрів та аспірантів. Одеса: Наука і техніка, 2006. 64 с.
4. Месарович М. Общая теория систем: математические основы / М. Месарович, Я. Такахара. Москва: Мир, 1978. 366 с.
5. Шкробот М. В. Сутність та основи функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 3, Т. 2. С. 236-240. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_3_2_236_240.pdf (дата звернення: 08.05.2019).

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Лукашевська У. Т.

аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ ФІНТЕХ В УКРАЇНІ

У дослідженні проаналізовано теоретико-практичні аспекти діяльності фінтех-компаній як інфраструктурних учасників ринку проектного фінансування. Розглянуто напрями функціонування фінтех-компаній. Розкрито сутність факторів середовища фінтех продуктів. Розглянуто структуру ринку фінтех в Україні та світі. Обґрунтовано можливості використання даних фінтех-послуг для фінансування проектів на основі аналізу світового та вітчизняного досвіду.

Ключові слова: фінтех, фінтех-компанії, проектне фінансування, інфраструктура, P2B-кредитування, краудфандінг.

У наш час глобальний ринок проектного фінансування передбачає участь цілої низки суб'єктів, які виступають учасниками угоди з боку попиту та пропозиції та безпосередньо задіяні в процесі реалізації фінансового забезпечення інвестиційних та інфраструктурних проектів. Однак їх діяльність була б неможливою без різних посередників, які забезпечують дієвість функціонування цього ринку, прискорюють та спрощують процес укладання угод, надають консультативні, аналітичні, інформаційні, страхові та інші послуги. Сукупність таких суб'єктів та діяльність, що вони здійснюють, формують інфраструктуру ринку проектного фінансування.

Насамперед слід визначити, що фінтех-компанії (англ. «FinTech») – це фірми чи організації, які використовують фінансові технології та інновації в ІТ для протистояння традиційними фінансово-кредитним установам (насамперед, банкам) на ринку фінансових послуг. Цей сектор представлений як великими фінансовими організаціями, так і численними технологічними стартапами [1].

На ринку проектного фінансування ключова роль належить тим фінтех-компаніям, які обслуговують фінансове забезпечення інвестиційних проектів та стартапів, використовуючи такі інструменти, як P2P-кредитування та краудфандінг. Взагалі явище «фінтех» з'явилося у світі відносно нещодавно, а саме у 2008 р., як реакція на необхідність банків до адаптації до нових умов ведення бізнесу, посилення вимог до банківського капіталу та нових стандартів управління ризиками.

Сектор надання послуг з фінансування, зокрема кредитування бізнесу (31%) разом із краудфандінгом (1%), обіймає найбільшу частку у структурі ринку

інвестицій серед фінтехкомпаній, створюючи нові можливості для доступу до фінансування суб'єктами господарювання своїх інвестиційних задумів.

В Україні, як і в усьому світі, еволюція фінтех відбувалася спочатку у відповідь на банківську кризу 2008–2009 рр., а потім очікувано в результаті кризи 2013–2014 рр., яка супроводжувалась укрупненням банків, зменшенням кількості їх відділень, скороченням доступу до банківського інвестиційного кредитування, згортанням програм проектного фінансування та загальним падінням рівня довіри населення до банків. У 2017 році в Україні було проведено дослідження вісімдесяти фінансово-технологічних компаній за запитом проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», це програма, що триватиме 4 роки та фінансується за рахунок американського агентства USAID, виконавцем є компанія DAI Global LLC [3].

Інтернет та його швидкість в Україні постійно покращуються, у тому числі завдяки зменшенню вартості та збільшенню доступу, особливо це стосується мобільного інтернету. Постійні інвестиції та підтримка високошвидкісного інтернету в подальшому сприятиме розвитку й використанню послуг та продуктів ФінТех у країні. Запланований рух у напрямку відкритих API згідно з PSD2 також сприятиме розвитку ФінТех в Україні. У відповідь на попит з боку ФінТех-компаній створюються акселераційні та інкубаційні програми [2].

Висновки. Розвитку FinTech в Україні, у 2018 р. спостерігається значне зростання цього тренду. Потужна інфраструктура у вигляді високого проникнення мобільного зв'язку та смартфонів разом із технологічно грамотним населенням сприятиме розвитку FinTech в Україні.

Проаналізувавши останні дані стає зрозумілим, що в подальшому буде відбуватись зростання кількості фінтех продуктів та компаній. Згідно прогнозних даних найпоширенішими продуктами будуть: біткоїни та криптовалюта, RegTech, SupTech, банкінг та відкритий прикладний програмний інтерфейс (API), мобільні пристрої [4].

Аналіз факторів середовища фінтех компаній – є запорукою успішної інвестиційної діяльності підприємства та отримання позитивного фінансового результату. Саме дослідження динаміки зміни основних факторів середовища дає змогу розкрити усі аспекти подальшого розвитку фінтех компаній в Україні та світі.

Література:

1. Как финтех-отрасль изменит нашу жизнь в 2017 году: мнение Фридриха Поллака. [Електронний ресурс]. – 23.03.2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.ua/2017/03/23/fintex-otrasl-v-2017>.
2. Волосович С. В. Інноваційні платіжні послуги як інструмент розвитку торгівлі / С. В. Волосович // Економічний вісник університету. – 2016. – № 29/1. – С. 12–18.
3. Жердецька Л. В., Городинський Д. І. Розвиток фінансових технологій: загрози та можливості для банків. Економіка і суспільство. 2017. Вип. № 10. С. 583–588.
4. Громова Тетяна. Кто съест мировые банки / Татьяна Громова // Власть денег. – 2016. – № 5 (442) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dsnews.ua/future/ktosest-mirovye-banki-04052016111700>.

Пилипенко В. В.

студент

Андрієнко М. М.

доцент кафедри міжнародної економіки

Національний авіаційний університет

м. Київ, Україна

СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ БАНКІВ

Міжнародні банки включають різні інститути, що діють у багатьох країнах світу; їхньою метою є надання допомоги країнам-членам у фінансуванні економічного розвитку і сприяння стабільності платіжного балансу. Міжнародні банки надають кредити на промислові, сільськогосподарські і інфраструктурні проекти і при необхідності технічну допомогу в багатьох сферах економічного та суспільного життя. Ці банки грають особливо важливу роль у розвитку багатьох країн Азії, Африки і Латинської Америки [1, с. 20].

Міжнародні банки були створені переважно після другої світової війни для сприяння відновленню світової валютної системи, стабілізації національних грошово-кредитних систем, розширенню інвестиційного кредитування, створення багатосторонньої системи розрахунків і, в кінцевому рахунку, для стабілізації всесвітнього господарства. Створювалися і діють до сих пір на основі міждержавних угод відповідно до норм міжнародного публічного права.

До міжнародних банків відносять:

1) Банк Міжнародних розрахунків (БМР), утворений в 1930 році за участю декількох центральних банків європейських країн;

2) Всесвітній банк (в нього входять: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК) та Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ));

3) міжнародні регіональні банки (одним з найбільших міжнародних регіональних банків є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)).

Вони слідує своїм цілям, вирішують різні завдання, а їх діяльність носить глобальний чи локальний характер.

Найстаріший міжнародний банк – БМР (Bank for International Settlements – BIS) – міжнародний фінансовий інститут, створений в 1930 році в Базелі (Швейцарія) центральними банками Англії, Франції, Німеччини, Бельгії, Італії, трьома приватними банками США на чолі з банкірським будинком JP Morgan і японськими приватними банками. Установа БМР було передбачено Гаазькою конвенцією (планом Юнга, 1930) [2, с. 408]. БМР купує і продає золото і іноземну валюту, приймає від центральних банків на зберігання золото, надає і отримує від них позики під заставу золота або легко реалізованих короткострокових зобов'язань, включаючи казначейські векселі, купує і

продає котируються на біржі облігації. У 1968-1969 роках брав участь в кредитах Франції. Був агентом «Золотого пулу». У 1968 році в Банк міжнародних розрахунків входили центральні банки всіх європейських капіталістичних і соціалістичних країн, крім СРСР і НДР. В даний час в Банк міжнародних розрахунків входять 56 членів центральних банків різних країн. Наприклад, Франція, Канада, Китай, Індія, Італія, Японія, Сполучені штати, Росія та інші [4].

Всесвітній банк представляє собою складне міжнародне освіту, пов'язану з ООН. Група установ Світового банку, заснована в 1944 році, є однією з найбільших в світі організацій, що надають допомогу на цілі розвитку. Інтернаціоналізація світової економіки, зростання взаємозалежності фінансово-економічної політики різних країн і необхідність стабілізації фінансово-валютної системи призвели до створення після другої світової війни міжнародних фінансових організацій, метою яких є регулювання міжнародних економічних, валютно-кредитних і фінансових відносин.

Передбачений як інструмент післявоєнної відбудови країн Західної Європи, з 60-х років Світовий банк стає найбільшим багатостороннім кредитором країн, що розвиваються і одночасно грає роль єдиного центру координації сприяння економічному розвитку. Загострення проблеми заборгованості країн, що розвиваються в 80-і роки, перехід до ринку і інтеграція в світову економіку колишнього Радянського Союзу та інших соціалістичних країн сприяли подальшому посиленню ролі Світового банку.

ЄБРР створено в 1990 році. Вищий керівний орган банку – Рада керуючих, до складу якого кожен акціонер призначає свого керуючого, як правило, міністра фінансів. Багато свої повноваження він делегує раді директорів, що здійснює управління повсякденною діяльністю і складається з президента, чотирьох заступників і 23 директорів. ЄБРР використовує усталені у нього тісні зв'язки з урядами країн регіону з метою реалізації курсу на створення сприятливих умов для підприємницької діяльності. ЄБРР залучає кошти за рахунок емісії облігацій. Особливістю операцій ЄБРР є широке залучення коштів в національних валютах країн Східної Європи [3, с. 64].

На закінчення, можна сказати, що міжнародні фінансово-кредитні інститути, такі як Банк міжнародних розрахунків, Світовий банк (або Міжнародний банк реконструкції та розвитку) і Європейський банк реконструкції і розвитку відіграють значну роль в організації міжнародних кредитних відносин і підтримці стабільності міжнародних розрахунків. По-перше, їхня діяльність дозволяє регулює початок і встановлює певну стабільність в суперечливу цілісність всесвітнього господарства, забезпечуючи в цілому безперебійне функціонування валютно-фінансової сфери. По-друге, вони покликані служити форумом для налагодження співпраці між країнами і державами. З ослабленням ідеологічного протистояння ця задача стає все більш актуальною. По-третє, зростає значення міжнародних валютно-фінансових організацій в сфері вивчення, аналізу та узагальнення інформації про тенденції розвитку і вироблення рекомендацій з найважливіших проблем світового господарства.

Література:

1. Альохін Б. І. Кредитно-грошова політика. – М.: ЮНІТИ, 2006.
2. Банки і небанківські кредитні організації та їх операції: Підручник / Під ред. Е. Ф. Жукова. – М.: Вузівський підручник, 2008.
3. Гроші, кредит, банки: Підручник. – 3-тє вид. / За ред. Е.Ф. Жукова М.: ЮНІТИ, 2007.
4. Джерело доступу: www.rlw.chat.ru

Чичина А. П.

студентка

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

АНАЛІЗ ПРИЧИН ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ

Дефіцит державного бюджету є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку.

До причин утворення дефіциту державного бюджету можна віднести:

- низький рівень життя більшої частини населення країни;
- низька ефективність суспільного виробництва і, як наслідок, незначний розвиток зовнішньоекономічних відносин;
- нераціонально складена структура бюджетних витрат;
- зростання внутрішнього та зовнішнього боргу країни;
- вимушене зростання витрат на вирішення економічних питань та розширення промисловості (причому екстенсивним шляхом, за рахунок збільшення обсягів виробництва, а не за рахунок удосконалення техніко-технологічних ресурсів);
- скорочення доходів через кризове становище країни;
- надзвичайні обставини, що потребують негайного фінансування;
- корупція в державному секторі;
- неефективна податкова політика і, як наслідок, розвиток тіньової економіки [2, с. 529].

Протягом останніх років в Україні зберігається дефіцит державного бюджету, який, у першу чергу, зумовлений недостатніми надходженнями, викликаними економічною кризою та нестабільною політичною ситуацією в країні.

Бюджетний дефіцит є досить складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, він є основним вимірником ефективності економічної політики держави.

Дефіцит бюджету має різні вияви, характеризується розмаїттям причин, чинників і наслідків. Практично весь час існування України як незалежної держави, мало місце перевищення видатків державного бюджету над його доходами. Але останнім часом ця проблема набула найбільшої гостроти. Динаміка дефіциту Державного бюджету України повторює тенденцію зміни фактичного співвідношення його дохідної та видаткової частин [3, с. 100].

Доцільно звернути увагу на те, що практично жодного року фактичні параметри бюджетного дефіциту не відповідали його граничним обсягам, що встановлювалися у Законі України «Про Державний бюджет на відповідний рік» (таблиця 1).

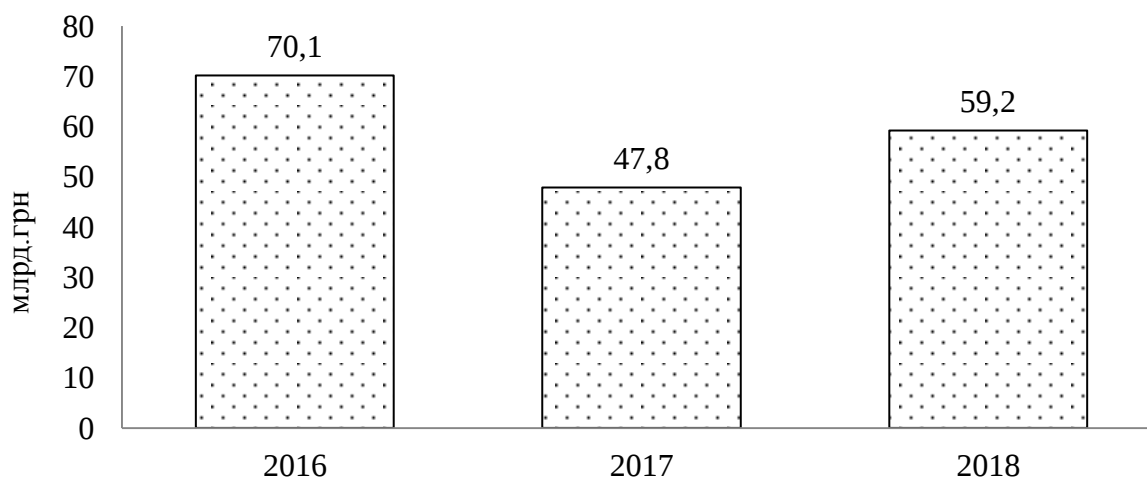
Таблиця 1

**Планові та фактичні обсяги дефіциту Державного бюджету України
у 2016-2018 рр., млрд грн**

Найменування	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 р. від		Темп приросту 2018 р. до, %	
				2016	2017	2016	2017
Граничний обсяг дефіциту Державного бюджету України згідно з Законом України «Про Державний бюджет»	83,7	77,6	80,6	-3,1	3,0	-3,1	3,0
Фактичний обсяг дефіциту Державного бюджету України	70,1	47,8	59,2	-10,9	11,4	-10,9	11,4
Абсолютне відхилення фактичного значення від запланованого граничного обсягу дефіциту	-13,6	-29,8	-21,4	-	-	-	-

Джерело: складено автором за даними [1; 5]

Динаміка фактичного обсягу дефіциту Державного бюджету України представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка дефіциту Державного бюджету України
у 2016-2018 рр., млрд грн**

Джерело: складено автором за даними [1; 5]

За наведеними даними робимо висновки, що кожен з досліджуваних років спостерігається розбіжність між граничними обсягами дефіциту Державного бюджету України згідно з Законом України «Про Державний бюджет» відповідно на 2016 р., 2017 р. та 2018 р. Але, слід зазначити, що фактичні обсяги дефіциту Державного бюджету менші за гранично прийняті згідно з Законом. Так, у 2016 р. фактичний обсяг дефіциту Державного бюджету склав на 13,6 млрд. грн менше, за гранично прийнятий (70,1 млрд.грн проти 83,7 млрд.грн відповідно). У 2017 р. ця різниця становила 29,8 млрд.грн, а у 2018 р. – 21,4 млрд. грн. Дефіцит Державного бюджету України у 2018 р. становив 59,2 млрд. грн, що на 10,9 млрд. грн менше, ніж у 2016 р. (дефіцит державного бюджету у 2016 р. склав 70,1 млрд. грн) та на 11,4 млрд. грн більше, ніж у 2017 р. (дефіцит державного бюджету у 2017 р. становив 47,8 млрд. грн).

У довготерміновому періоді хронічний дефіцит бюджету знижує темпи зростання економіки. Існує декілька концепцій вирішення проблеми бюджетного дефіциту:

- бюджет необхідно балансувати щорічно;
- бюджет необхідно балансувати впродовж економічного циклу;
- головною метою державних фінансів є забезпечення макроекономічної рівноваги, навіть якщо це призведе до появи дефіциту бюджету [4, с. 833].

Наявність бюджетного дефіциту перешкоджає розв'язанню соціально-економічних проблем держави та впливає на економічну ситуацію в інших країнах.

До основоположних заходів, покликаних покращити процес збалансування державного бюджету України, можна віднести такі:

- удосконалення нормативно-правового забезпечення бюджетного процесу;
- використання прогресивних технологій бюджетного планування та регулювання;
- удосконалення трансфертної політики й підвищення ефективності трансфертних платежів;
- пошук реальних резервів збільшення доходної частини бюджету;
- відмова від концепції дефіцитного фінансування, протидія відмиванню «брудних» грошей;
- запровадження жорсткого режиму економії бюджетних коштів тощо.

Література:

1. Верховна Рада України: офіційний сайт. URL: <http://rada.gov.ua>.
2. Волошанюк Н. В. Дефіцит державного бюджету України та проблеми управління ним // Young Scientist. 2017. [№ 5 (45). С. 529–531].
3. Коляда Т. А. Бюджетний дефіцит України: сутність, причини виникнення та особливості управління // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2018. [№12. С. 100-105].
4. Лесік І. М., Войналович А. М. Шляхи розв'язання проблеми дефіциту державного бюджету // Молодий вчений. 2016. [№ 12. С. 833-836].
5. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко Н. М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики

Нікітіна Д. В.

студентка факультету економіки

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

КЛАСИФІКАЦІЯ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Фінансовий результат виступає як узагальнюючий показник, що інтегрує у собі вплив усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Він дає можливість встановити взаємозв'язок між усіма іншими економічними показниками та узагальнити результати діяльності підприємства.

На основі проведеного аналізу сутності поняття «фінансові результати» у нормативній та економічній літературі встановлено, що: фінансові результати – приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.

Фінансовий результат роботи підприємства, як одна з основних категорій економіки, може виступати у двох формах – прибуток або збиток.

Для достовірного формування в системі обліку фінансових результатів необхідно враховувати методологічні вимоги щодо визнання, оцінки, обліку та відображення у фінансовій звітності інформації про різні види доходів та витрат господарської діяльності суб'єктів підприємництва.

Доходи і витрати окремого підприємства є досить різноманітними, адже забезпечують використання ним усіх факторів виробництва. Тому велике значення при організації обліку та контролю доходів і витрат має науково обґрунтована їх класифікація.

Класифікація доходів і витрат для цілей бухгалтерського обліку згідно з П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» для цілей обліку та відображення у звітності наведена у табл. 1.

З таблиці 1 видно, що для цілей ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності доходи та витрати розподіляються за такими основними видами діяльності, як операційна, фінансова та інша (інвестиційна) діяльність.

**Класифікація доходів та витрат для цілей визначення
фінансового результату в обліку та звітності**

ДОХОДИ	ВИТРАТИ
Доходи від реалізації	Собівартість реалізації Загальновиробничі витрати Адміністративні витрати Витрати на збут
Інший операційний дохід	Інші витрати операційної діяльності
-	Фінансові витрати
Дохід від участі в капіталі	Втрати від участі в капіталі
Інші фінансові доходи	Інші витрати
Інші доходи	Податок на прибуток

З другого боку, у П(С)БО 15 зазначається й інша класифікація доходів, що залежить від виду операцій, внаслідок здійснення яких вони були отримані, зокрема:

- дохід від реалізації продукції (товарів, інших активів);
- дохід, пов'язаний із наданням послуг;
- дохід від використання активів підприємства іншими сторонами, у вигляді процентів, дивідендів, роялті;
- цільове фінансування [1].

Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу на підставі принципу нарахування та відповідності. Порядок оцінки доходів визначено П(С)БО 15 «Дохід» [2] і узагальнено на рисунку 1.

Доходи і витрати визнаються тоді, коли вони відбуваються (а не тоді, коли надходять або сплачуються грошові кошти), відображаються у бухгалтерському обліку і фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться.

Доходи і витрати визнаються тоді, коли вони відбуваються (а не тоді, коли надходять або сплачуються грошові кошти), відображаються у бухгалтерському обліку і фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться.

Для правильного визначення фінансового результату діяльності підприємства необхідно дотримуватися умов визнання доходів і витрат, які передбачені П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати».

Загальні умови визнання доходів і витрат наведені на рисунку 2.

Згідно з МСБО 1 суб'єкт господарювання повинен подавати усі статті доходу та витрат, визнані за період у єдиному звіті про прибутки та збитки або у двох звітах: звіті, що відображає компоненти прибутку або збитку (окремий звіт про прибутки та збитки) та другому звіті, що починається з прибутку або збитку та відображає компоненти іншого сукупного прибутку(звіт про сукупні доходи) [70].

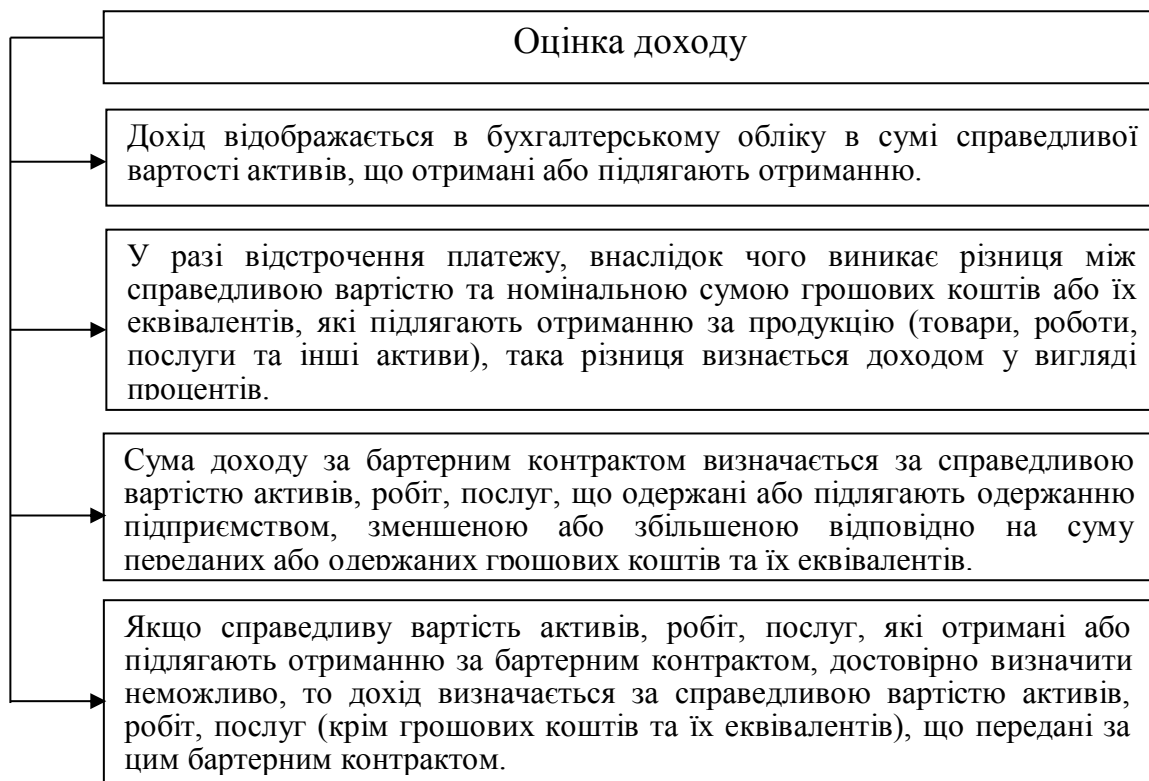


Рис. 1. Умови оцінки доходу відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» [2]

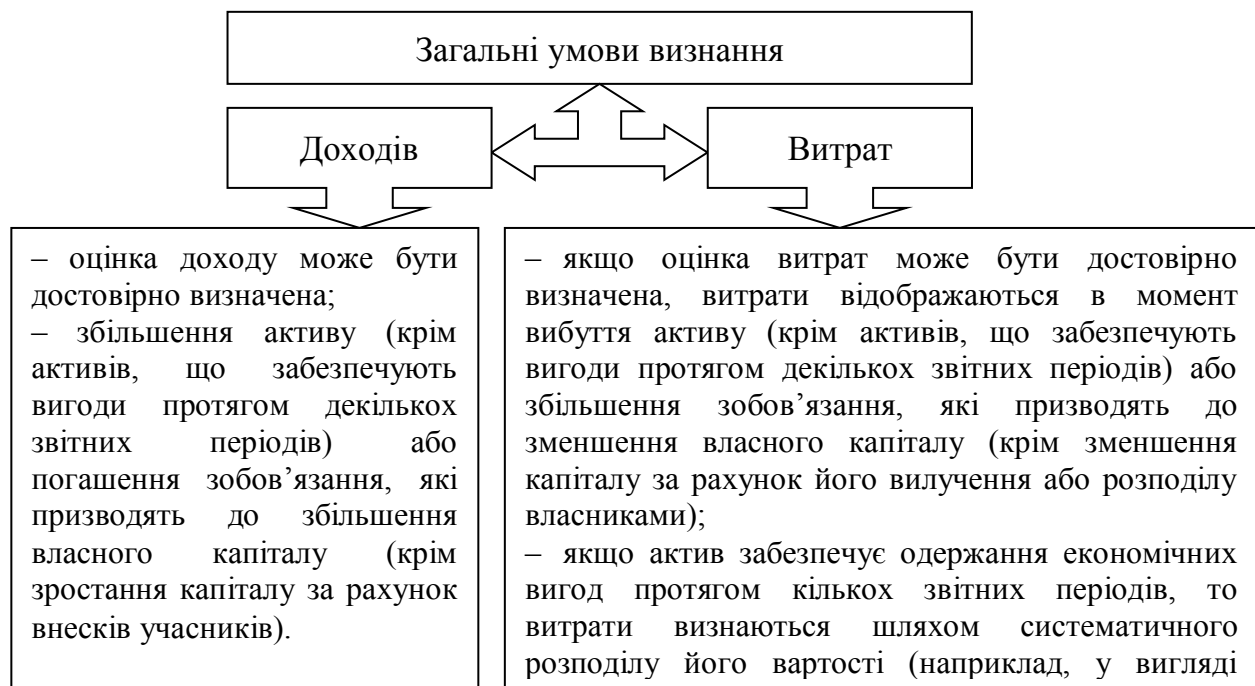


Рис. 2. Загальні умови визнання доходів і витрат [2; 3]

Згідно з МСБО 1 суб'єкт господарювання повинен подавати усі статті доходу та витрат, визнані за період у єдиному звіті про прибутки та збитки або у двох звітах: звіті, що відображає компоненти прибутку або збитку (окремий звіт про прибутки та збитки) та другому звіті, що починається з прибутку або

збитку та відображає компоненти іншого сукупного прибутку(звіт про сукупні доходи) [4].

Звіт про сукупні доходи має включати, як мінімум, рядки, які подають такі суми за період:

- а) дохід;
- б) фінансові витрати;
- в) частку прибутку або збитку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;
- г) податкові витрати;
- г) одна сума, що складається з підсумку:
- і) прибутку або збитку від припинених видів діяльності після сплати податків та прибутку або збитку після сплати податків;
- д) прибуток або збиток;
- е) кожний компонент іншого сукупного прибутку, класифікований за своїм характером;
- є) частку іншого сукупного прибутку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;
- ж) загальний сукупний прибуток.

Таким чином, основою для складання фінансової звітності є інформація щодо отриманих доходів і понесених витрат підприємства за звітний період. Проте здійснюючи визнання та оцінку необхідно керуватися в першу чергу бухгалтерською точкою зору на їх сутність і класифікацію, оскільки, як показав проведений аналіз, в загальнооекономічному розумінні тлумачення даних дефініцій є досить вузьким. Дослідники, в більшості випадків, розглядають категорії однобічно, для задоволення потреб кола користувачів однієї сфери діяльності.

Література:

1. Озеран В. О. Методика відображення доходів у Звіті про фінансові результати [Електронний ресурс] / В. О. Озеран, Ж. С. Труфіна // Вісник Львівської комерційної академії. – 2015. – № 30. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

Іщенко В. А.

студент

Науковий керівник: Лобода Н. О.

кандидат економічних наук, доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Відтоді як наша країна здобула незалежність і тримає курс на ринкову економіку, виникла необхідність правильної організації бухгалтерського обліку, адаптованого під сучасні умови господарювання. На сьогодні важливим є питання дисциплінованості у бухгалтерському обліку. Зокрема, обліку дебіторської заборгованості, що пов'язано із існуванням проблеми неплатежів. Суб'єкти господарювання на перший план висувують вирішення власних проблем, замість виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами. Тому, наявність значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність активів підприємства, негативно впливає на його фінансову платоспроможність, вилучає грошові кошти з обороту, що в підсумку призводить до погіршення фінансового стану підприємства та зниження результативних показників його діяльності. Отож, саме дієва організація розрахунків підприємства з дебіторами є запорукою підвищення платоспроможності підприємства та збільшення оборотності його активів.

З економічної точки зору дебіторська заборгованість розглядається як складова частина оборотних активів підприємства.

Дебіторська заборгованість – частина оборотного капіталу підприємства, компанії; сума, яку заборгували підприємству, організації, компанії інші юридичні особи і компанії, а також громадяни, що є їх боржниками за поставку товарів, виконання робіт, надання послуг тощо [1, с. 529].

Дебіторську заборгованість відповідно до П(С)БО 10 залежно від платоспроможності дебіторів поділяють на сумнівну та безнадійну, проте науковці класифікують цю заборгованість і за наявністю інших ознак: очікуваним терміном погашення, способом виникнення, забезпеченістю, формою погашення тощо [2].

На думку багатьох фахівців класифікація дебіторської заборгованості на довготермінову і поточну є неоднозначною. Одні фахівців вважають такий поділ важливим інструментом фінансового аналізу, а з точки зору інших – класифікація дебіторської заборгованості, є умовною, а отже, не є необхідною. Ми підтримуємо точку зору економістів-вчених, які пропонують класифікувати дебіторську заборгованість за певними ознаками, адже, це важливо для отримання обґрунтованих висновків після проведеного фінансового аналізу [1]. На основі опрацьованих матеріалів таких вчених, як: М.Д. Білик, Т.М. Малькова, І.О. Бланк та поданого ними поділу дебіторської

заборгованості в залежності від ознаки, відобразимо у вигляді схеми класифікацію дебіторської заборгованості (рис. 1) [3].

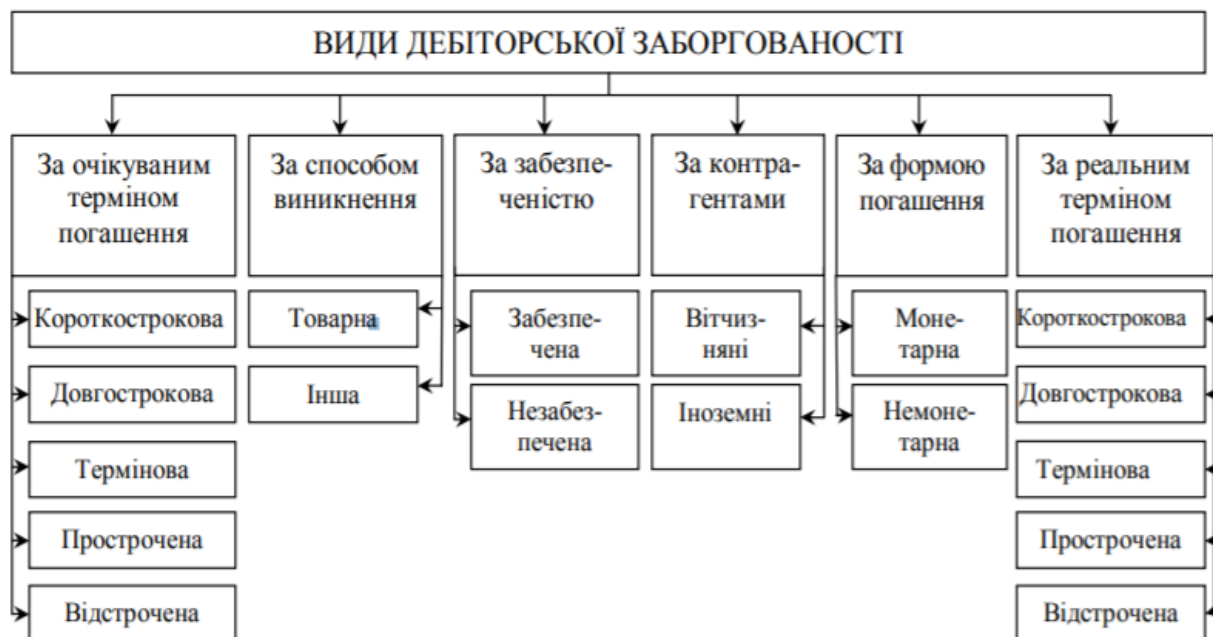


Рис. 1. Схема розширеної класифікації дебіторської заборгованості

Варто зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості обліковцями використовується суто в межах розрахунків, передбачених Планом рахунків, або ж лише за однією певною ознакою.

Отже, правильна класифікація дебіторської заборгованості буде сприяти покращенню діагностики заборгованості підприємства, орієнтуючись на більш глибоке дослідження та причини її виявлення, з іншого боку, стає орієнтованою на підвищення ефективності управління боргами підприємств.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. В. Мочерний (відн. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ МФУ від 30.11.2000 р., № 304. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
3. Должанський А. М., Когутич А. М. Теоретичні аспекти та класифікація дебіторської заборгованості. Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 225.

Людвенко Д. В.

кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри технологій навчання,
охорони праці та дизайну

*Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти
м. Біла Церква, Київська область, Україна*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ ТВАРИННИЦТВА ЗА КОНТРОЛЕМ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ВИМОГУ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Облікова функція у виробництві готової продукції є джерелом витрат, яка показує трансформацію – процес фізичної зміни матеріалу. В результаті цього даний матеріал набуває форми готової продукції у процесі проходження відповідного складного виробничо-технологічного циклу, де набуває певної цінності. Сьогодні сучасна економічна наука розрізняє два типи витрат, таких як трансформаційні витрати (витрати технології) та трансакційні витрати. У свою чергу, наука звертає увагу на трансакційні витрати, що виникають в наслідок недосконалості економічних, юридичних, соціальних, екологічних та інших механізмів, які прямо чи не прямо впливають на формування собівартості готової продукції в галузях народного господарства. Практика показує, що класична економічна теорія, у більшості випадків, ігнорує величину трансакційних витрат, де створює перешкоду між фундаментальною теорією та функціонуванням галузевих особливостей обліку. Так, розрахунки Дж. Уолліса і Д. Норта показали, що частка трансакційних витрат у США з 1870 по 1970 р зростає з 25 до 55% валового національного продукту, то за даними Е. Фурботна і Р. Ріхтера – близько 60 %. Можна зробити висновок, що нехтування даним показником призводить до високого рівня трансакційної неефективності господарської системи в цілому [4, с. 345].

Гіпотеза, висунута Д. Нормом і Р. Томасом, говорить про те, що інституційні зміни мають джерела – співвідношення цін. Зміни цінових пропорцій дають поштовх інституційним змінам, точніше, більш ефективним інститутам. Дж. Уолліса додає, що розвиток ринкових відносин у перехідній економіці зумовлює виникнення і розвиток трансакційного сектора. Згідно з визначенням учених, до трансакційного сектора належать галузі, головна функція яких полягає у забезпеченні перерозподілу ресурсів і продукції з найменшими середніми трансакційними витратами [2; 3].

Напрямок інституційних змін формується:

- ефектом блокування внаслідок зрощування інститутів і організацій на основі структури спонукальних мотивів;
- зворотним впливом змін на сприйняття і реакцію з боку індивідів.

При цьому ціновий механізм сам є інститутом, а дана гіпотеза не пояснює його неефективності, а також існування інших неефективних інститутів, наприклад інституту прав власності. Ключем до пояснення служать *транзакційні витрати*, що представляють собою соціальні витрати, які включають такі статті:

- 1) пошук інформації про товар або послугу, а також партнера в угоди, збір інформації про нього;
- 2) витрати процедури торгу, приготування і підписання контракту;
- 3) контроль партнера в процесі виконання контракту, примушування до виконання контракту;
- 4) оплата й контракту в процесі його реалізації;
- 5) захист контракту від третіх осіб (податкових органів, якщо контракт нелегальний).

Тому постала негайна проблема у визначенні методологічно-облікового виміру транзакційних витрат у галузі тваринництва на вимогу політики сталого розвитку, що ґрунтується на постулаті інституціональній теорії, яка вимірює ефективність (сталість) розвитку зменшення транзакційних витрат у собівартості одиниці продукції (при сукупному зростанні транзакційних витрат) та зобов'язує до широкої ідентифікації, оцінки і обліку таких витрат у підприємстві, побудові відповідної системи фінансової, статистичної та відомчої звітності. Застосування запропонованої методики облікового виміру передбачає виділяти трансформаційні та транзакційні частини собівартості у бухгалтерському обліку й калькулюванні, що сприятиме сталому розвитку (рис. 1).

Аналіз транзакційних витрат припускає, що вони можуть бути виведені з інформаційних, під якими в економічній науці розуміють витрати з ідентифікації продавців і цін. При цьому число продавців і покупців на ринку, ступінь неоднорідності і однорідності товару, тривалість присутності на ринку і географічна його протяжність виступають конкретними факторами величини інформаційних витрат. Оскільки транзакційні витрати пов'язані з витратами отримання інформації про обмін, остільки їх і можна виділити з інформаційних витрат [1, с. 171].

Транзакційні витрати – частина, елемент витрат інформаційних. Зворотне твердження ніби не вірно. Насправді інформаційні витрати служать частиною групи «транзакційні витрати». Наприклад, фермер, який вирішив займатися тваринництвом, знаходиться на новому сегменті ринку, де він повинен зібрати інформацію про технологію виробництва біологічного активу, умови утримання, годівлі, які є конкуренти в цьому сегменті. Він має справу з інформаційними витратами, але не як не з транзакційними.

Вже загально відомо, ефективність ринкової економіки значною мірою залежить від досконалості інституціональної структури суспільства. Основна роль кожного з інститутів полягає у зменшенні транзакційних витрат. Мінімізація транзакційних витрат зумовлює до підвищення конкурентоспроможності ринкової структури і, отже, у більшості випадків спричинює зростання ефективності функціонування ринкового механізму. Ця залежність має і зворотний зв'язок.

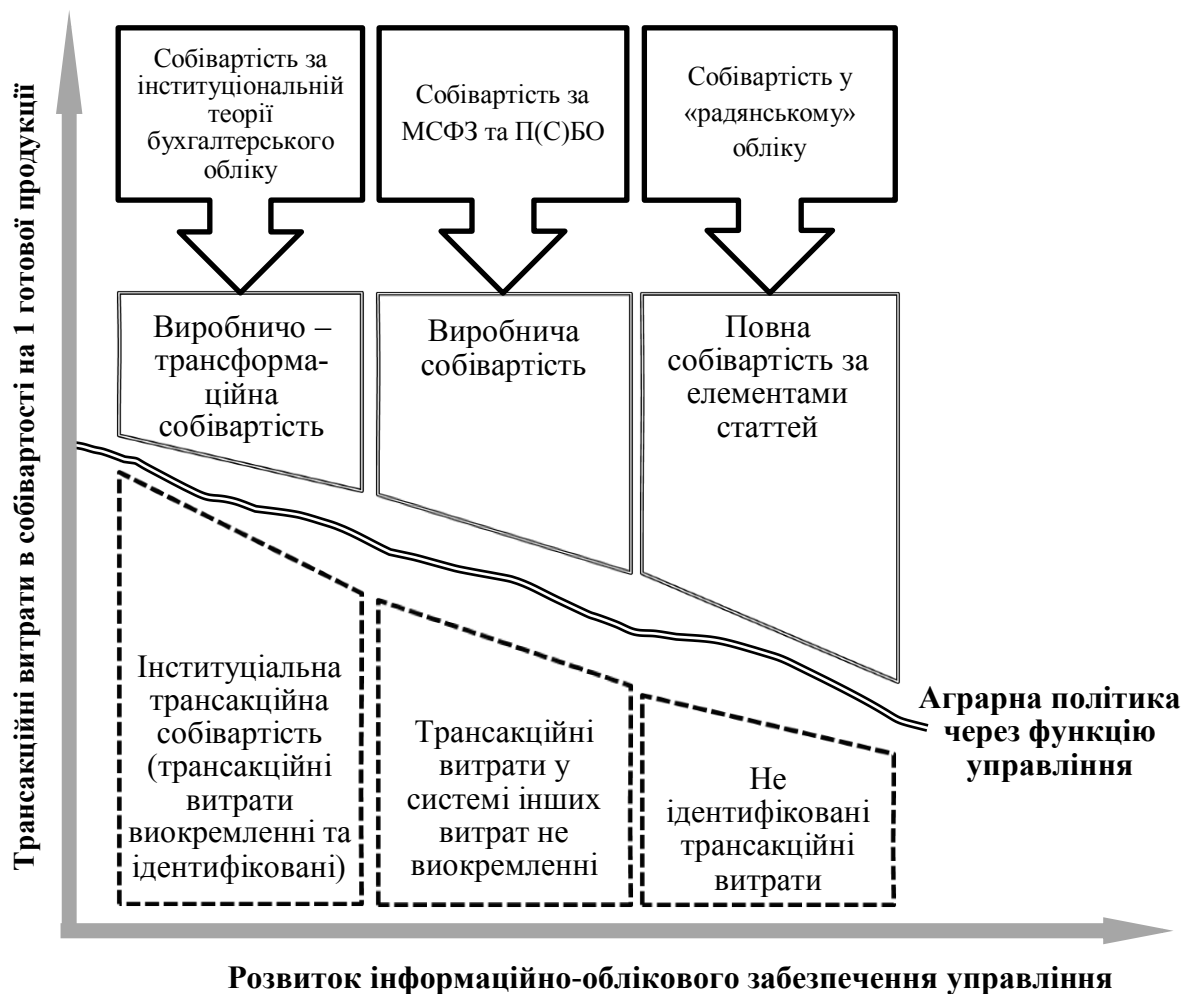


Рис. 1. Методологічні засади інформаційно-облікового забезпечення управління галуззю тваринництва за контролем трансакційних витрат на вимогу політики сталого розвитку

Авторське бачення

Неефективна діяльність інститутів або наявність інституціональних бар'єрів на шляху конкуренції суб'єктів господарювання веде до протилежного результату. Вивчення їх у конкретному середовищі передбачає чітку змістовну характеристику явища та категорії конкуренції.

Дослідження економіки розвинутих країн підтвердили тенденцію до зменшення частки трансакційних витрат, що детермінує збільшення кількості угод, і тому обсяг сукупних витрат в економіці може збільшуватися. Проте в Україні внаслідок існування неефективних інститутів, адміністративних бар'єрів і обмежень середні трансакційні витрати залишаються на високому рівні, що обмежує обсяг і кількість угод, призводить до збільшення граничних витрат підприємств, які потрапляють під їх вплив.

Політика сталого розвитку, в першу чергу націлена на суб'єкти господарювання та ефективне використання ресурсів, що не можливе без ефективного управління витратами. В «радянські» часи визначення повної собівартості виробництва продукції здійснювалося з використанням статей калькулювання. Зараз, в Україні, на вимоги МСФЗ визначається лише

виробнича собівартість. Разом з тим в структурі витрат сучасна світова частка трансформаційних витрат (що в основному ототожнюється з собівартістю) займає лише 50 % понесених витрат: інші витрати – це трансакційні. В «радянські» часи про такі витрати не йшлося, сьогодні їх ідентифікують, але вони окремо не виділяються у складі собівартості. Проте політика сталого розвитку і ефективного господарювання потребує їх ідентифікації та виокремлення.

Література:

1. Бондаренко О. Л. Издержки институциональных трансакций, их особенности и роль в хозяйственной практике // Наук. праці Донецького нац. техн. ун-ту. – Сер: Економіка. – Вип. 31–3 (117). – Донецьк, 2007. – С. 171.
2. Класифікація трансакційних витрат [Електронний ресурс]. Режим доступа: https://pidruchniki.com/16400116/ekonomika/klasifikatsiya_transaktsiynih_vitrat (Дата доступа: 05.06.2019)
3. Трансакційні витрати та інститути [Електронний ресурс]. Режим доступа: https://pidruchniki.com/11151212/ekonomika/transaktsiyni_vitrati_instituti (Дата доступа: 05.06.2019)
4. Фуруботн Э. Г. Р. Рихтер Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / [пер. с англ. Под ред. В. С. Катькало и др.]. – СПб.: Издат.дом СПбГУ, 2005. – 702 с.

Мезенцева Н. М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та менеджменту

Гольчановська Л. С.

магістр

*Запорозький національний університет
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК ОБЛІКОВОЇ КАТЕГОРІЇ

Розуміння сутності та удосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств.

Сутність та протиріччя фінансового результату для підприємців і бухгалтерів найбільш виражено проявляється під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку.

На підставі проведеного аналізу літературних джерел виявлено, що між науковцями та фахівцями як в економіці, фінансах, юридичних науках, так і в бухгалтерському обліку, не має єдності та однозначності до розуміння поняття «фінансові результати».

Як показав огляд нормативно-правової бази України, в законодавстві не розглядається сутність саме поняття «фінансові результати». Зокрема, в частині законодавчих актів з бухгалтерського обліку обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток» (НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3, с. 7]. Однак, визначення за МСФЗ «Подання фінансової звітності» [4, с. 5], більш наближено дає визначення фінансовим результатам у відповідності до форми 2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)»: фінансовий результат – прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного доходу. Вважаємо, наведені поняття не доцільно ототожнювати, оскільки недостовірність даних впливає на формування інформації про господарську діяльність в бухгалтерському обліку, а також призводить до зменшення ефективності контрольних дій над операціями суб'єктів господарювання.

Отже, недоліком законодавства України є те, що в нормативно-правових документах, які регулюють питання організації та ведення бухгалтерського обліку, відсутнє визначення поняття «фінансові результати», а обґрунтовано лише часткові щодо нього категорії. Хоча дане поняття використовується в бухгалтерському обліку та в Плані рахунків активів, капіталу і зобов'язань господарських операцій [2, с. 5] виділено рахунки, в назві яких є дефініція «фінансові результати».

У зв'язку з цим, потрібно закріпити на законодавчому рівні сутність такого поняття як «фінансові результати» та уточнити з метою однозначного розуміння трактування дефініцій «прибуток» та «збиток».

Аналіз розглянутих в економічній та обліковій літературі характеристик фінансового результату вченими дозволяє зробити висновок, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку. З наведених визначень можна спостерігати ототожнення понять прибутку і збитку з доходами та витратами підприємства. Вважаємо, це є не логічним та не коректним, зокрема, по відношенню до облікового відображення даних об'єктів бухгалтерського обліку.

Тому можна зробити висновок, що наведені визначення є недосконалими з різних причин. Вважаємо, це викликано як існуванням різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо), так і тим, що кожен з дослідників розглядає фінансові результати чи то в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку.

Зокрема, Н. В. Прохар [8, с. 187] виділяє кількісну та якісну сторони у трактуванні категорій «прибуток» і «збиток». В своїх наукових дослідженнях Д. Д. Гордієнко [7, с. 315] удосконалила поняття «фінансовий результат»

відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Уточненню поняття фінансових результатів господарської діяльності як економічної категорії приділяє увагу Р. В. Скалюк [9, с. 136].

Також, як показали дослідження, науковці розглядають фінансовий результат підприємств окремих галузей. Т. Р. Фецович [11, с. 406] визначає суть економічної категорії «фінансовий результат аграрного підприємства», яким є різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду, що найповніше характеризує сутність даної категорії.

В дослідженнях, присвяченим обліковому відображенню фінансових результатів діяльності, Н. О. Власова [5, с. 15] пропонує уточнити характеристики фінансового результату. Зокрема, для узагальнення доходів та витрат науковець пропонує використовувати термін «фінансові результати» (обов'язкового в множині). При характеристиці прибутку або збитку необхідно використовувати тільки термін «кінцевий фінансовий результат» (в однині), так як може виникати або прибуток, або збиток.

Вороніна О. О. [6, с. 5] звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. Отже, вважаємо, що дефініцію «фінансові результати» можна розглядати також зі сторони податкових розрахунків та управлінського обліку.

Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Зокрема, в статті 134 Податкового кодексу України [1, с. 9] передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Вважаємо, з метою удосконалення нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку фінансових результатів в частині уточнення понятійного апарату та підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання фінансових результатів через правильне та однозначне їх розуміння доцільно удосконалити трактування поняття «фінансові результати».

Зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, вважаємо, поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з врахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції. Зокрема, фінансовий результат як об'єкт бухгалтерського обліку – це результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку).

Наведене трактування сутності поняття «фінансові результати» для цілей бухгалтерського обліку здійснено з метою підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання фінансових результатів через правильне та однозначне їх розуміння.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 № 291 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ від 07.02.2013 № 73 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСФЗ 1) Подання фінансової звітності IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
5. Власова Н. О., Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі: монографія. Харків : Харківський державний університет харчування і торгівлі, 2008. 259 с.
6. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2009. URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
7. Гордієнко Д. Д. Економічний тлумачний словник. [Понятійна база законодавства України у сфері економіки (Вид. 2-е, перероб. і доп.)]. Київ : КНТ, 2007. 360 с.
8. Прохар Н. В., Ночовна Ю. О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
9. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету* : збірник наукових праць. Кіровоград : Кіровоградський національний технічний університет, 2010. Випуск 18, частина 1. С. 135-141.
10. Стецюк П. А. Економічна сутність фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 129–143.
11. Фецович Т. Р. Формування фінансових результатів підприємств. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. № 36. С. 405- 410.
12. Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1 (59). С. 229-232.

Онищенко В. Є.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом

Левченко І. В.

студентка

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури
м. Дніпро, Україна*

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ФОРМА БІЗНЕСУ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Дослідження основних тенденцій розвитку сучасного суспільства ґрунтується на вивченні розвитку і ступеня впливу сучасних інформаційних технологій. В економіці найбільш стрімкого розвитку інформаційні технології набули з виникненням та освоєнням суб'єктами господарювання мережі Інтернет. Галузі економіки, найбільш тісно пов'язані з інформаційними і телекомунікаційними технологіями, порівняно з традиційною промисловістю, тому вони набувають домінуючого значення. Враховуючи, що бухгалтерський облік є сервісною економічною наукою, виникає необхідність в перегляді теоретичних основ бухгалтерського обліку для підприємств електронного бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій. Питаннями розвитку бухгалтерського обліку в умовах автоматизації присвятили свої праці такі українські вчені, як К.П. Боримська, В.Н. Жук, С.Ф. Легенчук, М.С. Пушкар, М.В. Яцко та ін. Проблемами використання інформаційно-комунікаційних технологій у бухгалтерському обліку займаються такі українські вчені: Т.В. Бочуля, С.В. Івахненко, А.С. Крутова. У той же час теоретичні основи бухгалтерського обліку для підприємств електронного бізнесу як однієї з нових форм ведення господарської діяльності залишаються недостатньо дослідженими.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» метою бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [1]. Проте, варто відмітити, що через все більшу глобалізацію, лібералізацію господарської діяльності та виникнення інформаційних технологій економічне середовище, в якому здійснюють свою діяльність підприємства, змінилося, виникли нові форми та галузі діяльності. Тому можна стверджувати, що теоретичні основи бухгалтерського обліку також змінюються, особливо в умовах поступової автоматизації економіки та соціального життя.

Для побудови чіткої облікової системи на підприємствах електронного бізнесу спершу необхідно визначити для яких видів рішень необхідно формувати облікову інформацію, відповідно і основні вимоги до неї та хто

буде основним користувачем. Виходячи з перелічених критеріїв вирішити як саме організувати роботу бухгалтерів, щоб облікова інформація відповідала визначеній меті її створення.

Використання інформаційних технологій при побудові автоматизованої системи бухгалтерського обліку конкретного підприємства зумовлює необхідність вирішення питань, що стосуються методології бухгалтерського обліку в цілому.

Документування є початковим етапом у системі облікового перетворення інформації, а документ – носієм цієї інформації. В електронному середовищі, в якому здійснюють свою діяльність підприємства електронного бізнесу, документування як елемент бухгалтерського обліку змінює форму свого існування. Зокрема, змінюються форми первинних документів та перелік їх обов'язкових реквізитів; первинні документи можуть створюватися з використанням безпаперових носіїв інформації, окремі обов'язкові реквізити бухгалтерських документів видозмінюються під впливом способу представлення та обробки облікової інформації. В тому числі частина бухгалтерської документації – зокрема, облікові регістри та звітність формується автоматично. Проте, основні функції документування – інформаційна та доказова, залишаються актуальними, а їх виконання засвідчує необхідність існування документування як елементу методу бухгалтерського обліку [2, с. 21–31].

Підприємства електронного бізнесу, а також значна частина підприємств, що працюють у сфері реального бізнесу вже перейшли на безпаперовий документообіг всередині підприємств. Це пов'язано з тим, що більшість із них використовують інформаційні системи управління для планування діяльності, управління процесом виробництва та реалізацією, управління трудовими ресурсами тощо. Робота інформаційних систем побудована таким чином, що вони використовують для аналізу інформації дані первинних документів, створених у системі. Тому використання електронних документів є необхідною складовою роботи автоматизованої системи управління, оскільки вони є інформаційним джерелом для накопичення та узагальнення інформації, що використовується для обґрунтування рішень. При цьому використання лише електронних документів при розрахунках із покупцями та замовниками, на даний час це буде суперечити чинному законодавству.

Бухгалтерський облік реалізації товарів у мережі Інтернет ще не досконало прописаний у нормативних документах. Щодо документального оформлення інтернет-торгівлі можна відзначити, що оприбуткування товару в інтернет-магазині виконують на підставі звичайних документів (прибуткового ордеру, накладної, товарно-транспортної накладної, акта приймання-передачі товару тощо). При продажі товарів зазвичай оформлюють такі документи як: товарні/фіскальні чеки, видаткові накладні, власно розроблені форми документів тощо. Головне, щоб такі документи містили всі необхідні реквізити первинних документів.

До особливостей інтернет-торгівлі належить те, що під час продажу часто не відбувається фізичного контакту працівників магазину з покупцями. Під час

доставки товару поштою чи сторонньою кур'єрською службою виникає питання про те, чи будуть підстави для відображення такої операції в обліку. Для того щоб це відбулося, по-перше, покупцю необхідно ставити свій підпис про отримання товару та про те, що він не має претензій до його вигляду, пред'явивши при цьому документ, що посвідчує особу самого покупця. По-друге, в таких ситуаціях між інтернет-магазином та такою службою слід укласти домовленості про підтвердження доставки вантажу через оформлення звітів чи повідомлень. Тому документи, що оформлені між інтернет-магазином та службою доставки, разом із первинними документами продавця на продаж товару повинні становити комплекс документів, на підставі яких у бухгалтерському обліку буде зафіксована операція з продажу товару, а також отримання послуг з його доставки [5, с. 67–76].

Висновки. Передумовами появи якісно нового виду економічної діяльності, що здійснюється безконтактним способом замість фізичного обміну, стали: розвиток процесів інформатизації суспільства, поширення каналів здійснення електронної економічної діяльності та поява товарів інформаційного походження. Наслідком появи електронної торгівлі, стала зміна бізнес-процесів та скорочення транзакційних витрат. Повний цикл комерційних відносин у рамках електронної торгівлі дозволяє здійснити проведення електронних розрахунків у мережі Інтернету.

Теоретичні основи бухгалтерського обліку в умовах його повної автоматизації потребують перегляду. Для побудови облікової системи на підприємствах електронного бізнесу мета бухгалтерського обліку повинна розглядатися в таких напрямках: визначити для яких видів рішень необхідно формувати облікову інформацію; основні вимоги до неї; хто буде основним користувачем облікової інформації; яким чином організувати роботу бухгалтерів.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу // zakon.rada.gov.ua.
2. Боримська К. П. Рахунки бухгалтерського обліку: на шляху до моделювання системи бухгалтерського обліку // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 3.
3. Бочуля Т. В. Вплив інформатизації суспільства на розвиток динамічної концепції бухгалтерського обліку // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: Тези доповідей I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. – К., 2013.
4. Жук В. М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 2.
5. Івахненко С. В. Електронні технології звітування як передумова аналізу та контролю фінансової звітності // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 4.

Пригодич Ю. Ю.

студентка

*Криворізький економічний інститут
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі панівною формою суспільного виробництва є товарне виробництво. Його найголовнішими базовими категоріями виступають товар і гроші.

Гроші – це загальний еквівалент, тобто товар, що виражає вартість усіх інших товарів.

Функції грошей – це дії, які вони здійснюють у ринковій економіці. Класична економічна теорія виділяє п'ять функцій грошей: міри вартості, засобу обігу, засобу утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей.

Функція грошей як міри вартості полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість усіх інших товарів, надаючи їй форму ціни.

Гроші як міра вартості широко використовуються як одиниця рахування. За їх допомогою можна надати кількісного виразу всім економічним процесам і явищам на мікро- і макрорівнях, на всіх стадіях процесу суспільного відтворення, без чого не можлива їх організація й управління. Тому суспільна роль грошей як міри вартості виходить далеко за межі надання вартості всіх товарів однакової форми ціни.

У функції засобу обігу – гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній обіг.

Функція грошей засіб обігу завжди поєднується з попередньою функцією міра вартості. Тільки в єдності вони забезпечують абстрактну визначеність категорії грошей. Це зумовлено тим, що мінова вартість товару набуває загального визначення тільки в результаті обміну товару на гроші.

Функцію засобу обігу гроші виконують у формі монет і паперових грошей.

Функція засобу платежу полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин.

Цю функцію гроші здійснюють як у сфері товарного обігу при продажу товару в кредит, і погашенні боргу, так і поза ним при погашенні різноманітних зобов'язань (заробітна плата, сплата податків, орендна і квартирна плата, повернення позик тощо). На основі цієї функції виникли кредитні гроші – вексель, банкнота, чек.

Функцію утворення скарбу виконують ті гроші, які виходять з обігу, тимчасово переривають свій рух.

Ця функція пов'язана зі здатністю золотих чи срібних грошей бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства. Поряд із безпосереднім нагромадженням скарбів у золотомонетній формі відбувається

нагромадження їх і в естетичній формі (ювелірні вироби, предмети розкоші з золота). Це пояснюється тим, що золото має стабільну вартість і характеризується досконалою, абсолютною ліквідністю. Іншим видам грошей та активам стабільність вартості й ліквідність притаманні лише більшою або меншою мірою.

Функція світових грошей полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

Первісно цю функцію виконувало тільки золото. У цій функції гроші виступають у трьох значеннях (рис. 1).

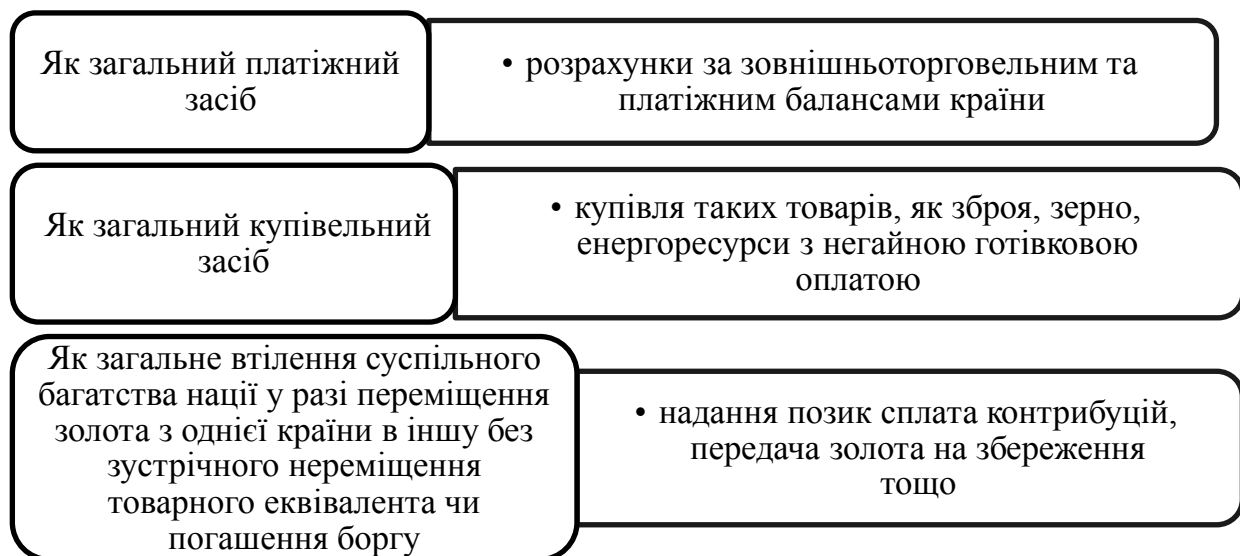


Рис. 1. Значення функції «світові гроші»

Сучасна західна економічна наука неоднозначно встановлює кількість виконуваних грошима функцій, але більшість учених вважають, що гроші сьогодні виконують три основні функції: засобу обігу, міри вартості, засобу нагромадження. Функція грошей як засобу платежу не виділяється окремо, оскільки вона поєднується з функцією засобу обігу, а світові гроші виконують ті ж самі функції, що й гроші в національному ринковому господарстві [2].

У процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Платежі також здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів. Сукупність усіх платежів створює грошовий потік.

Грошовий потік – це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. На обсяг і структуру грошового потоку на підприємстві справляють вплив стадії виробництва та споживання. Тривалий виробничий процес, який потребує збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення платежів, пов'язаних з їх придбанням. Особливе місце займає грошовий потік у процесі реалізації продукції. За товарного виробництва продукт окремого виробника, призначений для споживання іншим суб'єктом господарювання, може дійти до споживача і дати право

виробнику на отримання іншого продукту тільки після його оплати. Під час реалізації перевіряється відповідність між обсягом і структурою виробництва та суспільною потребою в них [3, с. 75-76].

Потік грошей супроводжує обмін товарів і послуг, коли здійснюється оплата за товар і гроші переходять від покупця до продавця. У загальній грошовій масі розрізняють активні гроші, що в кожний даний момент беруть участь в обороті, і пасивні (кошти на рахунках суб'єктів господарювання, громадських організацій, кошти населення, інші фонди накопичення і зберігання), що є лише потенційним платіжним засобом. Отже, маса грошей, яка перебуває в обороті, завжди буде меншою за загальну кількість грошей на суму грошових фондів накопичення і зберігання. Останні постійно залучаються в активний грошовий оборот.

Згідно з Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні від 29.12.2017 р., готівка – грошові знаки національної валюти України (банкноти і монети, у тому числі розмінні, обігові, пам'ятні монети, які є платіжними засобами) [1].

Розвиток ринкових відносин призвів до певних змін у колишній системі грошових розрахунків між підприємствами, зокрема розширив можливість застосування готівкової форми. Всі готівкові розрахунки між підприємствами можуть здійснюватися, як за рахунок коштів, отриманих у касі банку, так і за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та інших касових надходжень.

Отримана готівка у вигляді виручки від реалізації продукції та інших касових надходжень може бути використана підприємствами не тільки для забезпечення господарських потреб, а й на оплату праці і виплату дивідендів (доходу). Крім того, для виплат, пов'язаних з оплатою праці й виплатою дивідендів, підприємства можуть використовувати й готівку, отриману з кас банків. Водночас підприємства повинні забезпечувати систематичну і повну сплату податків, зборів і обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди згідно з чинним законодавством.

Грошовий потік на кожному підприємстві пов'язаний з певними напрямками (рис. 2).

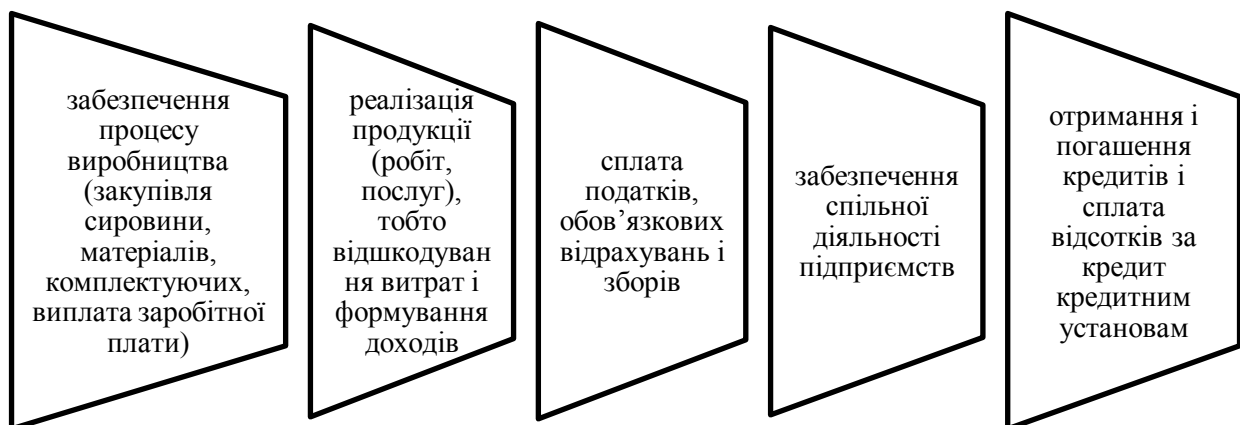


Рис. 2. Напрями використання грошового потоку на підприємстві

Таке групування пов'язане з різною економічною сутністю названих розрахунків, документооборотом, видами й методами фінансового та банківського контролю.

Отже, з вищезазначеного випливає, грошовий потік підприємства є сукупністю розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів. Від правильної організації грошових розрахунків у цілому залежить оперативність їх здійснення, а відтак і фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Література:

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджено Постановою Правління НБУ № 148 від 29.12.2017 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB17221.html
2. Економічна теорія: Політологія: Підручник За ред. В. Базилевича // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/1924070139931/politekonomiya/funktsiyi_groshey_yihnya_evolyutsiya
3. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: Навч. посібник. – К.: Київ. нац. торг.- екон. унт., 2005. – 255 с.

Романів А. П.

аспірант кафедри обліку і оподаткування
підприємницької діяльності

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Проблема розрахунків та обліку амортизації завжди перебувала на особливому рахунку у вчених і надалі буде потрібною в процесі еволюції облікової науки. Протягом багатьох століть науковці займаються розробленням актуальних питань з теорії амортизації, досліджують тенденції її нарахування і проводять вивчення закономірностей відтворення.

Попри усе існує немало проблем, які потрібно вивчати і вирішувати. Такі підходи відкривають значне поле для маневрування тим науковцям, які в перспективі здійснюватимуть фундаментальні дослідження проблем обліку і творити його майбутню історію.

Водночас, варто акцентувати на тому, що в нинішньому світі з метою покращення обліку операцій із нарахування амортизації основних засобів, треба не залишати поза увагою досвід і значні досягнення попередніх поколінь, з належною повагою ставитись до пошуків науковців-попередників і розумно застосувати набуті ними знання та навички.

До термінології поняття «необоротні активи» в зарубіжній практиці застосовують різні визначення: «постійні активи», «власність», «спороди і обладнання», «матеріальні активи» тощо.

Зокрема, у Швейцарії в балансі необоротні активи об'єднані в одну конкретну групу – основні засоби; у Німеччині – основний капітал та фінансові активи; в англо–американських країнах – це довгострокові активи, які об'єднані основними засобами або власністю, будівлями і обладнанням, невідчутними активами, інвестиціями, іншими непоточними (позаоборотними) активами [1]. Загалом, у більшості держав необоротні активи розмежовують на наступні групи: матеріальні довгострокові активи;

нематеріальні довгострокові активи; довгострокові фінансові інвестиції [2].

В деяких країнах світу існує особливий підхід щодо відображення в системі обліку вибуття основних засобів: робиться знос початкової вартості будівництва та нагромаджувальний знос основних засобів, що вибувають. В Україні враховуються всілякі доходи, серед них і від вибуття.

Такі господарські операції відображають проведенням, важливим елементом якої є запис за дебетом чи кредитом певних рахунків: суми збитку або прибутку через вибуття [3].

Класифікація даних ознак прибутків чи збитків відображається у звіті про прибутки і збитки як випадкові, крім тих, що виникають у разі ліквідації основних засобів за надзвичайних подій.

Згодом має відбутись донарахування зносу на об'єкт основних засобів, котрі вибули протягом року, а сам знос нараховують наприкінці року (коригувальний запис) [3].

На рисунку 1 показано провідні методи нарахування амортизації за рубежом.

Країна	Прямолінійний метод	Зменшення залишкової вартості	Прискореного зменшення залишкової вартості	Кумулятивний	Виробничий
Бельгія	+	-	-	-	-
Польща	+	-	+	-	-
Португалія	+	-	-	-	-
Люксембург	+	-	-	-	-
Німеччина	+	+	-	-	-
Україна	+	+	+	+	+
Франція	+	-	+	-	-
США	+	+	+	+	-
Данія	+	-	-	-	-

Рис. 1. Провідні методи нарахування амортизації за рубежом

Міжнародні та вітчизняні стандарти, окрім основної рекомендованої оцінки основних засобів за первісною вартістю, дозволяють альтернативний підхід: основні засоби можуть наводитись у звітності за переоціненою вартістю.

Ті основні засоби, по яких відображена переоцінка, наводяться за переоціненою вартістю. У світовій практиці виокремлюють два способи переоцінки основних засобів: 1) проведення індексації їх балансової вартості на індекс товарних цін (General Price Level Accounting – GPL); 2) прямий перерахунок балансової вартості конкретно взятих видів основних засобів відповідно до рівня цін, який склався на ринку на цей основний засіб (Current Cost Accounting – CCA). Цей метод дає можливість забезпечити більш точну переоцінку основних засобів, хоч і є більш трудомістким [5].

Так, наприклад, в Італії первісна вартість основних засобів включає основні витрати і витрати по встановленню основних засобів для їх подальшого використання. Також використовуються коефіцієнти переоцінки відповідно до поточних цін при переоцінці основних засобів. У Португалії, у ситуації, якщо необоротний актив має обмежений строк використання та протягом цього строку його ринкова ціна залишалася нижче балансової, а така втрата — цінності передбачається постійною, її списують на рахунок прибутків та збитків. Якщо ринкова ситуація зміниться, така операція може бути здійснена і в протилежному напрямку [2].

За результатами аналізу, який ми провели, можна зробити висновок, що облік необоротних активів в Україні має багато спільного із зарубіжною практикою. Існування певних відмінностей зумовлено специфічністю вітчизняної економіки. Інтеграція України в світове господарство вимагає відповідності організації обліку основних засобів Міжнародним стандартам бухгалтерського обліку. Безумовно, власникам підприємств самостійно вирішувати, чи застосовувати міжнародні стандарти для ведення обліку, чи дотримуватись національних. Однак процес інтеграції вітчизняного обліку до міжнародних вимог залишається послідовним і незмінним.

Література:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. Житомир: Рута, 2002. 544 с.
2. Голов С. Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам / С. Ф. Голов, В. Н. Костюченко. – Х.: Фактор, 2007. 976 с.
3. Марочкіна А. М. Бухгалтерський облік за національними стандартами: навч. посіб. / А. М. Марочкіна. – Харків: Торсінг, 2002. 296 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408
5. Подмешальська Ю. В. Особливості оцінки основних засобів на Україні та за кордоном / Ю. В. Подмешальська, К. В. Чеснокова // XI наук.-техн. конф. студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА, 17–21 квітня 2011 р.: тези доп. / Ред. Пожуєв В. І. – Запоріжжя, 2006. Ч. V. – С. 97-98.

Шерер І. Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту

Белінська О. В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
*Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

П'ЯТИ-КРОКОВА МОДЕЛЬ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ЗА ПРОГРАМАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ

Основні правила щодо визнання доходу від реалізації товарів покупцям та його відображення в обліку та звітності починаючи з 2018 року визначає МСФЗ 15.

Новий стандарт, розроблений Радою з Міжнародних стандартів фінансової звітності (International Accounting Standards Board, IASB), визначає концептуальну базу, яка замінить діючі вимоги МСФО та ОПСБО США (US GAAP) стосовно визнання, доходу.

МСФЗ 15 заміняє собою такі стандарти й роз'яснення [1, с. 36]:

- МСБО 18 (IAS 18) «Виручка»,
- МСБО 11 (IAS 11) «Договори на будівництво», і пов'язані Інтерпретації:
- КТМФЗ 13 (IFRIC 13) «Програми лояльності клієнтів»,
- КТМФЗ 15 (IFRIC 15) «Договори на будівництво нерухомості»,
- КТМФЗ 18 (IFRIC 18) «Отримання активів від клієнтів»,
- ПКТ 31 (SIC 318 «Виручка: бартерні операції, які включають рекламні послуги».

Для вирішення питання про те, коли визнавати дохід і в якій сумі, підприємства повинні застосовувати п'яти крокову модель, що передбачає виконання таких операцій [2, с. 5]:

- укладання договору із покупцем;
- визнання зобов'язань, що виникають у продавця перед покупцем згідно укладеному договору;
- визначення ціни угоди;
- розподіл ціни угоди;
- виконання зобов'язань та визначення виручки від реалізації.

За даною моделлю дохід слід визнавати в момент (або в міру) передачі підприємством контролю над товарами або послугами покупцеві й визнавати в сумі, яка по очікуваннях продавця буде йому належати. Залежно від того, чи задовольняються певні критерії, виручка визнається:

- протягом часу виконання підприємством договору; або
- у певний момент часу, коли право власності на відповідні товари або послуги передано покупцеві.

Торгівельне підприємство робить пропозицію покупцям укласти договір приєднання шляхом видачі карти учасника програми лояльності. Приймаючи таку карту і скориставшись нею, покупець тим самим погоджується укласти договір приєднання. Скористатися картою і придбати товар зі знижкою покупець може, як правило, протягом установленого строку або досягнувши певної суми покупок.

Здійснюючи покупки власник картки отримує заохочення (бали, бонуси), що можуть бути використані в майбутньому на придбання (послуг). Отримані бали надають покупцям істотне право, яке вони не одержали б, якби не уклали договір.

Виходячи із вимог МСФЗ 15 послугу з надання такого права слід визнавати відокремленою оскільки виконуються обидва такі критерії [1, с. 5]:

- покупець може мати вигоду від реалізації права отримати в майбутньому товари або послуги або саму по собі, або разом з іншими ресурсами, які клієнт може легко отримати (тобто послуга з надання права здатна бути відокремленою); та

- обіцянку суб'єкта господарювання передати товар або послугу клієнтові в обмін на бали можна відокремити від інших обіцянок у даному договорі (тобто послуга з надання права є відокремленою у контексті договору приєднання).

Зазвичай вартість покупки (товари плюс бали) дорівнює звичайній вартості відповідних товарів, за якою їх можна придбати у продавця не будучи учасником програми. Тобто сума нарахованих балів зменшує вартість реалізованих у поточному періоді товарів та відповідно доход від реалізації товарів.

Одночасно на суму нарахованих балів у підприємства постачальника товарів та послуг виникає зобов'язання перед покупцями – учасниками програми лояльності щодо надання їм в майбутньому товарів та послуг в обмін на бали.

З плином часу суб'єкт господарювання передає контроль над товаром або послугою і, отже, задовольняє зобов'язання щодо виконання та визнає дохід за умови, що клієнт одночасно отримує та споживає вигоди, що надаються внаслідок виконання суб'єктом господарювання у процесі виконання [1, с. 6].

Визначення ціни угоди здійснюється згідно МСФЗ 15 суб'єктом господарювання виходячи із звичної практики власного бізнесу та умов договору. Ціна угоди – це величина компенсації, яку суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг. Для цілей визначення ціни угоди суб'єкт господарювання має припустити, що товари або послуги будуть передані клієнтові, як обіцяно відповідно до чинного договору, і що договір не буде скасовано, оновлено або змінено [1, с. 9].

Реалізація товарів в умовах програми лояльності здійснюється за фіксованими цінами, що зазвичай використовуються торгівельним підприємством в його звичайній діяльності (незалежно від того реалізується товар за програмою лояльності чи поза межами її дії) тобто за справедливими цінами. У відповідності до МСФЗ (IFRS) 13 «Оцінка справедливої вартості», справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана за продаж активу або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції на головному (або

найсприятливішому) ринку на дату оцінки за поточних ринкових умов (тобто вихідна ціна), незалежно від того, чи спостерігається така ціна безпосередньо, чи оцінена за допомогою іншої методики оцінювання [3].

Отже можна зробити висновок, що вартість балів, які реалізуються покупцям – учасникам програми лояльності разом із товаром відповідно договору приєднання є безумовно справедливою оскільки:

- пропонується усім без винятку покупцям, які виконали умови договору;
- є складовою справедливої вартості товару, що реалізується в звичайних умовах.

Визначення справедливої вартості нарахованих балів залежить від маркетингової стратегії компанії, рівня торгівельної націнки, попиту, приналежності до власних торгових марок.

Після того, як ідентифіковані окремі зобов'язання щодо виконання й визначена ціна угоди, торгівельне підприємство повинне розподілити ціну угоди на зобов'язання щодо виконання у сумі, яка відображає величину компенсації, на яку суб'єкт господарювання сподівається отримати право в обмін на передачу обіцяних товарів або послуг покупцю. Для досягнення поставленої мети розподілу ціни операції суб'єкт господарювання розподіляє ціну операції на кожне зобов'язання щодо виконання, визначене у договорі, виходячи з відносної окремо взятої ціни продажу [2, с. 12, 13].

Як правило, вартість реалізованих товарів (послуг) покупцю розподіляється пропорційно цінам відокремленого продажу товарів або послуг (тобто на основі відносної ціни відокремленого продажу).

Наприклад, покупець – власник бонусної картки здійснив покупку вартістю 1052,94 грн. та отримав на сімейний рахунок 3440,91 балів на суму 34,41 грн.

За результатами продажу торговець відображає в обліку:

- дохід від реалізації товару Дт 30 «Готівка» Кт 702 «Дохід від реалізації товарів» на суму 1052,94 грн.;
- зобов'язання щодо виконання Дт 704 «Вирахування з доходу» Кт 691 «Зобов'язання по програмах лояльності щодо виконання» на суму 34,41 грн.

Виконання зобов'язань та визначення виручки від реалізації здійснюється торгівельним підприємством шляхом надання товарів (послуг) покупцям в обмін на накопичені бали.

Згідно МСФЗ (IFRS) 15 товар або послуга звичайно вважаються переданими, коли покупець одержує над ними контроль. Торгівельне підприємство, яке передає обіцяні товари або послуги покупцеві (в обмін на бали) і, таким чином, виконує ідентифіковане зобов'язання щодо виконання, визнає дохід від реалізації у звітному періоді здійснення обміну товарів (послуг) на бали [2, с. 149].

Припустимо, що покупець, який отримав на власний рахунок 34,41 грн., здійснюючи чергову покупку вартістю 21 грн., розрахувався балами. За результатами такої операції в обліку необхідно відобразити зменшення зобов'язання щодо виконання та збільшення доходу від реалізації товарів:

Дт 691 «Зобов'язання по програмах лояльності щодо виконання»

Кт 702 «Дохід від реалізації товарів» – 21 грн.

В момент нарахування балів постачальнику невідомо які саме товари будуть передані покупцям в обмін на бали, коли покупець скористається можливістю отримати товар в обмін на бали, та чи скористається він цією можливістю в загалі. Тобто існує ймовірність непогашення зобов'язань щодо виконання у майбутньому.

Згідно вимогам МСФЗ 15 підприємство повинне відображати залишок непогашеного зобов'язання щодо виконання за результатами звітного періоду з урахуванням ймовірності його непогашення [2, с. 185].

На наш погляд, оцінити таку ймовірність, та більш-менш коректно розрахувати суму залишку непогашеного зобов'язання щодо виконання на кінець звітного періоду, можна лише за наявності статистичних даних про стан відповідних розрахунків за попередні звітні періоди.

Література:

1. МСФЗ (IFRS) 15 Дохід від договорів з клієнтами. Використання МСФЗ. Все про бухгалтерський облік. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/msfz-15-dokhid-vid-dohovoriv-z-kliientamy> (дата звернення: 10.05.2019).
2. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Применение МСФО. Подробное рассмотрение нового стандарта по признанию выручки URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus/\\$FILE/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus/$FILE/ey-applying-ifrs-revenue-ifrs-15-rus.pdf) (дата звернення: 10.05.2019).
3. МСФЗ (IFRS) 13 Оцінка справедливої вартості URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_068/page.

НОТАТКИ

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ФІНАНСИ, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО: НАЦІОНАЛЬНІ
ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ»**

м. Київ, 18 травня 2019 року

Редактор, коректор – А.В. Білий
Технічний редактор, комп'ютерна верстка – О.А. Головка

Видано за авторською редакцією.
Здано в роботу 21.05.2019 р. Підписано до друку 22.05.2019 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 6,28. Зам. № 1905-62. Тираж 100 прим.
Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макету: ФОП Головка О.А.
Моб.тел: +38 099 414 86 36

Printed in Ukraine