



Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 10

Електронний журнал

жовтень 2021



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

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

№ 10

жовтень 2021

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

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

Затверджено на засіданні
вченої ради університету
Протокол № 8 від 27.11.2021 р.

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

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради

Редакційна колегія

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ імені Семена Кузнеця (головний редактор)

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пушкарь О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Поштова адреса засновника:

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

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

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

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

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

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

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

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2021



ЗМІСТ

Аксенко В. С. Сутність і зміст поняття «оборотні активи підприємства»	7
Андрусенко Н. О. Актуальні проблеми захисту об'єктів інтелектуальної власності в мережі Інтернет	10
Антоненко В. А. Авторське право на твори в галузі мистецтва	14
Бардакова М. С. Договір купівлі-продажу нерухомості.....	16
Бобро М. К. Розробка панелі моніторингу рівня розвитку кризових явищ на підприємстві	20
Бондарєва А. О. Методичний підхід до виявлення факторів впливу на рівень фінансової безпеки підприємства.....	25
Верещага А. В. Моделювання процесу управління фінансовими ресурсами агропромислових підприємств.....	29
Водолажченко М. В. Побудова структурно-функціональної моделі бізнес-процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.....	34
Войнова А. В. Визначення альтернатив посилення фінансового потенціалу підприємства транспортної галузі методом аналізу ієрархій	39
Гайдук В. О. Аналіз сучасних тенденцій фінансування освіти в Україні	43
Гальченко К. В. Можливість визнання електронних цінних паперів електронними документами	49
Гаркавий Д. М. Співак В. Б. Формування людського капіталу як чинник інтелектуалізації праці.....	53
Гречко А. М. Вплив ефективності використання оборотних коштів на тривалість операційного циклу підприємства	58
Губіч В. О. Аналіз сучасного стану будівельної галузі в Україні	62
Дереповська Д. М. Оптимізація бізнес-процесу управління фінансовими ризиками	65
Дереповська Д. М. Оцінка рівня фінансових ризиків на прикладі ПрАТ «Харківський плитковий завод»	72
Дерюгіна Д. І. Класифікація правопорушень: критерії злочинів і проступків.....	75
Докова В. А. Оцінювання результатів управління фінансовими ресурсами підприємства транспортної галузі.....	79
Долгополова І. О. Аналіз управління кредитною діяльністю банку	82
Зайцева В. В. Теоретичні основи забезпечення ефективності діяльності підприємства.....	86



Залевський І. В. Юридичне значення авторського і патентного права.....	89
Іванова А. М. Методичний підхід вибору оптимального типу кредитної політики підприємства.....	93
Іванова В. О. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами банку	97
Іванова Я. С. Факторний аналіз ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.....	100
Іванова А. М. Механізм управління заборгованістю підприємства.....	104
Кальченко Б. Р. Трудові права працівників під час карантину	108
Калініна Д. А. Гендерна рівність у сфері праці в Україні.....	111
Калюжна А. А. Культурні цінності як об'єкти цивільних прав.....	114
Камсарян М. К. Характеристика тенденцій розвитку будівельної галузі та факторів впливу на її стан	116
Каплунівська К. О. Визначення факторів, що впливають на структуру капіталу підприємства	120
Каплунівська К. О. Аналіз сучасного стану галузі виробництва керамічних плит і плиток	123
Караченцева С. С. Проблеми правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні.....	128
Кіпеть Д. Ю. Судовий захист цивільних прав та інтересів громадян в Україні.....	132
Книш К. С. Аналіз рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання.....	135
Ковальова К. О. Діагностика вірогідності банкрутства в системі антикризового фінансового управління підприємствами хімічної галузі.....	138
Козлова К. В. Аналіз торговельної галузі України методом PEST- і SWOT-аналізу	143
Колеснік Є. В. Структурно-функціональна модель управління фінансовими ресурсами підприємства будівельної галузі	146
Коломієць Б. Я. Проблеми аналізу стану ринку інформаційних технологій в Україні.....	151
Корж Л. І. Правові основи банківської діяльності в Україні	156
Кубась І. Є., Сичова В. А. Функції трудового права.....	158
Кулеша Ю. А. Структурно-функціональна модель управління фінансовою стійкістю АТ «Укрзалізниця»	160
Кухаренко Є. П. Нематеріальні блага як об'єкти цивільних прав	167
Куц Ю. С. Співвідношення принципу територіальної цілісності держав і принципу самовизначення націй.....	170



Лаврова Д. І. Проблеми правового регулювання дистанційної праці в Україні.....	173
Ланевич В. Є. Гендерна рівність на полях трудових відносин.....	175
Лебедева А. Р. Правовий аналіз нормування робочого часу та часу відпочинку в Україні та країнах ЄС.....	178
Лошкарьова О. В. Працевлаштування молоді: сучасні аспекти.....	181
Лушнікова О. В. Діагностика банкрутства ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» на основі дискримінантної моделі О. Терещенка.....	185
Ляшенко М. І. Особливості трансактного аналізу та сфери його застосування.....	188
Манченко В. В. Особливості формування власного капіталу підприємства.....	191
Маслова Я. Особливості поділу майна при розлученні.....	195
Мельничук В. С. Методичні підходи до управління фінансовою безпекою підприємства.....	198
Міщенко Є. О. Моделювання процесу управління фінансовою безпекою підприємств харчової галузі.....	204
Микитишина К. О. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства.....	210
Міхальченко Є. Д. Сучасні проблеми громадянства в міжнародному праві.....	213
Молодецький Г. Міжнародний досвід регулювання соціально-трудова відносин в контексті його використання в Україні.....	216
Молодецький Г. Внутрішньоособистісний конфлікт: причини виникнення та наслідки.....	218
Молодецький Г. Тінізація ринку праці в Україні та її вплив на економічний розвиток країни.....	221
Невдоха К. С. Соціальне сирітство як виклик сьогодення.....	223
Нестеренко О. В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня ефективності управління капіталом підприємства.....	226
Нікітіна Ю. В. Підхід до оцінки фінансових ризиків діяльності підприємства.....	231
Нікітіна Ю. В. Фінансова підсистема антикризового управління підприємством.....	25
Ніколаєнко В. Ю. Теоретичні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства.....	238
Ніколаєнко В. Ю. Організація управління фінансовими ресурсами підприємства.....	242



Осаковська Л. В. Побудова таксономічного показника оцінки фінансової стійкості підприємства.....	246
Пасечнюк М. Г. Удосконалення системи управління прибутковістю підприємств торговельної галузі.....	250
Петько А. А. Стан і розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.....	253
Платонова В. В. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємств металургії.....	258
Поляшова А. О. Виявлення чинників впливу на обсяг грошових коштів АТ «Завод «Електроважмаш».....	261
Праведна М. Б. Законодавчі особливості організації дистанційної праці та трудові права працівників під час карантину.....	266
Пушкін В. В. Моделювання бізнес-процесів антикризового фінансового управління засобами UML.....	269
Рибянська С. А. Вакцинація від COVID-19 – право чи обов’язок працівника?.....	272
Руденко А. Є. Фінансовий контролінг як інструмент управління підприємством.....	275
Рибкін О. О. Визначення впливу вартості капіталу на фінансові результати підприємства.....	278
Сизова Л. Є. Захист прав людини неурядовими правозахисними організаціями.....	282
Стецюра Ю. Ю. Дослідження методів управління процентним ризиком банку в сучасних умовах.....	285
Стороженко Д. О. Захист прав інтелектуальної власності в Україні.....	288
Супрун А. О. Підходи до формування оптимальної структури капіталу (на прикладі ПП «Агро-тест»).....	291
Тесленко Ю. О. Система управління оборотним капіталом підприємства.....	295
Тесленко Ю. О. Побудова структурно-функціональної моделі процесу управління оборотним капіталом підприємства.....	299
Ткачина Д. А. Правове регулювання інтелектуальної власності.....	303
Топчій А. Р. Щодо характеристики трудової правосуб’єктності роботодавця.....	306
Халімон А. А. Визначення факторів впливу на управління фінансовою безпекою підприємства.....	309
Халімон А. А. Групування підприємств за критерієм рівня фінансової безпеки способом кластеризації.....	313



Чуб А. В. Правове регулювання візпустики по догляду за дитиною за законодавством України: теоретичні та практичні питання.....	318
Чумак Т. В. Моделювання процесу управління фінансовим потенціалом підприємств галузі з виробництва керамічних плит і плиток	321
Чумак Т. В. Оцінка факторів, що впливають на управління фінансовим потенціалом підприємств галузі виробництва керамічних плит і плиток	326
Шербиніна Є. М. Легалізації медичного канабісу в Україні	330
Юношева А. С. Методичний підхід до визначення рівня фінансової безпеки банку	334



СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 330.142.26

Аксенко В. С.

Студент 4 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено економічну сутність і зміст поняття «оборотні активи». Проведено критичний аналіз та узагальнено наукові підходи вітчизняних і закордонних науковців. Визначено відмінності між економічними категоріями «оборотні активи», «оборотні кошти», «оборотний капітал».

Ключові слова: оборотні активи, оборотні кошти, оборотний капітал, підприємство, суб'єкт господарювання, фінансові результати, грошові кошти.



Annotation. The economic essence and content of the concept of «current assets» are investigated. A critical analysis is carried out and the scientific approaches of domestic and foreign scientists are summarized. The differences between the economic categories «current assets», «working assets», «working capital» are determined.

Keywords: current assets, working assets, working capital, enterprise, business entity, financial results, cash.



Одним із основних питань на підприємстві є питання про ефективний аналіз оборотних активів, їх оптимізацію, раціональне вкладення оборотного капіталу та наявність власних оборотних коштів, тому що це є невід'ємною умовою забезпечення належного рівня платоспроможності, кредитоспроможності, конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості. Оскільки від достатності оборотних активів багато у чому залежить фінансовий стан і платоспроможність підприємства, особливої уваги набуває дослідження сутності поняття «оборотні активи», чим і зумовлено актуальність дослідження.

Сутність поняття «оборотні активи» висвітлено у багатьох працях вітчизняних і закордонних авторів. Значний внесок у визначення сутності поняття зробили Берест М. М. [1], Бланк І. О. [2], Бровко Л. І. [3], Гринюк І. М. [4], Ковальов В. В. [5], Колодізев О. М. [6], Косарева І. П. [7], Касапова І. С. [8], Непочатенко О. О. [9], Опарін В. М. [10], Поддєрьогін А. М. [11; 12] та ін.

Метою написання статті є узагальнення підходів вітчизняних і закордонних науковців до визначення сутності та змісту поняття «оборотні активи».

Саме формування в необхідному і достатньому обсязі оборотних активів при найменших витратах призведе до підвищення ефективності їх використання, покращення ефективності діяльності підприємства та збільшення прибутку в майбутньому.

Аналіз науково-методичних джерел щодо тлумачення категорії «оборотні активи» подано у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «оборотних активів»

№	Автор	Визначення	Ключові слова
1	2	3	4
1	НП(С)БО 1 [13]	Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу	Гроші та їх еквіваленти, використання протягом операційного циклу
2	Берест М. М. [1]	Оборотні (поточні) активи – майнові цінності, що забезпечують реалізацію поточної виробничо-господарської діяльності, їхня форма послідовно трансформується, та їх повністю використовують	Майнові цінності, що використовуються протягом одного операційного циклу



Закінчення табл. 1

1	2	3	4
		ють протягом одного операційного циклу (виробничі запаси сировини, незавершене виробництво, готова продукція та товари на складі, дебіторська заборгованість, грошові кошти, витрати майбутніх періодів)	
3	Бланк І. О. [2]	Оборотні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, що забезпечують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства та, що повністю споживаються у процесі одного виробничо-комерційного циклу	Майнові цінності, що повністю споживаються у процесі одного виробничого циклу
4	Бровко Л. І. [3]	Оборотні активи – активи підприємства, що використовуються підприємством протягом дванадцяти місяців або операційного циклу, якщо він є більшим, та переносять свою вартість на вартість новоствореної продукції повністю, забезпечуючи безперервний процес виробництва і реалізації продукції	Активи, що використовуються протягом дванадцяти місяців або операційного циклу, переносять свою вартість
5	Гринюк І. М. [4]	Оборотні активи – це сукупність матеріальних активів і грошових коштів, які перебувають у постійному кругообігу з метою забезпечення безперервності виробничого процесу та ліквідності підприємства, змінюючи свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу	Матеріальні активи та грошові кошти, змінюють матеріальну форму протягом одного операційного циклу
6	Колодізев О. М. [6]	Оборотні активи – сукупність грошових коштів та матеріальних активів, що змінюють матеріально-речовинну форму впродовж діяльності підприємства, забезпечують безперервну діяльність промислових підприємств та призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу	Грошові кошти та матеріальні активи, безперервна діяльність, використовуються протягом операційного циклу
7	Непочатенко О. О. [9]	Оборотні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного виробничого циклу	Майнові цінності, повністю споживаються протягом виробничого циклу
8	Поддєрьогін А. М. [11]	Оборотні активи – це частина майна підприємства, яка втілена у гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу	Гроші та їх еквіваленти, споживаються протягом операційного циклу
9	Ситник Н. С. [14]	Оборотні (обігові) активи – це активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців із дати складання балансу підприємства	Активи, призначені для споживання протягом операційного циклу
10	Ярошевич Н. Б. [15]	Оборотні активи – частина засобів виробництва, які беруть участь в одному виробничому циклі, при цьому переносять свою вартість на вартість готової продукції і змінюють свою натуральну форму	Засоби виробництва, що беруть участь в одному виробничому циклі

Аналіз підходів різних науковців до визначення такої економічної категорії, як «оборотні активи», показав, що головною ознакою, за якою проводиться виділення оборотних активів з майна підприємства, є часовий період, впродовж якого вони функціонують (табл. 1). Цей період є часом, протягом якого оборотні активи переносять свою вартість на вартість готової продукції або час їх повного споживання у процесі виробництва.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» до оборотних активів відносяться гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи використання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [13].

Найпоширенішим є судження науковців, згідно з яким головна увага акцентується на терміні використання оборотних активів. Зокрема, такі вчені, як Бланк І. О., Непочатенко О. О. та Ситник Н. С., трактують оборотні активи як сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність суб'єкта господарювання і повністю споживаються протягом одного операційного циклу [2; 9; 14].

Подібним визначенням, але з уточненням того, що ця частина майна підприємства змінює свою матеріально-речову форму протягом терміну використання, користуються Берест М. М., Гринюк І. М., Коло-



дізев О. М., які вважають їх як грошовими коштами та їх еквівалентами, а також іншими активами, що перебувають у постійному кругообігу з метою забезпечення безперервності виробничого процесу [1; 4; 6].

У своїх роботах Бровко Л. І. та Ярошевич Н. Б. оборотні активи розуміють як натурально-речовинну категорію, тобто як засоби підприємства, які повністю переносять свою вартість на вартість випущеної продукції [3; 15]. Незважаючи на це, в умовах уставлених товарно-грошових відносин матеріальні засоби підприємств виражаються не лише в натуральній, а й у вартісній формі.

У статтях науковців і вчених досить часто зустрічаються такі синонімічні назви категорії «оборотні активи»: «оборотний капітал» та «оборотні кошти». Для більше детального розуміння відмінностей цих категорій проведено аналіз змісту вказаних понять (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення сутності понять «оборотний капітал» та «оборотні кошти»

Поняття	Автор	Визначення
Оборотний капітал	Косарева І. П., Великий Ю. М., Політун Д. О. [7]	Оборотний капітал – предмет праці у грошовому еквіваленті, що існує на всіх стадіях кругообігу та який споживається в процесі одного операційного циклу і цілком переносить свою вартість на створений продукт під час виробництва
	Касапова І. С. [8]	Оборотний капітал — це сукупність речових елементів, які призначені для створення запасів, матеріальних цінностей в мінімально необхідних розмірах для досягнення максимально можливого фінансового результату
	Поддєрьогін А. М. [11]	Оборотний капітал підприємства – частина капіталу, інвестованого в обігові активи, що обслуговують виробничий цикл підприємства для забезпечення його господарської діяльності з метою отримання доходу
	Ковальов В. В. [5]	Оборотний капітал – мобільні активи підприємства, що є грошовими засобами або можуть бути перетворені в них протягом одного року або одного виробничого циклу
Оборотні кошти	Колумбет О. П. [16]	Оборотні кошти є формою руху вартості, її кругообігу на господарському підприємстві, авансуються у вигляді грошей для створення сировини, матеріалів, виробничого інструменту та готової продукції. Функція їх полягає у платіжно-розрахунковому обслуговуванні цінностей
	Опарін В. М. [10]	Оборотні кошти – та частина фінансових ресурсів, яка постійно перебуває в обігу; спрямовується на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів та інших елементів виробничих запасів, перебуває у незавершеному виробництві та в готовій нереалізованій продукції
	Поддєрьогін А. М. [12]	Оборотні кошти – це грошові кошти, що авансовані для утворення оборотних виробничих фондів і фондів обігу та вказують на економічну єдність обігових виробничих фондів і фондів обігу

Дослідивши різні значення та думки авторів щодо проаналізованих категорій, можна зробити висновок, що «оборотні активи», «оборотний капітал» та «оборотні кошти» – економічні категорії, які тісно пов'язані між собою, але є різними. Оборотний капітал – це більш загальне поняття, що одночасно показує складові оборотних активів та характеризує джерела їх фінансування. Оборотний капітал, на відміну від оборотних активів, не споживається та не витрачається, а інвестується з подальшим його збільшенням.

Відмінністю оборотних коштів від оборотних активів є те, що до складу оборотних коштів не включаються поточні фінансові інвестиції. Оборотні кошти мають вартісну форму та не витрачаються у процесі виробництва, а мають авансований характер.

Отже, проведені дослідження визначень і розуміння поняття науковцями дозволили сформулювати загальне визначення категорії «оборотні активи». Оборотні активи – це сукупність грошових та матеріальних цінностей, що забезпечують поточну виробничу діяльність підприємства, та які переносять свою вартість на вартість готової продукції або перетворюються на грошові кошти протягом одного операційного циклу, а також забезпечують безперервну діяльність підприємства. Проведене дослідження дозволяє узагальнити й уточнити сутність поняття «оборотні активи». Перспективами подальших досліджень є вивчення й узагальнення методичних підходів щодо аналізу та ефективності використання оборотних активів.



Література: 1. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 164 с. 2. Бланк І. О. Управління активами : підручник. Київ : Ника – Центр, Эльга, 2011. 702 с. 3. Бровко Л. І. Оптимізація оборотних активів та їх вплив на діяльність підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 2. С. 16–22. 4. Гринюк І. М. Економічна сутність оборотних активів та їх типологія. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2016. Vol. 2. No. 4. P. 64–74. 5. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник. Москва : ТК Велби, Проспект, 2006. 352 с. 6. Колодізев О. М., Азізова К. М. Управління оборотними активами промислових підприємств: сучасні підходи. *Економіка та суспільство*. 2021. № 23. 7. Косарева І. П., Великий Ю. М., Політун Д. О. Теоретичні основи оцінки ймовірності банкрутства підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2018. № 3–1. С. 92–96. 8. Касапова І. С. Дослідження економічної сутності категорії «оборотний капітал». *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. № 2 (61). С. 228–234. 9. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Финансы підприємств : підручник. Київ : Центр учб. літ., 2013. 504 с. 10. Опарін В. М. Финансы (Загальна теорія) : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2007. 240 с. 11. Поддєрьогін А. М. Финансовий менеджмент : підручник. Київ : КНЕУ, 2017. 534 с. 12. Поддєрьогін А. М. Финансы підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2006. 552 с. 13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 // Офіційний вісник України. 2013. № 19. 14. Ситник Н. С., Ясіновська І. Ф. Финансы підприємств : навч. посіб. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2020. 402 с. 15. Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю., Ливдар М. В. Финансы : навч. посіб. Львів : Простір-М, 2018. 298 с. 16. Колумбет О. П. Оборотні активи: сутність, класифікація та структура у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління*. 2013. № 23–24. С. 324–332.



АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

УДК 347.77/.78:004.738.5

Андрусенко Н. О.

Студент 4 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність поняття «об'єкти інтелектуальної власності», основні законодавчі акти, які регулюють захист інтелектуальної власності в Україні, наведено приклади порушень прав об'єктів інтелектуальної власності в мережі Інтернет, виокремлено головні проблеми та недоліки їхнього правового захисту на сьогодні та запропоновано можливі шляхи подолання найважливіших проблемних моментів.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, авторське право, суміжні права, правовий захист, інтернет-середовище.



Annotation. The article considers the essence of the concept of «intellectual property», considers the main legislation governing the protection of intellectual property in Ukraine, gives examples of violations of intellectual property rights on the Internet, highlights the main problems and shortcomings of their legal protection today and suggested possible ways to overcome the most important problems.

Keywords: intellectual property, copyright, related rights, legal protection, Internet environment.





На сьогодні проблема захисту об'єктів інтелектуальної власності у мережі Інтернет досить сильно загострюється в умовах прискореної діджиталізації – все більше й більше авторів віддають перевагу публікуванню своїх робіт таким чином, адже це швидко та просто. Саме тому актуальним є питання забезпечення з боку держави безпечного середовища для публікування об'єктів інтелектуальної власності та коректного правового користування ними.

Дослідження проблем захисту об'єктів інтелектуальної власності у мережі Інтернет проводилося багатьма вченими, серед яких В. В. Топчій, І. Абдуліна, О. М. Коротун, М. І. Логвиненко та А. В. Диковець у своєму дослідженні виокремлюють необхідні кроки та методи для усунення шахрайства, пов'язаного з об'єктами інтелектуальної власності.

Мета статті полягає у вивченні проблематики захисту об'єктів інтелектуальної власності в Інтернеті, аналізі сучасного стану правового захисту інтелектуальної власності, розгляданні та виокремленні основних напрямків його удосконалення.

На сучасному етапі розвитку мережа Інтернет поступово охоплює усі сфери життя людини, багато хто вже не уявляє свого життя без нього. В цей час Інтернет поступово починає завойовувати позиції одного з найголовніших джерел інформації, тому що технології та послуги мережі Інтернет дають можливість з мінімальними витратами та швидко надати потрібний об'єкт великій кількості користувачів.

Інтелектуальна власність являє собою виключне право авторів на результат своєї інтелектуальної або творчої діяльності.

Відповідно до Цивільного кодексу України об'єкти права інтелектуальної власності можна виокремити на такі групи (табл. 1).

Таблиця 1

Групи об'єктів права інтелектуальної власності

Перша група	Авторські права та суміжні права
Друга група	Промислова власність
Третя група	Сорти рослин і породи тварин, які прирівняні до об'єктів промислової власності за своїм правовим режимом
Четверта група	Комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення, комерційні таємниці

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Таким чином, загальним для всіх зазначених вище об'єктів буде те, що їх використання за деяким винятком вимагає попередньої згоди правовласника – особи, яка має виключне право дозволяти використання такого об'єкта.

Суб'єктами прав інтелектуальної власності виступають ті автори, що безпосередньо створили об'єкт інтелектуальної власності.

На сьогодні найпоширенішими законодавчими актами для регулювання прав інтелектуальної власності в Україні є:

- Конституція України від 28 червня 1996 року;
- Кодекси України: Цивільний кодекс України від 16.01.2003 року, Господарський кодекс України від 16.01.2003 року, та Митний кодекс України від 13.03.2012 року.
- Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 року.

Також регулювання правовідносин у сфері інтелектуальної власності відбувається на основі законодавчих актів, пов'язаних з тим чи іншим видом діяльності, у якому можуть бути створені ці об'єкти, наприклад, Закон України «Про видавничу справу» від 05.06.1997 року, Закон України «Про науково-технічну інформацію» від 25.06.1993 року та ін.

Проте у сфері захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Інтернеті на сьогодні існує ряд недоліків, які погіршують стан їхнього захисту.



Існування Інтернету дійсно спрощує та прискорює процес збору та отримання необхідної інформації, проте разом з цим полегшує і порушення прав інтелектуальної власності. Багато дій користувачів Інтернету, які розглядаються ними як звичайне явище, насправді є порушеннями прав інтелектуальної власності з юридичної точки зору.

На сьогодні основними джерелами порушень у цій сфері виступають сайти, які безкоштовно надають доступ до результатів інтелектуальної діяльності та заробляють на показі реклами відвідувачам; сайти, які надають платний доступ до результатів інтелектуальної діяльності без дозволу правовласників; легальні послуги – соціальні мережі, сховища файлів, що надають можливість користувачам самостійно завантажувати файли та не здійснюють перевірку правомірності розміщення результатів інтелектуальної діяльності; локальні мережі, що дають змогу обмінюватися файлами між користувачами; файлообмінні мережі (торенти), що дозволяють здійснювати прямий обмін результатами інтелектуальної діяльності користувачами.

За статистичними даними, порушення прав об'єктів інтелектуальної власності складає 1 % у сфері економічної злочинності. Проте насправді на думку дослідників ця цифра досягає близько 80–90 %. Найбільш розповсюдженими посяганнями є порушення авторських і суміжних прав, неправомірне використання товарного знаку, порушення патентних та винахідницьких прав і розголошення комерційної таємниці [3, с. 49–50]. Тобто можна стверджувати про проблемність виявлення та фіксування порушення, що є першим етапом для подальшого захисту.

До порушень прав об'єктів інтелектуальної власності відносяться:

1. Копіювання тексту без зазначення його авторів.
2. Підвантаження в Інтернет творів автора без його узгодження.
3. Несанкціоноване завантаження відеофайлів і музичних файлів.
4. Завантаження фотокопій матеріалу, за виключенням їхнього використання для особистої мети.
5. Недобросовісна конкуренція.
6. Розмиття торговельної марки [4, с. 23].

До основних недоліків сучасного стану системи правового захисту об'єктів можна віднести:

1. Відсутність спеціалізованої законодавчої бази. Мережа Інтернет з кожним роком підвищує попит серед користувачів, тому там розміщується все більше інформації, проте нормативно-правові акти, які регулювали б сферу інтелектуальної власності в Інтернеті, наразі відсутні.
2. Міжнародне використання об'єктів інтелектуальної власності, що ускладнює процес регулювання їх прав через різноманітність нормативно-правових актів.
3. Відсутність відстеження правопорушників: хто виклав матеріал в Інтернет та хто його використовує.
4. Поступове зростання порушень прав об'єктів інтелектуальної власності.

Також однією з основних проблем при вирішенні спорів у сфері авторського права у судовій практиці є проблема забезпечення доказів.

Щодо захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Інтернеті, то головним проблемним моментом, як вже зазначалось раніше, є відсутність прозорої законодавчої бази, спрямовану безпосередньо на інтернет-середовище. На міжнародному рівні ця сфера регулюється Бернською конвенцією 1886 року. Усі країни, які підписали її, зобов'язуються надати авторам з інших країн-підписантів такий захист прав, як і громадянам. Документ визначає базові принципи, тоді як національне законодавство може встановлювати вищий рівень охорони авторських прав.

З метою подолання шахрайства та захисту прав об'єктів інтелектуальної власності повинні бути розроблені засади для регулювання таких моментів:

1. Впровадження спеціальних електронних міток для позначення автора та володіння матеріалом. Наприклад, це можуть бути цифрові підписи чи знаки.
2. Обмеження доступу до матеріалів або впровадження плати за нього.
3. Обмеження копіювання матеріалу за допомогою спеціального шифрування.
4. Формування єдиної бази для фіксування об'єктів інтелектуальної власності та забезпечення їхнього правового статусу.



5. Впровадження використання лише частину матеріалу об'єкта інтелектуальної власності для подальшого придбання його повністю.

6. Обмеження часу переглядання об'єкта [4, с. 24–25].

Крім того, необхідним є також пошук нетрадиційних та інноваційних шляхів виявлення порушників прав інтелектуальної власності. Наприклад, впровадження системи онлайн-пошуку плагіату або копіювання в автоматичному режимі з подальшим повідомленням порушнику про необхідність сплати компенсації за використання об'єкта інтелектуальної власності без згоди правовласника.

Важливим також є пошук шляхів удосконалення національного та міжнародного законодавства з питань захисту інтелектуальної власності у мережі Інтернет.

Отже, питання захисту прав об'єктів інтелектуальної власності в Україні на сьогодні є досить актуальним. Відсутність прозорості, чіткої законодавчої бази, а також безпечного інтернет-середовища для публікування інтелектуальної власності пригальмовує та ускладнює процес діяльності її суб'єктів. Інтелектуальна власність охоплює собою дуже широкий спектр галузей – це й наука, мистецтво, бізнес, тому для подальшого соціального та економічного розвитку країни дійсно необхідним є забезпечення з боку держави гармонійного середовища для діяльності суб'єктів інтелектуальної власності.

В цей час правове регулювання авторських прав в мережі Інтернет знаходиться на початковому етапі розвитку та потребує впровадження більш інноваційного та дієвого механізму контролю за використанням інформації в Інтернеті, а також забезпечення більш швидкого реагування на порушення. Перспективами подальших досліджень проблематики правового захисту інтелектуальної власності в Інтернеті в Україні є формування більш широкої правової бази, спрямованої саме на інтернет-середовище, модернізація процесу виявлення порушень на інтелектуальну власність і правопорушників та більш жорсткі обмеження користування об'єктами інтелектуальної власності.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Єрофєєнко Л. В.

Література: 1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 2. Правове регулювання інтелектуальної власності в Україні. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_4487. 3. Топчій В. В. Сучасний стан злочинності в Україні у сфері інтелектуальної власності. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2018. № 3. С. 48–50. 4. Логвиненко М. І., Диковець А. В. Проблеми захисту об'єктів авторського права в мережі Інтернет. *Правові горизонти*. 2019. № 15 (28). С. 21–25. 5. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>. 6. Абдуліна І. Захист прав в Інтернеті – 2017: позитиви та ризики. *Інтелектуальна власність в Україні*. 2017. № 11. С. 4–10. 7. Коротун О. М. Захист прав інтелектуальної власності: сучасний стан розвитку процесуального законодавства. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2019. № 3 (28). С. 101–105.





АВТОРСЬКЕ ПРАВО НА ТВОРИ В ГАЛУЗІ МИСТЕЦТВА

УДК 347.78(477)

Антоненко В. А.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто проблематику авторського права в галузі мистецтва, починаючи від витоків цього права до запровадження його в Цивільному кодексі та Законі України. Досліджено види авторського права в галузі мистецтва, його реєстрацію, час дії, міжнародну охорону тощо.

Ключові слова: авторське право, авторство, право, мистецтво, закон, правове регулювання, право інтелектуальної власності.



Annotation. The article considers the issue of copyright in the field of art, from the origins of this right to its introduction in the Civil Code and the Law of Ukraine. The types of copyright in the field of art, its registration, validity, international protection and more are studied.

Keywords: copyright, authorship, law, art, law, legal regulation, intellectual property law.



У наш час проблематика авторського права є дуже актуальною з огляду на те, що майже кожен день ми стаємо свідками порушення прав інтелектуальної власності – плагіатом, викраденням чужих ідей і демонстрацію їх як своїх. Авторське право на твори в галузі мистецтва не є виключенням. До творів мистецтва відносяться твори, скульптури, картини, музичні твори тощо [3]. Дуже часто можна побачити конфлікти в Інтернеті щодо викрадення чужих картин і творів, пісень і музики непопулярних авторів, більш відомими. Тому актуальним є дослідження правового регулювання авторського права на твори в галузі мистецтва.

Метою статті є дослідження проблематики авторського права в галузі мистецтва та надання пора авторам і митцям щодо захисту їх витворів мистецтва.

Творам мистецтва як об'єктам авторського права було приділено достатньо уваги у вітчизняній цивілістиці радянського періоду. Значний внесок у розробку теоретичних засад здійснення та захисту авторських прав на твори мистецтва зробили відомі фахівці у галузі авторського права: Л. Ю. Богатова, У. К. Іхсанов, В. А. Кабатов, А. М. Кілінський, Є. А. Павлова, М. Ю. Смирнова, С. А. Чернишова та ін.

У пострадянський період було захищено кандидатські дисертації з проблем авторського права, серед науковців, які займалися цією проблематикою, зазначимо таких як: А. Л. Алфьоров, Л. Ю. Богатова, Л. А. Савінцев, Н. Г. Толочкова. У цих роботах проаналізовано особливості правового регулювання літературних і музичних творів, творів науки.

Вітчизняна сучасна література, присвячена проблемам авторського права, спирається на праці дореволюційних авторів: Я. А. Канторович, Г. Ф. Шершеневич, І. Г. Табашніков, П. Л. Карасевич, К. П. Победоносцев, Ю. І. Гамбаров, В. Д. Спасович, П. Д. Калмиков, С. А. Беляцкін.

Проте на сьогодні відсутнє комплексне дослідження історії становлення та розвитку авторського права на твори образотворчого мистецтва, що спирається на порівняльно-історичний аналіз сформованої догми та законодавства минулого та сучасного.

Коли йдеться про авторське право у сфері мистецтва, варто поговорити про історію [1]. У 1810 р. Велика Британія прийняла «Статут королеви Анни». Це вважається першим зрілим законом про авторське право, який на той час охоплював лише три об'єкти авторського права: книги, карти та малюнки. Закон стверджує, що період правового захисту авторського права становить 14 років: за цей період автор отримує монополію, яку потім можна продовжити. Авторські права мають бути зареєстровані та зареєстровані в суді. До цього був дисбаланс: після того, як автор опублікував рукопис, він втратив будь-які права на нього. Видавець, який отри-



мав рукопис від автора, разом з ним отримав безстрокові права на нього. Тому закон має на меті регулювати інтереси авторів і видавців. Ще одна важлива дата – 1886 рік. Цього року була прийнята Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів. Наразі 175 країн приєдналися до конвенції.

Конвенція запровадила кілька основних принципів. Наприклад, один з них – принцип національного поводження базується на принципі, згідно з яким кожна держава-учасниця конвенції надає громадянам інших країн, принаймні, ті ж авторські права, що й авторські права, надані їй громадянам. Конвенція також передбачає мінімальний період авторського права-життя автора та 50 років після його смерті. В Україні зазвичай цей період становить 70 років. Авторське право в українському законодавстві регулюється Цивільним кодексом України та законом «Про авторське право та суміжні права» [2] – це дуже детальний документ, де детально описуються всі права, обов'язки та інші привілеї, що випливають із авторського права.

Українське законодавство включає такі твори мистецтва: скульптури, картини, малюнки, гравюри, літографію, оформлення творів мистецтва (включаючи сцену) тощо. Тільки належна реєстрація авторських прав на скульптури, картини чи картини може захистити ваші права. Автору художнього твору належать усі особисті (немайнові) авторські та майнові права на його твір, що передбачено законодавством України [3].

Особливі права авторів творів образотворчого мистецтва: право на доступ, перегляд та викуп твору за обставин, передбачених законодавством України.

Право на придбання творів мистецтва передбачено у творах мистецтва. Стаття 26 Закону України «Про авторське право і суміжні права» [3] Щодо авторського права та суміжних прав. Закон передбачає, що коли художній твір або фізичний предмет, що втілює твір, передається іншій особі, автор має право вимагати доступу до твору для відтворення (виготовлення копій, слайдів, листівок, змін тощо), за умови, що це не посягає на твір мистецтва Законні права та інтереси всіх. Власник не може заборонити автору доступ до твору без поважних причин. При цьому від власника твору не можна вимагати доставки твору авторові. Право доступу, як особливе авторське право, належить тільки до творів образотворчого мистецтва. Ці твори відрізняються від інших тим, що саме виготовлення копії такого об'єкта авторського права – вельми проблематично. Копії, наприклад, однієї і тієї ж картини, як твори образотворчого мистецтва, швидше за все, будуть відрізнятися від першого оригіналу твору. Тому для творчого повтору свого твору образотворчого мистецтва автор і повинен мати доступ до оригіналу свого твору. В цьому і полягає право доступу, яке, таким чином, є суто особистою, нематеріальним авторським правом. І це право доступу належить тільки самому автору. Перехід права доступу до правонаступників або до спадкоємців автора не передбачено законодавством.

Право слідування – це також особлива складова авторського права, передбачена ст. 448 Цивільного кодексу України та ст. 27 Закону України «Про авторське право і суміжні права». Складається це право в тому, що автор твору образотворчого мистецтва протягом усього життя, а в разі його смерті – то його спадкоємці протягом 70 років після смерті автора користуються щодо проданих автором оригіналів творів образотворчого мистецтва невідчужуваним правом на одержання п'яти відсотків від ціни кожного наступного продажу твору через аукціон, галерею, салон, магазин і т. п., яка йде за перший його продажем, здійсненим автором твору. Виплата винагороди у цьому випадку здійснюється зазначеними аукціонами, галереями, салонами, крамницями тощо Збір винагороди, отриманого внаслідок такого продажу (використання права слідування) здійснюється особисто автором або через його представника (повіреного).

Хотілося б зазначити, що право слідування передбачено і ст. 14 Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів [4] (Паризький акт від 24 липня 1971 року). Тому це право діє у всіх державах, що приєдналися до Бернської конвенції. Але звичайно, тільки в такому обсязі, який допускає законодавство тієї країни, в якій буде витребувано таке право.

Право викупу твору образотворчого мистецтва передбачено в ст. 12 Закону України «Про авторське право і суміжні права». Закон передбачає, що авторське право і право власності на матеріальний об'єкт, в якому втілено твір образотворчого мистецтва, які не залежать одне від одного. Відчуження матеріального об'єкта, в якому втілено твір, не означає відчуження авторського права і навпаки. Звичайно ж, Закон в цьому випадку має на увазі немайнові права автора. Законодавством передбачено, що власникові матеріального об'єкта, в якому втілено оригінал твору образотворчого мистецтва, які не дозволяється руйнувати цей об'єкт без попередньо пропозиції його викупити авторові твору за ціну, що не перевищує вартості матеріалів, витрачених на його створення. Якщо збереження об'єкта (наприклад – якоїсь капітальної паркової скульптури, фрески на стіні будинку), в якому втілено оригінал твору, неможливий, власник матеріального об'єкта, в якому виражено оригінал твору, повинен дозволити авторові зробити копію твору у відповідній формі.



Документи для реєстрації авторського права на скульптуру необхідні такі: довіреність встановленого зразка на людину, яка буде представляти ваші інтереси; заява українською мовою; фотографії твори / креслення в друкованому або електронному вигляді, що дають повне враження; документи, які свідчать про факт і дату створення твору; документ про сплату збору за підготовку до реєстрації АП на твір; документ про оплату державного мита за видачу свідоцтва.

Висновок. Проблематика авторського права на твори в галузі мистецтва досить цікава та потребує глибшого дослідження. Захист цього права розглянутий в досить великій кількості законів і конвенцій, тому за допомогою законодавства можна і навіть потрібно захищати свої авторські права. Правильне оформлення запорука успіху в суді, якщо трапиться неприємна ситуація з плагіатом. Знати і захищати свої права – це необхідність для досягнення успіху у своїй справі.

Науковий керівник – викладач Чуприна Я. О.

Література: **1.** 11 головних питань про авторське право у сфері мистецтва. URL: <https://mind.ua/openmind/20179534-11-golovnih-pitan-pro-avtorske-pravo-u-sferi-mistectva>. **2.** Цивільний кодекс України від 28.10.2021 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/435-15#Text>. **3.** Про авторське право і суміжні права : Закон України від 14.08.2021 № 3792-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12#Text>. **4.** Про охорону літературних і художніх творів : Бернська конвенція від 31.05.1995 № 995_051. URL: https://zakon.rada.gov.ua-/laws/show/995_051#Text.



ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ НЕРУХОМОСТІ

УДК 347.451

Бардакова М. С.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено поняття договору купівлі-продажу нерухомості. Розкрито його предмет, набуття і підстави припинення. Також згадується і про завдаток, що є грошовою сумою або рухомим майном, яке видається кредиторі боржником (споживачем) у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

Ключові слова: купівля – продаж, завдаток, податки, продавець, покупець.



Annotation. The article defines the concept of real estate purchase agreement. Its subject, acquisition and grounds for termination are revealed. It also mentions a deposit, which is a sum of money or movable property, which is issued to the creditor by the debtor (consumer) at the expense of payments due from him under the contract, to confirm the obligation and to ensure its implementation.

Keywords: purchase - sales, zavdatok, tribute, seller, buyer.





Купівля-продаж нерухомого майна є важливою процедурою людського життя. Тому і знання в цій сфері мають вагомe значення для кожного. Оскільки вони допомагають запобігти різним неприємним ситуаціям при такій процедурі. І, оскільки в купівлі-продаж нерухомого майна беруть участь більше ніж одна людина, то одним з головних елементів являється складання договору. Саме він надасть чи захистить права осіб, що його є учасниками.

Мета статті полягає в огляді й упорядкуванні сформульованих за визначеними критеріями у доктрині цивільного права напрямів та підходів щодо визначення поняття договору про купівлю-продаж нерухомості, висвітлюються їх різноманітний характер для кожної сторони, а також викладається власне бачення щодо визначення наведених питань.

Якщо казати про вивчення стану цього наукового дослідження, яке стосується терміну такої важливої процедури як купівля-продаж нерухомості, то потрібно виділити ряд питань, а саме – на що слід звернути увагу при укладанні договору купівлі-продажу? Які документи потрібно для цього підготувати? Чи є податки в цьому процесі?

Відповідно до статті 655 Цивільного кодексу України [1] за договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Як відомо, відповідно до положень ст. 47 Конституції України, громадяни України можуть реалізувати своє право на житло кількома способами, у тому числі шляхом набуття права власності на нього за допомогою укладення різного роду цивільно-правових правочинів.

Поняття нерухомого майна міститься у ст. 182 нового ЦК України. До нерухомих речей (нерухомого майна, нерухомості) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення, у тому числі ліси, багаторічні насадження, будівлі, споруди. До нерухомих речей відносяться також повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти. Режим нерухомої речі може бути поширений законом і на інші речі – внаслідок їх обов'язкової державної реєстрації (ч. 2 ст. 182 ЦК України).

Угоди, пов'язані з нерухомістю, завжди потребують великої уваги та необрешності. Тому, у разі придбання житла, передусім потрібно перевірити його на юридичну чистоту. Насамперед, необхідно перевірити кількість прописаних там осіб.

З нерухомістю завжди пов'язані три правових інститути. Перший – право володіти, другий – право користуватися і третій – право розпоряджатися. Володіти і розпоряджатися може власник житла, а користуватися можуть і треті особи.

До прикладу, зареєстрований родич власника квартири має право проживати там, але продавати цю нерухомість без дозволу хазяїна не можна. Якщо це житло урешті-решт продано, а продавець приховав факт реєстрації в ній третіх осіб, прописана особа у будь-яку хвилину може пред'явити законні права проживання. Бувають випадки, коли об'єкт вже змінював власника. У такому разі найголовніше – перевірити всі попередні угоди.

Є дуже серйозна небезпека у тій ситуації, де розірвання хоча б одного з договорів купівлі-продажу чи дарування, всі подальші договори можуть бути оскаржені і навіть розірвані. Потрібно перевіряти дієздатність продавця. Оскільки це дуже серйозна і небезпечна причина, яка унеможливує купівлі нерухомості.

За законом недієздатний громадянин не може укласти угоди. Підписаний такою людиною договір буде вважатися недійсним.

Крім цього, оскаржити угоду можна, якщо продавець продав квартиру під тиском або перебував у безпорадному стані. Тобто не усвідомлював свої дії. Наприклад, через вживання алкоголю, наркотичних чи психотропних препаратів. Необхідно перевіряти наявність перепланувань у квартирі. Будь-які перепланування повинні бути узгоджені з відповідними інстанціями. Якщо цього не зробити, наслідки можуть бути неприємними – легалізація (це здійснення низки визначених формальних процедур для надання документа юридичної сили на території іншої держави, кінцевою метою його є можливість подання в офіційні органи іншої держави) такого перепланування або проведення об'єкта нерухомості, початковий стан.

Обов'язково потрібно вказувати в договорі реальну вартість нерухомості. Щоб мінімізувати розмір податків (про податки при купівлі-продажу буде зазначено пізніше) під час купівлі-продажу, багато, хто намагається укласти договір за заниженою оціночною вартістю об'єкта. У цьому випадку, ризикують всі. Продавець може



отримати тільки суму, зазначену в договорі, а покупець, у разі визнання угоди недійсною, зможе претендувати на суму за договором. Проте покупець може підстрахуватись, взявши у продавця розписку про реальну отриману суму, але надійніше буде укласти угоду за реальною ціною. Таким чином, сума податку буде вища, але і проблем менше.

Є випадки, коли угоду з боку продавця укладає довірена особа. Тому знову-таки потрібно уважно перевіряти довіреність. Слід зауважити, що ці дії нічого незаконного не несуть. Проте є «але» і їх декілька.

Наприклад, якщо довіритель помер, угода від особи покинутого буде визнана недійсною. Також особа, яка видала довіреність, може скасувати своє доручення або заявити вже після укладення договору, що пов'язаний діє всупереч інтересам. І на цій підставі вимагати визнання договору недійсним. Це може призвести до тривалого судового спору. Тому намір продати квартиру по довіреності має насторожувати. Як мінімум потрібно вимагати зустріч з довірительом і перевіряти його паспорт.

Отримати угоду потрібно тільки через завдаток [2] – це грошова сума або рухоме майно, що видається кредитором боржником (споживачем) у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

Як спосіб забезпечення виконання зобов'язань завдаток має такі особливості:

1) предметом завдатку може бути лише грошова сума або рухоме майно (наприклад, якщо при купівлі телевізора вартістю в 1000 грн покупець видав продавцю 100 грн завдатку, то йому необхідно доплатити в майбутньому за телевізор ще 900 грн);

2) завдатком забезпечується виконання лише договірних зобов'язань, а не зобов'язань, які виникли з інших підстав; він може мати місце лише за погодженням сторін;

3) дача завдатку є доказом укладання договору, особливо в тих випадках, коли договір не потребує письмової форми;

4) угода про завдаток, яка обов'язково є письмовою, підтверджує наявність договору.

Якщо сторона, яка дала завдаток, відмовляється від виконання договору, завдаток залишається в іншій стороні. Інакше кажучи, якщо покупець вважає, що ціна телевізора велика чи його не влаштує ця модель, то наданий завдаток 100 грн залишається у продавця.

Оформлюючи завдаток письмово у попередньому договорі, також необхідно фіксувати вартість квартири, термін її придбання та зняття продавців з реєстраційного обліку, відповідальність сторін за відмову від укладення договору тощо.

Дуже важливо до підписання документів чітко обумовлювати, що залишається у квартирі, а які речі вивозяться. Також у попередньому договорі потрібно фіксувати завдаток, який продається продавцем. Зазвичай він використовується для оплати витрат за оформлення документів, необхідних для укладення договору купівлі-продажу, оплати комунальних платежів і таке інше. У разі відмови продавців від операції, вони повинні повернути покупцеві подвійну суму завдатку. Вона, своєю чергою, тягне за собою втрату завдатку.

Не слід передавати завдаток продавцям на руки у тому випадку, якщо: відсутні правовстановлюючі документи; відсутній один або кілька співвласників; наявні незаконні перепланування; якщо квартира здатна в оренду трофей особі і підтвердженням того в укладений договір оренди; від імені продавців договорі купівлі-продажу буде підписувати довірена особа на підставі довіреності на продаж квартири.

Щоб укласти договір на купівлю-продаж, необхідно також перевірити правовстановлюючі документи на квартирі, зібрати необхідний пакет додаткових документів і перевірити особистості продавців. Це краще зробити за допомогою спеціаліста (юриста). У разі відмови продавців від вищевказаних умов на операцію не можна погоджуватись.

Право власності на квартиру (або її частину) підтверджується такими документами: договір купівлі-продажу; договір дарування; договір довічного утримання; свідоцтво про право власності на житло (при приватизації); свідоцтво про право власності на житло в житлово-будівельному кооперативі; свідоцтво про право на спадщину за заповітом; свідоцтво про право на спадщину за законом; свідоцтво про придбання майна з публічних торгів; копія рішення суду, що вступили в законні сили; свідоцтво про право власності на частку в спільному сумісному майні подружжя.

Іноді на ринку житла з'являються квартири, чії власники померли і спадкоємці починають відразу продавати житло, не чекаючи оформлення своїх прав на спадщину. Договір про купівлю-продаж такої квартири



не може бути посвідчений до оформлення свідоцтва про право на спадщину. І передавати завдаток за неї також не варто.

Договір купівлі-продажу продажу оформляється письмово і підлягає матеріальному посвідченні та державній реєстрації [4].

У договорі зазначається вся інформація про об'єкт нерухомості, його місцезнаходження, назва й фактична площа [6]. Особлива увага звертається на точну інформацію про учасників угоди, їх паспортні дані, адресу постійного проживання тощо. За найменшої помилки, до прикладу – не зазначена стать особи, договір не пройде реєстрацію.

Наступний пункт, що потребує особливої уваги, – ціна та порядок розрахунку.

Ціна може бути зазначена у гривні або з прив'язки до іноземної валюти, за всю квартиру в цілому або за один квадратний метр. В окремому пункті угоди після перевірки нотаріусом вказується, що квартира не знаходиться під заставою, не є об'єктом відчуження, не перебуває під арештом [5]. Це допомагає покупцеві відстояти свої права, якщо після укладання угоди, раптово з'являються інші власники цієї квартири, про яких покупець не знав. До того ж по договору купівлі-продажу можна передбачити порядок зняття з реєстрації і звільнення приміщення всіма власниками квартири порядок передачі ключів, взаєморозрахунків, якщо оплата не відбулася повністю вдень укладання угоди.

Зазвичай процедура оформлення договору проходить таким чином: сторони ознайомлюються з умовами договору; сплачують всі податки та збори; покупець оплачує вартість квартири, після чого обидві сторони ставлять свої підписи на документах.

Отже, потрібно бути пильними при операціях з нерухомістю та не нехтувати правничою допомогою у разі виникнення сумнівів щодо підстав порядку укладення договору купівлі – продажу нерухомості та документів, що надає продавець.

Податки і збори, які несуть сторони під час купівлі продажу нерухомості [7].

Податки – це фінансові відносини між державою і платниками податків з приводу створення загальнодержавного централізованого фонду грошових коштів, що необхідні державі для виконання своїх функцій.

Вони виконують дві функції – фіскальні та регулюючу.

Перша є основною. Вона допомагає утворювати державні грошові фонди, що становлять собою матеріальну основу існування держави і здійснення нею внутрішньої та зовнішньої політики. стягуючи сплату (сплати), встановлених державою податків і податкових платежів.

За допомогою цієї функції відбувається одержавлення частини національного доходу, створеного в народному господарстві країни. Таким чином, фіскальна функція податків створює об'єктивні умови для втручання держави в економіку, економічні відносини, тобто зумовлює функціонування регулюючої функції.

Друга функція – регулююча. Її сутність в тому, що вони впливають на різні види діяльності їх платників. Вони істотно відтворюють, стимулюють і стримують темпи розширення, збільшують накопичення капіталу, підвищують або знижують платоспроможний попит суспільства

Слід пам'ятати про те, що обидві функції діють взаємоузгоджено і водночас. Вони не протиставляються одна одній, отже, їх неможливо розрахувати – без фіскальної не існує регулюючої.

При продажі нерухомості фізичні особи сплачують три види податків – державне мито, у розмірі одного відсотка (1 %), військовий збір – 1,5 % та податок на дохід фізичної особи – 5 % (ПДФО).

Державне мито вважається безумовним податком. Він виплачується у будь-якому випадку. Зазвичай за нього відповідає покупець квартири. Проте інші види податків – військовий збір та ПДФО не завжди є обов'язковими. Вони поширюються на кожний тип договір – будь-то купівля-продаж чи дарування (раніше – дарча).

Декілька років тому дарча не оподатковувалась і більшість угод по нерухомості були подарованими, проте наразі це не актуально, оскільки переважає інше – звільнення особи від сплати 1,5 % військового збору та 5 % ПДФО. Ці 6,5 % будуть сплачено у випадках:

- коли особа в поточному році вже продав нерухомість;
- якщо особа володіє таким майном менше 3 років.

Отже, нерухомість або нерухоме майно згідно з чинним законодавством – земельні ділянки, а також будівлі, споруди чи інше майно, безпосередньо пов'язане землею, тобто об'єкти, переміщення яких неможливе



без нанесення значної шкоди його вартості і призначенню. Вона є предметом договорів різних сфер, а також є невід'ємною частиною реалізації конституційного права населення. До них входять такі права, як: право приватної власності, право володіти, право користуватися і розпоряджатися на власний розсуд, а також право мати майно.

Науковий керівник – викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Цивільне право : підручник : у 2 т. Харків : Право, 2014. Ст. 64. 4. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень : Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1952-15#Text>. 5. Яворська О. С. Договірні зобов'язання про передання майна у власність: цивільно-правові аспекти : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03. Київ, 2011. 204 с. 6. Постанова Судової палати в цивільних справах Верховного Суду України № 6-18558 цс15 від 18.11.2015 р. URL: www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/.../6-1858цс15. 7. Про затвердження Порядку державної реєстрації прав на нерухоме майно та їх обтяжень : Постанова Кабінету Міністрів від 22.06.2011 № 703. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703-2011-%D0%BF#Text>.



РОЗРОБКА ПАНЕЛІ МОНІТОРИНГУ РІВНЯ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 338.984

Бобро М. К.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розроблено панель моніторингу у середовищі MS Excel для підвищення ефективності процесу розрахунку та візуалізації часткових і загального інтегральних показників рівня розвитку кризи на підприємстві в рамках антикризового фінансового управління підприємством. Надано алгоритм побудування панелі та визначено перспективи її використання у майбутньому.

Ключові слова: криза, візуалізація, антикризове фінансове управління, інтегральний показник, панель моніторингу.



Annotation. The article developed a monitoring panel in MS Excel to increase the efficiency of the process of calculation and visualization of partial and total integrated indicators of the level of crisis development in the enterprise in the framework of anti-crisis financial management of the enterprise. The algorithm of panel construction is given and the prospects of its use in the future are determined.

Keywords: crisis, visualization, anti-crisis financial management, integrated indicator, monitoring panel.





Виникнення та розвиток кризових явищ у діяльності підприємств є об'єктивним процесом, властивим практично всім суб'єктам господарювання на різних етапах їх функціонування, незалежно від галузі, розміру, організаційно-правової форми та інших характеристик. В умовах економічної нестабільності зовнішнього середовища функціонування підприємств проблема забезпечення їх фінансової стійкості особливо загострюється. Саме тому питання моніторингу показників, які б вказували на можливість виникнення кризи у майбутньому, є дуже актуальним.

Питанням діагностики розвитку кризи та ймовірності банкрутства підприємства займалися такі вітчизняні вчені, як Терещенко О. О. [1], Матвійчук А. В. [2], Бланк І. О. [3], Проноза П. В. [4], Берест М. М., Коюда О. П. [5], а також іноземні науковці, а саме Е. Альтман (США), Дж. Фулмер (Франція), Р. Ліс (Велика Британія), Ж. Конан та ін. Водночас подальшого дослідження та розвитку вимагають процеси візуалізації результатів оцінювання та моніторингу фінансового стану суб'єктів господарювання та, зокрема, рівня розвитку кризи в їх діяльності.

Метою цієї статті є розробка панелі моніторингу часткових та загального інтегральних показників рівня кризи для оптимізації візуального представлення результатів діагностики рівня розвитку кризових явищ.

Для здійснення ефективної діяльності та утримання фінансової стійкості на високому рівні підприємства повинні здійснювати моніторинг фінансового стану підприємства для запобігання ризику виникнення кризових явищ. Через безперервність цього процесу менеджмент компаній постійно шукає можливість автоматизації деяких етапів процесу цієї діагностики. Особлива увага приділяється візуалізації отриманих даних в результаті проведеного аналізу. Найпопулярнішим з усіх існуючих програмних середовищ для роботи з даними та їх візуалізації є програмне середовище MS Excel, яким користуються фінансові аналітики, та яке має безліч функцій для візуалізації та прискорення роботи з даними.

Отже, пропонується виконати розробку панелі моніторингу показників рівня кризи на підприємстві у програмному середовищі MS Excel для прискорення роботи з даними та автоматизації процесу їх візуалізації. Така панель являє собою сукупність зведених таблиць і діаграм, що надають можливість аналітику не тільки візуалізувати результати розрахунків, а ще й прискорити процес фільтрування інформації за допомогою звітів.

Вихідними даними для побудування панелі моніторингу є система інтегральних показників рівня кризи, розрахованих на основі фінансової звітності ПАТ «Харківського плиткового заводу». Ця система показників побудована з використанням 3 груп аналітичних коефіцієнтів для оцінки розвитку кризи: показники структури капіталу підприємства, показники ефективності використання ресурсів підприємства та показники структури формування і фінансування активів.

Отже, вихідні дані для побудови панелі моніторингу наведено на рис. 1.

Код групи	Назва	Коефіцієнт	Значення	Період	Код групи	Назва	Значення	Рівень кризи	Період
1	Показник, що характеризує структуру капіталу	Спеціалізований періодичний прибуток та валовий баланс	0,019	31.12.2019	1	РК-1: показник, що характеризує структуру капіталу	0,409	середній	31.12.2019
2	Показник, що характеризує структуру капіталу	Спеціалізований власного капіталу до роботи влас.	1,107	31.12.2019	1	РК-1: показник, що характеризує структуру капіталу	0,650	середній	31.12.2019
3	Показник, що характеризує структуру капіталу	Спеціалізований власного балансу до роботи влас.	1,107	31.12.2019	1	РК-1: показник, що характеризує структуру капіталу	0,113	середній	31.12.2019
4	Показник, що характеризує структуру капіталу	Спеціалізований періодичний прибуток та валовий баланс	0,500	31.12.2020	2	РК-2: показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	0,603	низький	31.12.2019
5	Показник, що характеризує структуру капіталу	Спеціалізований власного капіталу до роботи влас.	0,945	31.12.2020	2	РК-2: показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	0,096	середній	31.12.2019
6	Показник, що характеризує структуру капіталу	Спеціалізований власного балансу до роботи влас.	1,045	31.12.2020	2	РК-2: показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	0,120	середній	31.12.2020
7	Показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	Спеціалізований сукупний фінансовий результат до інтегрування та інтегрування витрат та доходів	0,082	31.12.2019	3	РК-3: показник, що характеризує структуру формування та використання активів	0,429	середній	31.12.2019
8	Показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	Спеціалізований частого доходу за активом	0,771	31.12.2019	3	РК-3: показник, що характеризує структуру формування та використання активів	0,827	середній	31.12.2019
9	Показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	Спеціалізований Cash Flow до роботи влас.	0,956	31.12.2019	3	РК-3: показник, що характеризує структуру формування та використання активів	0,124	середній	31.12.2020
10	Показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	Спеціалізований частого прибутку до прибутку доходу	0,360	31.12.2019	Загальний	РК-Заг: загальний інтегральний показник рівня кризи на підприємстві	0,482	низький	31.12.2019
11	Показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	Спеціалізований частого прибутку до прибутку доходу	0,360	31.12.2019	Загальний	РК-Заг: загальний інтегральний показник рівня кризи на підприємстві	0,481	низький	31.12.2019
12	Показник, що характеризує ефективність використання ресурсів підприємства	Спеціалізований частого доходу за активом	0,113	31.12.2019	Загальний	РК-Заг: загальний інтегральний показник рівня кризи на підприємстві	0,113	низький	31.12.2019

Рис. 1. Вихідні дані для формування панелі моніторингу

Після внесення всієї необхідної інформації, за якою аналітик планує виконувати моніторинг, виконується розробка самої панелі на окремому аркуші MS Excel.

Для винесення інформації щодо складових кожної з груп коефіцієнтів для розрахування часткових інтегральних показників кризи пропонується побудувати зведену таблицю, яка б надавала можливість системати-



зувати значення коефіцієнтів за 2019 та 2020 роки, а також мала функцію фільтрації інформації за групами, до яких належать коефіцієнти (рис. 2).

Показники		Максимальне значення за період
Структура капіталу: частковий інтегральний показник РК-1		
		2,107
Співвідношення валюти балансу до зобов'язань		
31.12.2019		2,107
31.12.2020		2,045
Співвідношення власного капіталу до зобов'язань		
31.12.2019		1,107
31.12.2020		1,045
Співвідношення нерозподіленого прибутку		
		0,515

Рис. 2. Зведена таблиця аналітичних коефіцієнтів для оцінки розвитку кризи

Для керування зведеною таблицею та швидкої фільтрації даних за обраним критерієм використовується такий елемент, як зріз, натискаючи на контекстне меню якого можна виводити на аркуш певні елементи таблиці (рис. 3).

Показники		Максимальне значення за період
Ефективність використання ресурсів: частковий інтегральний показник РК-2		
		2,778
Співвідношення Cash Flow до зобов'язань		
31.12.2019		0,976
31.12.2020		0,976
Співвідношення суми фінансового результату до оподаткування та фінансових витрат та активів		
31.12.2019		0,082
31.12.2020		0,050
Співвідношення чистого доходу від		
		1,467

Рис. 3. Фільтрація даних за допомогою зрізу

Також на панель моніторингу пропонується вивести зведену таблицю з інформацією, який рівень кризи спостерігався на підприємстві в той чи інший рік за останні три роки функціонування (2018–2020 рр.), з можливістю фільтрації даних за рівнем кризи (рис. 4).

Отже, цією зведеною таблицею також можна керувати за допомогою зрізу, наведеного на рис. 4, який надає можливість фільтрації даних за рівнем кризи, який був на підприємстві в тому чи іншому році.

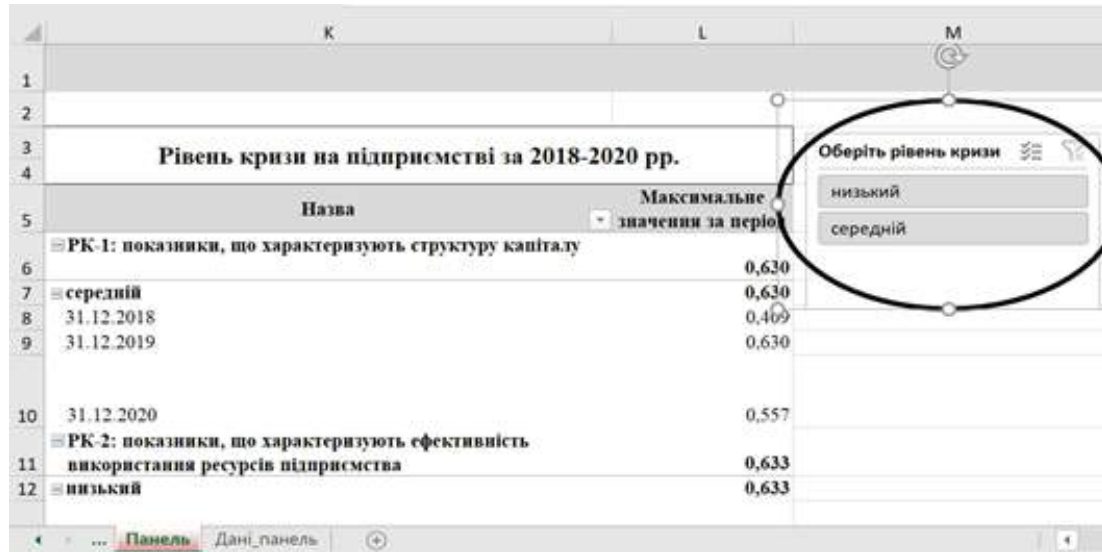


Рис. 4. Зведена таблиця часткових інтегральних показників рівня кризи на підприємстві за 2018–2020 рр.

Також на панель виведена зведена діаграма, яка надає можливість візуалізації часткових і загального інтегральних показників рівня кризи за останні 3 роки функціонування підприємства, а саме за 2018–2020 рр. Керування цим елементом також здійснюється за допомогою зрізу, який надає можливість фільтрування даних в таблицях і діаграмі за періодом (рис. 5).

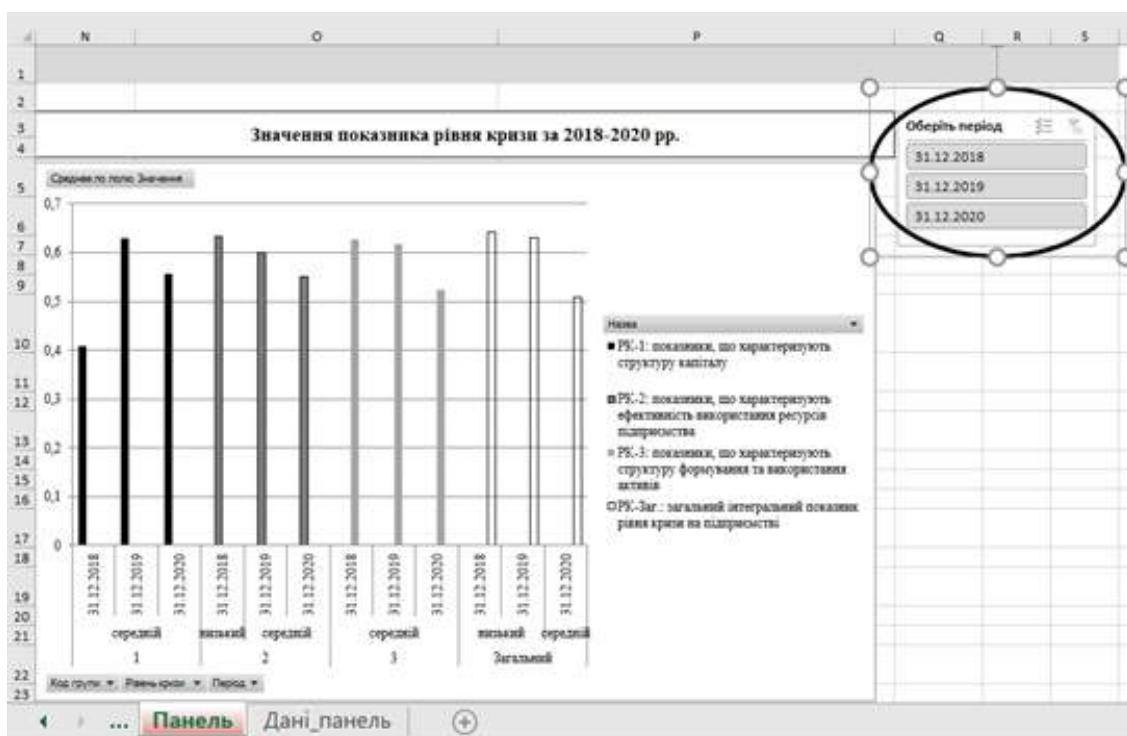


Рис. 5. Зведена діаграма за системою інтегральних показників рівня кризи

Таким чином, наведена на рис. 5 зведена діаграма надає можливість швидкої візуалізації необхідних даних, що є дуже важливим у процесі моніторингу рівня кризового стану підприємства, а також підвищує якість підготовки презентацій.

Загальний вигляд розробленої панелі моніторингу наведено на рис. 6.



Рис. 6. Панель моніторингу розвитку кризових явищ на ПАТ «Харківський цегляний завод»



Таким чином, можна зробити **висновок**, що сформована панель моніторингу показників рівня кризи на підприємстві надає можливість прискорити процес візуалізації результатів розрахунку інтегральних показників рівня кризи, а також автоматизувати процес фільтрації даних за обраними характеристиками, необхідними для швидкого аналізу змін фінансового стану підприємства. Така панель може також розроблятися для інших показників діяльності підприємства з метою оптимізації процесу їх моніторингу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Терещенко О. О. Антикризисное фінансове управління на підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 268 с. 2. Матвійчук А. В. Нечіткі, неймережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейронечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. № 2. С. 71–118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nntm_2013_2_6. 3. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2006. 672 с. 4. Проноза П. В., Лелюк С. В. Системи підтримки прийняття антикризових фінансових рішень : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 117 с. 5. Berest M., Koiuda O., Sobolieva H. Formation of indicators system for diagnosing the development of crisis phenomena in the activities of an enterprise. *Municipal Economy of Cities*. 2020. Vol. 7 (160). P. 11–17. URL: <https://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/5697>.



МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.585:[658.15+65.012.8]

Бондарєва А. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто актуальні проблеми ролі та місця фінансової безпеки в системі управління підприємством. Виявлено фактори, які визначають рівень фінансової безпеки підприємства. Для проведення оцінки рівня фінансової безпеки було використано багатовимірний статичний метод факторного аналізу.

Ключові слова: фінансова безпека, підприємство, факторний аналіз, фактор впливу, кластерний та дискримінантний аналіз.



Annotation. The article deals with the actual problems of the role and place of financial security in the enterprise management system. The factors determining the level of financial security of an enterprise are revealed. A multivariate static method of factor analysis was used to assess the level of financial security.

Keywords: financial security, enterprise, factor analysis, impact factor, cluster and discriminant analysis.





Сучасні умови функціонування підприємств, а саме: посилення конкуренції, дефіцит фінансових ресурсів, наявність значної кількості існуючих та потенційних загроз, недосконалість фінансової політики та неефективність фінансового менеджменту зумовлюють потребу у розробці прогресивних способів та методів управління підприємствами, при яких зміна чинників навколишнього середовища суттєво не впливала б на їх економічну діяльність.

Недостатня увага до ролі та місця фінансової безпеки в системі управління підприємством призводить до виникнення кризових явищ, зменшення рівня ліквідності та платоспроможності, ускладнює процес прийняття ефективних управлінських рішень та не дозволяє забезпечити відповідний рівень їх економічного зростання. З огляду на це актуальними стають наукові дослідження М. О. Кизима, Д. В. Шияна, М. М. Єрмошенко [1–5] щодо розробки та впровадження ефективної системи управління фінансовою безпекою, яка дозволить реалізувати комплекс заходів, спрямованих на захист їх фінансових інтересів від внутрішніх і зовнішніх ризиків.

Важливим є те, що саме завдяки запровадженню системи діагностування, підприємство спроможне забезпечити зворотний зв'язок в процесі реалізації управлінських рішень. Сучасні науковці визначають [1–4] «діагностування фінансової безпеки підприємства» як складову процесу відповідного управління, що передбачає оцінювання її стану, величини відхилення від його оптимального рівня, аналіз причин виникнення таких відхилень та розроблення заходів щодо забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Узагальнення результатів наукових робіт [5] дозволяє констатувати, що більшість наявних методик ґрунтуються на принципах порівняння розрахованих значень коефіцієнтів із встановленими нормативами, які були визначені науковцями та, як підтверджує практика, не враховують особливості функціонування вітчизняних підприємств. У зв'язку з цим в Україні одним з актуальних завдань сьогодні постає розробка сучасних методологічних підходів до визначення рівня фінансової безпеки підприємств.

В економічних дослідженнях досить корисними є багатовимірні статистичні методи, які серед безлічі можливих ймовірнісних статистичних моделей дозволяють обґрунтовано вибрати ту, котра найкращим чином відповідає початковим статистичним даним, що характеризують реальну поведінку досліджуваної сукупності об'єктів, оцінити надійність і точність висновків, зроблених на підставі обмеженого статистичного матеріалу. Серед багатовимірних статистичних методів найбільш поширеними є факторний, кластерний та дискримінантний аналіз.

Метою цієї статті є оцінка рівня фінансової безпеки через проведення факторного аналізу для виявлення впливу факторів на підприємство.

Для проведення оцінки рівня фінансової безпеки було використано багатовимірний статистичний метод факторного аналізу задля виявлення прихованих взаємозалежностей між показниками, які різносторонньо характеризують фінансову безпеку і мають різну природу, зведення їх множини до меншої кількості. Застосування цього методу дозволить за допомогою нових найбільш важливих характеристик пояснювати значну частину варіації у значеннях даних, що аналізуються.

Проведення факторного аналізу здійснюється в декілька етапів. Під час першого етапу формується система первісних показників, що охоплює основні складові забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства та обираються об'єкти дослідження. Як первісні показники були взяті фінансові показники, які були запропоновані О. В. Білошицьким для оцінки фінансової безпеки, а саме: коефіцієнт швидкої ліквідності, частка найбільш ліквідних активів у загальному обсязі активів, поточна платоспроможність, абсолютна ліквідність, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансового ризику, достатність маржі платоспроможності, рівень покриття зобов'язань, рівень витрат, комбінований показник збитковості.

Об'єктами дослідження було обрано 10 підприємств, які мають подібне положення на ринку порівняно з нашим. Для проведення аналізу були взяті дані за 3 роки – з 2018 р. до 2020 р.

Важливим з огляду на коректність результатів факторного аналізу є перевищення удвічі кількістю спостережень за кожним показником кількості показників, тобто кількість значень кожного показника має бути у дві рази більшою за кількість використовуваних показників. У нашому дослідженні це правило дотримується – кожен із 11 показників характеризується 30 спостереженнями (а потрібно хоча б 26).

Значення первісних показників було обрано 10 підприємств галузі.



Факторний аналіз за темою дослідження буде проводитися з використанням сформованої бази (табл. 1) у пакеті прикладних програм STATGRAPHICS Centurion.

Після проведення процедури факторного аналізу були отримані такі результати (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнений результат факторного аналізу фінансової безпеки підприємств

Factor Number	Eigenvalue	Percent of Variance	Cumulative Percentage
1	3,63232	30,269	30,269
2	2,84063	23,672	53,941
3	2,33142	19,429	73,370
4	1,66757	13,896	87,266
5	0,692282	5,769	93,035
6	0,376732	3,139	96,175
7	0,215561	1,796	97,971
8	0,193799	1,615	99,586
9	0,0412052	0,343	99,929
10	0,00508165	0,042	99,972
11	0,00339552	0,028	100,000

Аналізуючи дані, наведені у табл. 1, варто зупинитися на тому, що кількість факторів визначається величиною накопиченої дисперсії. Достатнім вважається значення дисперсії, яке є вищим за 70 %.

Це означає, що утворені фактори дійсно пояснюють 70 % мінливості досліджуваного процесу або явища, а 30 % пояснюються іншими факторами.

Структуру даних факторів, тобто склад показників, що увійшли до кожного з них, наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Результати факторного аналізу фінансової безпеки підприємства

Показник	Factor	Factor	Factor	Factor
Абсолютна ліквідність	0,983335	-0,119722	-0,0544529	0,0182963
Достатність маржі платоспроможності	-0,123142	-0,0401524	-0,488078	0,734451
Коефіцієнт фінансової автономії	0,183954	-0,94631	-0,0504827	-0,125722
Коефіцієнт маневреності ВК	-0,00100319	-0,416642	0,201577	0,813903
Коефіцієнт фінансового ризику	-0,0830908	0,949408	-0,0279564	0,0879465
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,98743	-0,115081	-0,0493555	-0,0286558
Поточна платність	0,987433	-0,11508	-0,0493207	-0,0286307
Рівень витрат	-0,0386421	0,032673	0,979855	-0,0456097
Рівень покриття	-0,11276	0,861104	-0,0815097	-0,222079
Частка ліквідних активів	-0,121558	0,1961	-0,027956	0,862263

Для інтерпретації отриманих результатів необхідно проаналізувати стовпчики табл. 2, значення яких відображають навантаження відповідного фактора на кожний з показників за рядками. Вважається, що показник увійшов до фактора, якщо відповідне навантаження є більшим за значення 0,70. Таке навантаження називають вагомим або значущим.

Аналіз та узагальнення даних табл. 3 дозволяє зробити такі висновки:

– до першого фактора увійшли показники абсолютної, швидкої та поточної ліквідності з навантаженням 0,983, 0,987 та 0,987 відповідно. Отже, здатність забезпечувати своєчасне трансформування активів у гроші для виконання з мінімальними затратами виниклих зобов'язань має першочергове значення у забезпеченні



фінансової безпеки. В основі можливості такого трансформування лежать узгодженість руху активів і пасивів компанії. Це дозволяє інтерпретувати перший фактор як фактор ліквідності. Недостатня ліквідність може спричинити неочікуваний дефіцит платіжних засобів, який покривається шляхом збільшення затрат, що призводить до зменшення прибутковості або неплатоспроможності підприємств. Ризик ліквідності стосується неспроможності реалізувати активи для погашення зобов'язань точно на момент настання строку погашення. Фундаментальним є розуміння того, чи достатньо потоків грошових коштів, що отримує підприємство, для виконання зобов'язань перед;

– структуру другого фактора визначають коефіцієнти фінансового ризику, автономії та покриття, а також рівень покриття резервів власним капіталом з навантаженням 0,949, -0,946 та 0,861 відповідно. Аналізуючи отримані значення навантажень коефіцієнтів необхідно звернути увагу на те що, питання, якими показниками має вимірюватися якість капіталу, є дискусійним і на нього поки що немає одностайної відповіді ні в Україні, ні в країнах ЄС. За рахунок резервів повинна бути профінансована більша половина активів, для Українських компаній ця частка повинна становити – 65-70 %. Оскільки основу фінансового потенціалу складають резерви, а не власний капітал, то це пояснює від'ємне значення навантаження показника автономії. Збільшення обсягів сформованих резервів свідчить про посилення фінансової стійкості. До того ж зважена політика управління резервами виступає вагомим фактором забезпечення ефективності діяльності, бо за рахунок ефективного розміщення резервних фондів досягається додатне значення результату фінансової діяльності. Таким чином, другий фактор можна інтерпретувати як якість структури джерел фінансування;

– до третього фактору увійшли показники збитковості та витрат. Навантаження цих показників у факторі становить 0,972 та 0,980. Варто звернути увагу на те, що дані показники дозволяють оцінити не лише витратність та збитковість операцій, а також ефективність політики управління, оскільки при розрахунку не враховуються участі в отриманих платежах і здійснених виплатах. Тому третій фактор доцільно інтерпретувати як ефективність операцій;

– четвертий фактор визначають показники достатності маржі платоспроможності, з навантаженням 0,734, коефіцієнт маневреності – 0,813 та частка ліквідних активів – 0,862. Дані показники характеризують здатність підприємства виконувати свої зобов'язання за договорами за допомогою власних ліквідних активів у даний момент часу. Таким чином, четвертий фактор можна тлумачити як фактор платоспроможності.

Отже, можна сказати, що фінансова безпека підприємства на рівні 87 % залежить від чотирьох факторів: фактора ліквідності, якості структури джерел фінансування, ефективності операцій, фактора платоспроможності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Малишко Є. О.

Література: 1. Дацько О. М. Поняття фінансової безпеки розвитку підприємства. *Економіка розвитку*. 2015. № 2. С. 135–136. 2. Ермошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ : КНТЕУ, 2014. 310 с. 3. Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. 144 с. 4. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. Київ : Лібра, 2015. 280 с. 5. Шиян Д. В., Строченко Н. І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : А. С. К., 2014. 230 с.





МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.15:338.43

Верещака А. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів та обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено зміст поняття «управління фінансовими ресурсами підприємства», розглянуто процес моделювання процесу управління фінансовими ресурсами агропромислових підприємств в нотації BPMN та здійснено реалізацію представлених бізнес-процесів у системі управління фінансовими ресурсами.

Ключові слова: управління фінансовими ресурсами, моделювання, бізнес-процес, фінансова стійкість.



Annotation. The article examines the content of the concept of «enterprise financial resource management», considers the process of modeling the process of managing financial resources of agro-industrial enterprises in the BPMN notation, and implements the presented business processes in the financial resource management system.

Keywords: financial resource management, modeling, business process, financial stability.



Актуальність оптимізації процесу управління фінансовими ресурсами підприємства визначається його основними завданнями. Ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства дозволяє визначити оптимальний обсяг і структуру оборотних коштів, мінімізувати витрати на фінансування і підтримку певного їх обсягу, визначити аспекти управління чистим оборотним капіталом підприємства, забезпечити ліквідність і платоспроможність підприємства; сформувати оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів, оптимізувати управління дебіторською заборгованістю і грошовими коштами та ін. [7].

Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємства розглядали у своїй роботі І. О. Бланк, В. К. Сенчагов, С. Д. Джерелейко [2], В. М. Опарін [5], В. М. Федосов [6], М. М. Бердар [1], Т. О. Макух [4] та ін.

Проте подальших досліджень потребують питання моделювання етапів управління фінансовими ресурсами, що дозволить оцінити результати реалізації цього процесу та розробити заходи щодо його оптимізації.

Особливо це є актуальним для підприємств агропромисловості, для яких чистий прибуток на кінець 2020 року зменшився на 11 636,84 млн грн порівняно із 2019 роком, за даними Державної служби статистики України [3].

Метою цієї роботи є розробка моделі процесу управління фінансовими ресурсами агропромислових підприємств та емпірична реалізація її бізнес-процесів.

Щоб зайняти своє місце на ринку і успішно працювати, кожне підприємство повинно враховувати безліч факторів, які впливають на його діяльність, планувати і прогнозувати власні кроки.

На сучасному етапі розвитку саме управління фінансами підприємства набуває все більшого значення з метою фінансового забезпечення його діяльності, оскільки фінансові ресурси є базовим ресурсом, без якого неможливі функціонування та розвиток підприємства [5].

Аналіз визначень поняття «управління фінансовими ресурсами підприємства» подано у табл. 1. Так, у наукових працях присутні різні підходи до тлумачення цього поняття, ключовими словами для такого явища визначено: модель дій; діяльність спрямована на оптимізацію; процес дій щодо формування та використання грошових коштів; фактор забезпечення ефективної діяльності.

Технологія аналізу фінансових ресурсів підприємства полягає у виявленні методів формування і обробки даних про фінансові ресурси, які дають об'єктивну оцінку фінансового стану, тенденцій розвитку та виявлення резервів підвищення ефективності використання грошових коштів та шляхів їх реалізації.



Таблиця 1

Трактування терміна «управління фінансовими ресурсами підприємства»

Джерело	Визначення
Макух Т. О. [4]	багатокомпонентна орієнтована модель дій, заходів та алгоритмів, потрібних для досягнення перспективних цілей у загальній політиці розвитку щодо формування та реалізації фінансово-ресурсного потенціалу
Бердар М. М. [1]	діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування»
Федосов В. М. [6]	процес управлінських дій у сфері формування та використання грошових коштів фондового та нефондового характеру
Джерелейко С. Д. [2]	один з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах

Розуміння того, як працює підприємство, – перший важливий крок у поліпшенні управління його бізнес-процесами. Нотація моделювання BPMN (Business Process Model and Notation) [8] дозволяє сформувати графічне подання процесів та інформаційних потоків, які будь-який аналітик або особа, яка ухвалює рішення, може легко зрозуміти, оцінити та розробити рекомендації щодо їх поліпшенні. Кожен описаний в BPMN процес представлений як ряд кроків або дій, що виконуються послідовно або одночасно відповідно до певних правил бізнесу [8].

Модель в нотації BPMN, що відображає послідовність реалізації управління фінансовими ресурсами підприємства агропромисловості (на прикладі ТОВ «Агрофірма Слобожанська») подано на рис. 1–2. Візуалізація моделі бізнес-процесів дозволяє визначити осіб, задіяних у їх виконанні, зміст та послідовність реалізації покладених на них завдань в системі управління фінансовими ресурсами.

Формування інформаційної бази – підготовчий етап, який необхідний для узагальнення та систематизації фінансової інформації з метою її використання у подальших бізнес-процесах.

Експрес-аналіз передбачає оцінювання структури та динаміки зміни складових фінансової звітності підприємства.

Бізнес-процес «Аналіз та оцінка фінансових ресурсів» має на меті дослідження рівнів показників фінансового стану підприємства. В межах цього етапу відбувається розрахунок відносних показників фінансової стійкості підприємства агропромисловості, що характеризують складові та структуру джерел формування фінансових ресурсів. Результати обчислень рівня індикаторів на прикладі сільськогосподарського підприємства ТОВ «Агрофірма Слобожанська» подано у табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок відносних показників фінансової стійкості на прикладі ТОВ «Агрофірма Слобожанська»

Показник	Норма	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт автономії	> 0,5, збільш.	0,48	0,46	0,97
Коефіцієнт фінансової залежності	< 2, зменш.	2,08	2,19	1,29
Коефіцієнт фінансового ризику	< 0,5,	1,08	1,19	0,03
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0, збільш.	0,03	0,04	0,6
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	-	0,19	0,16	0

З табл. 2 видно, що коефіцієнт автономії за 2018–2019 рр. майже досягає нормативного рівня, а в 2020 році його значення зросло аж до 0,97. Така ситуація свідчить про те, що підприємство не використовує позиковий капітал, тим самим сповільнює свій розвиток.

Коефіцієнт фінансової залежності характеризує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Він є оберненим до коефіцієнта автономії. В 2020 році індикатор фінансової залежності для ТОВ «Агро-

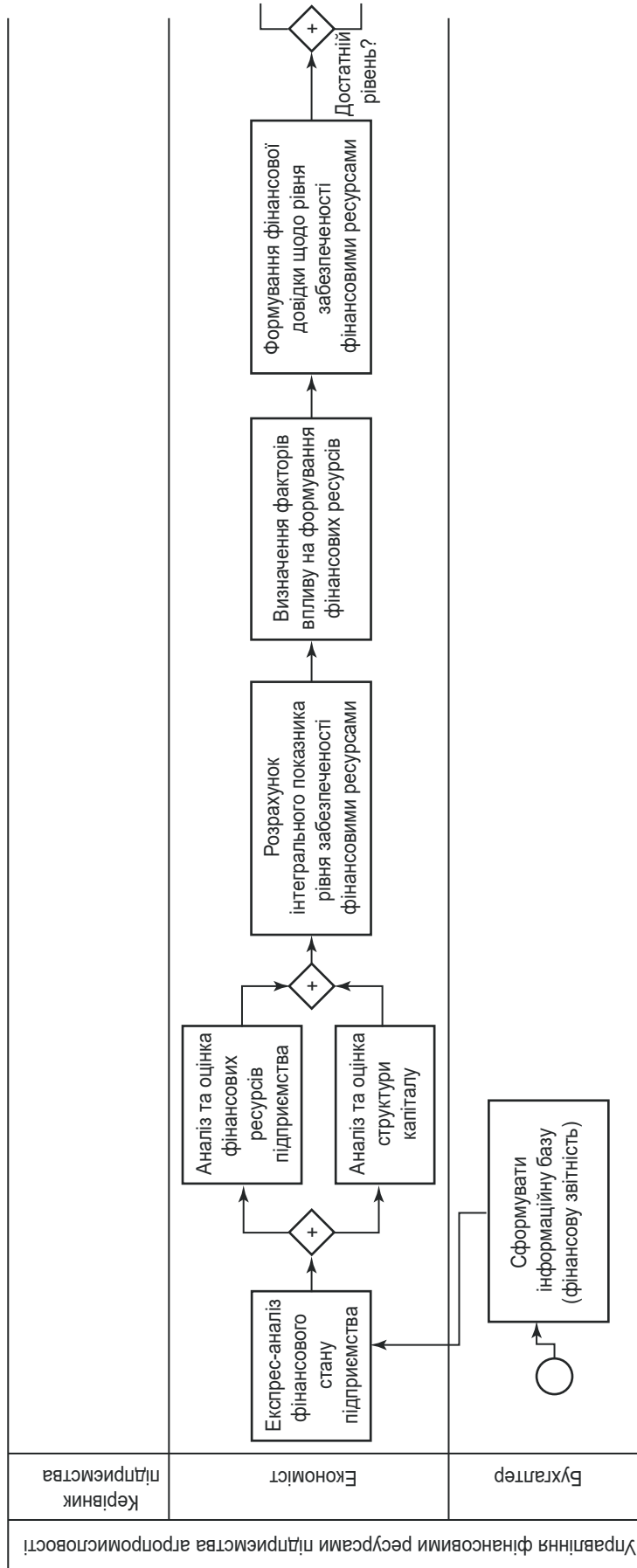


Рис. 1. Модель управління фінансовими ресурсами підприємства агропромисловості (фрагмент 1)

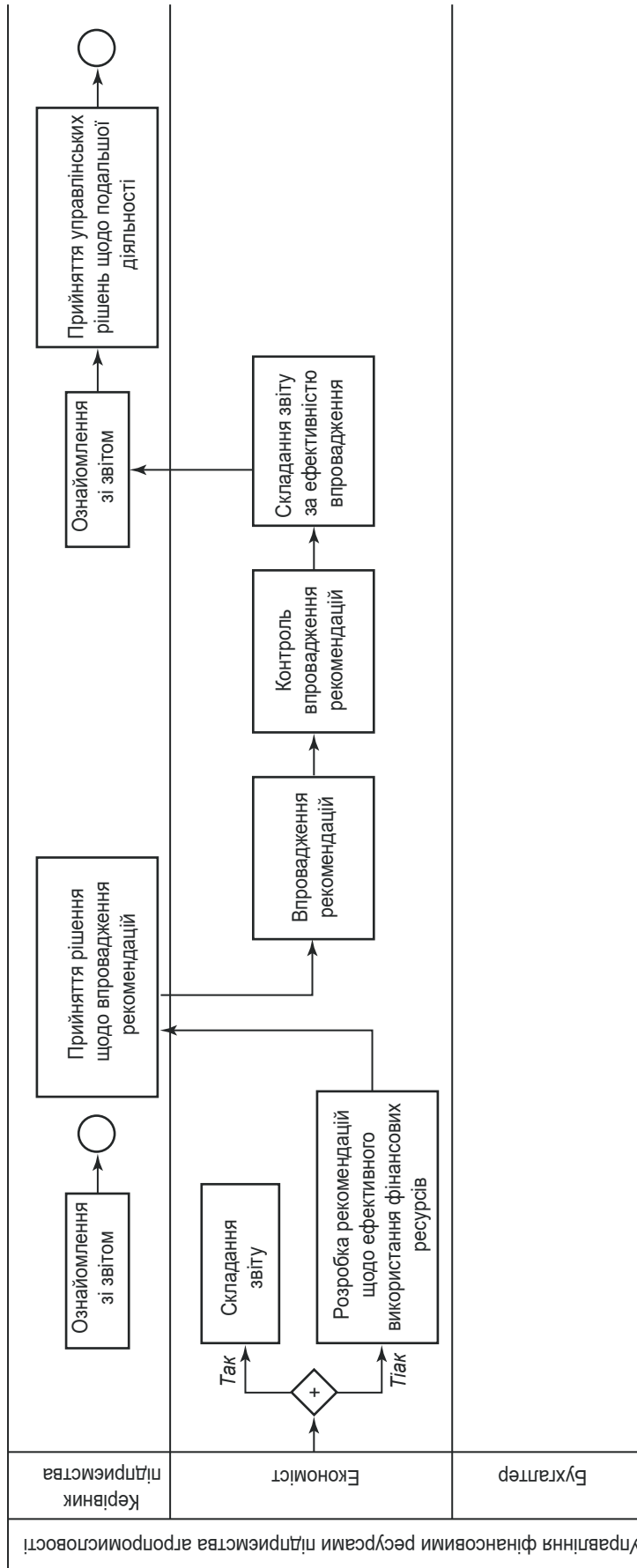


Рис. 2. Модель управління фінансовими ресурсами підприємства агропромисловості (фрагмент 2)



фірма Слобожанська» має значення менше 2, що говорить про високу незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Чим вище значення коефіцієнта фінансового ризику, тим вищий ризик вкладання капіталу в підприємство. Для ТОВ «Агрофірма Слобожанська» у 2020 році цей показник є на задовільному рівні за рахунок зростання частки власного капіталу підприємства, порівняно із періодом 2018–2019 рр.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про те, що на кінець 2020 року 60 % власного капіталу ТОВ «Агрофірма Слобожанська» може бути використано для фінансування його оборотних активів. З табл. 2 видно, що значення індикатора має позитивну тенденцію до зростання протягом 2018–2020 рр.

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень показує, скільки відповідно необоротних активів підприємства у відсотках профінансовано зовнішніми інвесторами. У 2020 році значення коефіцієнта дорівнює нулю, що говорить про незалежність підприємства від зовнішніх інвесторів.

Проведене дослідження змісту поняття «управління фінансовими ресурсами підприємства» визначило ключові аспекти його визначень. Моделювання бізнес-процесів управління фінансовими ресурсами, проведене в нотації BPMN, дозволило виявити послідовність його проведення. Результати реалізації одного з етапів розробленої моделі – оцінювання показників фінансової для підприємства агропромисловості, створили інформаційні потоки для виконання наступних бізнес-процесів в системі управління фінансовими ресурсами ТОВ «Агрофірма Слобожанська», чому і будуть присвячені подальші дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лелюк С. В.

Література: 1. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5 (83). С. 133–138. 2. Джерелейко С. Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2010. № 1. С. 156–159. 3. Економічна статистика // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Макух Т. О. Структурна схема формування моделі управління фінансовими ресурсами. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 25. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/229>. 5. Опарін В. М. Фінанси – інституціональна структура суспільства. *Фінанси України*. 2007. № 8. С. 2–31. 6. Теорія фінансів : підручник / за заг. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ : Центр учб. літ., 2010. 576 с. 7. Чернякова Є. О. Процес управління фінансовими ресурсами підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/3_83186.doc.htm. 8. Marrella A. Modeling Business Processes with BPMN. URL: http://www.diag.uniroma1.it/~marrella/slides/Sem_PM_12-13_BPMN.pdf.





ПОБУДОВА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Водолажченко М. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено процес управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства за допомогою методу функціонального моделювання SADT (IDEF0). Здійснено декомпозицію та розкрито зміст блоків розробленої моделі. У результаті дослідження запропоновано вдосконалену модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Ключові слова: управління, ліквідність, платоспроможність, підприємство, бізнес-процес, декомпозиція, контекстна діаграма, структурно-функціональна модель.



Annotation. The process of liquidity and solvency management of the enterprise using the method of functional modeling SADT (IDEF0) is studied. The decomposition and the content of the blocks of the developed model are revealed. As a result of the research, an improved model of liquidity and solvency management of the enterprise is proposed.

Keywords: management, liquidity, solvency, enterprise, business process, decomposition, context diagram, structural-functional model.



За сучасних умов однією з важливих проблем забезпечення ефективного та стабільного функціонування вітчизняних підприємств є недостатньо якісний підхід до управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств, за допомогою якого можна виявити слабкі сторони їх фінансового стану та визначити шляхи підвищення рівня їх ліквідності та платоспроможності.

Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є необхідною складовою покращення фінансового здоров'я підприємства, передумовою для прийняття рішень щодо його подальшого розвитку, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Дослідженням проблематики управління ліквідністю та платоспроможністю займалися такі видатні вчені, як: Н. О. Власова [1], Г. В. Савицька [2], Г. Г. Старостенко [3], Н. Н. Пойда-Носик [4], Е. О. Юрій [5] та багато інших.

Метою статті є розробка структурно-функціональної моделі бізнес-процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

Однією з найбільш поширених методологій для створення й оцінювання бізнес-процесів і функціональних моделей (описів) складних систем є методологія IDEF0, яка дозволяє із заданою точністю імітувати певний процес. Програмний продукт Ramus Educational призначений для використання в проєктах, в яких потрібний опис бізнес-процесів підприємства і (чи) створення систем класифікації і кодування. Ramus повністю підтримує методологію опису бізнес-процесів IDEF0 і DFD і має низку додаткових можливостей, що дозволяють задовольнити потреби команд розробників систем управління підприємствами.

Запропонований підхід дозволяє формалізувати процедури управління бізнес-процесами підприємства, розрахунки необхідних показників, які формуються залежно від інтересів користувачів щодо фінансової інформації підприємства.

Розробка нового підходу до формування процесу управління ліквідністю та платоспроможністю з використанням структурно-функціональної моделі дозволяє як формалізувати послідовність процесу розробки



програми заходів щодо зростання рівня ліквідності і платоспроможності суб'єкта господарювання, так і спостерігати за проміжними результатами процесу. Контекстну діаграму бізнес-процесу «Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства» наведено на рис. 1.

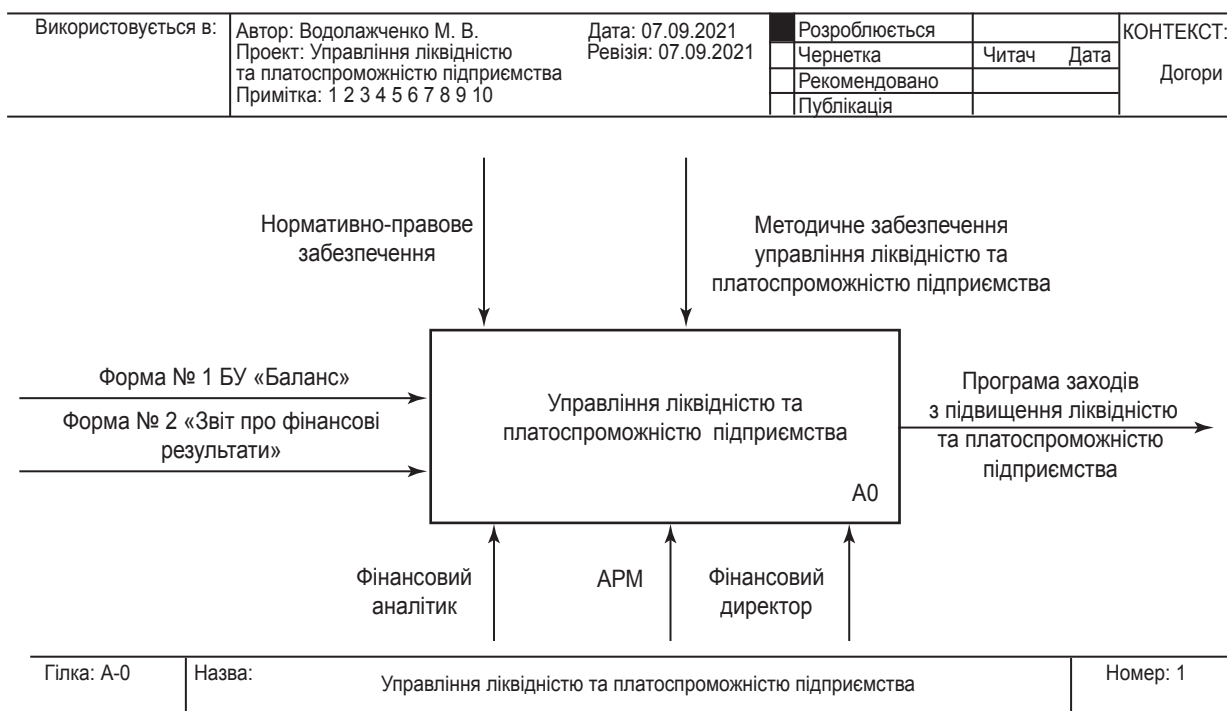


Рис. 1. Контекстна діаграма бізнес-процесу «Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства»

Контекстна діаграма моделі складається з блоку головної задачі, який відображає сутність моделі та цілеспрямованість її побудови, передбачаючи сукупність запитань, на які має відповідати модель, а також інтерфейсних дуг чотирьох типів, які надходять з усіх боків до головного блоку, а саме:

- вхід до контекстної діаграми визначає інформацію, необхідну для управління ліквідністю та платоспроможністю. Вона міститься у фінансовій звітності підприємства (форма № 1 «Баланс» та форма № 2 «Звіт про фінансові результати»);
- вихід, тобто результат процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства – це програма заходів з підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства;
- як нормативно-методичні матеріали розглядаються нормативно-правове та методичне забезпечення бізнес-процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства;
- до механізмів, що безпосередньо беруть участь у реалізації цього процесу, відносяться фінансовий аналітик, автоматизоване робоче місце та фінансовий директор.

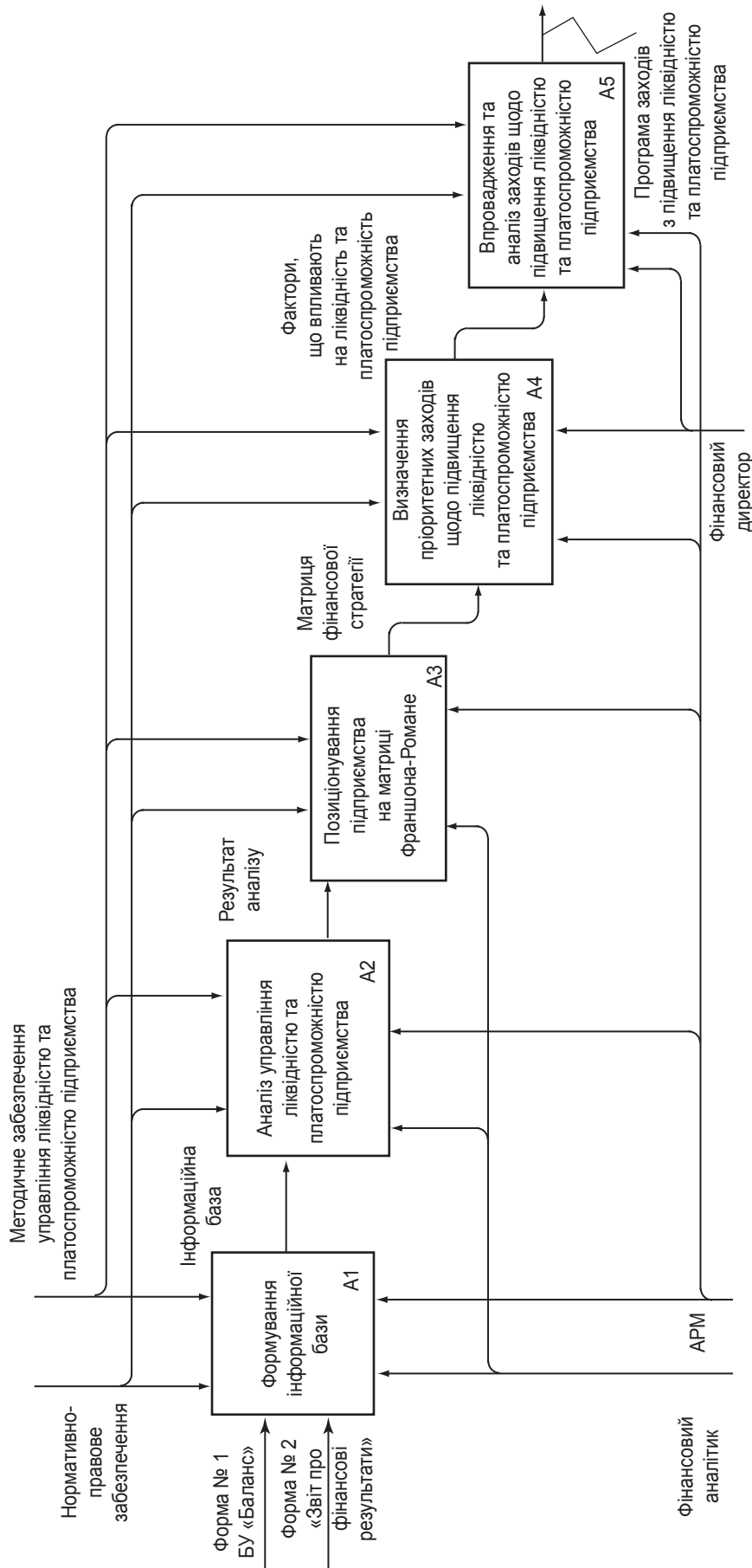
Результатом реалізації структурно-функціонального моделювання бізнес-процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є побудова декомпозиції контекстної діаграми, яку наведено на рис. 2.

Результатом декомпозиції є діаграма, яка відображає структуру етапів процесу, що відображено у контекстній діаграмі. Декомпозиція включає в себе п'ять функціональних підсистем, відповідно до яких процес управління передбачає такі етапи:

- формування інформаційної бази;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- позиціонування підприємства на матриці Франсона-Романе;
- визначення пріоритетних заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства за допомогою методу ієрархії Сааті (він передбачає застосування методу аналізу ієрархій, що дозволяє обрати



Використовується в: ТОВ «Зміська паперова фабрика»	Автор: Водолаженко М. В.	Дата: 07.09.2021	Розробляється	Читач	Контекст:
	Проект: Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	Ревізія: 07.09.2021	Чернетка		
	Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		Рекомендовано		
			Публікація		



Глка: А-1	Назва: Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	Номер: 2
-----------	---	----------

Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми процесу «Управління ліквідності та платоспроможності підприємства»



серед сукупності заходів з підвищення ліквідності та платоспроможності (альтернатив) найдоцільніший захід для досліджуваного підприємства за допомогою сформованої системи критеріїв);

- впровадження та аналіз заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Декомпозицію блоку А2 «Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства» наведено на рис. 3.

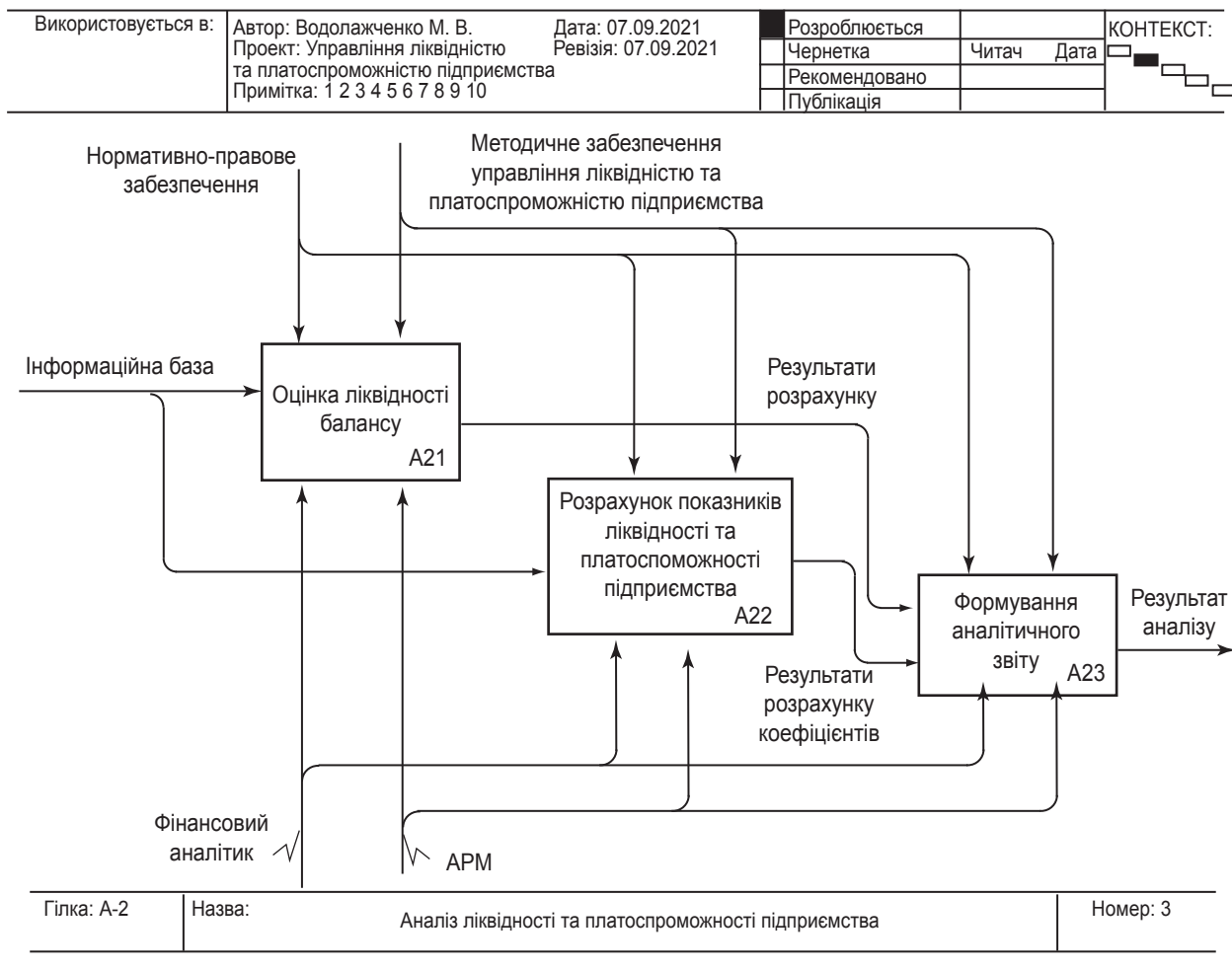


Рис. 3. Декомпозиція функціонального блоку «Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства»

Першим етапом є оцінка ліквідності балансу. Другим етапом є розрахунок показників ліквідності та платоспроможності підприємства. Та останній етап є формування аналітичного звіту на основі отриманих результатів розрахунків на кожному з етапів.

Наступним етапом моделювання є декомпозиція блоку А3 «Позиціонування підприємства на матриці Франсона-Романе» (рис. 4.). Варто зазначити, що цей процес здійснюється у три етапи, а саме:

- провести розрахунок показників фінансової, господарської та фінансово-господарської діяльності підприємства;
- здійснити позиціонування підприємства на матриці фінансових стратегій;
- визначити перспективні напрями руху підприємства в матриці.

Таким чином, запропонована структурно-функціональна модель є комплексною і дозволяє удосконалити та простежити процес управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства на кожному етапі його функціонування.



Використовується в: ТОВ «Стальмаркет»	Автор: Водолажченко М. В. Проект: Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 07.09.2021 Ревізія: 07.09.2021	Розроблюється	КОНТЕКСТ:	
			Чернетка	Читач	Дата
			Рекомендовано		
			Публікація		



Гілка: А-3	Назва: Позиціонування підприємства на матриці Франсона-Романе	Номер: 4
------------	---	----------

Рис. 4. Декомпозиція функціонального блоку «Позиціонування підприємства на матриці Франсона-Романе»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Власова Н. О., Пічугіна Т. С., Смірнова П. В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 222 с. 2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. Минск : Новое знание, 1999. 688 с. 3. Старостенко Г. Г. Управління ліквідністю малого підприємства: теоретичний аспект. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 16. С. 98–104. 4. Пойда-Носик Н. Н., Свадеба В. В. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Вип. 2 (48). С. 208–215. 5. Юрій Е. О. Місце управління ліквідністю в стабілізації діяльності підприємства. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 8 (50). С. 73–76.





ВИЗНАЧЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

УДК 336.7

Войнова А. В.

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

Анотація. У статті досліджено альтернативи посилення фінансового потенціалу підприємства транспортної галузі методом аналізу ієрархій. Розроблено ієрархічну модель вибору альтернатив підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства та визначено пріоритети альтернатив за кожним з критеріїв: покращення коефіцієнта автономії, збільшення власного капіталу, підвищення рентабельності активів, коефіцієнт покриття.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, рівень фінансового потенціалу, оцінка фінансового потенціалу, метод аналізу ієрархій, пріоритети альтернатив посилення фінансового потенціалу.



Annotation. The article explores alternatives for strengthening the financial potential of the transport industry by the method of hierarchy analysis. A hierarchical model of choosing alternatives to increase the level of financial potential of the enterprise is developed, and the priorities of alternatives for each of the criteria are determined: improving the coefficient of autonomy, increasing equity, increasing return on assets, coverage ratio.

Keywords: financial potential of the enterprise, level of financial potential, assessment of financial potential, method of analysis of hierarchies, priorities of alternatives of strengthening of financial potential.



В умовах нестабільності та мінливості ринкового середовища країни кожне підприємство має адекватно оцінювати рівень своїх можливостей та раціонально розпоряджатися власними ресурсами.

Забезпечення ефективної діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності стали першочерговими задачами керівництва підприємства. Адже фінансовий потенціал являє собою потужний елемент для оперативного та стратегічного впливу на виробничо-господарську діяльність та економічний розвиток підприємства. А на сьогодні фінансовий потенціал вважається ще й одним із факторів, що визначає успішність діяльності підприємства. Адже від фінансового потенціалу залежить рівень конкурентоспроможності й інвестиційна привабливість підприємства.

Тому аналіз і оцінка фінансового потенціалу підприємства є важливими, оскільки саме результати такого аналізу дають змогу керівникам підприємств приймати обґрунтовані управлінські рішення та уявляти подальші перспективи розвитку підприємства, а зовнішнім користувачам – отримувати певну інформацію для прийняття більш вигідних економічних рішень [1].

Метою цієї статті є визначення альтернатив посилення фінансового потенціалу підприємств транспортної галузі методом аналізу ієрархій

Метод аналізу ієрархій (МАІ) – методологічна основа для рішення завдань вибору альтернатив за допомогою їх багатокритеріального рейтингування. Метод аналізу ієрархій розробив американський вчений Т. Сааті і на цей момент являє собою великий міждисциплінарний розділ науки, що має строгі математичні й психологічні обґрунтування й численні додатки [5]

МАІ ґрунтується на здійсненні декомпозиції проблеми на порівняно прості складові частини з подальшою обробкою послідовності суджень особи, що приймає рішення, за допомогою здійснення попарного їхнього порівняння. У результаті аналізу може бути виражений відносний ступінь взаємодії окремих елементів у побудованій ієрархії. Ці судження згодом повинні бути виражені кількісно.

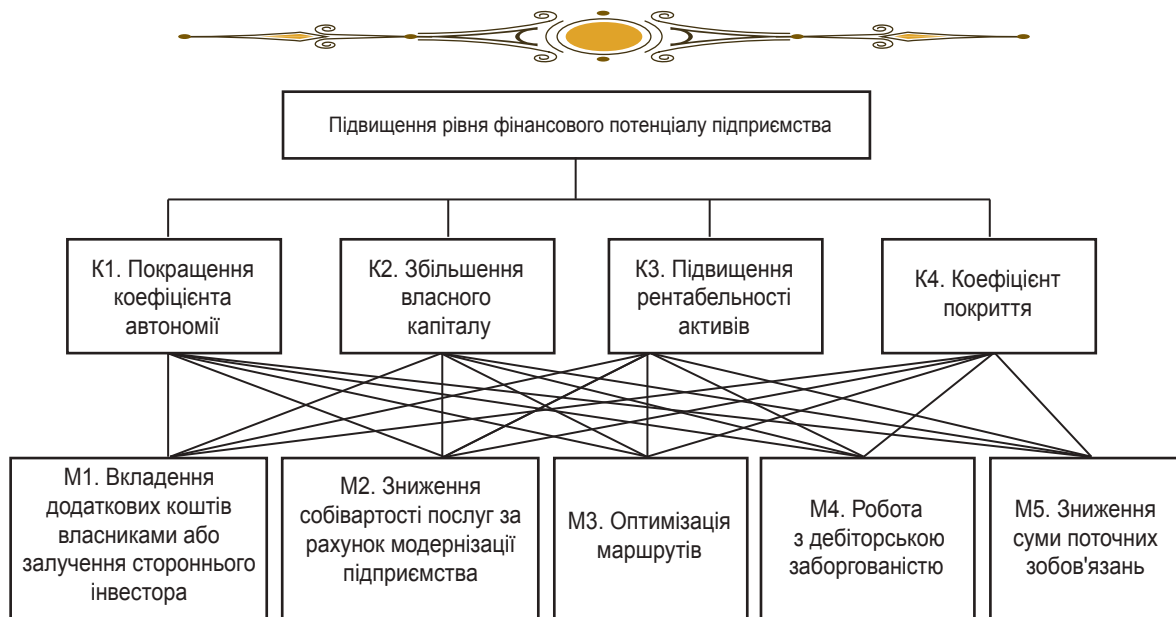


Рис. 1. Ієрархічна модель вибору альтернатив підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства

Після побудови декомпозиції задачі ієрархії визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень. Самуельсон Пол, своєю чергою, підкреслює, що обмеженість ресурсів визначає альтернативність їх використання.

Другим етапом аналізу є встановлення пріоритетних критеріїв елементів 2-го рівня та оцінка кожного критерію за відповідною шкалою попарних порівнянь з використанням аналітичної системи підтримки прийняття рішень (СППР).

Відповідно до поданої матриці найбільш пріоритетним критерієм, що впливає на підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства, на думку експертів, є коефіцієнт рентабельності активів ($W_{норм} = 0,388$) та коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) ($W_{норм} = 0,385$). Значення індексу узгодженості менше 0,2 та індексу відносної узгодженості менше 0,1 свідчать про узгодженість думок експертів (у цьому випадку 0,056 та 0,062 відповідно).

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь суджень за методом аналізу ієрархії Т. Саати

Критерії	К1	К2	К3	К4
1	2	3	4	5
К1	1	4	1	3
К2	1/4	1	1/3	3
К3	1	3	1	5
К4	1/2	1/3	1/5	1
Сума	0,385	0,147	0,388	0,08
ИС	0,056			
ОС	0,062			

Визначення пріоритетів альтернатив за кожним з критеріїв наведено в таблиці 2: за критерієм «Покращення коефіцієнта автономії», за критерієм «Збільшення власного капіталу», за критерієм «Підвищення рентабельності активів», за критерієм «Коефіцієнт покриття»

За критерієм «Покращення коефіцієнта автономії» найбільший пріоритет має альтернатива вкладення додаткових коштів власниками або залучення стороннього інвестора ($W_{норм} = 0,425$).



Таблиця 2

Визначення пріоритетів альтернатив за кожним з критеріїв

Критерії	M1	M2	M3	M4	M5
за критерієм «Покращення коефіцієнта автономії»					
M1	1	4	4	7	2
M2	1/4	1	1	7	1/3
M3	1/4	3	1	7	1/3
M4	1/7	1/7	1/7	1	1/8
M5	1/2	3	3	8	1
Сума	0,425	0,128	0,031	0,288	
ИС	0,07				
ОС	0,063				
за критерієм «Збільшення власного капіталу»					
M1	1	5	5	2	7
M2	1/5	1	1	1/5	5
M3	1/5	1	1	1/3	5
M4	1/7	1/5	1/5	1/8	1
M5	1/3	5	5	1	7
Сума	0,47	0,09	0,095	0,303	0,034
ИС	0,105				
ОС	0,093				
за критерієм «Підвищення рентабельності активів»					
M1	1	1/8	1/8	3	3
M2	8	1	1	9	9
M3	8	1	1	9	9
M4	1/3	1/9	1/9	1	1
M5	1/3	1/9	1/9	1	1
Сума	0,08	0,422	0,422	0,038	0,038
ИС	0,040				
ОС	0,036				
за критерієм «Коефіцієнт покриття»					
M1	1	1/5	1/5	1/8	1/8
M2	5	1	1	1/7	1/7
M3	5	1	1	1/7	1/7
M4	8	7	7	1	1
M5	8	7	7	1	1
Сума	0,031	0,080	0,080	0,405	0,405
ИС	0,091				
ОС	0,081				

За критерієм «Збільшення власного капіталу» найбільший пріоритет має альтернатива вкладення додаткових коштів власниками або залучення стороннього інвестора ($W_{норм} = 0,474$) та «Робота з дебіторською заборгованістю» ($W_{норм} = 0,303$).

Щоб реалізувати ефективну політику керування дебіторською заборгованістю, підприємству необхідно встановити граничні її розміри та терміни погашення, дотримуватися їх та здійснювати чітке її планування. Потрібно встановити такий оптимальний розмір заборгованості, який би надмірно не іммобілізував фінансові ресурси та не створював для підприємства проблем із забезпеченням постійного процесу виробництва, постачання, реалізації і розрахунків за власними зобов'язаннями. Суб'єкт господарювання повинен здійснювати



постійний оперативний контроль за рухом заборгованості дебіторів, що дозволить слідкувати за тим, наскільки своєчасно відбувається погашення заборгованості, чи відповідає запропонована підприємством відстрочка здійснення платежу його стану та вимогам ринку. У разі виникнення простроченої дебіторської заборгованості потрібно розробити певну систематичну процедуру для її стягнення та дотримуватись її [3; 4].

Таблиця 3

Напрямки мінімізації величини дебіторської заборгованості підприємства

№	Характеристика
1	Визначення рівня ризику несплати дебіторами своїх рахунків, поглиблений аналіз їх платоспроможності, фінансового стану, встановлення певних стандартів їх оцінки та ведення картотеки боржників
2	Збільшення числа споживачів, що зменшить ризик несплати значним одним чи кількома покупцями, визначення кількості потенційних дебіторів
3	Вчасне визначення заборгованості, яка є сумнівною
4	Своєчасне оформлення та надання розрахункових документів
5	Здійснення претензійної роботи у співпраці з юридичною службою
6	Припинення відносин з дебіторами, які є порушниками платіжної дисципліни
7	Систематичне здійснення інвентаризації заборгованості

За критерієм «Коефіцієнт рентабельності активів» найбільший пріоритет мають альтернативи «Зниження собівартості послуг за рахунок модернізації підприємства» та «Оптимізація маршрутів», які мають однакову вагу для цього критерію ($W_{норм} = 0,422$).

Одним із шляхів вирішення проблеми підвищення ефективності роботи АТП (а також транспортних підрозділів, які працюють на госпдоговірних умовах) є їх технічний розвиток, тобто оновлення основних виробничих фондів підприємств, а саме: їх активної та пасивної частин. Перехід частковий на «Електробус» що проїжджає 300 км на одній підзарядці із вартістю проїзду 3 гривні – така альтернатива традиційному громадському транспорту у вигляді автобусів на бензині або дизпаливі, що зараз їздять містом. Китайська компанія «Nanjing Golden Dragon Bus» виробляє автобус SKYWELL. Електробус споживає 0,8 кВт на кілометр. Він дає можливість заряджатися вночі за нічним тарифом, тобто дешевше. Тільки економія на електроенергії склала б близько 93 млн грн на рік. Виробник дає гарантію на акумулятори – 5 років, на сам автобус – 3 роки. Зарядка автобуса триває від 45 хвилин до 1,5 години. На цьому заряді від проїжджає 300 кілометрів. Компанія в Китаї зараз посідає 3 місце за кількістю транспорту, випущеного за рік. А за дальністю поїздки на одному заряді взагалі – перше. Загальна пасажиромісткість – 50 людей, сидячих місць – 19. Розрахунок виконаний за європейськими нормами, що передбачають 0,4 кв. м на людину (у «Богданах», за старими нормами, 0,22-0,23 кв. м).

За критерієм «Коефіцієнт покриття» найбільший пріоритет мають альтернативи «Робота з дебіторською заборгованістю» та зниження суми поточних зобов'язань, які мають однакову вагу для цього критерію ($W_{норм} = 0,405$).

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіна М. О.

Література: 1. Бражко О. В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин. *Прометей*. 2011. № 3 (36). С. 289–292. 2. Ляхович Л. А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 22. С. 92–98. 3. Мельник І. І. Оцінка та діагностика фінансового потенціалу підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 20 (2). С. 190–199. 4. Партин Г. О., Заdereцька Р. І., Граціян О. В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. С. 17–22. 5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 278 с.





АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

УДК 378.014

Гайдук В. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено стан і тенденції витрат на вищу освіту в Україні й в інших країнах. Виявлено особливості фінансування закладів освіти за рахунок державного та місцевих бюджетів. Проведено порівняльний аналіз видатків закладів вищої освіти України.

Ключові слова: бюджетне фінансування, витрати, вища освіта, зведений бюджет.

Annotation. The article examines the state and trends of expenditures on higher education in Ukraine and in other countries. Features of financing of educational institutions at the expense of the state and local budgets are revealed. A comparative analysis of expenditures of higher education institutions of Ukraine was conducted.

Keywords: budget financing, expenses, higher education, consolidated budget.

Освіта сьогодні є основним джерелом довгострокового економічного зростання усіх країн світу. Надання якісної освіти сприяє розширенню економічних можливостей населення та зміцненню загальної державної економіки. Проте недостатнє фінансування цієї галузі сприяє до зниження якості сфери освіти та викликає зниження рівню людського потенціалу й, зокрема, економіки держави в цілому. В умовах реформування освіти актуального питання набуває пошук резервів підвищення ефективності функціонування державних закладів освіти, шляхом розробки фінансового механізму, який полягає у ефективних формах і джерелах фінансування для результативної діяльності сфери освіти. Адже розвиток освітньої галузі має позитивний вплив на макроекономічну динаміку, сприяють економічному зростанню держави, соціальному розвитку та підвищенню конкурентоспроможності держави, оскільки видатки на розвиток галузі освіти вважаються інвестицією у майбутній розвиток країни.

Метою статті є дослідження стану фінансування вищої освіти в Україні.

Так, у Реєстрі суб'єктів освітньої діяльності «Заклади вищої освіти» (ЗВО) Єдиної державної електронної бази з питань освіти (ЄДЕБО) станом на грудень 2020 року було представлено 1251 заклад. З них 1089 належать до категорії «Заклад вищої освіти» і 162 – до категорії «Наукові інститути (установи)». Перша категорія, своєю чергою, містить такі підгрупи: університети, академії, інститути – 455 закладів; коледжі, технікуми, училища – 493 заклади; відокремлені підрозділи – 140 закладів; інші наукові установи (організації) – 1 заклад.

Заклади, що віднесені в ЄДЕБО до категорії ЗВО, за формами власності розподіляються таким чином: 650 закладів державної форми власності, 344 – приватної, 94 – комунальної і 1 заклад – корпоративної.

Далі наведено розподіл закладів вищої освіти за місцезонаштуванням, що демонструє концентрацію переважної частини закладів у м. Києві (158 од.), а також Дніпропетровській (89 од.), Львівській (80 од.), Одеській (60 од.) та Харківській областях (83 од.) [1] (рис. 1).

Аналіз діяльності закладів вищої освіти України підтвердив, що підготовка фахівців з вищою освітою сконцентрована в 5 великих регіонах – Київ, Харківській, Львівській, Дніпропетровській та Одеській областях. На ці п'ять регіонів загалом припадає більше половини (53 %) усіх закладів вищої освіти, що отримують кошти з державного бюджету. Ці ж заклади вищої освіти навчають за державним замовленням понад 60 % студентів, на підготовку яких припадає понад 67 % витрат державного бюджету.

Середні розрахункові витрати на підготовку одного студента за державним замовленням у 2020 р. становили 46 тис. грн, однак в окремих закладах цей показник перевищує середнє по країні значення майже удвічі чи втричі.

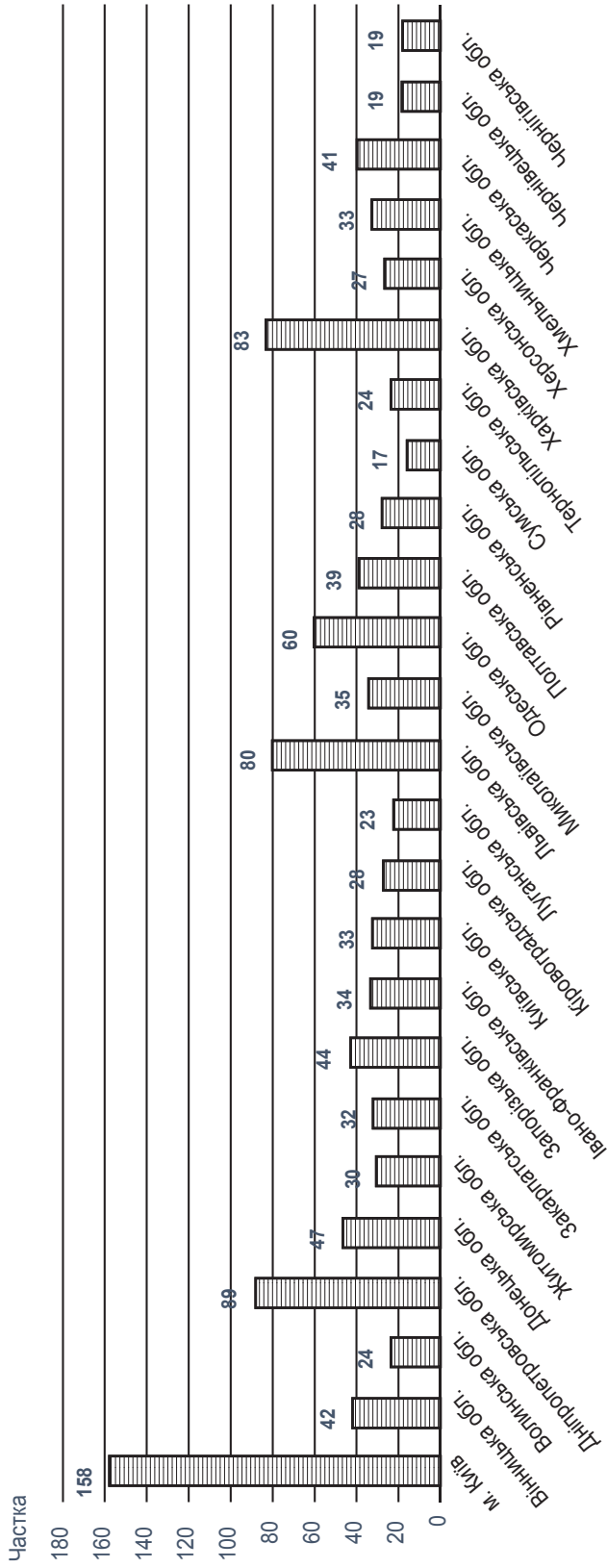


Рис. 1. Розподіл закладів вищої освіти за регіонами [1]



Згідно зі ст. 78 Закону України «Про освіту» держава забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше ніж 7 % валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством [2]. Такий показник був майже досягнутий у 2013 р. (6,9 % до ВВП); найнижчою ця цифра була у 2016 р. (5,4 % до ВВП). 2020 р. асигнування на освіту в Україні становило 6,03 % до ВВП.

Забезпечення надання якісної освіти та реалізації освітньої реформи потребує належного рівня державного фінансування. У таблиці 1 наведено обсяги видатків зведеного бюджету (державний та місцеві бюджети) на освіту за останні 8 років за звітами Державної казначейської служби України [3].

Таблиця 1

Обсяг видатків Зведеного бюджету України на фінансування освіти за 2013–2020 рр., млн грн

Обсяг видатків	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
ВВП України	1522,66	1586,92	1988,54	2385,37	2983,88	3558,71	3974,56	4194,10
Видатки на освіту	105,54	100,11	114,19	129,44	177,92	210,03	238,76	252,28
у млн дол. США	13,21	6,35	4,76	4,76	6,34	7,58	9,15	9,67
% до ВВП	6,93	6,31	5,74	5,43	5,96	5,90	6,01	6,02
Видатки на освіту, державний бюджет	30,94	28,68	30,19	34,83	41,30	44,32	51,66	52,86
Видатки на освіту, місцеві бюджети	74,60	71,43	84,01	94,61	136,62	165,71	187,01	199,43

З вищенаведених даних можна спостерігати, що у 2013 році видатки на освіту становили 13,208 млн дол. США та сягали найбільшого показника протягом аналізованого періоду. Але у 2014 році через різкий стрибок курсу цей показник у доларовому еквіваленті починає падати, сягаючи свого мінімуму у 2015 році, співвідношення видатків Зведеного бюджету України на освіту до ВВП скоротилися (з 6,3 % до 5,4 %). Після чого розпочинається поступове зростання. З 2017 р. ситуація змінилася на краще і видатки на освіту порівняно з 2016 р. почали значно збільшуватися.

Та у 2020 році спостерігаємо значне зростання видатків порівняно з попередніми роками, проте він все ще суттєво поступається фінансуванню в доларовому еквіваленті у 2013 році. Проте відсоток видатків зведеного бюджету на освіту до ВВП поки що не досягнув 7 %, як це закріплено у статті 78 Закону України «Про освіту». З рис. 2 можна наочно побачити зміну курсу щодо обсягів витрат держави на фінансування вищої освіти.

Видатки на освіту в Україні 2020 р. у розмірі приблизно 6,02 % до ВВП дозволяють оптимістично дивитися на бюджет освіти і науки. За цим показником ми перебуваємо в одній групі з розвиненими країнами світу.

Проте в абсолютних цифрах в доларовому еквіваленті фінансування освіти та вищої освіти і науки є дуже низьким. І проблема тут не у тому, що держава виділяє недостатньо коштів на освіту, а в тому, що заробляє недостатньо, щоб цей відсоток до ВВП був високим.

В Україні державне фінансування освіти відбувається за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Зазначений розподіл повноважень між бюджетами в Україні спричиняє пріоритетність місцевих бюджетів у фінансуванні освіти: близько 64 % обсягів державного фінансування освіти в Україні відбувається саме за рахунок коштів місцевих бюджетів (рис. 3)

Останніми роками спостерігається позитивна динаміка значущості видатків на освіту у видатках зведеного бюджету.

Далі для порівняння наведемо показники (у відсотках) видатків бюджету на освіту до ВВП у таких країнах, як США, Велика Британія, Німеччина, Польща, РФ, Білорусь та Україна (табл. 2).

За наведеними у табл. 2 показниками можна зробити такий висновок. У всіх аналізованих країнах рівень і динаміка частки ВВП до витрат на освіту є абсолютно різними. Частка ВВП, яка витрачається на освіту, у більшості країн коливається від 3 % до 5 %.

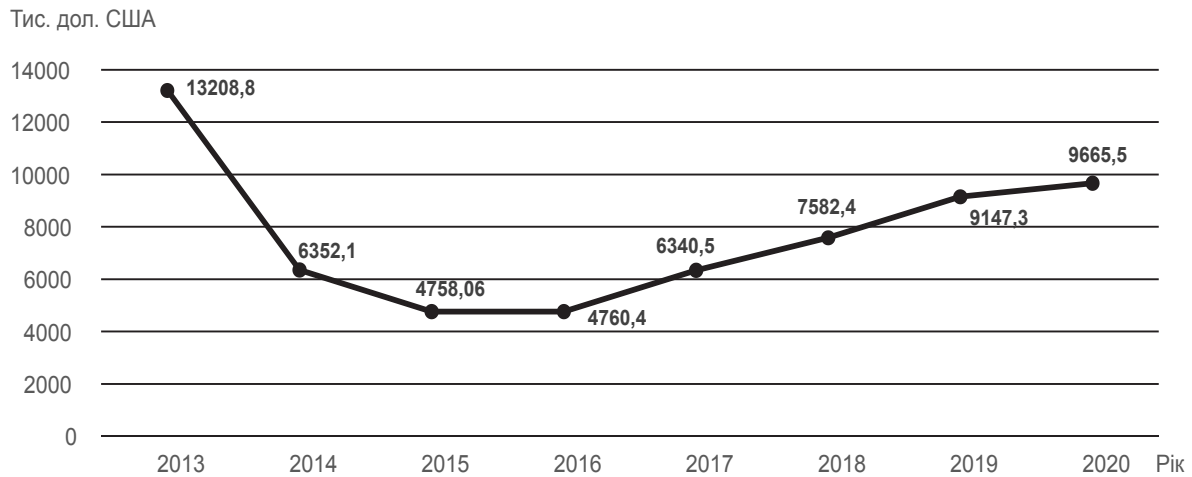


Рис. 2. Графік зміни видатків Зведеного бюджету України на фінансування освіти за 2013–2020 рр., тис. дол. США

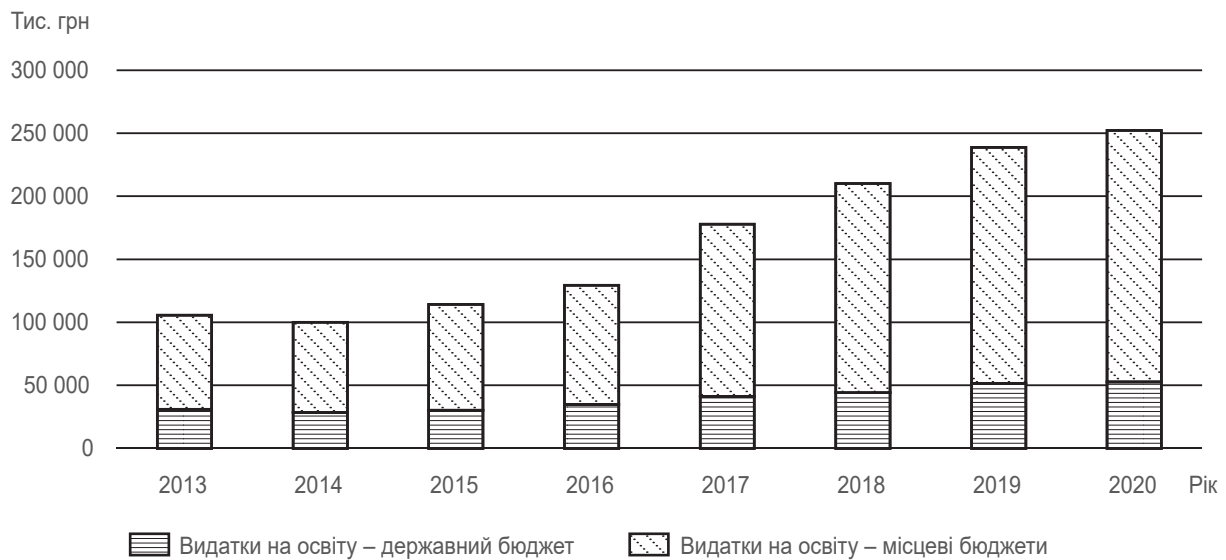


Рис. 3. Динаміка розподілу обсягів фінансування освіти між державним та місцевими бюджетами [4], тис. грн

Таблиця 2

Порівняння показників видатків на освіту до ВВП у різних країнах світу за 2013–2018 рр. [5], %

Країна	2013	2014	2015	2016	2017	2018
США	4,16	4,10	4,09	4,11	4,15	4,11
Велика Британія	4,63	4,68	4,32	4,21	4,13	3,92
Німеччина	3,74	3,71	3,65	3,62	3,61	3,67
Польща	4,16	4,11	4,01	3,82	3,72	3,74
РФ	2,87	2,76	2,58	2,61	2,85	2,93
Білорусь	5,01	4,82	4,79	4,95	4,82	4,84
Україна	6,93	6,31	5,74	5,43	5,96	5,90



Відносний показник України складає 5,9 % і відповідає загальносвітовій тенденції. Як бачимо, у світовому порівнянні рівень фінансування видатків на освіту з бюджетів України є дуже високим, якщо порівнювати з іншими аналізованими країнами. На такому ж високому рівні щодо ВВП фінансується освіта у країнах Східної Європи та Північної Америки. До того ж в Україні значними є темпи зростання значущості державних видатків на освіту як у ВВП, так і у загальних видатках зведеного бюджету. За даними ЮНЕСКО, у світі в цілому державні видатки на освіту становлять 4,9 % глобального ВВП [4]. З проведеного порівняння показників видатків різних країн світу на освіту спостерігається значне скорочення відсотку до ВВП обсягу витрат держав на заклади освіти. Показник України тут є одним із найвищих.

Проаналізовані показники витрат України порівняно з різними країнами світу значно залежать від обраної моделі фінансування галузі. Сучасні моделі залучення коштів включають такі джерела, як бюджетні асигнування, надходження від надання платних послуг фінансування, отримане від компаній, плата за організацію і проведення програм підвищення кваліфікацій та окремих тренінгів для діючих і майбутніх співробітників; іменні стипендії для студентів, які можуть включати зобов'язання студента працювати в компанії протягом деякого часу після закінчення навчального закладу; пожертвування, спонсорська допомога, іменні професорські позиції та інші форми неперворотних інвестицій компаній і приватних осіб в освіту; система ваучерів та інших механізмів державної підтримки здобуття платної освіти; інші зовнішні джерела фінансування, такі як: дотації від некомерційних організацій і кредити; самофінансування (кошти, отримані від надання непрофільних послуг – видавничих, телекомунікаційних і т. д.); освітні кредити [6].

Як уже зазначали, в абсолютних цифрах у доларовому еквіваленті відсоток від ВВП на освіту та вищу освіту в Україні не виглядає так оптимістично. Безумовно, як країна, що розвивається, Україна поступається розвиненим економікам США, Великої Британії, інших країн Європейського Союзу, і це відставання вражає.

Аналіз діяльності закладів вищої освіти України підтвердив, що підготовка фахівців з вищою освітою сконцентрована в 5 великих регіонах – Київ, Харківська, Львівська, Дніпропетровська та Одеська області. На ці п'ять регіонів загалом припадає більше половини (53 %) усіх закладів вищої освіти, що отримують кошти з державного бюджету. Ці ж заклади вищої освіти навчають за державним замовленням понад 60 % студентів, на підготовку яких припадає понад 67 % витрат державного бюджету

Середні розрахункові витрати на підготовку одного студента за державним замовленням у 2020 р. становили 46 тис. грн, однак в окремих закладах цей показник перевищує середнє по країні значення майже удвічі.

Проаналізуємо видатки закладів вищої освіти України та середні витрати на 1 студента за держзамовленням за 2020 рік (табл. 3) [1].

Таблиця 3

Склад видатків у розрізі загального та спеціального фондів і середніх витрат на 1 студента за 2020 рік [1]

№ з/п	Назва закладу вищої освіти	Касові видатки по заг. фонду, тис. грн	Середні видатки на студента за держзамовленням	Касові видатки по спец. фонду, тис. грн	Середні видатки на студента за контрактом
1	Київський національний університет ім. Тараса Шевченка	1021629,10	77,37	453793,20	70,94
2	Полтавський національний педагогічний університет ім. В. Г. Короленка	69771,60	50,80	29168,87	16,32
3	Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова	124965,42	62,45	110461,80	34,97
4	Харківський національний педагогічний університет ім. Г. С. Сковороди	97859,70	60,76	75975,98	34,29
5	Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна	271085,61	52,70	596922,12	77,35
6	Національний педагогічний університет ім. М. П. Драгоманова	228106,50	62,71	158298,60	49,75
7	Львівський національний університет ім. Івана Франка	369796,36	41,15	203481,38	29,64
8	Комунальний заклад «Харківська гуманітарно-педагогічна академія» Харківської обласної ради	118357,72	51,46	11079,26	15,39



З наведених даних найбільший показник витрат коштів бюджету припадає на Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (загальний фонд 1021 млн грн, спеціальний фонд – 453 тис. грн) та найменший – на Полтавський національний педагогічний університет ім. В. Г. Короленка (загальний фонд – 69 тис. грн, спеціальний фонд – 29 тис. грн).

Середні витрати у 2020 р. на 1 студента за держзамовленням у цих університетах коливаються у межах від 41 тис. грн (Львівський національний університет ім. Івана Франка) до 77 тис. грн (Київський національний університет імені Тараса Шевченка).

Витатки (без капітальних) на ЗВО за регіонами у 2020 р. подано на рис. 4.

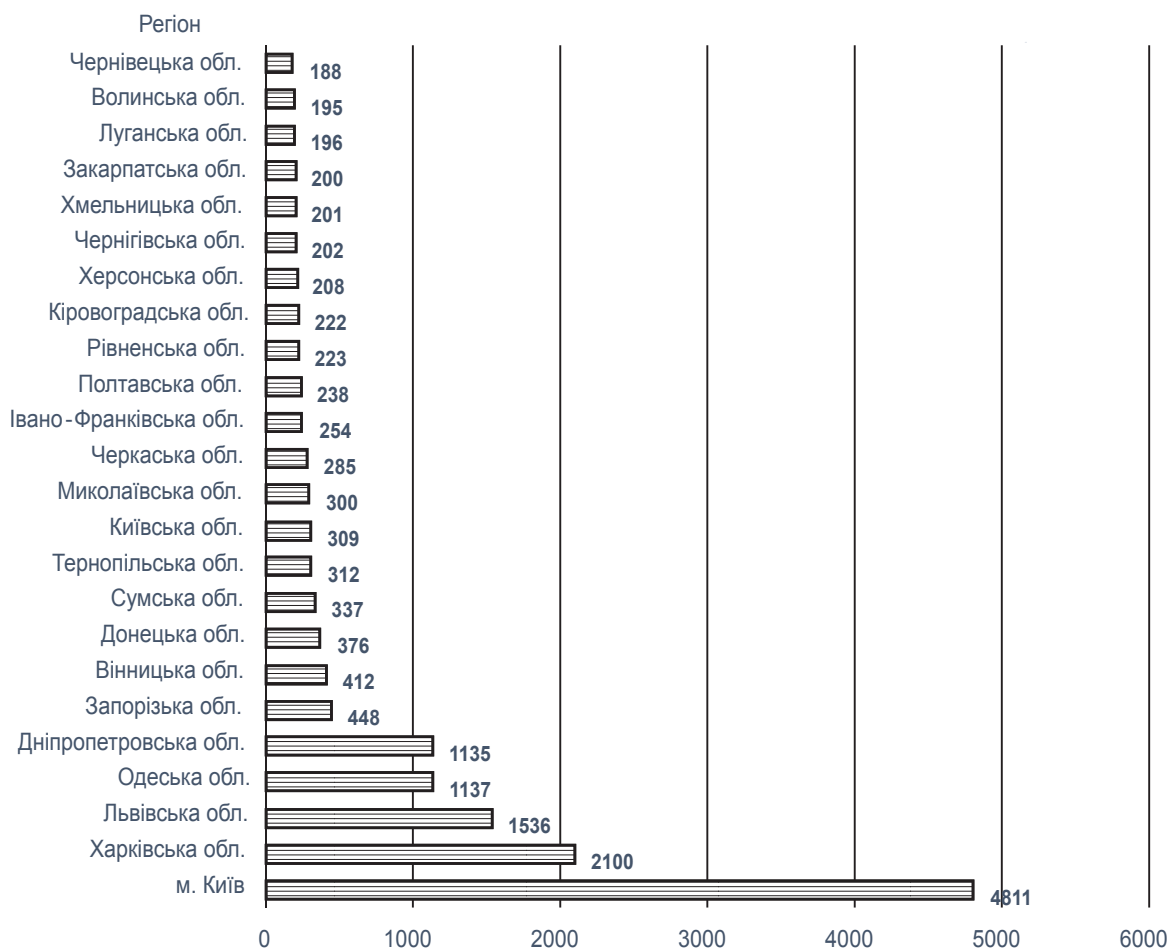


Рис. 4. **Регіональний розподіл витатків ЗВО по Україні за 2020 рік [4], тис. грн**

Витатки на вищу освіту ще раз чітко демонструють існування в Україні основних освітніх регіонів: це м. Київ, Харківська, Львівська, Одеська і Дніпропетровська області. При цьому співвідношення сумарних витатків на ці великі освітні регіони та сумарні витатки на інші області становить майже 2:1 на користь першої групи.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, загалом витрати держави на вищу освіту мають дуже позитивну тенденцію до зростання за останні роки.

Навіть у співвідношенні з більш розвинутими країнами світу фінансування витатків на освіту з бюджетів України є дуже високим. На такому ж високому рівні щодо ВВП фінансується освіта у країнах Східної Європи та Північної Америки. Зростання витатків на освіту дозволяє забезпечити розвиток людського та суспільного потенціалу держави.



Література: 1. Реєстр суб'єктів освітньої діяльності «Заклади вищої освіти» Єдиної державної електронної бази з питань освіти ЄДЕБО). URL: <https://registry.edbo.gov.ua/opendata/universities/>. 2. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>. 3. Державна казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>. 4. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/the-reform-of-education>. 5. Government expenditure on education as a percentage of GD. URL: <http://data.uis.unesco.org/>. 6. Ковалко Н. Моделі фінансування освіти: яка є дійсно нашою. URL: <http://edclub.com.ua/blog/modeli-finansuvannya-osvity-yaka-ye-diysno-nashoyu>.



МОЖЛИВІСТЬ ВИЗНАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЕЛЕКТРОННИМИ ДОКУМЕНТАМИ

УДК 347.21

Гальченко К. В.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано роль електронних цінних паперів на вітчизняному та світовому фондовому ринках. З'ясовано, що являє собою електронний документ, і визначено реквізити електронного документа. Розглянуто особливості електронного цифрового підпису та можливість використання електронного цифрового підпису в облікових записках, тобто електронних цінних паперах. Обґрунтовано неможливість існування електронного цінного паперу на паперовому носії. З'ясовано тенденції світового та вітчизняного ринку до цифровізації.

Ключові слова: цінний папір, електронний цінний папір, фондовий ринок, електронний документ, реквізити електронних документів, електронний цифровий підпис.



Annotation. The article analyzes the role of electronic securities in the domestic and global stock market. It was found out that it is an electronic document and the details of the electronic document have been determined. Features of the electronic digital signature and the possibility of using the electronic digital signature in accounts, electronic securities, are considered. The impossibility of the existence of an electronic security on paper is substantiated. The tendencies of the world and domestic market to digitalization are found out.

Keywords: security, electronic security, stock market, electronic document, requisites of electronic documents, electronic digital signature.



Світовий ринок цінних паперів в останні роки характеризується динамічним розвитком і технологізацією, задаючи Україні певний вектор розвитку ринку цінних паперів. З прийняттям Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» український фондовий ринок зазнав трансформаційних, інституційних оновлень, які спрямовані на забезпечення притоку іноземних інвестицій до української економіки.



На сьогодні на фондових ринках розвинених держав цінні папери перебувають у паперовій та електронній формах. Аналіз стану цінних паперів на вітчизняному ринку цінних паперів свідчить про таке. З прийняттям у 2008 році Закону України «Про акціонерні товариства» на теренах нашої держави почалося активне використання цінних паперів у електронній формі. Наразі у січні-серпні 2021 року загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, які існують як облікові записи, становив 55,04 млрд грн, зареєстровано 49 випусків акцій на суму 14,35 млрд грн, 88 випусків облігацій підприємств на суму 8,3 млрд грн, інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів – на 3,63 млрд грн, акцій корпоративних інвестиційних фондів – на 28,75 млрд грн [1]. Тобто, як свідчать статистичні дані, нині у переважній більшості в обігу в Україні перебувають електронні цінні папери.

Відповідно до положень статті 194 Цивільного кодексу України всі цінні папери визнаються документами установленної форми з відповідними реквізитами [2]. Чинним законодавством визнаються дві форми існування цінних паперів: паперові, які існують у формі паперових бланків, та електронні – у формі облікових записів. Аналіз нормативно-правового визначення цінних паперів з урахуванням форм їх існування, дає підстави стверджувати, що всі цінні папери визнаються документами.

Стан дослідження. Цінним паперам присвячено багато наукових праць, серед яких можна виокремити роботи М. Ю. Міндарьової, Л. М. Саванець, І. В. Спасибо-Фатеевої, Д. І. Степанова, А. В. Трофименка, В. Л. Яроцького. Водночас визнання цінних паперів, незалежно від форми існування, документами, залишає відкритим питання щодо можливості ототожнення електронних цінних паперів з електронними документами і дає можливість для наукових розвідок з метою остаточного вирішення даного питання.

Мета статті полягає у вивченні законодавчих і теоретичних позицій щодо можливості визнання електронних цінних паперів електронними документами.

Виклад основного матеріалу. Визнання паперових цінних паперів документами не викликає сумніву, адже існує паперовий бланк, який містить відповідні реквізити та має встановлену законом форму. Однак визнання облікових записів через поняття «документ» нині у наукових колах є спірним. З метою можливості ототожнення або визнання облікового запису документом доречно звернутися до законодавства, що регулює електронний документ.

Законом України «Про електронний документ та електронний документообіг» електронним документом визнається документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа. Відповідно до ДСТУ 4163:2020 «Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлення документів» [3] документи, створювані в результаті діяльності юридичних осіб, до яких необхідно відносити і електронні документи, повинні містити перелік реквізитів. Так, обов'язковим реквізитом документа визнається підпис особи, яка бере участь у операції, у тому числі електронний цифровий підпис.

Відповідно до статті 6 ЗУ «Про електронні документи та електронний документообіг» [4] електронний цифровий підпис (далі – ЕЦП) є обов'язковим реквізитом будь-якого електронного документа, який використовується для ідентифікації автора та/або підписувача електронного документа іншими суб'єктами електронного документообігу. Саме накладання електронного підпису завершується створення електронного документа. Власне електронний підпис являє собою електронні дані, які додаються підписувачем до інших електронних даних або логічно з ними пов'язуються і використовуються ним як підпис. Такий підпис має таку саму юридичну силу, як і власноручний підпис, та має презумпцію його відповідності власноручному підпису.

Водночас для завершення складення облікового запису накладання ЕЦП не є характерним. Для електронних цінних паперів взагалі недоцільно говорити про можливість наявності цифрового підпису. Так, облікові записи являють собою електронні дані, однак саме на цьому звершується їх збіг із електронними документами. Для облікових записів має місце саме ідентифікація управомоченої особи, але її призначення інше. На відміну від ЕЦП, який використовується як заміна власноручного підпису, метою ідентифікації власника цінних паперів є встановлення правового зв'язку між обліковим записом і власником електронних цінних паперів. Ідентифікація управомоченої особи за такими цінними паперами здійснюється шляхом вказівки імені власника на рахунках у системі депозитарного обліку.

Щодо цього доречно звернув увагу Й. Ястженбські, який визнав, що для таких цінних паперів ключове значення має запис в реєстрі власників цінних паперів, який навіть у випадку набуття електронної форми не може бути ідентифікованим з підписом на електронному документі [5, с. 103].



Доречно звернути увагу, що між цінними паперами у формі облікових записів та електронними документами є ще одна принципова відмінність. Так, електронний документ може бути представлений на паперовому носії. Згідно зі статтею 7 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» оригіналом електронного документа вважається електронний примірник документа, а копія такого документа на папері визнається його візуальним поданням на папері. Тобто оригінал електронного документа може бути пред'явлений у паперовій копії.

Облікові записи, своєю чергою, жодним чином не можуть бути візуалізовані. Власник таких цінних паперів не має можливості здійснити роздрукування такого запису у будь-який спосіб. Законодавцем забезпечено механізм підтвердження наявності запису про електронні цінні папери у системі депозитарного обліку шляхом надання депозитарієм виписки з рахунків цінних паперів, яка не визнається цінним папером, а лише підтверджує наявність запису в електронному реєстрі цінних паперів.

Тобто електронний документ може бути об'єктивованим у формі, прийнятній для сприймання його змісту на папері, а електронні цінні папери можуть сприйматися виключно завдяки використанню електронно-обчислювальної техніки і жодним чином не можуть бути представлені як паперові документи [6, с. 30].

Водночас, як стверджує В. В. Посполітак, юридичні документи, якими визнають цінні папери, незалежно від форми існування, повинні виконувати дві основні функції: матеріально-правову та процесуальну. Процесуальна функція полягає в письмовому посвідченні цінним папером певних юридичних фактів. Матеріально-правова функція має місце тоді, коли цінний папір має значення при реалізації вираженого в ньому права шляхом пред'явлення останнього [7, с. 23–25].

Законодавством про депозитарну діяльність обліковий запис на рахунку в цінних паперах визнається як підтвердження прав на цінні папери та прав за цінними паперами у певний момент часу. Тобто власне на обліковий запис покладено виконання правопідтвержуючої функції щодо наявності права на цінні папери та права із цінних паперів.

Матеріально-правова функція електронного цінного паперу буде реалізовуватися таким чином. Обліковий запис презентувати не є можливим. Однак, як зауважив В. В. Посполітак, відповідно до чинного законодавства емітенти цінних паперів забезпечені вірогідною інформацією про їх власників через системи обліку цінних паперів – систему реєстру власників іменних цінних паперів та систему депозитарного обліку [8, с. 37].

Для реалізації посвідчених електронним цінним папером прав необхідним є пред'явлення боржнику виписки з рахунку у цінних паперах, яку кредитору видає зберігач [9, с. 63]. Таким чином, презентації підлягає саме той документ, який відповідно до чинного законодавства визнається підтвердженням права власності на електронні цінні папери – виписка із рахунків цінних паперів у системі депозитарного обліку.

З урахуванням вищевикладеного, видається доцільним погодитися з думкою С. Я. Вавженчука, що лише нормативний підхід робить запис на рахунку відповідником матеріального об'єкта за відсутності паперової форми, у такий спосіб законодавець намагається наділити ознакою «документарності» бездокументарні цінні папери [9, с. 63]. Тобто саме законодавчі приписи щодо визнання всіх форм існування цінних паперів документами дозволяють ототожнювати облікові записи з електронними документами.

Водночас доречно звернути увагу, що нині у вітчизняному правовому полі спостерігається процес цифровізації і електронні цінні папери не є єдині юридичні документи, які втратили матеріальний носій – паперовий бланк. Так, відповідно до статті 2 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» [10] державною реєстрацією речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень є офіційне визнання і підтвердження державою фактів набуття, зміни або припинення речових прав на нерухоме майно, обтяжень таких прав шляхом внесення відповідних записів до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Речові права та обтяження на нерухоме майно на сьогодні реєструються виключно у спеціальній електронній базі. При цьому Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» не передбачено видачу свідоцтва про право власності на нерухоме майно, на відміну від законодавства, що діяло до 1 січня 2016 року, коли на підтвердження наявності такого права видавалося свідоцтво про право власності, оформлене на спеціальному бланку, та містило відповідні реквізити документу.

Натомість законодавцем запропоновано новий підхід – підтвердження наявності права власності на нерухоме майно є саме запис у електронній базі Державного реєстру речових прав та веб-порталі Міністерства



юстиції України. Відповідно до статті 18 цього Закону державна реєстрація прав завершується формуванням інформації з Державного реєстру речових прав шляхом видачі інформаційної довідки, яка видається без використання спеціального бланку, проставлення підпису та печатки державного реєстратора [11].

Тобто, видаючи інформаційну довідку про підтвердження права власності на нерухоме майно, законодавець нівелював можливість її визнання як документа. Однак інформація про зареєстровані права та їх обтяження, отримана в електронній чи паперовій формі за допомогою програмного забезпечення Державного реєстру прав, має однакову юридичну силу. Таким чином, законодавець надає інформаційній довідці, як документу, що підтверджує наявність права власності на нерухоме майно, доказове значення.

Проводячи аналогію між наведеним прикладом та електронними цінними паперами, зазначимо, що на сьогодні має місце тенденція переходу до світу електронних ресурсів зберігання інформації. Заміна паперової форми існування цінних паперів на більш принагідну є відповіддю на потреби сучасних фондових ринків, де електронна форма існування цінних паперів дозволяє не лише миттєво здійснювати операції з ними, перераховувати їх з одного рахунку на інший, але й здешевлювати їх обслуговування.

Висновок. З моменту свого виникнення цінні папери довгий час існували як паперові бланки. Однак технологічний розвиток ХХ століття зумовив заміну паперового документа, яким посвідчувалися майнові права, на електронну форму існування цінних паперів. Однак визнання останніх електронними документами нівелює головні ознаки електронних документів. Тому вбачається, що облікові записи повинні розглядатися саме як спосіб посвідчення майнових прав. Пропонується визнати, що відповідно до чинного законодавства України цінні папери можуть існувати як паперові документи, електронні документи та власне облікові записи.

Нині розвинені фондові ринки використовують у переважній більшості електронні цінні папери, які витісняють собою їх паперові аналоги без втрати самої правової суті цінного паперу – посвідчення інкорпорованих у них майнових прав. За декілька років така тенденція призведе до того, що всі цінні папери будуть переведені в електронну форму існування.

Науковий керівник – канд. юрид. наук. доцент Трофименко Д. С.

Література: 1. Інформаційна довідка НКЦФР щодо розвитку ринку капіталу за січень-серпень 2021 року. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights>. 2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 40. Ст. 356. 3. ДСТУ 4163:2020 «Уніфікована система організаційно-розпорядчої документації. Вимоги до оформлення документів» : наказ ДП «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» від 01.07.2020 р. № 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0144774-20#Text>. 4. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV // Відомості Верховної Ради України. 2003. № 36. Ст. 275. 5. Jastrzębski J. Pojęcie papieru i wartościowego wobec dematerializacji. Warszawa : Oficyna a Wolters Kluwerbusiness, 2009. 450 s. 6. Трофименко Д. С. Бездокументарні цінні папери – електронні документи // Державне регулювання суспільних відносин: розвиток законодавства та проблеми правозастосування : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 12–13 верес. 2014 р.). Київ, 2014. С. 29–31. 7. Посполітак В. В. Правові аспекти існування «бездокументарних цінних паперів». *Предпринимательство, хозяйство и право*. 1999. № 4. С. 23–25. 8. Посполітак В. В. Правове регулювання ринку цінних паперів у Цивільному та Господарському кодексах України: поняття та класифікація. *Юридичний журнал*. 2004. № 1 (19). С. 34–38. 9. Саванець Л. Ознаки бездокументарних цінних паперів. *Фінансове право*. 2010. № 8. С. 60–64. 10. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень : Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV // Відомості Верховної Ради України. 2004. № 51. Ст. 553. 11. Щодо законодавчих змін у сфері державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень : Лист Міністерства юстиції України від 16.01.2016 № 308/832-16. URL: <https://minjust.gov.ua/npa>.





ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИК ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ПРАЦІ

УДК 331.101

Гаркавий Д. М.
Співак В. Б.

Студенти 3 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У цій статті досліджено стан, основні проблеми та перспективи розвитку людського капіталу. Визначено чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на процеси формування людського капіталу. У роботі надано рекомендації стосовно ініціації процесів інтелектуалізації людського капіталу, які прямо впливають на процеси його формування.

Ключові слова: інтелект, капітал, людський капітал, інтелектуалізація, інтелектуальний капітал, формування, інтелектуалізація людського капіталу, розвиток, знання.



Annotation. This article examines the state, main problems and prospects of human capital development. The factors of external and internal environment that influence the processes of human capital formation are determined. The paper provides recommendations for initiating the processes of intellectualization of human capital, which directly affect the processes of its formation.

Keywords: intellect, capital, human capital, intellectualization, intellectual capital, formation, intellectualization of human capital, development, knowledge.



Постановка проблеми. Упродовж усієї історії людства одним із найважливіших інструментів впливу на окремих людей і суспільство в цілому була соціальна система та її головна складова – людський капітал. В умовах постіндустріального суспільства значущість людського капіталу зростає. Тому природним є питання про механізми використання людського капіталу в період глобалізації українського суспільства [9].

На порозі ХХІ століття у світовій економіці відбуваються серйозні перетворення: змінюється структура відтворюваного національного багатства, збільшуються темпи накопичення високоінтелектуального людського капіталу, з'являються нові форми відтворення основного капіталу на основі прискорення інновацій. У сучасних умовах суспільних трансформацій формування і розвиток людського капіталу, використання його потенціалу стає не менш важливим, ніж упровадження інноваційних технологій, оскільки є засобом, за допомогою якого розробляються дані технології. Тобто людський капітал є основоположним чинником економічного зростання і стратегічним пріоритетом розвитку [4].

Наявність висококваліфікованих людських ресурсів стає вирішальним фактором як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях. Тільки людина з огляду на свої особистісні якості може управляти засобами виробництва. Інтелектуальному капіталу при цьому відводиться головуюча роль, внаслідок того, що люди – носії інтелектуального капіталу – вважаються основною конкурентною перевагою розвинутого суспільства. Таким чином, формування, накопичення та ефективне використання інтелектуального капіталу країни – одне із пріоритетних завдань подальшого її розвитку, а підвищення рівня інтелектуалізації людського капіталу – нагальне завдання керівників всіх рівнів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Передумови до розробки теорії людського капіталу були закладені в роботах представників класичної політичної економії, які приділяли дуже серйозну увагу цій проблемі. Вони започаткували науковий аналіз людських здібностей до праці, їх формування, відтворення й ефективного функціонування.

Науковий напрям у світовій економічній думці, що розвиває систему поглядів, виражених у концепції «людського капіталу», перебуває і нині на стадії розвитку, пошуку, який характеризується значним рівнем кон-



кретних наукових результатів. У витоках теорії людського капіталу стояли класики економічної думки: В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Міль. Визнання людини як особливого виду капіталу у 60-ті роки ХХ століття пов'язано з іменами Т. Шульца, Г. Беккера, Х. Боуена, Дж. Кендрика, Л. Туроу, М. Блауга.

Нова теорія здобула багато прихильників і наукове визнання. Так, у 1992 році американському економісту професору Гарі Беккеру за значний внесок у розробку і популяризацію ідеї теорії людського капіталу присуджено Нобелівську премію.

Поняття людський капітал увійшло в науку на початку 60-х років ХХ століття в західній економічній літературі. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язані з іменами відомих американських учених-економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу, Я. Мінсера [2–5]. На думку О. А. Грішної [4], існують дві основні причини виникнення інтересу до цього поняття.

По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини.

По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання. Людський капітал є «найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності» [6].

Дослідженню питання формування людського капіталу та його ефективного розвитку і відтворенню присвятили свої праці такі науковці як: О. А. Грішнова, Т. В. Давидюк, Г. В. Дугінець, О. В. Захарова, М. О. Змієнко, М. Ю. Коденська, Н. В. Кравченко, О. С. Крамарева, М. Л. Осецький, О. П. Подра, А. М. Стельмашук, С. В. Федоренко, М. І. Хромов, Р. В. Яковенко та ін.

Сучасний погляд на людину як носія людського капіталу означає визнання її здібностей у повному розумінні слова капіталом, тобто цінністю, яка приносить доход, але з яскраво вираженою специфікою, без урахування якої потенціал людини може і не реалізуватися. Ця специфіка полягає у визнанні елементів індивідуального в людській природі, в задатках, поведінці, потребах, бажаннях людини, що опосередковують співвідношення капіталовкладень і результатів [10].

Тематиці людського капіталу присвячено багато публікацій. Слід зазначити, що систематизацію теорій людського капіталу не завершено й дотепер, до того ж українське суспільство ще недостатньо знайоме з розробками в цій сфері. Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених цій тематиці, та їх глибину, проблема необхідності інвестування з метою збереження надбаних здібностей та розвитку нових.

Мета статті – характеристика процесу формування людського капіталу як чинника інтелектуалізації праці.

Виклад основного матеріалу. Теорії людського капіталу на сучасному етапі приділять багато уваги, оскільки вона дозволяє із загальних позицій вивчати багато явищ ринкових відносин, виявити ефективність вкладених в людський фактор фінансових коштів.

Вживання поняття «людський капітал» дозволяє зрозуміти роль соціальних інститутів, з'ясувати не тільки соціальні параметри, але і провести економічний аналіз впливу соціального фактору на ринкову економіку.

Поняття «людський капітал» означає усвідомлення необхідності цілеспрямованого інвестування в людину. При цьому важливою особливістю досліджень є необхідність органічного поєднання двох взаємопов'язаних чинників погляду на людину – як на головний ресурс економічного розвитку нового типу, а також – як на мету цього зростання [13].

Теоретично обґрунтоване визначення поняття людського капіталу дає О. Грішнова: «Людський капітал – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених за допомогою інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, які знаходяться в їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і внаслідок цього впливають на збільшення доходу (заробітків) свого власника і національного доходу».

Основний висновок теорії людського капіталу полягає в тому, що збільшення суспільного багатства на основі зростання людського капіталу дозволяє здійснювати процес перерозподілу, що забезпечує досягнення більшої рівності всередині суспільства і, таким чином, прокладає шлях до подолання соціальних протиріч. Інакше кажучи, освіта визнається найважливішим інструментом соціальної стратифікації суспільства [15].



Сучасний економічний розвиток потребує переосмислення наявних теоретичних основ концепції людського капіталу, викликає необхідність аналізу людського капіталу за рахунок напрямків, що відображають специфіку використання сукупності творчих здібностей людини як активів її капіталу. Роль людського капіталу в сучасних економічних процесах, на відміну від традиційних факторів виробництва, зростає, виявляючи зміни в актуальній структурі людської діяльності. Водночас людський капітал показує підвищення значущості широкого спектру творчих здібностей працівників для економічного розвитку, на відміну від попередніх етапів господарства, коли використовувалася переважно фізична праця.

Формування та накопичення людського капіталу можливе лише при забезпеченні процесу інтелектуалізації людського капіталу під яким розуміють процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається для відповідності сучасним умовам та отримання соціально-економічного ефекту [1]. Визначений процес знаходиться під постійним впливом чинників зовнішнього середовища (макрорівень) та внутрішнього (мікросередовище, що створюється в межах окремого суб'єкта господарювання) [3].

Серед чинників макросередовища віддаємо перевагу політичному, економічному, демографічному, соціальному та правовому. На мікрорівні переважають наявність прав інтелектуальної власності, особливості кадрової політики організації; рівень професіоналізму, компетенції, освіченості персоналу; рівень комп'ютеризації та інформатизації організації; ступінь мотивації персоналу до інтелектуальної праці та підвищення особистого інтелектуального рівня; особливості кадрової політики організації; прийнята практика ведення бізнесу та ін.

Обмеженість обсягу викладання матеріалу не дозволяє нам розкрити зміст всіх чинників, тому ми зупинимось на правовому, який має місце на макрорівні та корелюється із чинником захисту прав інтелектуальної власності на мікрорівні.

Забезпечення процесів інтелектуалізації людського капіталу неможливо без наявності прав на продукти такої праці, тобто прав інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність може розглядатися в контексті виключного права громадян та юридичних осіб на результати інтелектуальної діяльності, їх продукції, виконаних робіт та послуг. Інакше кажучи, до об'єктів інтелектуальної власності варто відносити винаходи, відкриття, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, корисні моделі, програми для ЕОМ, бази даних, алгоритми, торговельні та фінансові секрети, вироби літератури, науки, мистецтва як об'єкти авторського права, а також ноу-хау [2].

Щодо світових тенденцій, то забезпеченню прав на володіння об'єктами інтелектуальної власності надається пріоритетність, що зумовлюється високою вагомістю вартості визначених об'єктів в загальній сукупності організаційних активів. Захист інтелектуальної власності реалізує велику низку цілей. Наприклад, правовий захист дає можливість:

- чітко визначити власника, конкурентні позиції якого на ринку автоматично підсилюються;
- знизити рівень транзакційних витрат після укладання угоди з суб'єктом інтелектуальної власності внаслідок зниження ризику опортуністської поведінки з його боку;
- підвищити прибутковість організації за рахунок більш ефективного використання нематеріальних активів (відсутність патентів, ліцензій знижують їхню вартість і погіршують імідж організації), а через це – позитивно впливати на соціально-економічний розвиток країни;
- нести відповідальності за неякісний товар або послугу [4].

Інтелектуальні ресурси особи – це сформовані в процесі формального і неформального знання, інформація і креативні здібності людини. Інтелектуально багатими є люди, які демонструють успішні риси, володіють хорошою загальною і професійною підготовкою, тактичними здібностями, вміють приймати правильні рішення, вирішувати проблеми і забезпечувати виконання цих рішень. Ефективність використання людського капіталу у виробництві в значній мірі залежить від чинників суспільного середовища.

Ініціювання інтелектуальної активності працівників залежить як від надання можливостей для інтелектуальних розробок, так і від рівня контролю за визначеними процесами з боку держави та керівників організацій. На мікрорівні забезпечення інтелектуалізації людського капіталу можливе при створенні знанієбазованого підприємства, під яким розуміють такий тип господарюючого суб'єкта, який швидше за інших осмислює сам процес набуття знань своїми співробітниками, удосконалює процес навчання, а також використовує знання персоналу з метою збільшення активів, в першу чергу нематеріальних [5].



Інтелектуальна праця внаслідок своєї специфіки є тим інструментом, що відкриває широкі можливості для економічного розвитку країни, в якій така праця функціонує. На концептуальному рівні наукове обґрунтування взаємозалежності індивідуальних характеристик робочої сили, що використовується в процесі суспільного виробництва, було надано лауреатами Нобелівської премії з економіки Т. Шульцом [16] та Г. Беккером [2] у XX ст. У зв'язку з цим економісти говорять про інтелектуалізацію праці в рамках Західної моделі економічного розвитку [15].

Процес становлення та подальшого використання людського капіталу проходить в два основних етапи [7]:

- формування людського капіталу;
- примноження та збагачення людського капіталу.

Куценко В. І стверджує, що для інноваційної праці характерна висока частка інтелектуальної, творчої компонентів, що дає можливість економічно активній людині:

- стати дієвим учасником сприйняття і продукування знань;
- сформувати власні конкурентні переваги й використати можливості, що породжуються глобалізацією;
- мінімізувати ризики та відвести загрози, пов'язані із зростаючою конкуренцією, і підвищити можливості швидкої адаптації в умовах невизначеності та змін [10].

Для того щоб співробітники могли повною мірою розкрити свої таланти і направити їх на користь справи, в організації повинно бути створене особливе творче середовище, основними характеристиками якого є відкритість новому, підтримка інновацій; довіра і співробітництво на всіх рівнях; організація навчання та професійного спілкування. Для розквіту творчості важливо забезпечити постійний приплив в організації нових знань, інформації, вражень спрямування цієї активності у русло досягнення конкретних інноваційних і економічних результатів [6]. У формуванні інтелектуала має брати участь і держава: створювати умови як для навчання протягом усього життя, так і для їхньої подальшої фахової діяльності саме у своїй країні [11].

Аналізуючи об'єктивну картину розвитку інтелектуального капіталу в Україні, ми отримуємо досить сумну картину. У зв'язку з тим, що народжуваність знаходиться значно нижче рівня, необхідного для простого відтворення, зрозуміло, відбувається зменшення складу самого населення. Трудова міграція також вносить свій внесок до скорочення населення, до того ж населення старіє, і частка працездатного населення, відповідно, зменшується. Зменшення пропозиції робочої сили призводить до її здорожчення, внаслідок чого Україна починає втрачати конкурентоспроможність за показником низької вартості робочої сили.

Значне зниження якості освіти призводить до нестачі кваліфікованих кадрів у всіх галузях економіки. Україна найшвидше з усіх пострадянських країн (виключаючи Середню Азію) втратила надбання радянської системи освіти, незважаючи на значні темпи економічного зростання протягом багатьох років.

Інтелектуалізація праці нині виражається не тільки в збільшенні чисельності людей з вищою освітою, а й супроводжується глибокими структурними змінами, що визначають структурні зрушення в економіці [8].

Результати численних теоретичних та емпіричних досліджень підтверджують, що в успішних країнах з постіндустріальною економікою забезпечення високого рівня життя відбувається не тільки і не стільки завдяки володінню природними ресурсами та виробничим капіталом, скільки завдяки високому рівню людського капіталу, який складається з інтелектуальних здібностей і набутих громадянами знань, навичок, мотивації, що використовуються в процесі праці.

За даними Світового банку, які ґрунтуються на вивченні економік 192 країн, визначено, що тільки 16 % економічного зростання обумовлюється фізичним капіталом, 20 % – природним капіталом, а 64 % – людським капіталом. У розвинених країнах світу наприкінці 1990-х років в людський капітал вкладалося близько 70% усіх коштів, а у фізичний капітал – тільки близько 30 % [7]. Причому основну частку інвестицій у людський капітал у передових країнах світу здійснює держава. І саме в цьому полягає одна з її найважливіших функцій у частині державного регулювання економіки.

Висновки. Формування людського капіталу засобом його інтелектуалізації є запорукою розвитку суспільства, зокрема вітчизняного, яке знаходиться в умовах інтеграції до економічно розвиненої світової спільноти. Процеси інтелектуалізації можливі за умови визначення пріоритетної ролі людини, яку варто розглядати як носія людського та інтелектуального капіталу.



Але наявність капіталу не вирішує всі проблеми, пов'язані із впливом чинників макро- та мікросередовища, негативізм яких визначається недосконалістю нормативно-законодавчої бази в суспільстві, подальшим зростанням транзакційних витрат, відсутністю сприятливих умов для патентування та ліцензування та ін. Це супроводжується низькою активністю суб'єктів інтелектуальної власності, небажанням керівників вирішувати проблеми інтелектуалізації праці, обмеженістю мотивації до максимальної реалізації працівниками людського капіталу.

Шляхи вирішення існуючих проблем необхідно шукати як на рівні державного управління у вигляді покращення контролю за захистом прав інтелектуальної власності, так і на рівні організації у вигляді забезпечення керівництвом умов для створення знанієбазованого підприємства. Лише спільні дії керуючої та підлеглої підсистем управління в змозі створити простір для формування людського капіталу засобом його інтелектуалізації, що надасть подальші можливості та конкурентні переваги країні в реалізації стратегічних цілей її інноваційного розвитку [16].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія. Донецьк : ІЕПНАН України, 2007. 348 с. 2. Беккер Г. С., Левин М. И. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории. Москва : ГУВШЭ, 2003. 672 с. 3. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність). *Економіка і прогнозування*. 2005. № 2. С. 32–37. 4. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ : Знання, КОО, 2001. 254 с. 5. Зуев А., Мясникова Л. Интеллектуальный капитал. *Риск: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция*. 2002. № 4. С. 4–13. 6. Кір'ян Т., Куліков Ю. Нове в теорії, методології та практиці людського капіталу. *Україна: аспекти праці*. 2008. № 4. С. 26–31. 7. Кидюхов О. Мотивація творчої інтелектуальної праці: дослідження основних підходів. *Економіка України*. 2007. № 5. С. 20. 8. Котляр А. О категориях воспроизводства рабочей силы. *Экономические науки*. 1976. № 7. С. 41–53. 9. Крутий И., Новикова Ю. Механизм приращения интеллектуального капитала личности и компании. *Проблемы теории и практики управления*. 2006. № 9. С. 41–49. 10. Куценко В. І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення. *Зайнятість та ринок праці*. 1999. № 10. С. 54. 11. Осецький В. Л., Татомир І. Л. Поступ системи мотивації праці: від матеріалізації до постматеріалістичних цінностей. *Економічна теорія*. 2011. С. 47–57. 12. Полинцева Я. В., Новікова О. С. Мотиваційні фактори творчої праці та креативності в інноваційному середовищі. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 3. Т. 1. С. 142–146. 13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Наука, 1980. 527 с. 14. Швиданенко Г. О. Інтелектуальні ресурси визначення та систематизація. URL: kneu.edu.ua/userfiles/ec_pidpr_th_pr_4/2/Svidanenko.doc. 15. Щербак В. Г. Тенденції поширення інтелектуальної праці як чинник розвитку трудового потенціалу. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 10 (112). С. 105–110. 16. Schultz T. Human capital: Policy Issues and Research Opportunities. In *Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquium VI*, 1975.





ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ НА ТРИВАЛІСТЬ ОПЕРАЦІЙНОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.153

Гречко А. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено вплив ефективності використання оборотних коштів на тривалість операційного циклу. Проаналізовано динаміку тривалості операційного циклу на прикладі підприємства електроенергетичної галузі. Встановлено фактори впливу на тривалість операційного циклу.

Ключові слова: оборотні кошти, управління оборотними коштами, операційний цикл.



Annotation. The article examines the impact of the efficiency of working capital on the duration of the operating cycle. The dynamics of the operating cycle duration is analyzed on the example of the power industry enterprise. Factors influencing the duration of the operating cycle are established.

Keywords: working capital, working capital management, operating cycle.



Ефективне використання оборотних коштів відіграє велику роль у забезпеченні нормальної роботи підприємства, підвищення рівня рентабельності господарювання та залежить від дії множини факторів. У сучасних умовах суттєвий негативний вплив на ефективність використання оборотних коштів, уповільнення їх оборотності мають фактори кризового стану економіки, що діють незалежно від бажання підприємства.

Вироблення досконалого механізму управління операційним циклом підприємства здійснюється через ефективне управління оборотними коштами та дієве застосування його на практиці [1].

Проблемі управління операційним циклом присвячували свої праці багато вчених, серед яких О. Літовкіна, Н. Гуляєва, М. Камінський, Т. Момот, К. Васківська, О. Сич та ін.

Метою статті є дослідження операційного циклу та факторів, що впливають на його тривалість.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для провадження діяльності і отриманням грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг [1].

Операційний цикл є ключовим показником ділової активності підприємства, який досить тісно пов'язаний з основними параметрами фінансової діяльності підприємства, що відбиває фінансовий стан підприємства, забезпечує систематичне надходження і ефективне використання власних і позикових фінансових ресурсів, підтримання кредитної дисципліни, ступінь досягнення оптимального співвідношення власних і залучених підприємством коштів і формування потенціалу ефективності функціонування підприємства в цілому [2].

Розглянемо тривалість операційного циклу на прикладі АТ «Харківобленерго» у 2018–2020 роках, визначивши коефіцієнти та періоди оборотності запасів, кредиторської та дебіторської заборгованості.

Результати розрахунку періодів оборотності та тривалості фінансового та операційного циклу АТ «Харківобленерго» за 2018–2020 роки наведено в табл. 1 та на рис. 1 і 2.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – показник ділової активності, який вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією. У 2018 році цей коефіцієнт мав значення 4,34, а у 2019 році зменшився на 3,11 та мав значення 1,23. За 2020 рік коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився на 0,53 і мав значення 1,76. Період оборотності дебіторської заборгованості показує, як швидко дебітори погашають свої рахунки. У 2019 році порівняно з да-



ними 2018 року цей період збільшився на 210 днів, а у 2020 році порівняно з даними 2019 року зменшився на 89 днів (табл. 1).

Таблиця 1

Тривалість операційного та фінансового циклів АТ «Харківобленерго»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,34	1,23	1,76	-3,11	0,53
Період обороту дебіторської заборгованості, дні	83	293	204	210	-89
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,97	2,82	4,48	-5,16	1,67
Період обороту кредиторської заборгованості, дні	45	128	80	83	-48
Коефіцієнт оборотності запасів	178,54	52,74	85,80	-125,80	33,06
Період обороту запасів, дні	2	7	4	5	-3
Тривалість операційного циклу, дні	85	300	208	215	-92
Тривалість фінансового циклу, дні	40	172	128	132	-44

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показник ділової активності, який вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року. У 2018 році цей коефіцієнт мав значення 7,97, а у 2019 році зменшився на 5,16 та мав значення 2,82. За 2020 рік коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшився на 1,67 і мав значення 4,48.

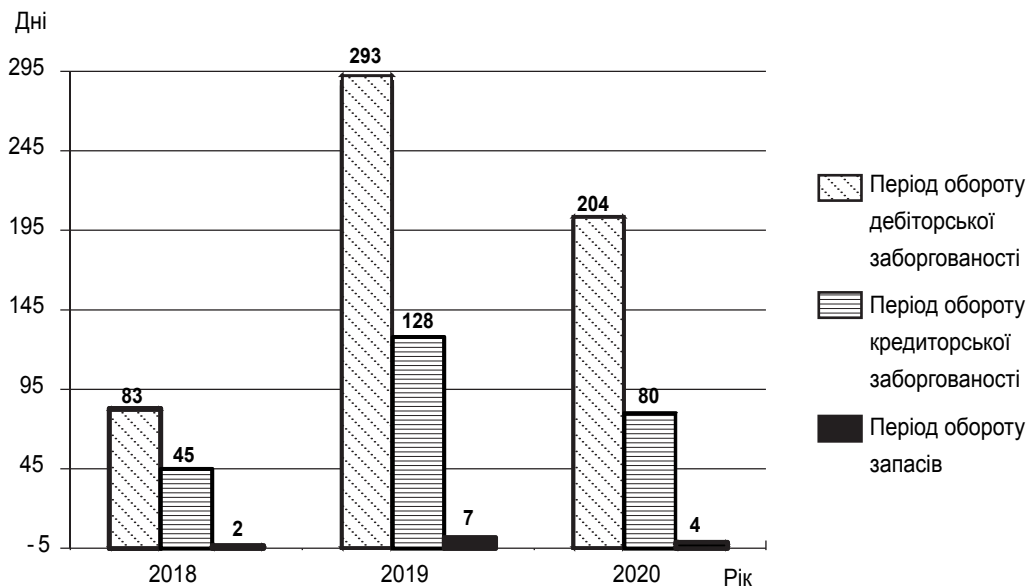


Рис. 1. Динаміка періодів обороту запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «Харківобленерго»

Результат розрахунку показує, скільки разів компанія погасила свої зобов'язання перед постачальниками, підрядниками й іншими контрагентами протягом періоду дослідження.

Період оборотності кредиторської заборгованості вказує на період, протягом якого компанія використовує кошти своїх постачальників і підрядників. За 2018–2019 роки цей період збільшився на 83 дні, а у 2019 році порівняно з даними 2018 року зменшився на 48 днів.

Коефіцієнт оборотності запасів – показник ділової активності, який вказує на ефективність управління запасами в компанії. Значення показника свідчить про кількість оборотів, що здійснили запаси за рік. У 2018 році цей коефіцієнт мав значення 178,54, а у 2019 році зменшився на 125,80 та мав значення 54,74. За 2020 рік коефіцієнт



ент оборотності запасів збільшився на 33,06 і мав значення 85,80. Період оборотності запасів вказує на те, скільки днів запаси зберігаються на складі компанії. У 2018 років цей період становив 2 дні, а у 2019 році збільшився на 5 днів і складав 7 днів. У 2020 році порівняно з даними 2019 року зменшився на 3 дні.

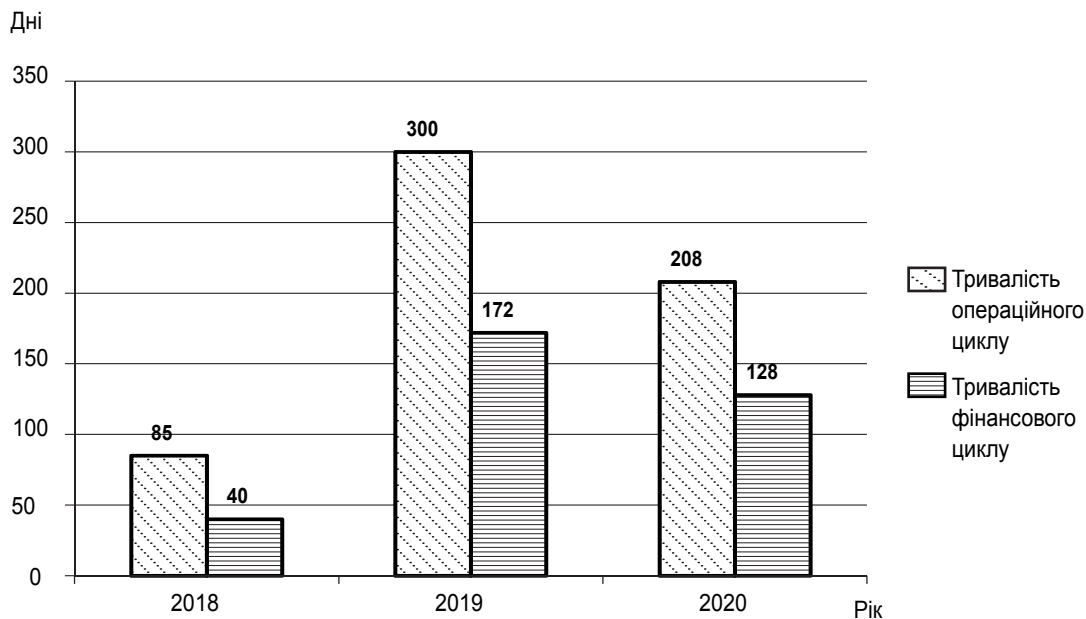


Рис. 2. Динаміка операційного та фінансового циклів АТ «Харківобленерго» у 2018–2020 роках

У 2018 році період фінансового циклу АТ «Харківобленерго» складав 40 днів, а протягом 2019 року його період зріс на 132 дні і складав 172 дні. У 2020 році період фінансового циклу зменшився на 44 дні і складав 128 днів.

Причинами такої тенденції є збільшення виробничого циклу і підвищення оборотності кредиторської заборгованості. Постійне зростання оборотності дебіторської заборгованості мав позитивний вплив на ефективність роботи компанії. Для скорочення фінансового циклу необхідно шукати резерви зниження періоду виробничого циклу і збільшення періоду погашення дебіторської заборгованості.

У 2018 році період операційного циклу АТ «Харківобленерго» складав 85 днів, а протягом 2019 році його період зріс на 125 днів і складав 300 днів. У 2020 році період операційного циклу зменшився на 92 дні і складав 208 днів. Позитивний вплив на ефективність операційного циклу мало постійне зниження тривалості виробничого процесу. Однак під впливом постійного зростання суми дебіторської заборгованості операційний цикл збільшився. Резерви зниження показника необхідно шукати саме в сфері управління дебіторською заборгованістю. Оптимізація політики товарного кредитування дозволить скоротити середньорічний розмір заборгованості, що призведе до підвищення фінансового результату роботи компанії [3].

У результаті проведення такого аналізу можна виявити можливі шляхи для забезпечення безперервності виробничого процесу, скорочення тривалості операційного і фінансового циклів.

Загальна тривалість і структура операційного і фінансового циклів безпосередньо пов'язані зі специфікою роботи підприємства, зокрема з технологічними особливостями і сформованою практикою в роботі зі своїми контрагентами, окрім того, безпосередньо впливає на формування цих показників якість управління оборотними коштами, та ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Практика фінансового менеджменту визначає, що одним із важелів покращення фінансового стану підприємства є скорочення фінансового циклу при збереженні певного балансу між рахунками з дебіторами та кредиторами.

Оскільки зазвичай тривалість операційного циклу більше тривалості фінансового циклу на період обороту кредиторської заборгованості, то скорочення фінансового циклу може обумовлювати зменшення операційного циклу. Управління фінансовим циклом спрямоване на скорочення термінів обороту його елементів, наприклад, зменшення періодів обороту запасів і готової продукції, хоча ці можливості для підприємства обмежені – скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості і збільшення періоду обороту кредиторської заборгованості залежать від якості його комерційної діяльності, маркетингової і фінансової стратегії [2].



Тривалість операційного циклу підприємства визначають тривалість обороту запасів підприємства та тривалість обороту дебіторської заборгованості. Вивчення характеру факторів та механізму їх впливу є необхідною передумовою для обґрунтованої оцінки стану запасів, планування їх розміру, розробки заходів по їх регулюванню [4].

У практиці фінансового менеджменту найбільш часто на підприємствах виникають проблеми, пов'язані з дебіторською заборгованістю:

- відсутність інформації про терміни погашення дебіторської заборгованості;
- неефективна оцінка кредитоспроможності покупців;
- відсутність окремого відділу з управління дебіторською заборгованістю,
- неефективна політика управління інкасацією (погашенням) дебіторської заборгованості у зв'язку з уникненням застосування різнопланових методів рефінансування [4].

Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, облік векселів, виданих покупцям продукції, та форфейтинг.

Факторинг – банківська операція, що проводиться на комісійних умовах і договірних засадах, основним завданням якого є забезпечення такої системи взаємовідносин з покупцями, за якої постачальник міг би надавати конкурентні відстрочки платежу своїм клієнтам, не відчуваючи при цьому дефіциту в оборотних коштах.

Облік векселів, які надаються покупцям продукції, є фінансовою операцією з продажу їх банку або іншому фінансовому інституту, іншому суб'єкту господарювання за визначеною ціною, яка встановлюється залежно від їх номіналу, строку погашень та облікової вексельної ставки.

Форфейтинг – це придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі. Форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого документально, здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора у разі, якщо боржник виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу [5].

Розрахунок тривалості операційного циклу в цілому і його окремих стадій дозволив виявити фактори, які сповільнюють діяльність підприємства. Крім того, знання тривалості операційного циклу необхідно для планування грошових надходжень і прогнозу оцінки можливості погашення кредиторської заборгованості. Важливим елементом фінансової стабільності підприємства є ефективне управління операційним циклом, що забезпечує платоспроможність підприємства, а це є головне завдання для підвищення ефективності управління оборотними коштами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Юшко С. В.

Література: 1. Андросова О. Ф., Шестопалова О. В. Оцінка ефективності використання оборотних активів ПАТ «Мотор Січ». *Вісник Запорізького національного університету*. 2017. С. 14–20. 2. Гуляева Н. М., Камінський С. І. Операційний цикл підприємства: сутність та механізм формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6851>. 3. Характеристика значень основних фінансово-економічних показників (коефіцієнтів). URL: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv>. 4. Акімова Н. С., Топоркова О. В., Євлаш Т. О., Говоруха О. О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія. Харків : ХДУХТ, 2016. 285 с. 5. Чередник В. А. Рефінансування дебіторської заборгованості як засіб підвищення фінансової стійкості підприємства. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 32 (1). С. 236–241.





АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

УДК 658.2

Губіч В. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено та викладено результати аналізу сучасного стану будівельної галузі в Україні, визначено внесок будівельної галузі до валового внутрішнього продукту. Проведено аналіз капітальних інвестицій у будівництво та аналіз динаміки обсягу прибутку та збитку будівельної галузі.

Ключові слова: будівельна галузь, ВВП, будівництво, капітальні інвестиції, прибуток.

Annotation. The article examines and presents the results of the analysis of the current state of the construction industry in Ukraine, determines the contribution of the construction industry to gross domestic product. An analysis of capital investment in construction and analysis of the dynamics of profits and losses of the construction industry.

Keywords: construction industry, GDP, construction, investments, profit.

Динаміка обсягів ВВП у всіх сферах визначає стабільний розвиток національної економіки. Така галузь, як будівництво, призначена для створення та відновлення фундаментальних засобів всіх учасників економічної системи, як юридичних, так і фізичних осіб, як бюджетних, так і комерційних організацій. Для здійснення ефективного будівництва потрібне його забезпечення всіма необхідними ресурсами, такими як людський ресурс, матеріальний, інформаційний та енергетичний. Важливість будівельної галузі в Україні є очевидною для усього населення.

Це пов'язано з тим, що будівництво взаємопов'язане з практично усіма іншими галузями господарства, оскільки виступає у господарських відносинах як виробник і постачальник для інших суб'єктів народного господарювання, і також як споживач, який отримує також продукцію. Це абсолютно позитивно впливає на розвиток будівельної галузі в цілому, як і на стан економіки України, вирішуючи економічні та соціальні завдання населення. У зв'язку з цим актуальним уявляється дослідження сучасного стану будівництва в Україні.

Метою дослідження є аналіз статистичних даних щодо розвитку будівництва та висвітлення проблемних місць будівельної галузі в Україні.

Для коректної та адекватної оцінки стану будівельної галузі потрібно обов'язково проаналізувати макро-економічні показники, такі як частка будівельної галузі у структурі валового внутрішнього продукту (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу будівництва у загальному обсязі ВВП

Роки	ВВП у фактичних цінах, млн грн	Будівництво, млн грн	Відсоток будівельної галузі у ВВП, %
2017	2385367	47457	1,99
2018	2983882	64431	2,16
2019	3560596	81259	2,28
2020	3978400	107430	2,70

Джерело: складено за [1]



Як бачимо з табл. 1, в цілому показники за проаналізований період діяльності мають тенденцію до зростання (рис. 1), що свідчить про стабільність розвитку досліджуваної галузі та її внеску у формування ВВП країни.

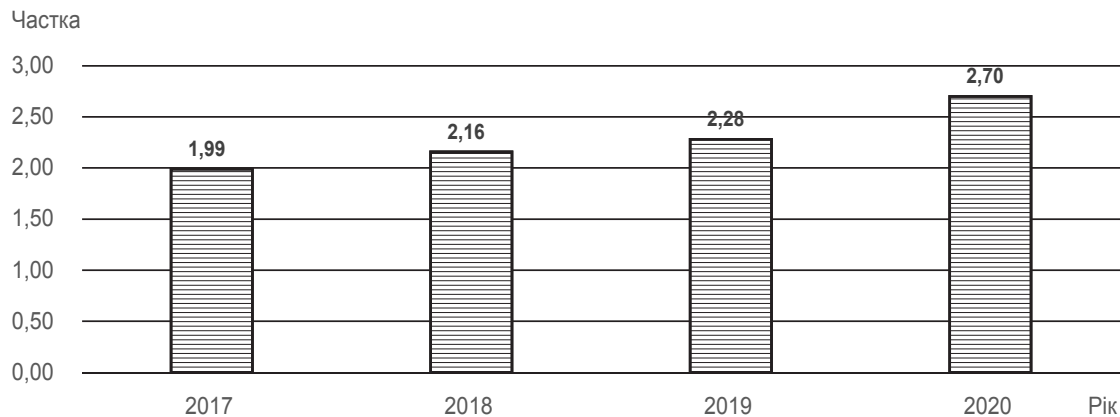


Рис. 1. Динаміка частки будівельної галузі у загальному обсязі ВВП

З рис. 1 спостерігаємо зростання відсоткової часті будівельної галузі у загальному обсязі ВВП, це зростання є стабільним та прямопропорційним зростанню ВВП, тому що частка будівництва в структурі ВВП знаходиться на рівні 1,99–2,7 % від загального обсягу ВВП. Це є позитивним явищем, оскільки, як було сказано вище, будівельна галузь є драйвером економіки країни, отже, розвиток будівництва потягне за собою і розвиток інших галузей.

Також проаналізуємо процеси інвестування в будівництво. Інвестиційну ситуацію стосовно капітальних інвестицій в будівництво за період 2017–2020 роки наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка капітальних інвестицій в будівництво

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Усього капітальних інвестицій, млн грн	448461,5	578726,4	623978,9	508217
в тому числі в будівництві, млн грн	52176,2	55993,9	62346,6	39614,9
Частка капітальних інвестицій в будівельну галузь, %	11,63	9,68	9,99	7,79

Детальніше динаміку капітальних інвестицій та інвестицій в будівництво наведено на рис. 2. Так, бачимо, що з 2017 по 2019 рр. спостерігається позитивна динаміка загальних показників капітальних інвестицій та інвестицій у будівництво внаслідок поступових ринкових перетворень. Однак у 2020 р. знизився і обсяг загальних капітальних інвестицій, і обсяг інвестицій у будівництво, при цьому зменшилась частка будівництва у загальному обсязі капітальних інвестицій, що є негативним явищем, оскільки свідчить про уповільнення відтворювальних процесів у будівельній галузі.

Динаміку фінансових результатів галузі будівництва подано в табл. 3.

Отже, за наведеними даними можна зробити такі висновки. В цілому сукупна ефективність за фінансовими результатами діяльності була низькою у 2015 р., тобто обсяг сукупних збитків в економіці перевищив обсяг отриманих підприємствами прибутків. Будівництво також працювало збитково. Однак у період з 2016 по 2020 рр. сукупний фінансовий результат в економіці був позитивним. При цьому фінансовий результат у будівництві був негативним у 2016, 2017 та 2020 роках. Це свідчить про те, що ефективність діяльності суб'єктів господарювання у будівництві є нижчою, ніж в цілому по економіці, це негативно характеризує стан будівельної галузі.

Розглянемо окремо динаміку фінансових результатів підприємств будівельної галузі (рис. 3).

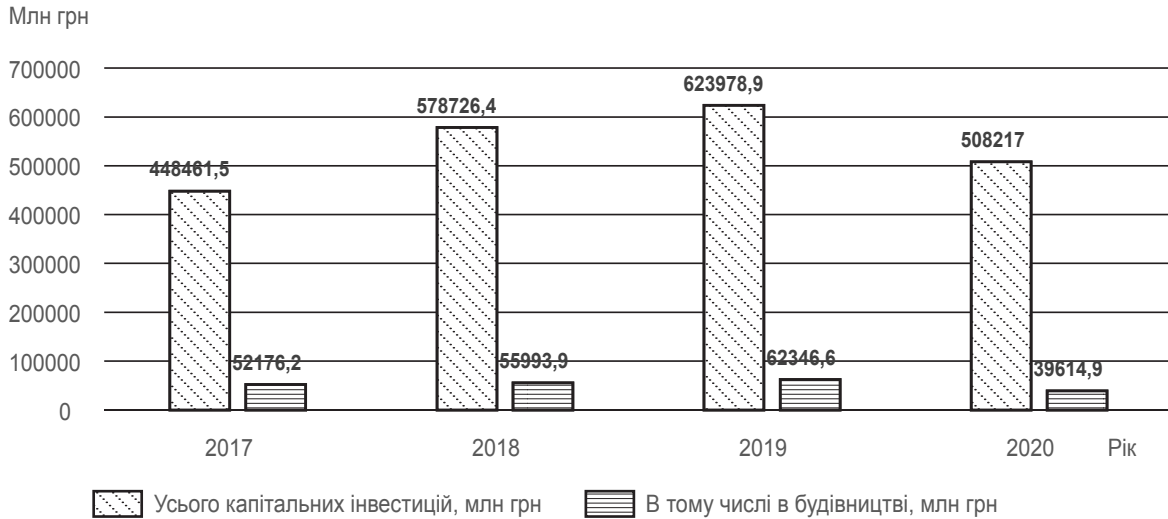


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій у будівництво

Таблиця 3

Динаміка фінансових результатів будівельної галузі

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Обсяг чистого прибутку (збитку), млн грн						
Усього економічна галузь	-373516,0	29705,0	168752,7	288305,5	523779,0	68054,9
Будівництво	-25861,9	-10553,0	-5014,3	4414,1	13590,6	-4448,9

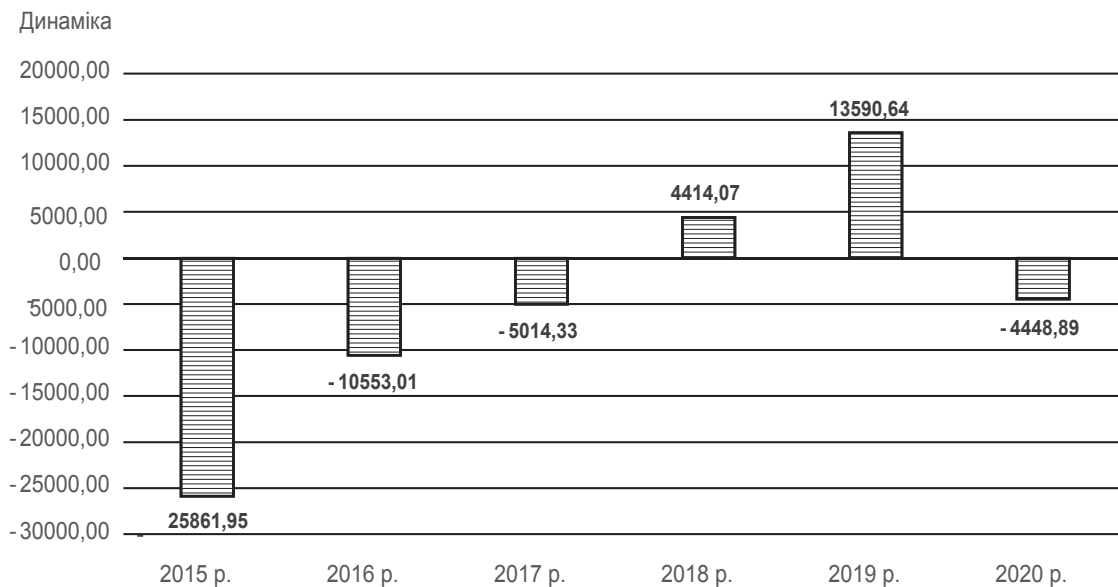


Рис. 3. Динаміка обсягу прибутку та збитку будівельної галузі

Згідно з наведеними даними бачимо, що динаміка фінансових результатів у будівництві демонструвала зростання з 2015 року до 2019 року, причому до 2017 року це зростання виражалось у скороченні збитків, а у 2018–2019 рр. зростав безпосередньо прибуток будівельних підприємств. Однак у 2020 р. галузь знову працювала збитково, фінансові результати значно знизились. Отже, можемо зробити висновок, що у 2020 році стан будівельної галузі значно погіршився за багатьма параметрами.



Нині складно стверджувати, що будівельна галузь в Україні є досить розвинутою і конкурентоспроможною. Насамперед це пояснюється різницею в розвитку регіонів, які поділяються на лідируючі та депресивні. Тобто у лідируючих регіонах працюють більш потужні організації, відповідно, будівництво перебуває на більш високому рівні. При цьому в інших регіонах спостерігається майже постійна нестача фінансування. До того ж суттєва різниця у рівні інвестування ще більше поглиблює різницю у потенціалах економічного розвитку.

Наведені спостереження свідчать про те, що за збереження такого розподілу інвестування за регіонами неможливо очікувати рівномірного та стабільного розвитку будівництва за всіма регіонами країни, що відповідно відобразиться на загальному результаті, який нині не є оптимальним. Загалом потенціал розвитку будівельного комплексу України доволі значний, реалізація цього потенціалу сприятиме зростанню економіки та стабілізації соціального складника в країні [2–5].

Проведені дослідження дозволили дослідити динаміку ключових показників розвитку будівельної галузі України, виділити слабкі місця та визначити перспективні напрямки подальшого функціонування підприємств галузі. До перспектив подальших досліджень можна віднести аналіз фінансового стану та фінансових результатів підприємств – ключових гравців будівельного ринку, а також аналіз факторів, що впливають на фінансові результати у будівництві та формування структури джерел фінансування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Серьогіна Н. В., Со-сницька Н. О., Вішня Я. С. Аналіз будівельної галузі України. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 3 (77). С. 78–84. 3. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/60/747.pdf>. 4. Кавун В. А. Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку будівельної галузі України. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/99.pdf>. 5. Жовтяк В. А., Волохова І. В. Стан та перспективи розвитку підприємств будівельної галузі України. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2020. № 6. С. 50–55.



ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ

УДК 658:005

Дереповська Д. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено поняття «бізнес-процес». Досліджено питання моделювання бізнес-процесів управління фінансовими ризиками. Проведено симуляцію бізнес-процесів та оптимізацію створеної моделі, обґрунтовано її доцільність і доведено її економічну ефективність. Наведено порівняння сценаріїв моделі «AS-IS» та «TO-BE».

Ключові слова: бізнес-процес, оптимізація, управління фінансовими ризиками, симуляція, моделювання.





Annotation. The concept of «business process» is defined. The issues of modeling business processes of financial risk management are studied. Simulation of business processes and optimization of the created model are carried out, its expediency are substantiated and its economic efficiency are proved. Comparisons of the scenarios of the «AS-IS» and «TO-BE» models are presented.

Keywords: business process, optimization, financial risk management, simulation, modeling.



В умовах пандемії та економічної нестабільності країни одним із головних завдань для керівника компанії є своєчасна реакція на зміну фінансових показників підприємства та загрози, яку ставлять фінансові ризики. З метою забезпечення успішної діяльності необхідно постійно розвиватись та удосконалювати власні бізнес-процеси.

Більшість підприємств застосовують процесний підхід до управління своєю діяльністю. Отже, актуальним питанням є використання сучасних технологій для побудови бізнес-процесів та оцінки їх ефективності. Спеціальні методики оцінки та моделювання бізнес-процесів допомагають керівникам і менеджерам усіх рівнів приймати правильні та ефективні рішення в управлінні підприємством. Моделювання бізнес-процесів за допомогою програм BPMS (Business Process Management System) є інноваційним та сучасним підходом для прогнозування та мінімізації потенційних фінансових ризиків підприємства.

Вивченню сутності бізнес-процесів, їх моделювання, ефективності та оптимізації присвятили свої дослідження такі науковці, як Б. Андерсон [1], В. Гурова [2], О. Гончарова, В. Міллар, В. Пономаренко [3], М. Портер, А. Садекова, І. Ткаченко, М. Хаммер, Дж. Харрінгтон, Л. Чернобай [4] та ін.

Метою статті є побудова моделі бізнес-процесу управління фінансовими ризиками та оптимізація її для досягнення більшого економічного ефекту підприємств керамічної галузі.

Як зазначив у своїх наукових працях Б. Андерсон [1]: бізнес-процес – це послідовність логічно пов'язаних, повторюваних дій, у результаті яких використовуються ресурси підприємства для перетворення об'єкта (фізично чи віртуально) з метою досягнення визначених вимірних результатів, або продукції для задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх споживачів.

Процес управління фінансовими ризиками підприємства має відбуватись в певній послідовності і забезпечити реалізацію головної мети, цілі та завдань. Тому було побудовано структурно-логічну схему здійснення процесу управління фінансовими ризиками (рис. 1).

Аналізуючи цю модель управління фінансовими ризиками, можна сказати, що процес управління фінансовими ризиками на підприємстві складається з великої кількості етапів.

Симуляція використовується для забезпечення аналізу «що-якщо», так, за один прохід, симуляція може надати цінну інформацію про продуктивність конкретного сценарію для того, щоб зрозуміти недоліки процесу або моделі [5].

Для проведення першої симуляції потрібно визначити максимально можливу кількість проходження бізнес-процесу на рік, це значення дорівнює 4 (тобто процес управління фінансовими ризиками проходить кожного кварталу).

Для другого етапу симуляції було визначено час, за який буде відбуватись кожен з етапів бізнес-процесу. Після вводу даних про період симуляції та часу обробки для кожної дії була створена симуляція другого рівня, результати якої наведено на рис. 2.

Загалом на увесь бізнес-процес потрібно в середньому 7 днів 22 години (мінімальний час – 7 днів 21 година, максимальний – 8 днів 1 година). Кожного року на виконання 4 однакових бізнес-процесів витрачається 44 дні 16 годин часу.

Наступний крок – проведення симуляції третього рівня. Вона показує потенційний ефект від використання ресурсу на продуктивність процесу.

Результати симуляції третього рівня наведено на рис. 3.

Трудовими ресурсами, які потрібні для виконання бізнес-процесу, є фінансовий директор, фінансовий аналітик та економіст, їх заробітна плата становить: у економіста – 9500 грн/місяць, у фінансового аналітика – 12500 грн/місяць, у фінансового директора – 16000 грн/місяць.

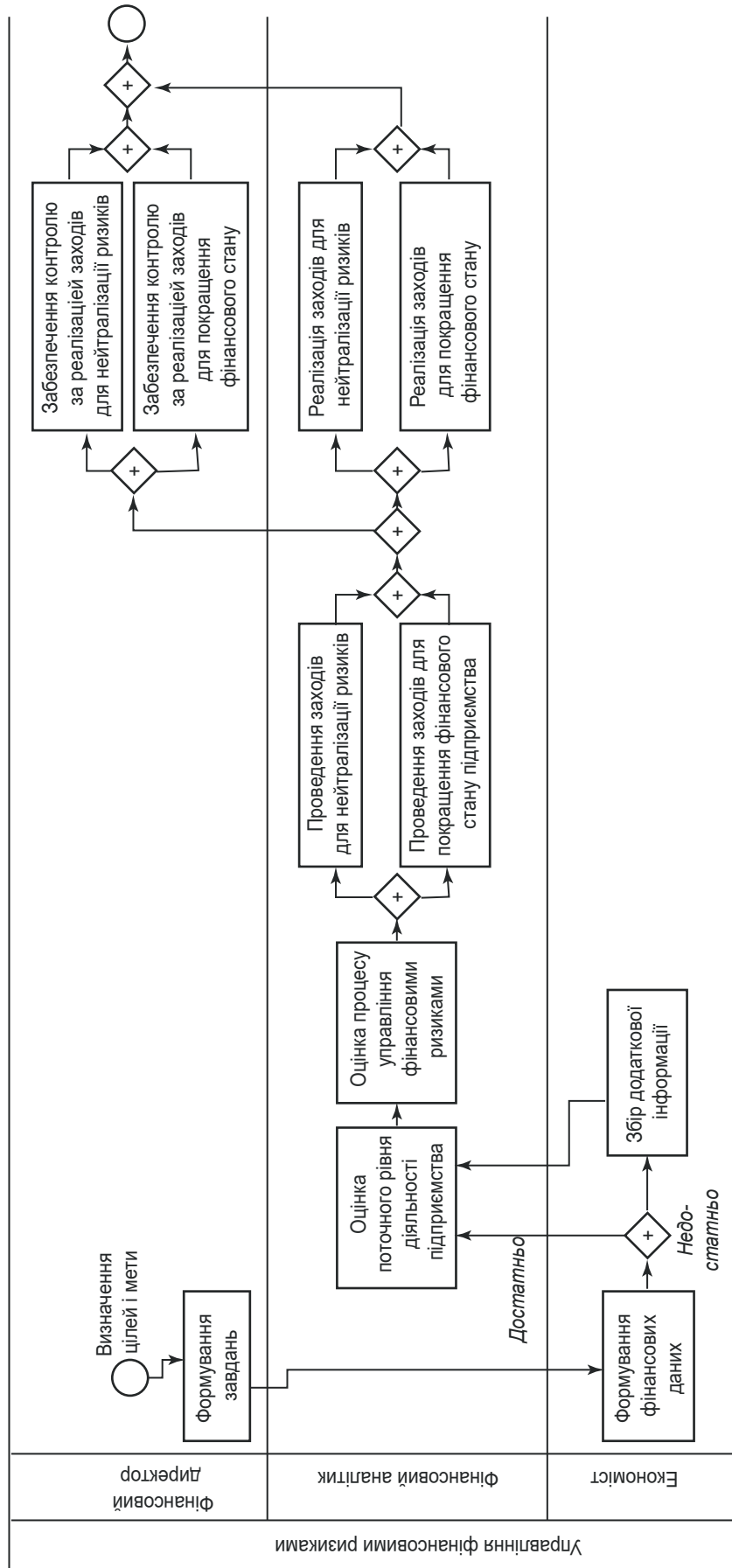


Рис. 1. Модель процесу управління фінансовими ризиками підприємства

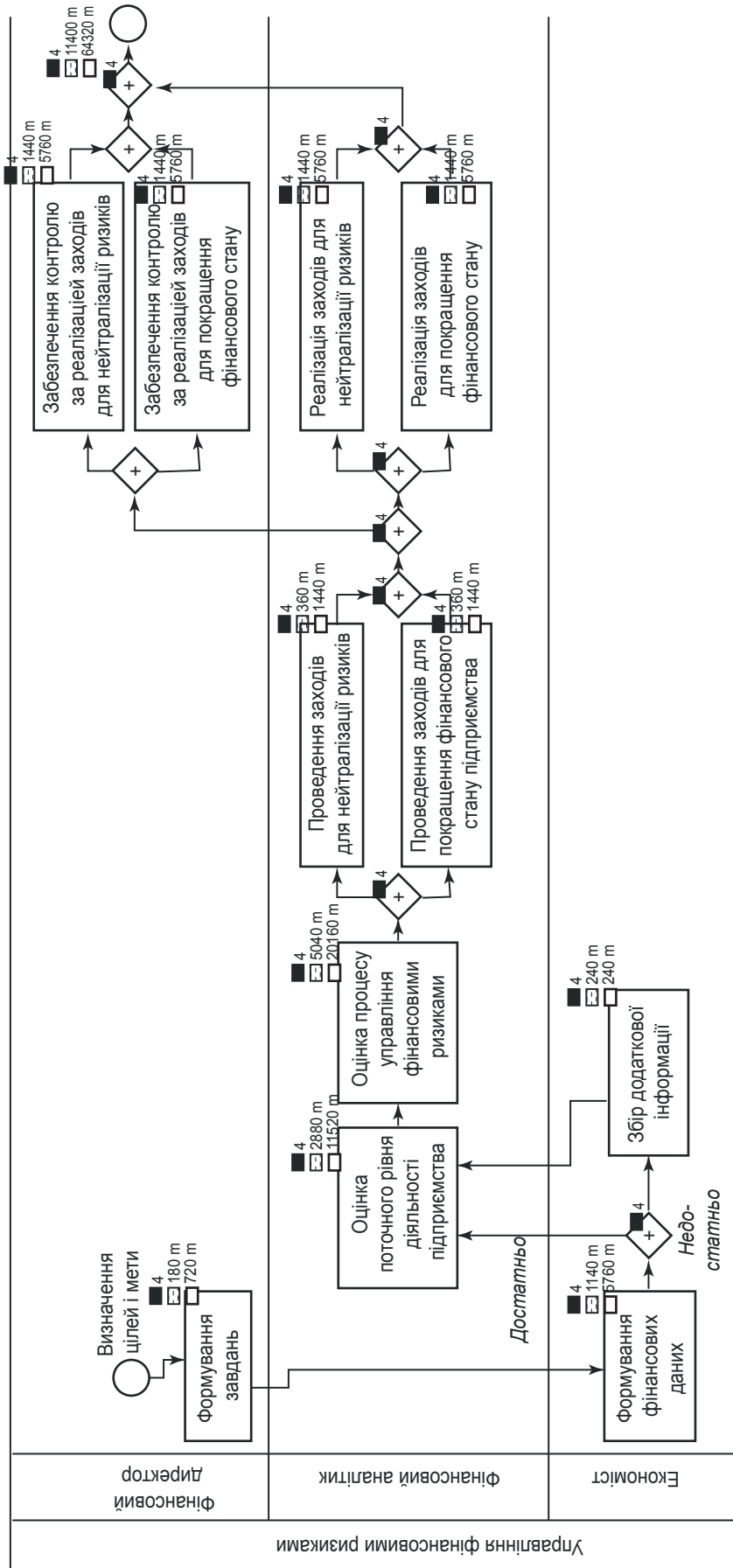


Рис. 2. Симуляція другого рівня управління фінансовими ризиками підприємства

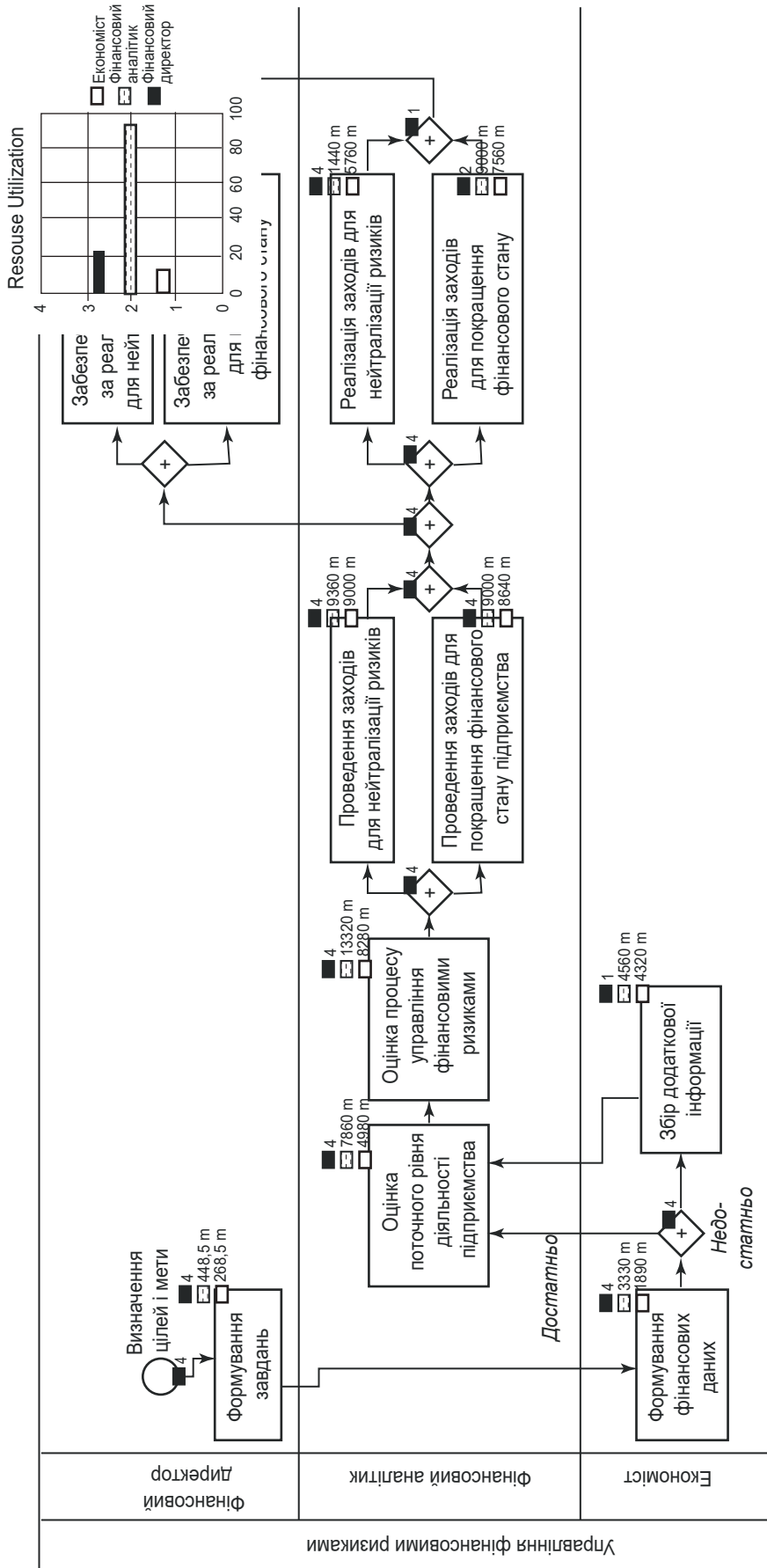


Рис. 3. Симуляція третього рівня моделі управління фінансовими ризиками підприємства



З рис. 4 видно, що зайнятість економіста є низькою (усього 13,89 %), але оскільки у процесі управління фінансовими ризиками він виконує лише формування фінансових даних та збір інформації, то це значення є прийнятним. Найбільшу зайнятість має фінансовий аналітик – 92,92 %, що є логічним, оскільки він виконує більшість процесів, що є трудомісткими та потребують багато часу.

Resouse	Utilization	Total fixed cost	Total unit cost	Total cost
Фінансовий директор	22,92 %	176000	0	176000
Фінансовий аналітик	92,92 %	250000	0	250000
Економіст	13,89 %	47500	0	47500
Total		473500	0	473500

Рис. 4. Використання ресурсів

Маючи за мету створити більш ефективну модель управління фінансовими ризиками на підприємстві, було запропоновано удосконалення цієї моделі бізнес-процесу.

Перш за все, були запропоновані автоматизація та комп'ютеризація процесу. Для цієї оптимізації було прийнято рішення про закупку програмного забезпечення для прискорення виконання двох задач (оцінки поточного рівня діяльності підприємства та оцінки процесу управління фінансовими ризиками).

Виходячи з цього, як результат, було зменшено витрати часу для дій та бізнес-процесу в цілому (рис. 5).

Name	Scenario	Type	Instances completed	Instances started	Min.time	Max.time	Avg.time	Total time
Управління фінансовими ризиками	Базова модель	Process	4	4	7d 21h	8d 1h	7d 22h	44d 16h
Управління фінансовими ризиками	Автоматизація модель	Process	4	4	5d 3h	5d 7h	5d 4h	33d 16h

Рис. 5. Результат запровадження автоматизації задач

З рис. 6 видно, що в результаті оптимізації моделі було зменшено мінімальний час виконання бізнес-процесу з 7 днів 21 год до 5 днів 3 год (зменшення відбулось на 2 дні 18 год).

Другим етапом оптимізації бізнес-процесу було додавання трудових ресурсів, а саме ще одного фінансового аналітика й економіста. Завдяки цим діям було зменшено навантаження для фінансового аналітика на 11,74 %, але було збільшено навантаження для економіста на 19,32 % та фінансового директора на 25,79 % (рис. 6).

Resouse	Utilization	Total fixed cost	Total unit cost	Total cost
Фінансовий директор	48,71 %	135000	0	135000
Фінансовий аналітик	81,18 %	276000	0	276000
Економіст	33,21 %	68000	0	68000
Total		479000	0	479000

Рис. 6. Результат другої оптимізації моделі



З рис. 6 видно, що адміністративні витрати збільшилися на 5500 грн, що не є великою сумою, оскільки було додано 2 співробітника та було збільшено навантаження для прискорення бізнес-процесу управління фінансовими ризиками підприємства.

Обґрунтування доцільності проведених оптимізацій наведено в табл. 1, за допомогою аналізу «What-if» було проведено порівняння значень моделей.

Таблиця 1

Порівняння параметрів моделей «AS-IS» і «TO-BE»

Характеристика	AS-IS	TO-BE	Відхилення
Вартість реалізації	473500	479000	5500
Час реалізації	7 днів 22 год	4 дні 14 год	2 дні 8 год

Незважаючи на збільшення кількості суб'єктів бізнес-процесу та введення витрат на його автоматизацію та комп'ютеризацію, витрати на проведення процесу управління фінансовими ризиками майже не змінилися, але значної зміни зазнав термін проведення цього процесу: за рік він зменшився майже на два тижні, що говорить про доречність цих удосконалень для моделі. При повній автоматизації та модернізації задач тривалість бізнес-процесу матиме тенденцію до скорочення.

Можна зробити **висновок**, що оптимізація бізнес-процесу – це дієвий механізм для забезпечення ефективності діяльності підприємств та мінімізації ризиків.

Застосування сучасних технологій моделювання дозволяє автоматизувати управління бізнес-процесом, виявити наявні проблеми та попередити виникнення можливих ризиків. Але в Україні такі засоби управління не є повністю розритими, тому ця тема вимагає подальшого дослідження з урахуванням особливостей українського ринку та сучасних інформаційних технологій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Холодна Ю. Є.

Література: 1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. Москва : Стандарты и качество, 2003. 272 с. 2. Гурова В. О., Садекова А. І. Оптимізація бізнес-процесів на підприємстві в умовах кризи. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1. № 1. С. 75–82. 3. Пономаренко В. С., Мінухін С. В., Знахур С. В. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2013. 243 с. 4. Чорнобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 125–131. 5. Робоча програма навчальної дисципліни «Аналіз та оптимізація бізнес-процесів підприємств» для студентів усіх спеціальностей усіх форм навчання / уклад. О. М. Беседовський. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 31 с.





ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПЛИТКОВИЙ ЗАВОД»

УДК 330:131:7

Дереповська Д. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено поняття «фінансовий ризик». Доведено необхідність проведення комплексної оцінки ризиків. Проведено оцінку рівня фінансових ризиків на підприємстві. Визначено основні фінансові ризики, які присутні на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий ризик, ліквідність, оцінка, фінансова стійкість.



Annotation. The concept of «financial risk» is defined. The necessity of conducting comprehensive risk assessment is proved. An assessment of the financial risks level at the enterprise is carried out. The main financial risks of the enterprise are identified.

Keywords: financial risk, liquidity, assessment, financial stability.



Сьогоднішня економічна ситуація в країні, карантинні обмеження та загострення конкуренції негативно впливають на фінансову діяльність суб'єктів господарювання, що зумовлює тенденцію до появи неплатоспроможних підприємств.

Задля вчасної ліквідації фінансових ризиків необхідно постійно проводити моніторинг фінансового стану підприємства, адже неплатоспроможність – це пряма загроза до банкрутства. Така тематика дослідження є досить актуальною, оскільки вибір правильного методу оцінки ризиків дозволить підприємству як передбачити можливість його настання, так і мінімізувати наслідки впливу.

Вирішенню питання оцінки фінансових ризиків приділялась велика увага таких вчених, як І. Бланк, В. В. Вітлінський [1], М. В. Гранатуров [2], А. Б. Камінський, Р. В. Пікус, О. С. Шапкін [3], А. Д. Шеремет та ін.

Метою статті є визначення сутності поняття «фінансовий ризик» та практичне застосування комплексного підходу до оцінки фінансових ризиків.

Аналіз наукових джерел дозволив виділити основні визначення поняття «фінансовий ризик»:

Гранатуров М. В. вважає, що фінансовий ризик – це ризик підприємницької діяльності, який характеризується ймовірністю втрат фінансових ресурсів [2].

Шапкін О. С. впевнений, що фінансовий ризик – це ризик, що виникає у зв'язку з неможливістю виконання фірмою своїх фінансових зобов'язань [3].

Бланк І. писав, що фінансовий ризик – це вірогідність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу або капіталу в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності [4].

Отже, підсумовуючи усе сказане, можна стверджувати, що фінансовий ризик – це ризик втрати доходу або понесення значних витрат через невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань.

З метою визначення впливу фінансових ризиків на підприємство ПрАТ «Харківський плитковий завод» буде проведено аналіз його діяльності.

Основні фінансові ризики, що оцінюються підприємствами за даними фінансової звітності, – це ризик втрати платоспроможності (ліквідності), ризик втрати фінансової стійкості та незалежності та ризик структури активів та пасивів.

Перший крок аналізу починається з групування активів і пасивів підприємства за трирічний період. Оцінювання ліквідності відбувається за умовами, визначеними у табл. 1 [5].



Таблиця 1

Оцінювання ризику втрати платоспроможності залежно від типу ліквідності

Умови визначення ліквідності			
$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	$A1 < P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	$A1 < P1, A2 < P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$	$A1 < P1, A2 < P2, A3 < P3, A4 \geq P4$
Абсолютна ліквідність	Допустима ліквідність	Порушена ліквідність	Кризова ліквідність
Оцінка ризику ліквідності			
Безризикова зона	Зона допустимого ризику	Зона критичного ризику	Зона катастрофічного ризику

Результати групування активів та пасивів підприємств ПрАТ «Харківський плитковий завод» за 2018–2020 рік наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Результат групування активів і пасивів ПрАТ «Харківський плитковий завод»

2018 рік			
Показники	Інформаційне забезпечення, форма 1	Показники	Інформаційне забезпечення, форма 1
1. Найбільш ліквідні активи, А1	8084	1. Найбільш термінові зобов'язання, П1	406280
2. Активи, що швидко реалізуються, А2	449966	2. Короткострокові пасиви, П2	32019
3. Активи, що повільно реалізуються, А3	244740	3. Довгострокові пасиви, П3	510026
4. Активи, що важко реалізуються, А4	1152114	4. Постійні пасиви, П4	906579
2019 рік			
Показники	Інформаційне забезпечення, форма 1	Показники	Інформаційне забезпечення, форма 1
1. Найбільш ліквідні активи, А1	14429	1. Найбільш термінові зобов'язання, П1	461430
2. Активи, що швидко реалізуються, А2	495579	2. Короткострокові пасиви, П2	59058
3. Активи, що повільно реалізуються, А3	247251	3. Довгострокові пасиви, П3	369980
4. Активи, що важко реалізуються, А4	1118733	4. Постійні пасиви, П4	985524
2020 рік			
Показники	Інформаційне забезпечення, форма 1	Показники	Інформаційне забезпечення, форма 1
1. Найбільш ліквідні активи, А1	19754	1. Найбільш термінові зобов'язання, П1	636431
2. Активи, що швидко реалізуються, А2	641700	2. Короткострокові пасиви, П2	294956
3. Активи, що повільно реалізуються, А3	250863	3. Довгострокові пасиви, П3	77290
4. Активи, що важко реалізуються, А4	1150603	4. Постійні пасиви, П4	1054243

Виходячи з даних табл. 2 видно, що у ПрАТ «Харківський плитковий завод» покращився стан ліквідності, і підприємство перейшло з зони критичного ризику до зони допустимого ризику.

Наступним кроком буде підхід до оцінювання ризику втрати фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого ризику.

Для оцінки ризику втрати платоспроможності потрібно розрахувати величини джерел коштів і величини запасів і витрат (табл. 3).



Таблиця 3

**Розрахунок величини джерел коштів, величини запасів і витрат
для ПрАТ «Харківський плитковий завод»**

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Фс	-490276	-380460	-347223
Фт	19750	-10480	-269933
Фо	19750	-10480	-269933
Тип фінансового стану	0,1,1	0,0,0	0,0,0
	Нормальна незалежність	Кризовий стан	Кризовий стан

З табл. 3 видно, що ризик втрати платоспроможності загрожує ПрАТ «Харківський плитковий завод», оскільки підприємство перейшло з нормальної незалежності до кризового стану, що характеризується загрозою банкрутства. Підприємство знаходиться у зоні катастрофічного ризику.

Наступним пунктом є оцінювання ризиків ліквідності та фінансової стійкості за допомогою відносних показників, що здійснюють шляхом аналізу відхилень від рекомендованих значень. Вихідні дані для аналізу розраховані у табл. 4.

Таблиця 4

Фінансові коефіцієнти ПрАТ «Харківський плитковий завод»

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,03	0,02
Коефіцієнт «критичної оцінки»	1,05	0,98	0,71
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,60	1,45	0,98
Коефіцієнт автономії	0,49	0,53	0,51
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-0,35	-0,18	-0,11
Коефіцієнт фінансової стійкості	2,05	1,90	1,96

Сутність методики комплексного оцінювання фінансового стану підприємства полягає у класифікації підприємств за рівнем фінансового ризику, залежно від набраної кількості балів, виходячи з фактичних значень його фінансових коефіцієнтів [5]. Інтегральне бальне оцінювання фінансового стану організації наведено в табл. 5.

Таблиця 5

**Інтегральне бальне оцінювання фінансового стану
ПрАТ «Харківський плитковий завод»**

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0	0
Коефіцієнт «критичної оцінки»	0	0	0
Коефіцієнт поточної ліквідності	10,5	9	0
Коефіцієнт автономії	16,2	17	17
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0	0	0
Коефіцієнт фінансової стійкості	13,5	13,5	13,5
Сума	40,2	39,5	30,5
Клас	3	3	4



Виходячи з проведеного аналізу можна побачити, що ПрАТ «Харківський плитковий завод» погіршив своє фінансове становище, перейшовши до 4-го класу, що характеризує його нестійке фінансове становище.

Отже, за 2018–2020 роки досліджені показники ліквідності та платоспроможності вказують нестійкий або кризовий фінансовий стан підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що, використовуючи комплексний підхід до оцінки фінансових ризиків підприємства, ПрАТ «Харківський плитковий завод» має такі ризики, як ризик втрати платоспроможності та ризик втрати фінансової стійкості, а отже, на ці ризики потрібно звернути особливу увагу при розробці програми нейтралізації ризиків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Холодна Ю. Є.

Література: 1. Вітлінський В. В., Катуніна О. С. Оцінювання рівня економічної безпеки на підґрунті моделювання знань. *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. 2017. Вип. 93. С. 74–90. 2. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие. Москва : Дело и сервис, 1999. 112 с. 3. Шапкин А. С., Шапкин В. А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учеб. для бакалавров. Москва : Дашков и Ко, 2014. 880 с. 4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2009. 1374 с. 5. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 164 с.



КЛАСИФІКАЦІЯ ПРАВОПОРУШЕНЬ: КРИТЕРІЇ ЗЛОЧИНІВ І ПРОСТУПКІВ

УДК 343.9

Дерюгіна Д. І.

Студент 3 курсу
факультету інформаційних технологій ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено актуальні питання щодо визначення класифікації видів правопорушень і встановлення його ознак. Розглянуто поняття класифікації злочину і проступків, їх критерії та значення. Особливу увагу приділено новому поділу правопорушень і передбаченій відповідальності за їх вчинення.

Ключові слова: кримінальне правопорушення, злочин, проступок, кримінальний проступок, класифікація правопорушень, відповідальність.



Annotation. In this article, urgent issues are investigated to determine the classification of types of offenses and establishing its signs. The concept of classification of crime and misconduct, their criteria and significance are considered. Particular attention is paid to the new division of offenses and the permitted responsibility for their commission.

Keywords: criminal delinquency, crime, criminal offense, offense, responsibility, classification of offenses.





Постановка проблеми. У зв'язку із проведенням реформи у кримінальному праві в Україні дослідження питання видозміненої класифікації кримінальних правопорушень є надзвичайно актуальним. Зокрема, кожен громадянин повинен бути обізнаним у цій темі, щоб знати критерії, наслідки й ознаки правопорушень. Виникає низка питань, зокрема, чи зміниться суть процесів, вид відповідальності, чи має ця класифікація позитивний ефект.

Проблема реформування кримінального права вже підіймалася не раз, та чи доцільні ці зміни сьогодні. Ця проблема є суспільно важливою, тому вона має бути розглянута.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджували класифікації кримінально-протиправних діянь А. Грешков'як, А. Губень, В. Лозовий, Л. Кривоченко, М. Хавронюк та ін. У їх працях проведено аналіз структури й особливостей протиправних діянь. Однак не було розглянуто наслідки нового поділу правопорушень, які були запроваджені в Україні.

Мета цієї статті – аналіз нової відмінності між проступками та злочинами, а також визначення умов, за яких буде накладатися той чи інший вид відповідальності при вчиненні вищезгаданих правопорушень.

Виклад основного матеріалу. Правопорушення – це небезпечний, небажаний акт поведінки, який наносить шкоду суспільству, за що, своєю чергою, передбачена відповідальність. Насамперед це порушення громадського порядку, який охороняється законом, а також на цінності, інтереси, потреби, а інколи і життя людей [1, с. 82].

На нашу думку, необхідно розглянути класифікацію правопорушень за рівнем соціальної небезпеки (злочин або проступок) та їх відмінності. Перший критерій – характер і рівень суспільної шкідливості (рис. 1).



Рис. 1. Характер і ступінь суспільної шкідливості

Другий критерій – індивідуальний чинник, від якого залежить чи визнають діяння протиправним [2].

У 2018 році в Україні запровадилась нова класифікація злочинів. Термін «злочин» отримав нову назву – «кримінальне правопорушення». Таку зміну зазнали всі статті, у яких було використано це слово. Також ст. 12 Кримінального кодексу України (далі – КК України), у якій було прописано нову класифікацію, змінилась. Злочин, як і кримінальний проступок, тепер є підтипом кримінальних правопорушень, тобто це поняття перестало зачіпати таку велику категорію протиправних діянь.

Розпочнемо з розгляду першої категорії. Кримінальний проступок – це діяння, яке передбачено кримінальним кодексом, за його виконання існує відповідальність у вигляді штрафу, що становить не більше трьох тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (51000 грн) або інші види покарання, окрім позбавлення волі [3, с. 11].



Наприклад, деякі правопорушення, які є у Кримінальному кодексі України (крадіжка (ч.1 ст.185), шахрайство (ч.1 ст.190) та хуліганство (ст. 296)), тепер є не злочинами, а кримінальними проступками [4, с. 596].

Окрім кримінальних проступків, існують інші види цього правопорушення: конституційні, адміністративні, цивільно-правові, дисциплінарні, матеріальні, процесуальні та ін. Тобто проступки – це винні протиправні дії, що є менш небезпечними порівняно зі злочином. Варто розглянути визначення, ознаки та приклади цих видів проступків.

Адміністративні проступки – діяння, що завдають шкоди правовідносинам, які пов'язані зі сферою громадського порядку та державного управління (дрібне хуліганство, завідомо хибний виклик оперативних служб) [1, с. 83], за скоєння якої існує адміністративна відповідальність. Юридичні ознаки адміністративного правопорушення: протиправність, винність і відповідальність [2].

Дисциплінарні проступки – порушення трудової, службової, військової дисципліни, протиправне винне невиконання своїх трудових обов'язків, що призводить до порушення правил в установі (нетверезий стан на роботі) [1, с. 83]. Відповідальність за вчинення дисциплінарного проступку – догана і звільнення.

Цивільно-правові проступки – правопорушення, вчинені у сфері як майнових, так і немайнових відносин, які становлять для людини цінність [1, с. 83], які регулюються різними нормами права (продаж неякісного товару). Загалом за скоєння цього виду правопорушення особа має сплатити компенсацію за відшкодування.

Конституційні проступки – діяння, які посягають на державний устрій; об'єктом цього правопорушення може виступати форма або апарат держави; конституційні права людини (державна зрада).

Матеріальні проступки – дія або бездіяльність, що полягає у завданні збитків майну підприємства робітником. Покарання за це правопорушення несуть працівники за шкоду, нанесену установі, причиною якої є порушення трудових обов'язків (кур'єр ресторану під час доставки замовлення спричинив поломку службового автомобіля) [2]. Процесуальні правопорушення – діяння, пов'язане з порушенням інтересів правосуддя чи процесуальних прав сторони громадянами, з якими правопорушник перебуває у правовідносинах, порушення встановленої законом процедури здійснення правосуддя (неявка свідка за викликом до суду) [1, с. 83].

Якщо дію або бездіяльність можна віднести до різних видів проступків, вона набуває статусу проступку декількох видів (цивільним і дисциплінарним, адміністративним і матеріальним тощо).

Наведемо приклад: водій не побачив сигнал світлофору і під час перетину перехрестя зіткнувся з іншим транспортним засобом. У цьому випадку особа буде нести цивільно-правову та адміністративну відповідальності (відшкодування власнику іншого транспортного засобу вартості ремонту та позбавлення водійських прав на 1 рік).

Нарешті, перейдемо до злочинів. Як уже раніше зазначалося, визначення поняття злочину в Кримінальному кодексі України наразі немає. Проте є їх поділ на три види: нетяжкі (втручання в діяльність судді, фіктивне підприємництво), тяжкі (торгівля людьми, грабіж з проникненням) та особливо тяжкі злочини (терористичний акт, диверсія, умисне вбивство та ін.) [3, с. 12]. Зрештою злочин – це кримінальне правопорушення, яке є найбільш небезпечним для соціуму, воно посягає на громадський порядок, власність, економічні, особисті, політичні, культурні права людини. Юридичним проявом загрози злочинів є заборона кримінальним законом і використання кримінального покарання (кримінальна відповідальність). Також існують чотири ознаки злочину, якщо у правопорушенні мають місце всі (рис. 2), то це діяння буде вважатися злочином. Однак за відсутності будь-якої ознаки з наведених воно не набудатиме статусу злочину [4, с. 594].

Кримінальна протиправність	Суспільна небезпечність	Винність	Караність
<ul style="list-style-type: none"> діяння повинно вважатися кримінальним законом як злочин 	<ul style="list-style-type: none"> діяння повинно містити шкоду та загрозу суспільству за певними критеріями, які були вище розглянуті у рис. 1 	<ul style="list-style-type: none"> діяння повинне бути вчинене умисно чи з необережності 	<ul style="list-style-type: none"> за діяння повинно бути передбачено і вид, і строк покарання

Рис. 2. Ознаки злочину



Варто зазначити нюанси нової класифікації, зокрема за вчинення:

- кримінального проступку передбачено штраф розміром не більше 3 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (51000 грн) або інший вид покарання, проте воно не може бути пов'язаним із позбавленням волі;
- нетяжкого злочину передбачено два види покарання: штраф розміром не більше 10 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (170000 грн); ув'язнення на термін не більше п'яти років;
- тяжкого злочину передбачено такі види покарання: штраф розміром не більше 25 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (425000 грн); ув'язнення на термін не більше десяти років;
- особливо тяжкого злочину є штраф розміром понад 25 тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (425000 грн), позбавлення волі на термін понад десять років або довічного ув'язнення [5].

Водночас бачимо, що у новій класифікації злочинів немає категорії злочинів середньої тяжкості, а частина злочинів невеликої тяжкості зі старої класифікації закріпилися за поняттям кримінальних проступків. Додаткову увагу слід звернути на терміни давності здійснення кримінальних проступків та злочинів як важливий елемент відмінності цих категорій.

Термін давності за вчинення кримінального проступку невеликий – два (якщо складовою покарання є штраф) і три роки (якщо покаранням – обмеження свободи). Водночас у злочинів терміни давності зовсім інші. Імовірний такий строк давності: три або п'ять років (нетяжкі злочини); десять років (тяжкі злочини); п'ятнадцять років (особливо тяжкі злочини).

Більше того, за вчинення кримінального проступку немає судимості, на відміну від злочину. Причина відмінності полягає у виді покарання – позбавленні волі. Справа в тому, що за кримінальний проступок передбачена не така радикальна відповідальність. Завдяки цьому факту наслідки цього правопорушення не так відображаються на майбутньому, адже відсутність судимості відіграє велику роль для швидкого повернення до звичайного ритму життя [6].

Висновки. Отже, у цій статті описано види правопорушень, а також їх класифікацію, причини та наслідки, ознаки. Розглянуто новий поділ кримінальних правопорушень, який став важливою частиною реформування кримінального права. Він є більш структурованим та об'єктивним, всі складові пов'язані та взаємозалежні між собою.

Відповідальність за деякі правопорушення була змінена у виді підняття суми штрафів, що є позитивною тенденцією. Такі міри підвищують обізнаність громадян і зменшують випадки протиправних діянь. Проте точно сказати, чи є ця реформа необхідною та стратегічною, можна буде з часом, тому це питання буде актуальним і для подальших досліджень.

Науковий керівник – викладач Чупрна Я. О.

Література: 1. Малєин Н. С. Правонарушение: понятие, причины, ответственность. *Известия высших учебных заведений. Серия : Правоведение.* 1985. № 4. С. 81–83. 2. Класифікація та ознаки правопорушень. URL: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/law/9324/>. 3. Павлюковець Т. Назва нова, проблеми ті ж самі: в Україні запроваджується нова класифікація злочинів. *Юридична газета.* 2020. 29 трав. С. 11–12. 4. Галушко Б. С. Поняття злочину в кримінальному праві України. *Актуальні проблеми держави і права.* 2012. Вип. 68. С. 591–597. 5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення досудового розслідування окремих категорій кримінальних правопорушень : Закон України від 20.12.2019 № 2617-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2617-19#Text>. 6. Види кримінальних правопорушень і різниця між ними. URL: https://protocol.ua/ua/vidi_kriminalnih_pravoporushen_i_riznitsya_-mig_nimi/.





ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 658.15:656.07

Докова В. А.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито зміст поняття «фінансові ресурси». Досліджено трактування терміна «управління фінансовими ресурсами підприємства». Розглянуто структуру джерел формування фінансових ресурсів транспортних підприємств України. Проведено оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами транспортного підприємства на прикладі ТОВ «ГОНЧАРЕНКО ТРАНСПОРТ СЕРВІС».

Ключові слова: фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, транспортне підприємство, оцінювання.



Annotation. The meaning of the concept of «financial resources» is revealed. The interpretation of the term «management of financial resources of the enterprise» is studied. The structure of sources of formation of financial resources of transport enterprises of Ukraine is considered. The evaluation of the efficiency of financial resources management of the transport enterprise was carried out on the example of GONCHARENKO TRANSPORT SERVICE LLC.

Keywords: financial resources, financial resources management, transport enterprise, evaluation.



Досвід розвинених країн, розвиток управлінських технологій, упровадження вартісного підходу до управління бізнесом на українських підприємствах переконливо довели, що пріоритетною метою розвитку підприємства є максимізація його вартості. Управління фінансовими ресурсами в ринкових умовах спрямоване на підвищення ринкової вартості й інвестиційної привабливості підприємства. Ефективне фінансове управління вимагає безперервності, послідовності і комплексності використання методів і важелів, завдяки яким фінансовий механізм підприємства найкраще пристосовується до змін в умовах утвердження ринкової економіки.

Проблеми оцінювання результатів управління фінансовими ресурсами підприємства розглядали у своїх роботах І. Бланк [1], В. Дяків [2], А. Кравцова [3], та ін. Однак означені питання вимагають подальшого розвитку, особливо для підприємств транспортної галузі, для яких за період січень-червень 2021 року частка збиткових підприємств складала 45,9 % за даними Державної служби статистики України [10].

Метою статті є проведення оцінювання результатів управління фінансовими ресурсами підприємства транспортної галузі.

Управління фінансовими ресурсами підприємства – це сукупність фінансового забезпечення, фінансового регулювання, управління фінансовими ресурсами та управління фінансовими потоками, системи конкретних методів та прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства [1]. Управління фінансовими ресурсами підприємств є одним з ключових чинників організації виробничо-господарської діяльності підприємства, одним з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах, діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування» [3].

Фінансові ресурси є базою для функціонування фінансів, їх матеріальним втіленням, приймають грошову форму, що дає змогу виділити їх з великої кількості інших економічних категорій. Фінансові ресурси підприємства забезпечують функціонування економіки на мікрорівні, ефективну діяльність підприємства, його належний розвиток та задоволення потреби працюючих [4].

Фінансові ресурси підприємств – це частина грошових коштів підприємства, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу, які акумулюються за рахунок власних, позичених і залучених коштів та перебувають у розпорядженні суб'єкта



господарювання і необхідні для виконання ним фінансових зобов'язань, здійснення витрат з метою забезпечення процесу розширеного відтворення, а також з метою одержання прибутку від здійснення виробничо-господарської діяльності [5].

Управління фінансовими ресурсами є складовою частиною управління фінансами і розглядається як одна з функцій фінансового менеджменту. У загальній структурі функціонування системи управління фінансами господарюючих суб'єктів фінансові ресурси є одним з складових елементів керованої системи, тобто об'єкта управління, куди також входять джерела фінансових ресурсів та фінансові відносини. Об'єктом управління є сукупність фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання. До складових елементів об'єкта управління слід віднести внутрішні (власні) та зовнішні (позикові) джерела ресурсів [9]. Структура джерел формування фінансових ресурсів транспортних підприємств подано на рис. 1.



Рис. 1. Структура джерел формування фінансових ресурсів підприємств галузі оптової та роздрібно торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів у 2020 р.

Джерело: сформовано за [10]

Вимірювання і оцінка ефективності є обов'язковою умовою успішного функціонування і розвитку підприємства, що дозволяє активно впливати на поточний стан підприємства і тенденції його розвитку, визначати розміри і напрями змін, виявляти найбільш важливі фактори росту, ухвалювати рішення про зміни і прогнозувати їх вплив на ключові параметри, а також складати плани подальшого удосконалення роботи як всього підприємства, так і його окремих підрозділів.

Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами має на меті визначення можливостей подальшого розвитку підприємства шляхом виявлення недоліків в управлінні фінансовими ресурсами і розробку напрямів підвищення ефективності. Традиційно ефективність управління фінансовими ресурсами оцінюють за підсумками діяльності підприємства (фінансовий стан, фінансові результати), практично не беручи до розрахунку управлінську складову процесу [7].

Прибуток відображає фінансовий результат господарювання, характеризує ефективність виробництва, забезпечує соціально-економічний розвиток, виступає основним джерелом формування фінансових ресурсів, фінансовою основою розширеного відтворення діяльності, захисним механізмом від загрози банкрутства і базою зростання ринкової вартості підприємства.

Прибуток транспортного підприємства є результатом діяльності, пов'язаної із транспортуванням (перевезеннями вантажів і пасажирів). Для оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання, що займається вантажними автомобільними перевезеннями, було проведено аналіз показників рентабельності в часі (2018–2020 роки) та структурі на прикладі ТОВ «ГОНЧАРЕНКО ТРАНСПОРТ СЕРВІС». Результати проведеного оцінювання відображено в табл. 1.



Таблиця 1

**Результати оцінювання ефективності управління фінансовими ресурсами
ТОВ «ГОНЧАРЕНКО ТРАНСПОРТ СЕРВІС»**

Показники	Рік			Темп приросту, %	
	2018	2019	2020	2019–2018 рр.	2020–2019 рр.
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	275,2	250,7	304,7	-8,9	10,7
Середньорічна вартість активів, тис. грн	1172,7	1585	1948,9	35,2	23
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн	337,5	591,45	817,8	75	38,3
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	835,2	993,55	1131,1	19	13,8
Рентабельність активів (інвестицій)	23,5	15,8	15,6	-32,8	-1,27
Термін окупності активів (інвестицій), днів	1555,4	2307,6	2334,6	48,4	1,17
Рентабельність необоротних активів	81,6	42,4	37,3	-48	-12
Термін окупності необоротних активів, днів	447,6	861,1	979,6	92,4	13,8
Рентабельність оборотних активів	33	25,2	27	-23,6	7,1
Термін окупності оборотних активів, днів	1107,8	1446,6	1355	30,6	-6,3

З даних таблиці можна зробити висновок, що ТОВ «ГОНЧАРЕНКО ТРАНСПОРТ СЕРВІС» є не збитковим оскільки чистий прибуток за період з 2018 по 2020 роки виріс майже на 30 тис. грн., демонструючи при цьому 10,7 % приросту за останній рік,

Також за досліджуваний період суттєво зросла вартість активів, що залучаються з 1172,7 тис. грн у 2018 році до 1928,9 тис. грн у 2020 р., при цьому темпи приросту активів скоротились майже в двічі, що може свідчити лише про накопичення активів а не їх використання для подальшого розвитку підприємства. Також, зважаючи на те, що терміни окупності зросли з 1555,4 днів до 2334 днів, можна стверджувати про певну фінансову нестабільність підприємства та неефективність управління фінансовими ресурсами. І ще одним із важливих факторів, що показує неефективне фінансове управління, є те, що при збільшенні загальної частки активів зменшився показник їх рентабельності з 23,5 у 2018 році до 15,6 у 2020 р.

Тому, незважаючи на те, що підприємство досі залишається прибутковим, прослідковується тенденція до зменшення індикаторів його рентабельності та зростання часу окупності, що у подальшому може призвести до зменшення прибутків.

Тому для підтримання стабільного розвитку підприємства пропонується створити чітку фінансову стратегію, яка буде містити ряд зрозумілих цілей. Так, для транспортного підприємства можна визначити такі цілі: підвищення фінансової стійкості; підвищення прибутковості; підвищення конкурентоспроможності; покращення фінансового стану.

Реалізація наведених вище цілей можлива при досягненні мікроцілей, до яких належать: оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства; оновлення рухомого складу та виробничо-технічної бази; – розширення джерел фінансування; організація ефективного використання фінансових ресурсів; розширення асортименту транспортних послуг тощо.

Тому для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно брати до уваги всі можливі важелі та фактори впливу. Необхідно чітко розрізняти чинники, які будуть мати позитивний вплив на управління фінансовими ресурсами підприємства та його загальний розвиток. Такі дослідження дадуть змогу оптимізувати структуру наявних ресурсів, зменшити витрати на оплату залучених коштів, покращити ефективність використання наявних фінансових ресурсів. Цим питанням будуть присвячені подальші дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Делюк С. В.



Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, 2008. 528 с. 2. Дяків В. Підходи до визначення сутнісних характеристик фінансових ресурсів підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2019/Economics/3_139340.doc.htm. 3. Кравцова А. М. Фінансові ресурси підприємств: механізм формування та ефективного використання : монографія. Вінниця : ПП Балюк І. Б., 2010. 219 с. 4. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. Київ : Знання, КОО, 2000. 378 с. 5. Власова Н., Круглова О., Безгінова Л. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2007. 271 с. 6. Леонтьев В. Финансовые ресурсы организаций (предприятий) : учеб. пособие. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 2001. 89 с. 7. Марченко А. Формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01. Київ, 2003. 18 с. 8. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія / за ред. В. Федосова. Київ : КНЕУ, 2012. 387 с. 9. Горбан А. П. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економічні науки*. 2010. № 15. С. 25–27. 10. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/chpr/chpr_pr/chpr_pr_u/arh_chpr_pr2021_u.htm.



АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

УДК 336.7

Долгополова І. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено ґрунтовний аналіз кредитної діяльності банку. Запропоновано використання методичного інструментарію кластерного аналізу та статистичного порівняння. Їх використання сприяє розширенню аналітичної бази при ухваленні управлінських рішень щодо поліпшення стану кредитної діяльності банку.

Ключові слова: аналіз, банк, кредитна діяльність, кластеризація, клас боржника, управління.



Annotation. The article provides a thorough analysis of the bank's lending activities. The use of methodological tools for cluster analysis and statistical comparison is proposed. Their use contributes to the expansion of the analytical base when making management decisions to improve the state of the bank's lending activities.

Keywords: analysis, bank, credit activity, clustering, debtor's class, management.



Основним джерелом доходу банків є отримання прибутку від кредитних операцій. Вони ж і виступають основним джерелом ризиків, що впливають на надійність і безпеку банківських установ. З метою забезпечення організації ефективного кредитування банківські установи розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації, тому основним завданням кредитного менеджменту є своєчасне задіяння інструментів управління кредитними ризиками на основі систематичного їх аналізу.

Вивченню науково-методологічної бази з питань кредитної діяльності банківської системи України, статистичному розгляду обсягів, структури та динаміки результатів кредитної діяльності приділяли увагу такі вчені,



як В. Вислоцький, О. Дзюблюк, Е. Доллан, М. Зверяков, І. Лютий, Б. Луців, С. Кабушкін, А. Камінський. Відмінності у підходах авторів щодо методичного інструментарію проведення аналізу кредитної діяльності окремого банку та банківської системи загалом, а також аналітичної бази, яка аналізується доводять доцільність і в подальшому пропонувати та розширювати їх перелік.

Метою статі є проведення аналізу управління кредитною діяльністю банку на прикладі АТ «Ощадбанк» із застосуванням методів кластерного аналізу та статистичного порівняння.

Сучасна кредитна діяльність банків України має таку основну негативну характеристику, як підвищений ризик, що породжений такими факторами: неконтрольована інтенсивність капіталізації виробничих відносин; недостатня структурованість кредитного і фінансового ринків; загострення кризи платоспроможності виробничих підприємств та організацій – стратегічних клієнтів і позичальників банків; брак практичного досвіду й професійної підготовки спеціалістів для роботи в умовах ринкової конкуренції; застаріла нормативно-законодавча база тощо [1].

Всі ці фактори, які впливають на кредитну активність банків та чинять вплив на ефективність їх функціонування і, відповідно, навпаки, стабільна діяльність банку стає підґрунтям для реалізації його прибуткової кредитної діяльності за умови мінімізації ризиків.

Для того щоб провести об'єктивну оцінку та здійснити градацію рівнів ефективності діяльності вітчизняних банків, необхідно застосувати економіко-математичні методи аналізу, одним із яких є метод кластерного аналізу.

Кластеризація – це математична процедура багатовимірного аналізу, що дозволяє на основі множини показників (як об'єктивних, так і суб'єктивних), що характеризують ряд об'єктів, згрупувати їх у класи (кластери) таким чином, щоб об'єкти, що входять в один клас, були більш однорідними, подібними порівняно з об'єктами, що входять в інші класи [2].

Методом кластерного аналізу можна розв'язати такі задачі [3]:

- проводити класифікації об'єктів з урахуванням ознак, які відображають їх стан та природу;
- перевіряти припущення наявності певної структури в сукупності об'єктів, яка досліджується, тобто пошук існуючої структури;
- формувати нові класифікації для явищ та подій, про які немає повної інформації.

Можливості, які надає нам кластерний аналіз, дозволяють виявити специфічні ознаки і у функціонуванні банків та провести оцінку стану управління їх кредитною діяльністю. Як визначалось раніше, кредитна діяльність є його головним напрямом, а її ефективність визначає економічний стан банку. Тому показниками, за якими доцільно провести кластерний аналіз, було обрано показники, що не лише характеризують кредитну діяльність і її ті, що визначають рівень ефективності його роботи.

Такими показниками є: коефіцієнт надійності (X_1) – оцінка незалежності та стійкості щодо кон'юнктурних змін на ринку; коефіцієнт покриття кредитів власним капіталом (X_2) – відображає ризик неплатоспроможності, означає здатність банку відповідати за своїми боргами та є ознакою його платоспроможності; коефіцієнт дієздатності банку (X_3) – відображає стабільність діяльності банку та демонструє співвідношення між його витратами та доходами, що характеризує ефективність діяльності банку; коефіцієнт рентабельності статутного капіталу (ROE) (X_4) – відображає ефективність використання акціонерного капіталу банку та вказує на ефективність управління ним.

Для аналізу обрано банки України, обсяг активів яких перевищує 1 млн грн, а саме: АТ «КБ «Приват-Банк», АТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Прокредит Банк», АТ «ПУМБ», АТ «УкрСиббанк», АТ «ОТП Банк». У табл. 1 наведено показники для аналізу.

Результати кластеризації групи банків методом аналізу ієрархії за показниками їх діяльності у 2020 р. наведено на рис. 1.

За даними рис. 1 можемо вказати на наявність чотирьох кластерів банків, що мають певні відмінності у забезпеченні ефективності діяльності. Для інтерпретації складу кожного кластера та можливості надання якісної оцінки їх стану, тобто надання класифікаційних ознак кластера, застосовується метод k-середніх.

Кластеризація банків із застосуванням методу k-середніх ґрунтується на таких параметрах розподілу об'єктів, як багатовимірне середнє і багатовимірна дисперсія. Тому для інтерпретації результатів необхідно проаналізувати ці статистичні параметри. На рис. 2 наведено середні значення змінних у кластерах.



Таблиця 1

Вхідна інформація для здійснення кластерного аналізу [4]

Назва банку	X1	X2	X3	X4
АТ «КБ «ПриватБанк»	0,21	0,24	0,32	0,16
АТ «Ощадбанк»	0,08	0,10	0,97	0,01
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	0,16	0,20	0,48	0,77
АТ «Прокредит Банк»	0,20	0,27	0,46	0,49
АТ «ПУМБ»	0,20	0,21	0,58	0,79
АТ «УкрСиббанк»	0,15	0,15	0,59	0,51
АТ «ОТП Банк»	0,21	0,22	0,44	0,41

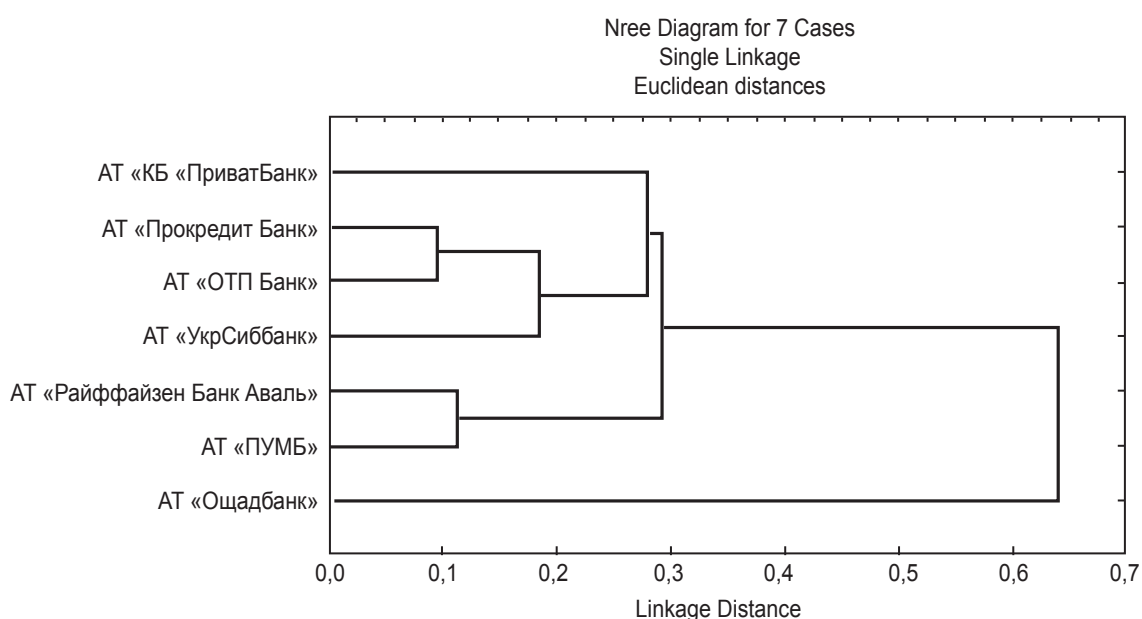


Рис. 1. Дендрограма кластеризації банків за показниками оцінювання стану їх діяльності у 2020 р.

Variable	Cluster Means (Spreadsheet1)			
	Cluster No. 1	Cluster No. 2	Cluster No. 3	Cluster No. 4
X1	0,084525	0,210088	0,184305	0,179941
X2	0,098345	0,235662	0,214429	0,204234
X3	0,974769	0,315448	0,496051	0,531257
X4	0,005158	0,158251	0,469321	0,780953

Рис. 2. Середні значення показників для кожного кластера

За отриманими середніми значеннями досліджувана сукупність банків була розподілена на такі кластери:

- перший кластер – низька ефективність функціонування банківської установи, а представником є АТ «Ощадбанк»;
- другий кластер – середній рівень ефективності функціонування при високому рівні надійності банку. Представником є АТ «КБ «ПриватБанк»;
- третій кластер – з вищим за середній рівнем ефективності функціонування кластер, до якого потрапили АТ «Прокредит Банк», АТ «УкрСиббанк» та АТ «ОТП Банк»;



– четвертий кластер – з високими результатами ефективності функціонування банківських установ (АТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «ПУМБ»).

Отже, серед всієї сукупності досліджених банківських установ АТ «Ощадбанк» сформував окремий кластер, який характеризується невисокими показниками діяльності, і має певні порушення й у фінансовому стані. Його подальший поглиблений аналіз, з виявленням особливостей реалізації кредитної діяльності банку дозволить підвищити ефективність управління цим процесом через запровадження адекватних до стану та ситуації заходів.

Застосування методів статистичного порівняння в аналізі кредитної діяльності банку надає можливість визначити особливості управління нею. Цей метод був застосований до визначення стану управління кредитною діяльністю АТ «Ощадбанк» за 2018–2020 рр. Оціночними показниками обрано розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам у національній та іноземній валютах (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл кредитів, наданих фізичним та юридичним особам у національній та іноземній валютах АТ «Ощадбанк» у 2018–2020 рр. [5]

Класи боржників		Значення за роками в абс. вимірі, тис. грн			Структура, %		
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
Розподіл кредитів за класами боржника - фізичної особи	1	3769723,2	4528966,3	5497407,8	41,2	40,8	42,5
	2	660609,7	1127557,9	1325874,6	7,2	10,2	10,2
	3	260835,1	485060,2	440024,6	2,9	4,4	3,4
	4	156870,2	218151,7	240557,1	1,7	2,0	1,9
	5	4292537,8	4740406,5	5442515,8	47,0	42,7	42,0
Розподіл кредитів за класами боржника - юридичної особи	1	265601,1	455044,9	603957,2	0,2	0,4	0,6
	2	15720985,8	14860803,3	1268227,8	11,5	11,8	1,2
	3	5128441,7	1999238,1	2758256,2	3,7	1,6	2,6
	4	9513557,5	1659348,2	2144301,9	6,9	1,3	2,0
	5	2861755,8	611969,7	8555814,9	2,1	0,5	8,1
	6	1922497,9	2316427,9	14848642,7	1,4	1,8	14,0
	7	472860,8	556518,8	231574,6	0,3	0,4	0,2
	8	13678,3	7614249,1	440825,9	0,0	6,1	0,4
	9	6906243,8	20140293,6	17300209,7	5,0	16,0	16,4
	10	94429173,5	75338518,8	57562800,7	68,8	60,0	54,5

Таким чином, суми заборгованостей юридичних осіб станом на 2020 рік зменшилась на 33 % порівняно з 2018 р. і склала 105714,6 млн грн. Станом на 2018 рік вона складала 137234,8 млн грн. Сума заборгованостей фізичних осіб за цей період часу, навпаки збільшилась на 41,6 % і склала 12946,4 млн грн у 2020 році проти 9140,6 млн грн у 2018 році.

Незважаючи на зменшення розмірів кредитів, виданих юридичним особам Негативним для АТ «Ощадбанк» є той факт, що за структурою найбільша питома вага заборгованостей приходить на 10 клас позичальників, тобто неплатоспроможних боржників.

Бачимо, що в структурі кредитів юридичних осіб привалюють борги позичальників-банкрутів. Позитивним є їх зменшення за підсумками 2020 року до частки в 54,4 % порівняно з часткою в 68,8 % у 2018 році. Але при цьому збільшувалась частка боржників з 9 класом, що відповідає рівню потенційного дефолту підприємства, що також не зменшує кредитні ризики банку. Зменшується і частка позичальників – юридичних осіб з другим класом з частки в 11,5 % у 2018 році до 1,2 % у 2020 році.



Незначну динаміку в змінах структури кредитів за класами позичальника – фізичними особами АТ «Ощадбанк» у 2018-2020 рр. Частка позичальників з найкращою кредитною історією збережено в середньому на рівні 41 %. Прослідковується при цьому незначне скорочення кредитів виданих позичальникам з критичним, п'ятим класом фінансового стану. Порівняно з 2018 роком в 2020 році їх частка скоротилась на 5 % і склала 42 % у структурі кредитів, виданих фізичним особам.

Таким чином, проведений аналіз стану діяльності АТ «Ощадбанк» у 2018–2020 рр. за рівнем його кредитної діяльності дозволив визначити наявність значних кредитних ризиків. На сьогодні банку вдається стримувати негативні наслідки прояву кредитних ризиків, рівень платоспроможності та фінансової стійкості забезпечуються на достатньому рівні, але в майбутньому можуть призвести до критичних наслідків. Тому вже сьогодні керівництву банку потрібно активно діяти у напрямках зниження кредитних ризиків. Отримані попередні результати кластерного аналізу доводять наявність більш успішного досвіду управління кредитною діяльністю іншими банками.

Його перейняття керівництвом АТ «Ощадбанк», запровадження дієвих інструментів управління кредитним ризиками надасть можливість втратити позиції достатньої ліквідності та відносної фінансової стійкості банку, а в майбутньому і покращити їх. Отримані висновки забезпечені ґрунтовним аналізом діяльності банків на основі використання методу кластерного аналізу та статистичного порівняння на базі використання значного масиву аналітичної інформації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеєнко І. І.

Література: 1. Іванова С. М. Проблеми і перспективи формування кредитного портфелю банків України. URL: <http://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/242.pdf>. 2. Безменко Л. К. Модель кластерно-параметричного аналізу виробничої діяльності підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2011. № 1 (10). С. 10–17. 3. Ким Дж. О., Мьюллер Ч. У., Клекка У. Р. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Москва : Финансы и статистика, 1989. 215 с. 4. Основні показники діяльності банків України // Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798. 5. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк». URL: <https://www.oschadbank.ua/>.



ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658

Зайцева В. В.

Студент 4 курсу
факультету фінансів та обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. На основі узагальнення теоретичних підходів авторів обґрунтовано економічна сутність поняття «ефективність» та окреслено ключові особливості її забезпечення. Охарактеризовано підсистеми регулювання ефек-



тивності діяльності підприємства. Досліджено значущість механізму управління підприємством для забезпечення ефективності його діяльності.

Ключові слова: ефективність, механізм управління, підприємство, функціонування, керівництво.



Annotation. Based on the generalization of the theoretical approaches of the authors, the economic essence of the concept of «efficiency» is substantiated and the key features of its provision are outlined. Subsystems of regulation of efficiency of activity of the enterprise are characterized. The significance of the enterprise management mechanism for ensuring the efficiency of its activity is investigated.

Keywords: efficiency, management mechanism, enterprise, functioning, management.



У сучасних умовах функціонування великої кількості підприємств постає проблема забезпечення ефективної діяльності, що позначається не лише на його фінансовому стані, а й визначає його конкурентні переваги. Зміни в умовах діяльності підприємства, його зовнішнього середовища, постійна зміна персоналу та умов вимагає встановлення, збільшення якості, розвитку системи управління підприємством для отримання ефективних результатів та покращення функціонування.

Під впливом усіх зазначених показників встановлюють нові вимоги щодо створення якісного механізму управління суб'єктом господарювання, що здобувається завдяки формуванню удосконаленої організації підприємства, його робітників і створення гідних умов.

Дослідженню проблематики застосування механізму управління для отримання ефективності діяльності підприємства приділили свою увагу такі вчені: О. Б. Бойко, А. В. Куценко, О. О. Тімченко, В. О. Черепанова. Однак питання забезпечення ефективності діяльності підприємства завжди залишаються актуальним, а методи з кожним роком все більше оновлюються та модернізуються.

Метою статті є узагальнення теоретичних основ забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Важливим у забезпеченні діяльності підприємства виступає досягнення його ефективності. З цієї позиції фундаментальним є розуміння значення цього поняття для визначення заходів її досягнення. Незважаючи на неодноразове застосування цього поняття в науково-економічних дослідженнях, його визначення науковці трактують по-різному.

У табл. 1 наведено результати узагальнення підходів науковців до розуміння економічного змісту поняття «ефективність».

Таблиця 1

Результати узагальнення підходів науковців до розуміння економічного змісту поняття «ефективність»

Автор	Визначення поняття	Ключові характеристики
1	2	3
Андрійчук В. Г. [1]	Ефективність – відношення між отримуваними результатами виробництва – продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва – з іншого	Відношення між результатами виробництва.
Петков О. І. [4]	Отже, поняття «ефективність» на рівні підприємства можна охарактеризувати як відношення величини отриманого результату до затраченої кількості матеріальних або фінансових ресурсів	Відношення отриманого результату до затраченої кількості ресурсів
Полегенька М. А.м[5]	Отже, «ефективність» можна трактувати як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили	Результативність процесу, співвідношення між результатом і витратами
Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. [6]	«Ефективність» підприємства, під якою зазвичай розуміється результативність виробничо-господарської діяльності підприємства, ступінь використання всіх його ресурсів	Ступінь використання ресурсів



Закінчення табл. 1

1	2	3
Ярославський А. О. [8]	Ефективність – інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат уречевленої та живої праці на отримання кінцевого позитивного результату. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів	Зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів

Більшість авторів, а саме Андрійчук В. Г., Петков О. І., Полегенька М. А., Ярославський А. О., визначають, що поняття «ефективність» найбільшою мірою характеризується співвідношенням (зв'язком) між результатами виробництва підприємства та його витратами на забезпечення цих самих результатів [1; 4; 5; 8].

Таке поняття дає чітке визнання, що ефективність вказує на фінансово-економічну діяльність суб'єкта господарювання, яка покриває усі витрати та включає чистий прибуток, що допомагає підприємству розвиватися та підвищувати результати [8].

Представлене поняття ефективності заохочує науковців до дослідження механізму управління для подальшого аналізу підприємства та розробки ефективних методів покращення стану суб'єкта господарювання. Так поняття як, механізм управління підприємством розглядається в літературі з таких позицій [3]:

- система, що встановлює злагодженість та організованість діяльності підприємства у будь-якій сфері;
- система, яка створюється через взаємозалежні ступені та з'єднує чисельність різноманітних елементів, що у подальшій роботі цих ланок створює загальну дієвість усіх підсистем;
- завдання, функції, положення та способи управління;
- комплексність мотивів функціонування суб'єкта господарювання та його робочого колективу, що утворюють можливу перспективність подальшої ефективної діяльності, та завдяки яким визначається її сприйняття.

Узагальнюючи відомості щодо результатів досліджень науковців, зазначається загальне значення, а саме те, що механізм управління – сукупність завдань, форм або система, що управляє процесом функціонування підприємства та його ефективності.

Узагальнивши ключові особливості поняття «механізм управління», зазначаються такі функціональні підсистеми: планування; організація; мотивація; контроль; регулювання.

Дані підсистеми у механізмі управлінні підприємством допомагають у формуванні цілей та здобутті якісних результатів діяльності, встановленні критеріїв відбору та аналізу функціонування суб'єкта господарювання.

Щоб повною мірою розкрити зміст керівництва ефективністю діяльності підприємства, пропонується виділити такі підсистеми механізму управління ефективністю [3]:

- економічний механізм – система, діюча через економічні інтереси як усвідомлені матеріальні вимоги покупців, безліч, що складається з комплексу економічних методів, важелів, нормативів, показників, з яких реалізуються об'єктивні економічні закони [7];
- організаційний механізм – система всіх правил та норм, що циркулюють усередині підприємства; комплексність способів узагальнення та гарантування взаємопов'язаної діяльності функціональних підрозділів підприємства з метою ефективного застосування можливостей підприємства на всіх етапах своєї діяльності [2];
- соціальний механізм – система, що включає способи управління персоналом для отримання якісним та збільшених результатів діяльності;
- інформаційний механізм – механізм, що забезпечує збирання та своєчасне отримання новітньої, якісної та ефективної інформації щодо суб'єктів, що впливають із зовнішнього середовища, яка має вигляд структури згідно до цілей та завдань; створення регулярної та своєчасної інформаційної бази даних щодо діяльності суб'єкта господарювання та допуску до неї зацікавлених суб'єктів [3];



– екологічний механізм – механізм, що включає перелік економічних, технологічних та технічних інструментів, що повинні забезпечити зменшення впливу функціонування підприємства на оточуюче середовище [3].

Дослідивши усі підсистеми механізму управління ефективністю функціонування суб'єкта господарювання треба вказати, що найбільш значущою підсистемою виступає економічний механізм управління.

Отже, механізм управління ефективністю діяльності підприємства є важливою складовою діяльності. Так, він повинен відповідати поставленим цілям та завданням підприємства, його основній меті. Також механізм управління орієнтується на певні засоби використання методів управління. Керуючі засоби повинні давати можливість використовувати найефективніші методи управління. Необхідно регулярно здійснювати зміни у механізмі управління ефективністю діяльності підприємства, бо через обставини відбуваються коригування системи цінностей, мотивів та інтересів. Слід орієнтувати механізм управління розпізнавання засобів впливу, збагачення існуючих або їх заміну новими. Адже не можна вважати, що одного разу сформовані та знайдені засоби впливу надалі не зміняться.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеенко І. І.

Література: 1. Андрійчук В. Г., Голов В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз : монографія. Київ : ХНЕУ, 2005. 292 с. 2. Бойко О. Б. Формування ефективного організаційного механізму управління машинобудівним підприємством. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 19. № 2. С. 26–32. 3. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с. 4. Петков О. І. Методичні підходи до оцінювання економічної ефективності підприємств харчової галузі України. *Економіка та управління національним господарством*. 2019. № 42. С. 35–39. 5. Полегенька М. А. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність». *Агросвіт*. 2016. № 10. С. 69–74. 6. Селезньова Г. О., Іпполітова І. Я. Ефективність системи управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 39. С. 238–244. 7. Тімченко О. О., Черепанова В. О. Економічний механізм управління підприємством. *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2015. № 59 (1168). С. 3–6. 8. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 20. Ч. 3. С.174–177.



ЮРИДИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ АВТОРСЬКОГО І ПАТЕНТНОГО ПРАВА

УДК 347.77

Залевський І. В.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено роль авторського та патентного права у цивільних правовідносинах. Висвітлено переваги та недоліки сучасних систем захисту інтелектуальної власності. Розкрито, як саме в Україні сформувався та розвивається інститут захисту інтелектуальної власності.



Ключові слова: Цивільний кодекс України, ефективний судовий захист, право інтелектуальної власності, способи захисту, забезпечення та реалізація прав громадян, авторство, патентування.



Annotation. The article explores the role of copyright and patent law in civil law. The article highlights the advantages and disadvantages of the existing systems of intellectual property protection. It is shown how the institution of intellectual property protection was formed and is developing in Ukraine.

Keywords: Civil Code of Ukraine, effective judicial protection, intellectual property law, methods of protection, ensuring and realization of the rights of citizens, authorship, patenting.



Авторські права – це набір суб'єктивних виключних прав, які дозволяють авторам літературних, мистецьких і наукових творів отримати соціальні блага від результатів своєї творчої діяльності [2, с. 118].

У юридичній науці та правозастосовній практиці актуальними є питання визначення змісту, поняття, юридичного значення, ознак і системи функцій авторського і патентного права. Вітчизняна доктрина та чинне законодавство України фрагментарно і переважно оглядово висвітлює зазначені питання щодо функцій авторського і патентного права, що зумовлює актуальність наукового дослідження. Система права у сфері інтелектуальної власності потребує більш детального перегляду відповідно до сучасної практики більш розвинених країн. Наразі актуальним залишається питання класифікації результатів творчої діяльності та прав, що виникають у їх власників (авторів, винахідників) з моменту їх створення.

Сучасний стан наукової розробленості функцій авторського та патентного права України зумовлений недостатньою кількістю у вітчизняній цивілістичній доктрині наукових досліджень із цих питань. Окремі аспекти наведеної теми досліджувалися такими науковцями, як Р. Є. Еннан, О. І. Харитонова, О. П. Сергеев, О. П. Орлюк та ін. На сьогодні велика група науковців, що вивчають цивільне право, висловлюють свою думку щодо правових режимів нових видів творчої діяльності.

Метою статті є з'ясування поняття, значення змісту і функцій авторського і патентного права України, а також визначення шляхів вдосконалення системи правового захисту результатів інтелектуальної творчої та винахідницької діяльності.

Авторське право виникає разом зі створенням твору [1]. Воно займається захистом творчого вираження, що було подано у матеріальній формі, такі як картини, фотографії, частина музичних записів або комп'ютерних програм, музичних записів або кіно, сценарії, книги захищаються саме авторським правом.

Відповідно до статті 11 Закону «Про авторське право і суміжні права» автор твору є головним суб'єктом, якому належить авторське право. Якщо докази авторства відсутні, то автором твору вважається особа, зазначена як автор на оригіналі або примірнику твору (презумпція авторства) [1].

Для виникнення і здійснення авторського права реєстрація твору чи будь-яке інше спеціальне його оформлення, а також виконання будь-яких інших формальностей не є обов'язковим. З метою засвідчення авторського права на оприлюднений чи не оприлюднений твір, факту і дати опублікування твору чи договорів, які стосуються права автора на твір, суб'єкт авторського права у будь-який час протягом строку охорони авторського права може зареєструвати своє авторське право у відповідних державних реєстрах.

Виключне право автора на оприлюднення твору є основним положенням авторського права, завдяки якому результат творчої діяльності вперше стає публічним. Тільки автор вправі вирішувати, чи буде оприлюднено його твір і яким чином це буде відбуватися.

Авторські права, як і будь-які цивільні відносини, поділяються на майнові та немайнові. Головною відмінністю цих двох видів прав є те, що майнові права автора можуть відчужуватися третьою особою, а немайнові права автора є його невідчужуваними правами, і тому не можуть бути передані будь-якій іншій особі. Строк чинності немайнових прав не може бути обмежено, а строк чинності майнових прав може встановлюватися національним законодавством і міжнародними договорами.

Відповідно до ст. 54 Конституції України громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової та технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності. Кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності [2].



Згідно з українським законодавством авторське право діє впродовж усього життя автора та ще 70 років після його смерті. У разі якщо твір було оприлюднено анонімно або під псевдонімом, який не має прямої асоціації з конкретною людиною й не є загальновідомим, то право на авторство діє тільки впродовж 70 років після оприлюднення цього твору. У тих випадках, коли твір був створений у співавторстві, авторське право діє впродовж життя його авторів і 70 років після смерті останнього з них [1].

Твори вважаються суспільним надбанням з моменту завершення терміну дії авторського права. Тобто будь-хто зможе їх вільно використовувати без виплати авторської винагороди нащадкам автора. Але на практиці відбувалися і такі ситуації, за яких твори, що вже перейшли у суспільне надбання, відновлювали свою правову охорону [1].

Спеціальним нормативно-правовим актом, який визначає правові засади створення та використання результатів творчої діяльності, а також правовий статус творців, є Закон України «Про авторське право і суміжні права», відповідно до якого автором визнається фізична особа, яка своєю творчою працею створила твір. Слід звернути увагу, що у зазначеному законі відсутнє визначення творчої діяльності, твору або творчості як однієї з ознак об'єктів авторського права. Тому відповідні визначення формуються зусиллями науковців і практиків.

Однією з найважливіших категорій теорії цивільного та цивільно-процесуального права є захист права на авторство. Під захистом авторських прав маються на увазі зазначені у законодавстві країни заходи із їхнього визнання, припинення їхнього порушення, застосування заходів юридичної відповідальності до тих, хто його порушив. Захист особистих немайнових і майнових прав суб'єктів авторського права здійснюється в порядку, встановленому адміністративним, цивільним і кримінальним законодавством. Коли відбувається порушення немайнових прав автора, це називають плагіатом, а порушуються майнові права автора, це називають контрафакцією.

Порушення авторських і суміжних прав, а саме незаконне відтворення, розповсюдження творів науки, літератури та мистецтва, комп'ютерних програм і баз даних, а так само незаконне відтворення, розповсюдження виконань, фонограм, відеограм і програм мовлення, їхнє незаконне тиражування та розповсюдження на аудіо- та відеокасетах, дискетах, інших носіях інформації, або інше умисне порушення авторського права і суміжних прав, якщо це завдало матеріальної шкоди у значному розмірі передбачає кримінальну відповідальність [3].

Регулювання відносин авторських прав відбувається відповідно до закону України «Про авторське право і суміжні права».

Патентне право – це сукупність норм, що регулюють особисті немайнові та майнові відносини, які виникають у зв'язку зі створенням, оформленням і використанням винаходів, корисних моделей і промислових зразків.

Назва цієї групи об'єктів інтелектуальної власності походить від назви охоронного документа, який видається на підтвердження визнання результату творчої діяльності об'єктом інтелектуальної власності та засвідчує права на нього. На відміну від авторського права, де права на твори науки, літератури та мистецтва виникають без виконання будь-яких формальних дій, про об'єкти патентного права – винаходи, корисні моделі та промислові зразки – можна говорити лише з моменту одержання патенту.

Зазначений підхід законодавця обумовлено тим, що, зокрема, можливі випадки паралельного винахідництва, і тому існує потреба кваліфікації творчого досягнення і закріплення права на нього за конкретною особою, яка перша надасть ці знання суспільству.

Відносини, що стосуються патентного права, регламентуються главою 39 ЦК України, Законами України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» та «Про охорону прав на промислові зразки».

Винахід і корисна модель – це результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології, а промисловий зразок – у галузі художнього конструювання [10].

Кожна держава встановлює критерії для визнання результату творчої діяльності саме об'єктом патентного права. Так, в Україні правова охорона надається винаходу, корисній моделі та промислового зразку, які не суперечать публічному порядку, принципам гуманності та моралі та відповідають умовам патентоздатності.

Розглянемо основні об'єкти промислової власності.

Винахід – це результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології, що є новим, має винахідницький рівень і є промислово придатним [4].



Корисна модель – це результат інтелектуальної діяльності людини в будь-якій сфері технології, що є новим і промислово придатним. Таким чином, законодавство України висуває менше вимог до корисної моделі порівняно з винаходом [11].

Промисловий зразок – результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання, якщо він є новим.

Закріплення лише одного критерію, на відміну від вищезазначених об'єктів, можна пояснити особливістю самого об'єкта – правовій охороні підлягає зовнішній вигляд промислового виробу [12].

Новизна об'єкта встановлюється на певний момент – на дату подачі заявки або, якщо заявлено пріоритет, дату пріоритету. Таким чином, відомості, що стали загальнодоступними після цієї дати, не можуть враховуватися при оцінці новизни.

Не можуть бути визнані винаходом чи корисною моделлю, оскільки вони охороняються іншими нормами права інтелектуальної власності, такі об'єкти технології: сорти рослин і породи тварин, біологічні у своїй основі процеси відтворення рослин та тварин, що не належать до небіологічних і мікробіологічних процесів, топографії інтегральних мікросхем, результати художнього конструювання [4].

Наприклад, в автомобілі застосовується велика кількість винаходів і корисних моделей, а зовнішній вигляд автомобіля та окремих його складових – це промислові зразки.

Обсяг правової охорони визначається формулою винаходу, корисної моделі та сукупністю суттєвих ознак промислового зразка, наведених на зображенні виробу.

Патентна формула є коротким викладом технічної сутності винаходу чи корисної моделі та встановлює межі патентної монополії. У світі залежно від системи викладу змісту розрізняють німецьку, американську та англійську патентні формули. Як правило, висувається вимога дотримання чітко визначеної формули при подачі заявки.

Отже, всі результати творчої діяльності з точки зору цивільно-правової охорони можна поділити на дві групи:

перша – охороняється авторським правом;

друга – патентним правом.

У цивільно-правовому регулюванні відносин, що складаються у зв'язку зі створенням, використанням і охороною зазначених результатів, є як спільні риси, так і певні відмінності. Результати творчої діяльності можуть виступати як об'єкт цивільних правочинів. У період переходу до ринкової економіки це має істотне значення, тому що результати творчої діяльності в такий спосіб стають об'єктом цивільного обороту і створюють ринок духовної та науково-технічної продукції.

Саме тому в наші часи у цивільному праві та сучасному цивільному законодавстві склалося два самостійних правових інститути – авторське право і патентне право, що також називають правом промислової власності.

Сучасна правова система нашої країни потребує постійного вдосконалення, оскільки технологічний і творчий розвиток не стоять на місці та з плином часу змінюються та доповнюються новими об'єктами інтелектуальної творчої та винахідницької діяльності. Тому як патентне, так і авторське право наразі потребують пристосування та адаптації до новітніх поглядів на ці питання як у межах нашої країни, так і у закордонній практиці. На мою думку, опублікування, використання та справедливий захист об'єктів інтелектуальної діяльності є дуже важливою частиною культурного та соціального життя народу нашої країни, що дозволяє йому розвиватися у всіх сферах творчої та наукової діяльності та конкурувати з народами інших країн світу.

Науковий керівник – викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12#Text>. 2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>. 3. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text>. 4. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 № 3687-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>. 5. Сарана С. В. Ав-



торське право та правова охорона інтелектуальної власності в Україні і її адаптація до законодавства Європейського Союзу : навч. посіб. Полтава : Полтавський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом, 2007. 205 с. **6.** Липчик Д. Авторское право и смежные права. Москва : Изд-во ЮНЕСКО, 2002. 788 с. **7.** Вахонєва Т. Поняття права інтелектуальної власності та його складові. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2015. № 6. С. 24–32. **8.** Крайнев П. П., Ковальова Н. М., Мельников М. В. Судові експертизи у сфері інтелектуальної власності / за ред. П. П. Крайнева. Вінниця : Фенікс ; Інфракон, 2008. 376 с. **9.** Капітаненко Н. П., Крайнік О. М., Сергієнко Т. І. Використання зарубіжного досвіду щодо регулювання авторського права інтелектуальної власності в сучасному інформаційному суспільстві. *Topical aspects of modern science and practice*. 2020. С.117–396. **10.** Про затвердження Правил складання та подання заявки на промисловий зразок : Наказ МОН України від 18.02.2002 № 110. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0226-02#Text>. **11.** Шемшученко Ю. С. «Юридична енциклопедія» – паспорт правової держави. *Право України*. 2005. № 2. 1412 с. **12.** Про охорону прав на промислові зразки : Закон України від 15.12.1993 № 3688-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12#Text>.



МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО ТИПУ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.153.2

Іванова А. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті запропоновано методичний підхід щодо вибору оптимального типу кредитної політики підприємства. Методичною основою його застосування обґрунтовано метод аналізу ієрархії, що реалізується з використанням програмного продукту СППР «Вибір». Доведено, що використання систем підтримки прийняття рішень сприяє більш обґрунтованому вибору типу кредитної політики, спираючись на велику кількість критеріїв, при достатньо невеликій втраті часу на оброблення значного масиву інформації.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредитна політика, метод аналізу ієрархії, СППР «Вибір», підприємство.



Annotation. The article proposes a methodical approach to the choice of the optimal type of credit policy of the enterprise. The methodological basis of its application is the method of hierarchy analysis, implemented using the software product DSS «Choice». It is proved that the use of decision support systems contributes to a more reasonable choice of the type of credit policy. Acceptance is the ability to reduce the time for its adoption and evaluate a large number of criteria.

Keywords: receivables, credit policy, method of hierarchy analysis, DSS «Choice», enterprise.



На сучасному етапі розвитку немає такого підприємства, яке не виконувало б розрахункові операції з іншими суб'єктами господарювання. Внаслідок цього процесу виникає, з однієї сторони, дебіторська заборгованість, а з іншої – кредиторська. За іншого підходу, коли політика управління дебіторською заборгованістю виявляється неефективною, її необґрунтоване зростання стає причиною появи кредиторської заборгованості



в рамках того самого підприємства. Необґрунтоване «заморожування» грошових коштів у дебіторській заборгованості стає причиною зростання витрат на обслуговування кредитів, зниження ділової активності підприємства, втрати його платоспроможності та фінансової стійкості.

Питанням теоретико-методологічних основ управління заборгованістю підприємства займалися такі вчені, як: Білик М. Д., Бланк О. І., Бугай А. В., Дубровська Є. В., Іванілов О. С., Смачило В. В. та ін. При цьому динамічні темпи запровадження цифрових систем у діяльність вітчизняних підприємств вимагає комплексно підходити до процесів управління ними розширювати методичний інструментарій шляхом впровадження інформаційних технологій.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до вибору типу кредитної політики підприємства на основі застосування методу аналізу ієрархії та використання програмного продукту СППР «Выбор».

Традиційно в науці та практиці функціонування підприємств виокремлюють три типи кредитної політики підприємства [1]: консервативний – направлений на мінімізацію кредитного ризику; помірний тип кредитної політики підприємства, що базується на рівному співвідношенні дохідності та фінансового ризику; агресивний тип, спрямований на розширення обсягів діяльності і, відповідно, збільшення дохідності підприємства.

За такого підходу головним завданням для особи, яка приймає рішення, є обрання такого типу кредитної політики, який би задовольнив умови ефективного функціонування підприємства з урахуванням його поточного стану, забезпечення дохідності за умови мінімізації фінансових ризиків. Систему оптимізації дебіторської заборгованості в економіці прийнято поділяти на два великих блоки: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення обсягу продажів, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості [2].

Відповідно, цей процес є нелегким і витратним за часом і ресурсами. Процес прийняття рішень починається з інтелектуальної фази, на якій особа, що приймає рішення, оцінює ситуацію та визначає проблему. На стадії проектування особи, які приймають рішення, проектують моделі, що спрощують проблему. Потім ця модель оцінюється і на основі обраного критерію ефективності з множини рішень обирається оптимальне [3, с. 76].

Системи підтримки прийняття рішення відносять до класу автоматизованих інформаційних систем, основне призначення яких – поліпшити діяльність людини шляхом застосування інформаційних технологій [4; 5].

Системи підтримки прийняття рішень (СППР) – це такі системи, які ґрунтуються на використанні моделей і процедур з оброблення даних і думок, що допомагають керівникові приймати рішення [6, с. 3]. Комп'ютерна система підтримки прийняття рішень включає в себе широкий діапазон різних систем, засобів і технологій. Якщо програма встановлена на персональному комп'ютері і може допомогти менеджерам у прийнятті рішень, то вона належить до системи підтримки прийняття рішень. В питанні прийняття рішення щодо вибору оптимального типу кредитної політики підприємства такою програмою є СППР «Выбор».

СППР «Выбор» – це аналітична система, основана на методі аналізу ієрархій, є простим і зручним засобом, який допоможе структурувати проблему, побудувати набір альтернатив рішень, виділити фактори, що їх характеризують, задати значущість цих факторів, оцінити альтернативи по кожному з них, знайти неточності та протиріччя в судженнях експерта або людини, яка приймає рішення, проранжувати альтернативи, провести аналіз рішення та обґрунтувати отриманні результати [7, с. 46].

Метод аналізу ієрархії (МАІ) був запропонований Т. Сааті у 70-х рр. ХХ ст. для моделювання багатокритеріальних задач прийняття рішень. МАІ орієнтований передусім на побудову моделей вибору в кінцевій множині задалегідь відомих альтернатив. Суть цього методу полягає у тому, що задача прийняття рішення структурується шляхом побудови багаторівневої ієрархії, яка включає компоненти (фокус ієрархії, критерії вибору, альтернативи), що порівнюються між собою з метою отримання оцінок інтенсивності взаємного впливу, на базі яких оцінюється перевага альтернатив відносно головної цілі [8].

Використання запропонованого підходу було здійснено на базі обґрунтування вибору типу кредитної політики ТОВ «ТПК «ОМЕГА-АВТОПОСТАВКА». Аналіз відбувався за критеріями, які були обґрунтовані особами, що приймають рішення (ОПР), а саме: директором, бухгалтером і фахівцями фінансового відділу досліджуваного підприємства відповідно до показників, що характеризують стан кредитної політики підприємства, а саме: рівень платоспроможності (K1); ризик неповернення дебіторської заборгованості (K2); стійкість зав'язків



із покупцями (K3); термін надання дебіторської заборгованості (K4); розмір надання дебіторської заборгованості (K5).

Далі, відповідно до побудованої ієрархічної структури, оцінюється значущість (вагомість) кожного критерію за допомогою побудови матриці парних порівнянь. Для оцінки значущості використовується шкала відносної важливості, де 0 – варіанти не порівняні, 1 – рівна важливість; 3 – помірне домінування і-го критерію над j-м; 5 – істотна перевага; 7 – значна перевага; 9 – дуже сильна перевага; 2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення.

Оцінки значущості були використані фінансовим аналітиком і бухгалтером при побудові матриці парних порівнянь критеріїв вибору типу кредитної політики підприємства (рис. 1 та рис. 2).

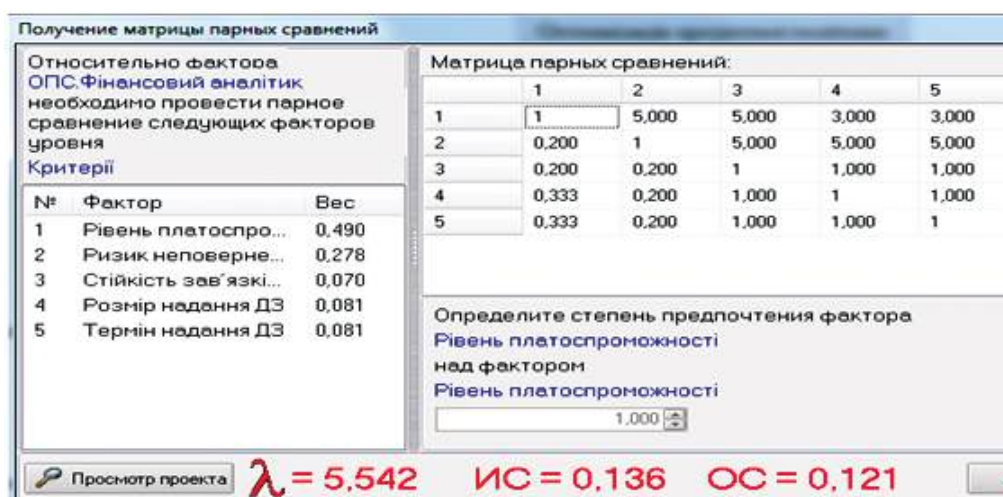


Рис. 1. Встановлення вагомості критеріїв обрання типу кредитної політики фінансовим аналітиком підприємства

Відповідно до наведеної матриці, на думку фінансового аналітика, оптимальним є тип кредитної політики, за якого зберігається рівень платоспроможності підприємства (вага обраного критерію 0,49), та мінімізуються ризики неповернення дебіторської заборгованості (вага 0,28).

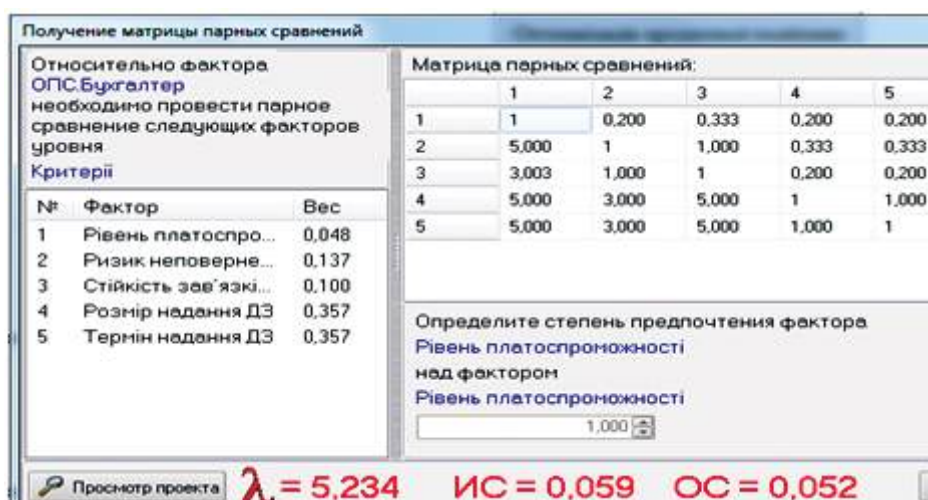


Рис. 2. Встановлення вагомості критеріїв обрання типу кредитної політики бухгалтером підприємства

На етапі прийняття рішень бухгалтер у своїх оцінках багато в чому сходиться в позиції з фінансовим аналітиком, однак перевагу віддає критеріям забезпечення ефективності управління поточним станом заборгованості підприємства, зазначаючи істотне домінування критеріїв терміну, розміру заборгованості та ризику їх неповернення над іншими.



На рис. 3 продемонстровано матрицю парних порівнянь оцінок директора щодо вибору кредитної політики підприємства.

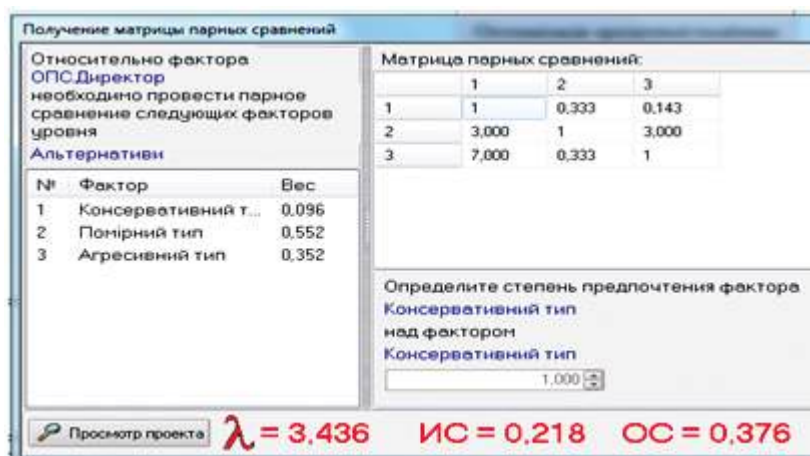


Рис. 3. Встановлення вагомості альтернативи обрання типу кредитної політики директором підприємства

Директор при прийнятті рішень щодо вибору кредитної політики підприємства взяв участь в оцінці альтернатив, тим самим вказавши на свою схильність щодо прийняття ризикових рішень в управлінні заборгованістю підприємства. За його оцінками, підприємство має дотримуватися помірному типу кредитної політики і його схильність в цьому питанні складає 55 %. За потреби розширення ринків збуту він готовий йти на ризики задля забезпечення більшої доходності. В цьому випадку директор зі 35 % ймовірністю обиратиме агресивний тип кредитної політики. Консервативний тип кредитної політики не розглядається як доцільний для управління (вага складає 10 %).

Результатом аналізу експертних думок у програмі СППР «Выбор» є діаграма з визначеним оптимальним типом кредитної політики підприємства, обрану за критеріями, встановленими особами, що приймають рішення, узгодженості їх думок та оптимального співвідношення доходності та ризику (рис. 4).

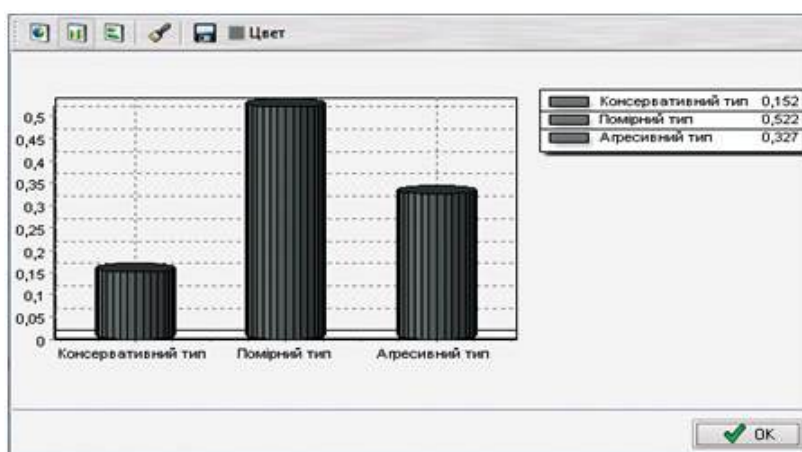


Рис. 4. Діаграма результатів

Таким чином, було визначено, що для ТОВ «ТПК «ОМЕГА «АВТОПОСТАВКА» оптимальним типом кредитної політики є помірний тип, який характеризує типові умови здійснення такої політики відповідно до прийнятої комерційної і фінансової практики та орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажі продукції з відстрочкою платежу. Слід зазначити те, що в процесі вибору кредитної політики для ТОВ «ТПК «ОМЕГА «АВТОПОСТАВКА» використання матриці аналізу ієрархій було доцільним, використання програмного продукту СППР «Выбор» скоротило час на прийняття рішень. Додатково використання цього інструменту



дозволило налагодити тісні зв'язки між окремими структурними підрозділами підприємства, більш обґрунтовано підійти до прийняття рішення за активної участі всіх учасників кожної ланки його організаційної структури, оцінити їх схильність до ризику і ступінь готовності взяти на себе відповідальності при його ухваленні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексєєнко І. І.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, 2004. 656 с. 2. Іванілов О. С., Смачило В. В., Дубровська Є. В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 1 (67). С. 156–163. 3. Козлов В. В., Томашевська Т. В., Кузнецов М. І. Використання оптимізаційних моделей у фінансових системах підтримки прийняття рішень. *Статистика України*. 2020. № 1. С. 75–83. 4. Козлов В. В., Кузнецов М. І., Томашевська Т. В. Використання систем підтримки прийняття рішень в фінансовому управлінні // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2019. С. 404–409. 5. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень. Київ : ХНЕУ, 2004. 614 с. 6. Гринчуцька С. В. Системи прийняття рішень : конспект лекцій/ Тернопіль : ТНТУ імені І. Пулюя, 2017. 130 с. 7. Фединець Н. І. Сучасний інструментарій в діяльності менеджера торговельного підприємства. Торговля, комерція, підприємництво. 2011. Вип. 13. С. 44–48. 8. Саати Т. Пинятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 278 с.



ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ

УДК 336.7

Іванова В. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто теоретичні основи управління фінансовими ресурсами банку. Проаналізовано систему наукових поглядів на тлумачення понять «ресурси», «ресурси банку», «фінансові ресурси банку», «управління». На основі узагальнення наведено трактування змісту поняття «управління фінансовими ресурсами банку».

Ключові слова: ресурси, ресурси банку, фінансові ресурси банку, управління, управління фінансовими ресурсами банку.



Annotation. The article discusses the theoretical foundations of the bank's financial resources management. The system of scientific views on the interpretation of the concepts of «resources», «resources of the bank», «financial resources of the bank», «management» is analyzed. On the basis of generalization, the interpretation of the content of the concept of «management of financial resources of a bank» is presented.

Keywords: resources, bank resources, bank financial resources, management, management of bank financial resources.





Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні характеризується прискореними темпами зростання як кількісних, так і якісних показників, особливо в банківській сфері потребує якомога ширшого охоплення всіх аспектів впливу на діяльність конкретного об'єкта, яким може виступати банк. Специфічна роль банку як посередника руху фінансових ресурсів визначає особливості управління його фінансовими ресурсами як тими, що знаходяться у розпорядженні банку, так і тими, що можуть бути залучені. Це обумовлює врахування низки суб'єктивних та об'єктивних факторів, багато з яких мають визначальний вплив, тому необхідно розглядати їх комплексно, що дозволить визначити ступінь впливу того чи іншого фактору на діяльність банку з формування та розміщення його ресурсного потенціалу.

Питання, пов'язані з ресурсним забезпеченням банківської діяльності, досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені: П. Роуз, Н. Антонов, І. Лаврушин, М. Пессель, М. Алексеєнко, Г. Азарєнкова, О. Васюренко, Л. Костирко та ін.

Відаючи належне теоретичним і практичним здобуткам науковців, слід зазначити, що неоднозначність їх думок до об'єкта дослідження, інструментів управління ним, змінюваності вимог до функціонування сучасної банківської системи вимагають постійного доопрацювання та узагальнення існуючої теоретичної бази.

Метою статі є узагальнення теоретичних основ управління фінансовими ресурсами банку на основі семантичного аналізу його складових.

Управління банківськими ресурсами має важливе значення, особливо в цей час, коли в економіці спостерігається найгостріша нестача оборотних коштів. Щоб банк міг успішно функціонувати в таких умовах, його оборотний капітал повинен бути максимально ліквідним, у будь-який момент банк повинен мати досить готівки для оплати рахунків. Це досягається продуманим фінансовим плануванням та управлінням фінансовими ресурсами відповідно до плану. На сьогодні питання пошуку нових шляхів залучення ресурсів банків є досить важливим, адже основою для соціально-економічного процвітання банківської установи є розвиток ринку фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень показує, що існує термінологічна розбіжність у тлумаченні сутності фінансових ресурсів банку, оскільки їх часто прирівнюють до таких термінів, як «ресурсна база банку», «банківські ресурси». Зазначені обставини набувають особливої гостроти та зумовлюють необхідність порівняння цих понять.

Перш ніж перейти до обґрунтування поняття «фінансові ресурси» банку, необхідно дослідити основні теоретичні аспекти категорії «ресурсів». Термін «ресурс» походить від французького «ressource» – допоміжний засіб – та тлумачиться як засоби, запаси, можливості, джерела доходів. Під засобами розуміють прийоми, способи дії для досягнення чого-небудь, а також предмети, пристосування (або їх сукупність), необхідні для здійснення будь якої діяльності [1, с. 66].

З огляду на те, що більшість дослідників розглядають ресурси банку з фінансового погляду, необхідно зауважити, що у своїй діяльності такі установи використовують і технічні, трудові, інформаційні ресурси тощо. Це пов'язано із ситуацією, при якій забезпечити банківську установу іншими видами ресурсів неможливо без наявності відповідного обсягу фінансових ресурсів, тобто коштів, за які їх можна придбати.

Банківські ресурси – це основа діяльності будь-якого банку, оскільки від їх структури та умов формування залежать масштаби його діяльності та розмір отриманого прибутку, а отже, значною мірою конкурентоспроможність і платоспроможність банку.

Окремі автори вважають, що банківські ресурси – сукупність коштів, які є у розпорядженні банків і використовуються для виконання активних і інших операцій. Акумуляючи грошові накопичення, доходи і заощадження юридичних і фізичних осіб, банки перетворюють їх на позиковий капітал, тобто грошовий капітал, який надається в позичку власниками на умовах повернення за платню у вигляді відсотка. Тому банківські ресурси називають банківським капіталом [2, с. 87].

Поняття «фінансові ресурси банку» зарубіжні вчені не використовують, оскільки воно не розглядається як об'єкт самостійного дослідження. Дослідження цього терміна змінюється аналізом сутності пасивних операцій, при цьому пасиви банку розглядаються з точки зору аналізу балансу банківської установи. Тобто на основі балансу банку можна зробити висновок щодо джерела надходження коштів. Вони вважають, що саме власники (акціонери) та вкладники є основними джерелами ресурсів банку. Операції, завдяки яким банки формують свої ресурси, мають назву пасивних.



Так, Едвін Дж. Долан, досліджуючи ресурси банківської установи, пропонує звернутися до правого боку банківського балансового звіту, де відображені депозити, позики й акціонерний капітал банку [3, с. 124].

Іноді поняття «ресурси банку» вживається у більш широкому розумінні та включає фінансові, людські, матеріально-технічні й інші види ресурсів.

При характеристиці діяльності банків по формуванню ресурсів доцільно вживати термін «ресурси банку». Це зумовлює потребу ще раз звернутись до досліджень теоретичних засад фінансових ресурсів банків (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз дефініцій «ресурси банку»

Джерело	Визначення поняття	Коментар
Мороз А., Савлук М. [3, с. 30]	Ресурси банку – це сукупність грошових коштів, що перебувають у його розпорядженні і використовуються для виконання активних операцій	Характеризують банківські ресурси як сукупність коштів, що використовуються банками для здійснення активних операцій та надання послуг
Антонов Н., Пессель М. [3]	Пасиви – це, по суті, ресурси банків... Пасиви банку формуються в процесі здійснення пасивних операцій	Визначають сутність ресурсів банку через пасиви. Пасиви банків – це лише одне, хоча й основне джерело формування ресурсів банку. Недоліком цього визначення є те, що не вказуються джерела формування таких ресурсів
Лаврушин О. [5]	Ресурси банку – це їхні власні капітали та фонди, кошти, залучені банками в процесі пасивних, а також активно-пасивних операцій (у частині перевищення пасиву над активом), що використовуються для активних операцій банків	Пропонує трактувати ресурси банків, відображаючи не всі джерела їхнього формування та напрями використання
Епіфанов А. О. [6, с. 89]	Ресурси банку – це сукупність власних, залучених і цільових фінансових коштів банку, що перебувають у безпосередньому його розпорядженні та використовуються на його розсуд для здійснення повномасштабної банківської діяльності	Зазначає напрями використання коштів поняттям повномасштабної банківської діяльності, але не враховує таке джерело ресурсів, як запозичені кошти. Тобто визначаються джерела формування, окрім запозичених коштів
Алексеевко М. [7]	Банківські ресурси – це сукупність грошових ресурсів, виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг	Необхідно зазначити, що, банківські ресурси виражаються у грошовій формі, а інші автори трактують їх тільки як певну сукупність коштів

На нашу думку, наведені визначення фінансових і банківських ресурсів не містять відмінностей з точки зору їх економічної природи і сутності, а характеризують одну і ту ж категорію з позицій загального і приватного.

Таким чином, стосовно до діяльності банку фінансові ресурси – це грошові надходження з різних джерел, що приймають форму власного і позикового капіталу і генеруються банком доходи, призначені для задоволення фінансових потреб суб'єктів економіки, виконання фінансових зобов'язань банку, відшкодування витрат за залученими коштами та отримання комерційного прибутку.

Аналізуючи підходи до трактування поняття «управління» (табл. 2), визначено, що більшість учених намагаються дати повну та чітку відповідь на питання – що таке управління? Та виявлено, що майже у всіх визначеннях проходить одна правильна думка: для того щоб управляти, потрібно, по-перше, впливати і, по-друге, бачити мету цього впливу.

Отже, управління фінансовими ресурсами – це діяльність, пов'язана з плануванням, організацією, мотивацією, контролем за дотриманням планів ефективного використання фінансових ресурсів, та координація дій. Ця діяльність буде ефективною, дієвою тільки в тому разі, коли базується на надійній, реальній і швидко циркулюючій інформації



Таблиця 2

Підходи до трактування поняття «управління»

Джерело	Визначення поняття «управління»
Егоров П. В. [8, с. 116]	це цілеспрямований, заснований на об'єктивних законах управління процес впливу суб'єкта управління (керуючої частини системи) на об'єкт управління (керовану частину системи) шляхом одержання інформації про його стан, ухвалення відповідного рішення і доведення до об'єкта управління інформації, що впливає на його, з використанням визначених прийомів, способів і методів управління
Друкер П. Ф. [9]	це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну, цілеспрямовану і продуктивну групу
Баєва О. В. [10, с. 11]	це загальна функція складних організованих систем, спрямована на досягнення належного стану в самій системі та в навколишньому середовищі

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеєнко І. І.

Література: 1. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Й. М. Петровича. Львів : Магнолія, 2007. 580 с. 2. Рябініна Л. М., Няньчук Н. Ю., Ухлічева Л. І. Банківські операції : навч. посіб. / за ред. Л. М. Рябініної. Одеса : ОДЕУ, 2011. 536 с. 3. Dolan E. J., Campbell K. D., Campbell R. J. Money, Banking and Monetary Policy // The Dryden Press, 1991. 448 p. 4. Банківські операції : підручник / за ред. А. М. Мороза. Київ : КНЕУ, 2000. 384 с. 5. Антонов Н. Г., Пессель М. А. Денежное обращение, кредит и банки : учебник. Москва : АО «Финстатинформ», 1995. 97 с. 6. Банковское дело / под ред. О. И. Лаврушина. Москва : Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. 120 с. 7. Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г. Операції комерційних банків : навч. посіб. Суми : Університет. кн., 2007. 523 с. 8. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 276 с. 9. Егоров П. В., Андреева В. Г. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия : монографія. Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. 202 с. 10. Drucker P. F. A New Discipline. Success, 1987. 18 p. 11. Баєва О. В., Ковальська Н. І., Згалат-Лозинська Л. О. Основи менеджменту. Київ : Центр учб. літ., 2007. 524 с.



**ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ
ПІДПРИЄМСТВА**

УДК 303.722.2

Іванова Я. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено систему кількісних показників оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства. Обґрунтовано використання факторного аналізу як одного з основних статистичних методів оцінки кількісних факторів, зміна яких впливає на ефективність управління фінансовими ресурсами.



Ключові слова: управління, фінансові ресурси, підприємство, система методів, факторний аналіз, кількісні фактори.



Annotation. The article investigates the system of quantitative indicators for assessing the effectiveness of financial resources management of the enterprise. The article substantiates the use of factor analysis as one of the main statistical methods for estimating quantitative factors, the change of which affects the efficiency of financial resources management.

Keywords: management, financial resources, enterprise, system of methods, factor analysis, quantitative factors.



Функціонування ринкової економіки в Україні можливе завдяки підвищенню умов ефективного використання економічних ресурсів. Для забезпечення ефективного процесу управління компаніям необхідно розробити власну фіскальну політику, метою якої є залучення фінансових ресурсів з різних джерел для задоволення своїх майбутніх потреб. Важливим кроком є визначення факторів, що впливають на управління фінансовими ресурсами компанії.

Вивченням питання ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства займалися такі автори, як: І. І. Демко, В. М. Івахненко, М. Я. Коробов, М. В. Кужельний, Л. А. Лахтіонова, Є. В. Мних, В. М. Опарін, Т. В. Романенко, І. Д. Фаріон, А. Д. Шеремет.

Метою проведення дослідження є виявлення факторів, які мають значний вплив на ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства, для використання в подальших дослідженнях.

Незважаючи на велику кількість наукових праць учених, питання щодо вибору правильної системи показників, а також визначення критеріїв їх оцінки постійно виникають у процесі аналізу ефективності управління фінансовими ресурсами. Тому доцільним є проведення факторного аналізу, вхідні дані наведено на рис. 1.

	1 Коефіцієнт фінансової незалежності	2 Коефіцієнт фінансової стабільності	3 Коефіцієнт поточної ліквідності	4 Коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів	5 Коефіцієнт забезпечення оборотних акційних власними коштами	6 Коефіцієнт поточної тоспроможнос	7 Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	8 Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу	9 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
2015	0.668	1.359	2.934	0.141	0.145	2.934	0.251	0.193	2.535
2016	0.614	1.208	4.501	0.023	0.027	4.501	0	0.163	2.694
2017	0.656	1.227	3.575	0.102	0.118	3.575	0	0.146	2.659
2018	0.64	1.303	1.603	-0.271	-0.349	1.603	0.107	0.117	2.994
2019	0.727	0.956	1.455	-0.135	-0.539	1.455	0	0.079	3.059

Рис. 1. Масив вхідних даних для проведення дослідження

Отриманий звіт свідчить, що обробці методом головних компонент піддавалося 9 ознак. В результаті було виділено три основні фактори, що відповідають найбільшим власним значенням кореляційної матриці: $\lambda_1 = 5,9921$, $\lambda_2 = 1,7821$ та $\lambda_3 = 1,1104$, тобто на три цих фактори припадає найбільша частина (98,72 %) пояснень дисперсії. А саме перший фактор пояснює приблизно 66,57 % сумарної дисперсії, тоді як на частку другого фактору припадає майже 20 % (19,80 %), а на третю – 12,34 % пояснення дисперсії. Разом вони описують приблизно 99 % дисперсії, тобто майже весь масив даних. Отже, факторизація є майже повною, хоча існують й інші, менш значущі фактори.

Eigenvalues (Spreadsheet2)				
Extraction: Principal components				
Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	5.992192	66.57991	5.992192	66.57991
2	1.782130	19.80144	7.774321	86.38135
3	1.110491	12.33879	8.884812	98.72014

Рис. 2. Таблиця власних значень

Для того щоб впевнитися у правильній кількості одержаних факторів, доцільно використати критерії Кайзера та Кеттела. Особливістю першого є те, що на вибір факторів впливають їх власні значення, розмір



яких повинен бути більше 1. Своєю чергою, критерій Кеттела дозволяє графічно відобразити власні значення кожного виділеного фактора та знайти на графіку (рис. 3.) таке місце, де зменшення цих значень зліва направо максимально сповільнюється. Графік кам'янистого осипу (рис. 3.) показує, що суттєвими є перші чотири фактори.

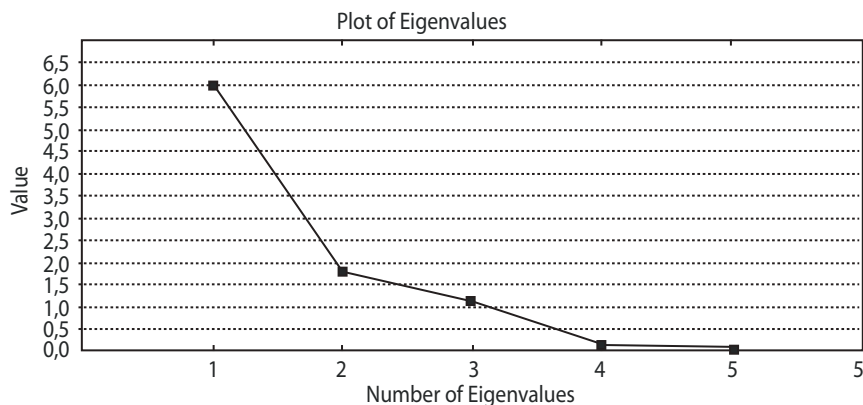


Рис. 3. Графік «кам'янистого осипу»

Наступним етапом є побудова двовимірного графіку нормалізованих факторних навантажень рис. 4.

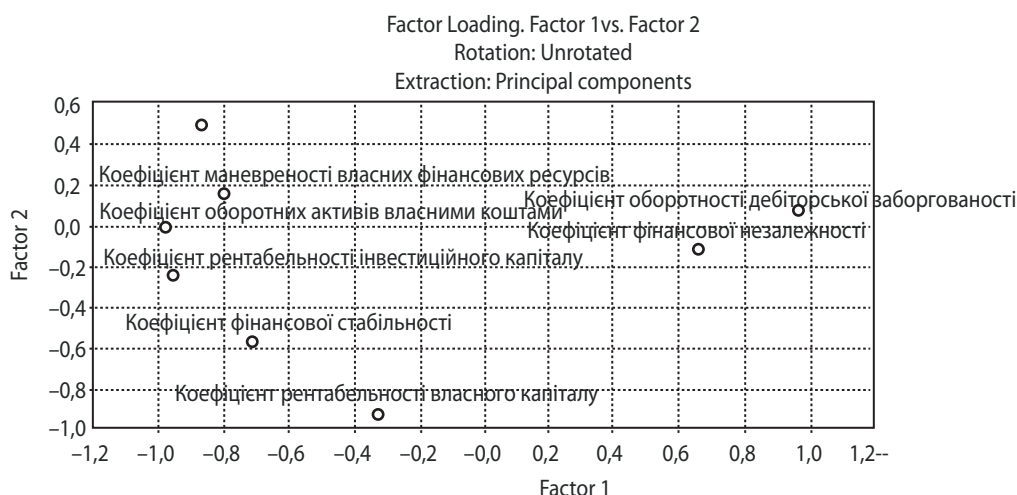


Рис. 4. Двовимірний графік факторних навантажень

Необхідно здійснити перевірку факторних навантажень. Проте одразу слід вдатися до повороту осей з метою отримання простої структури, при якій більшість спостережень знаходиться поблизу осей координат (рис. 5).

Аналізуючи отримані дані (рис. 5.), можна сказати, що перший фактор, який включає в себе такі показники, як: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує ефективність використання власного капіталу. Фактор, що включає в себе коефіцієнт фінансової стабільності та коефіцієнт рентабельності власного капіталу, показує прибутковість підприємства, та останній фактор показує фінансову незалежність підприємства.

За критерій відбору кількісних показників в інтегральний було застосовано факторні навантаження, величина яких визначалася коефіцієнтом кореляції Пірсона (R) та знаходиться в межах $0,7 \geq R > 0,9$, що згідно зі шкалою Чеддока свідчить про сильний зв'язок між досліджуваними та результативним показниками [1; 4], а це означає, що за період з 2015 по 2019 рр. 98,72 % зміни рівня розвитку персоналу пояснюється впливом таких по-



казників: X3 – коефіцієнт поточної ліквідності (0,817), X4 – коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів (0,983), X5 – коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами (0,858), X6 – коефіцієнт поточної платоспроможності (0,817), X8 – коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу (0,733), X9 – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (-0,891). На основі узагальнення поданих результатів можна дійти висновку, що на ефективність формування та використання фінансових ресурсів підприємства ПАТ «Харківський плитковий завод» впливає три фактори, а саме: ефективність використання власного капіталу має найбільший вплив; прибутковість – середній; фінансова незалежність – найменший [3].

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized) (Spreadsheet2)		
	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Коефіцієнт фінансової незалежності	-0,205777	-0,126876	0,970034
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,224603	0,786124	-0,553294
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,817051	-0,182350	-0,538968
Коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів	0,982540	0,153392	0,091142
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,858291	0,329974	-0,359582
Коефіцієнт поточної платоспроможності	0,817051	-0,182350	-0,538968
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,065239	0,976397	0,118597
Коефіцієнт рентабельності інвестованого капіталу	0,733001	0,558545	-0,369460
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-0,891159	-0,397651	0,215448
Expl. Var	4,465695	2,256452	2,162665
Prp. Totl	0,496188	0,250717	0,240296

Рис. 5. Таблиця факторних навантажень (метод Varimax normalized)

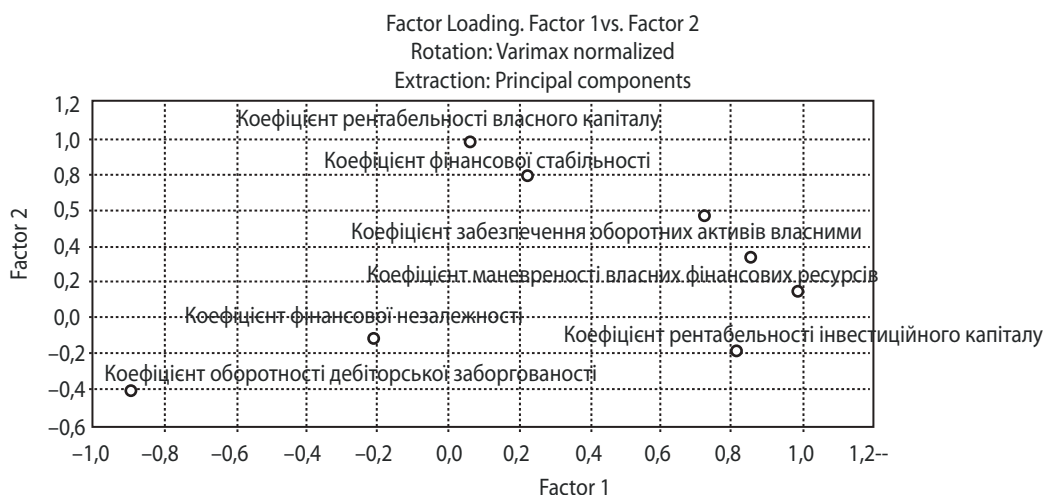


Рис. 6. Двовимірний графік факторних навантажень після обертання факторів за методом Varimax normalized

Отже, керівництво досліджуваних підприємств має таким чином розробити стратегію управління, щоб один із основних акцентів робити саме на підвищенні ефективності використання власного капіталу та прибутковості. Запропонований напрям застосування факторно-аналітичного підходу під час моделювання впливу сукупності показників на ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства не вичерпується виявленням зазначеної структури факторів, що дозволяє задати орієнтир для подальших досліджень, спрямованих на вдосконалення теоретичних і методичних засад факторного аналізу.

Проведений аналіз та оцінка кількісних показників дозволяє визначити ефективність управління фінансовими ресурсами, вивчити закономірності його зміни в залежності від різних факторів, дослідити причини змін, класифікувати їх на головні та другорядні, що допоможе швидко адаптувати дії керівництва, прийняти управлінські рішення щодо підвищення рівня ефективності управління фінансовими ресурсами.



Література: 1. Дубров А. М., Мхитарян В. С., Трошин Л. И. Многомерные статистические методы и основы эконометрики : учеб. пособие. Москва : МЭСИ, 2002. 79 с. 2. Демко І. І. Організаційні підходи до методики аналізу фінансових ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 38. С. 116–123. 3. Жаворонков Е. Н. Механизм управления финансовыми ресурсами в строительстве. *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2009. Вип. 3. С. 144–149. 4. Жуковская В. М., Мучник И. Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. Москва : Статистика, 1976. 152 с. 5. Каширин А. В. Методологические основы формирования конкурентной системы управления финансовыми ресурсами в предпринимательстве. *Вестник академии*. 2009. № 3. С. 57–59. 6. Ковалева А. М. Финансы в управлении предприятием : учеб. пособие. *Финансы и статистика*. 1995. Вип. 4. С. 415–417. 7. Цюцяк І. Л., Цюцяк А. Л. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу: сутність та методика проведення. *Облік, аналіз і аудит*. 2020. Вип. 2. С. 238–249.



МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.882

Іванова А. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкрито сутність об'єктів управління заборгованістю підприємства. Узагальнено підходи до розуміння сутності механізму управління заборгованістю підприємства. На основі наявної залежності між видами заборгованості підприємства обґрунтовано доцільність розроблення механізму управління дебіторської заборгованості, що напряму впливатиме на рівень кредиторської. Подано перелік процедур, що забезпечують його реалізацію.

Ключові слова: механізм, управління, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, підприємство.

Annotation. The article reveals the essence of enterprise debt management objects. Approaches to understanding the essence of the enterprise debt management mechanism are generalized. Based on the existing relationship between the types of debt of the enterprise, the expediency of developing a mechanism for managing accounts receivable, the amount of which directly affects the level of accounts payable, has been substantiated. The procedures for its implementation are listed.

Keywords: mechanism, management, accounts receivable, accounts payable, enterprise.

На сучасному етапі розвитку не має такого підприємства, яке не виконувало б розрахункові операції з іншими суб'єктами господарювання. Внаслідок цього процесу виникає, з однієї сторони, дебіторська заборгованість, а з іншої – кредиторська. Часто їх необґрунтовані розміри призводять до порушень у фінансовому стані підприємства, що актуалізує питання їх оптимізації.

Причинами порушення фінансового стану є те, що суб'єкти господарювання невчасно та не у повному обсязі мають спроможність розрахуватися за своїми зобов'язання, і відповідні наслідки цього відбиваються на стані ліквідності активів, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства. Усунення вказаних порушень



полягає у розробці механізму управління заборгованістю підприємства, що ґрунтується на використанні дієвих методів, засобів та інструментів задля досягнення оптимального співвідношення їх рівнів (кредиторської та дебіторської заборгованості) в умовах забезпечення стабільного й ефективного функціонування підприємства.

Питанням управління заборгованістю підприємства присвячені роботи як відомих класиків: І. Бланка, Є. Бріггема, М. Білика, Л. Лігоненко, Т. Момот, О. Стоянової, Хорн Ван Дж., так і сучасних науковців: І. Багрової, А. Глушко, Є. Дубровської, Н. Власової, О. Волович, О. Лепьохіна, Л. Носач, А. Саранюк та ін. Однак, незважаючи на велику кількість робіт, динамічність процесів економічного розвитку та змінюваність зовнішнього середовища вимагають модернізації, удосконалення, в деяких випадках – адаптації існуючого інструментарію управління.

Метою статті є узагальнення та обґрунтування складових механізму управління заборгованістю підприємства.

Об'єктами механізму управління заборгованістю підприємства визначаємо дебіторську та кредиторську заборгованість. Відповідно, його ефективність залежить від чіткого розуміння їх змістовного навантаження. Аналіз наукової літератури доводить, що і за цим питанням не має єдиного підходу. Так, існує декілька підходів до визначення сутності дебіторської заборгованості: як вимоги [1]; як суми вилучених коштів [2]; як суми заборгованості [3]; як фінансовий актив [4]. Щодо сутності поняття кредиторської заборгованості, то думка науковців є більш однотайною і більшість з них сходиться на тому, що це зобов'язання підприємства, що відображають його заборгованість перед господарськими партнерами.

Задля усунення протиріч у розумінні сутнісних характеристик об'єктів механізму управління заборгованістю підприємства, визначати їх пропонуємо за встановленими нормами законодавства, яке регулює ці питання.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [5, п. 4]. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 включає кредиторську заборгованість до поточних зобов'язань підприємства, що є зобов'язаннями, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців починаючи з дати балансу [6, п. 4].

Наявність на балансі підприємства дебіторської та кредиторської заборгованостей є тривожним фактором. При збільшенні валюти балансу вони одночасно погіршують фінансові показники діяльності підприємства, такі як ліквідність, незалежність і платоспроможність. Незважаючи на це, дебіторська заборгованість за своєю суттю має дві суттєві ознаки: з одного боку, для дебітора – джерело безкоштовних коштів; з іншого боку, для кредитора – можливість збільшення потенціалу реалізації його продукції та розширення сегментів ринку її поширення. При дійовому управлінні дебіторською заборгованістю, розширення ринків збуту продукції визначається як ефективність її реалізації, в іншому випадку – відтік і відволікання коштів з обігу, стає причиною зростання кредиторської заборгованості, а отже, порушення стану фінансової рівноваги підприємства.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю – максимізувати грошові надходження до погашення зобов'язань, скорочення періоду оборотності, підвищення ступеня ліквідності з мінімальною втратою вартості. Формування кредитної політики є одним із основних етапів оптимізації рівня дебіторської заборгованості підприємств.

Таким чином, рівні дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства прямопропорційно залежні. За такого висновку головним завданням управління заборгованістю підприємства є запровадження збалансованої системи управлінських рішень як гнучкого механізму забезпечення оптимальних розмірів і структури кредиторської та дебіторської заборгованості, при дотриманні прийнятних норм їх співвідношення з метою максимізації прибутку підприємства.

Загалом під механізмом управління заборгованістю підприємства розуміють процес комплексного управління всіма елементами його діяльності, що дозволяє досягти максимального рівня фінансової стабільності підприємства [7]. Найбільш повне, з конкретизацією кожного елементу, механізм управління заборгованістю підприємства представлено в роботі О. Климової [8], реалізацію якого автор розподілив на декілька етапів (рис. 1). Додатково, на нашу думку, таке структурування механізму управління дебіторською заборгованістю найбільш деталізовано. Дотримання поданого алгоритму має забезпечити ефективне управління нею, а через це зменшити зростання кредиторської заборгованості, що виникає через брак коштів шляхом їх «замороженя» у дебіторській заборгованості.

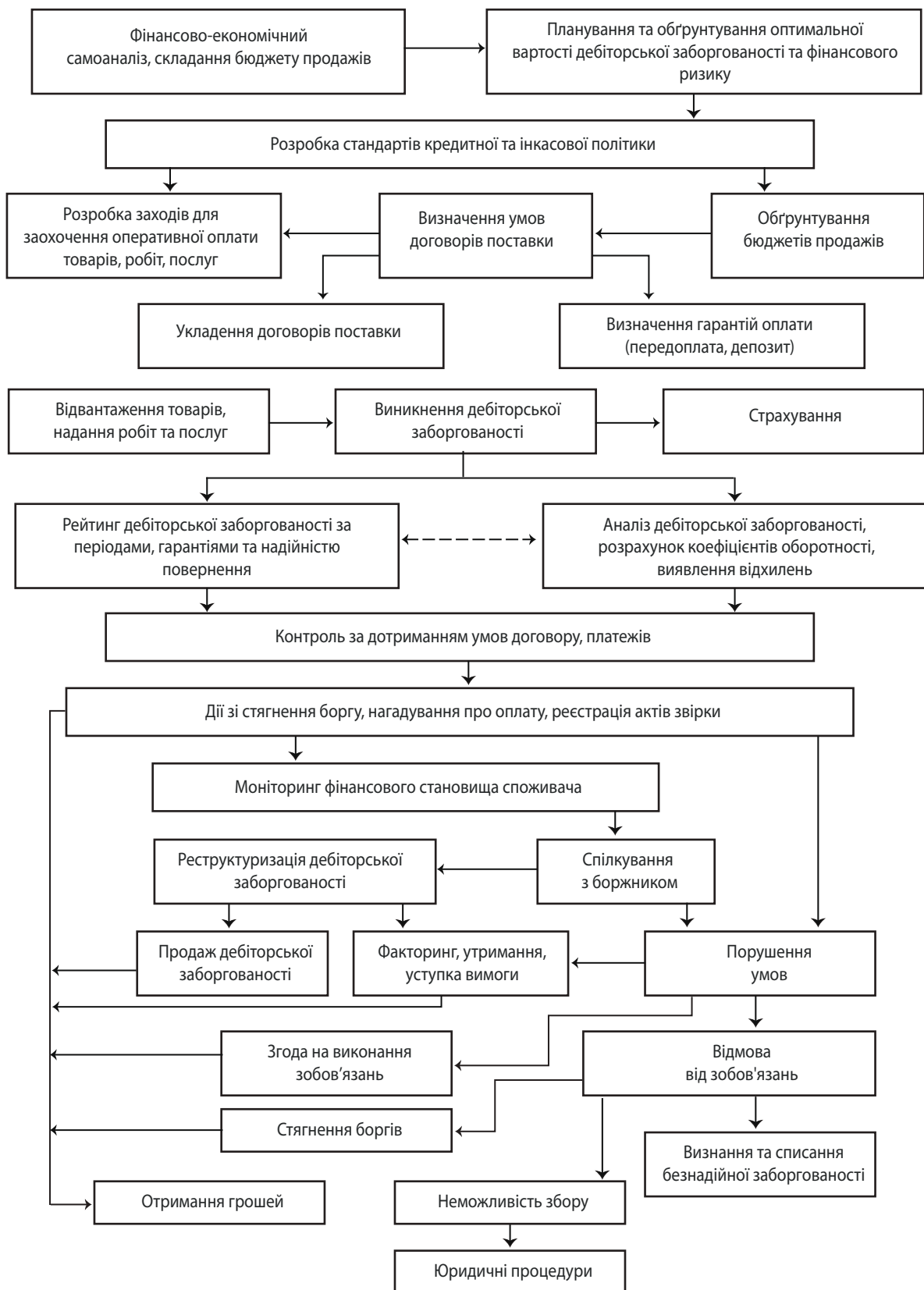


Рис. 1. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства [8, с. 4]



На *першому етапі* надається аналітична інформація, на підставі якої проводиться комплексна економічна діагностика фінансового стану підприємства. Процедурами, що його супроводжують, є:

- аналіз існуючих відносин з кредиторами та боржниками;
- ринкова вартість існуючої дебіторської заборгованості;
- структурування дебіторської заборгованості за їх типом, умовами та ризиком;
- аналіз ефективності стягнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості;
- планування та обґрунтування оптимальної вартості та фінансового ризику дебіторської заборгованості.

Другий етап містить процедури визначення умов договорів поставки та розробку заходів щодо заохочення оперативної оплати відвантажених товарів, виконаних робіт і послуг. При цьому формується обґрунтування бюджетів збуту, що підтверджується конкретними договорами з клієнтами.

Основною метою є визначення кредитоспроможності потенційного позичальника. Сьогодні існує достатньо прийомів, які дозволяють якісно і досить точно описати фінансове становище боржника. Класично може бути використаний фінансовий аналіз за напрямками ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Третій етап пов'язаний з моментом виникнення дебіторської заборгованості при укладанні контрактів на постачання та відвантаження товарів, надання робіт і послуг. Спочатку моніторинг потрібен для виконання власних зобов'язань.

На цьому етапі виникнення дебіторської заборгованості існують умови, які визначають кількість і якість дебіторської заборгованості. Кількість об'єктивно залежить від обсягів виробництва та реалізації продукції, а також визначеного в договорах терміну оплати проданих товарів, робіт, послуг. Якість дебіторської заборгованості визначається видами та умовами платежів, системою контролю, передбаченою контрактами, та гарантіями, отриманими під час підписання контракту.

Додатково на цьому етапі управління може практикуватися страхування дебіторської заборгованості. Страхування ризиків використовується тоді, коли вже є конкретна дебіторська заборгованість, а об'єктом страхування може бути ризик невиконання (непогашення) боргу.

Четвертий етап вимагає процедур вже з наявною дебіторською заборгованістю. Це один з найбільш трудомістких і критичних кроків, алгоритм якого можна динамічно модифікувати відповідно до зовнішніх та/або внутрішніх змін. Моніторинг дебіторської заборгованості дозволяє безперервно відстежувати фінансове становище боржника, прийняття платіжних документів, контроль своєчасного погашення боргу. Ризик невиконання зобов'язань є в будь-якій дебіторській заборгованості. Адекватна оцінка цього ризику дозволяє не тільки обрати оптимальну схему стягнення дебіторської заборгованості, зменшити витрати на утримання, але й передбачити виплати при погашенні власного боргу.

П'ятий етап механізму включає роботу з дебіторською заборгованістю, що не погашена вчасно, і передбачає реструктуризацію, продаж, факторинг і стягнення за допомогою юридичних процедур.

Реструктуризація передбачає зміну умов існуючої дебіторської заборгованості з метою збільшення їх ліквідності та мінімізації ризику неплатежів.

Останній етап управління включає процедури стягнення дебіторської заборгованості різними методами, включаючи передоплату або дострокову оплату; грошовий або інший залік; відступлення права вимоги (цесія); факторинг, форфейтинг; сек'юритизація; стягнення через суд.

Таким чином, розробка та впровадження адекватної та ефективної кредитної політики може вирішити ряд проблем, з якими стикаються підприємства, при цьому допомагає регулювати процес відшкодування споживачами вартості продукції та мінімізувати ризики, пов'язані з поганою дебіторською заборгованістю підприємств та збільшити рентабельність їх діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеєнко І. І.

Література: 1. Коренева І. Н. Управление дебиторской задолженностью на предприятиях : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10. Санкт-Петербург. 2008. 24 с. 2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2013. № 12. С. 24–36. 3. Бланк І. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев :



Ника-Центр, 2004. 656 с. **4.** Тирінов А. В. Сутність дебіторської заборгованості в управлінні підприємством // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : тези Міжнар. всеукр. наук.-практ. конф. (м. Харків, 18–19 берез. 2019 р.). Харків, 2019. С. 1–3. **5.** Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 725/4018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. **6.** Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 85/4306. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/z0085-00>. **7.** Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Traektoriâ Nauki. International Electronic Scientific Journal*. 2017. Т. 3. № 2. С. 5.1–5.7. **8.** Klimova O. Receivables management features of engineering enterprises. URL: https://www.researchgate.net/publication/317150089_ReceivablesManagement_Features_of_Engineering_Enterprises.



ТРУДОВІ ПРАВА ПРАЦІВНИКІВ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ

УДК 349.2

Кальченко Б. Р.

Студент 4 курсу
ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено основним проблемам реалізації та захисту прав працівників через поширення пандемії COVID-19. Досліджено законодавчі зміни та складнощі, які виникли у зв'язку із запровадженням карантину. У статті розкрито сутність дистанційної роботи та проаналізовано переваги та недоліки як для працівника, так і для роботодавця. Визначено підстави, права та гарантії працівників у разі незаконного звільнення під час карантину. Приділено увагу відпустці за свій рахунок, оскільки роботодавці, знаходячись у скрутному становищі через карантинні обмеження, задля зменшення витрат на виробництво використовують цей метод. А також проаналізовано введення режиму простою на підприємстві й оплати праці під час простою.

Ключові слова: COVID-19, працівник, роботодавець, дистанційна робота, звільнення, відпустка, простій.



Annotation. The article is devoted to the main problems of the implementation and protection of workers' rights through the spread of the COVID-19 pandemic. Investigated legislative changes and difficulties that have arisen in connection with the introduction of quarantine. The article reveals the essence of teleworking and analyzes the advantages and disadvantages for both the employee and the employer. The grounds, rights and guarantees of employees in case of illegal dismissal during quarantine have been determined. Attention is paid to vacation at their own expense, since employers, being in a difficult situation due to quarantines, use this method to reduce production costs. And also analyzed the introduction of the idle regime at the enterprise and the remuneration of labor during the idle time.

Keywords: COVID-19, employee, employer, teleworking, dismissal, vacation, downtime.



Постановка проблеми. Тема захисту трудових прав у період світової пандемії є надзвичайно актуальною. Нова економічна криза, яка розпочалася у зв'язку з коронавірусом COVID-19, сильно вплине на бізнес, виробництво та самих людей. А тому потрібно бути готовим до таких змін, оскільки у цих умовах роботодавці можуть частіше вдаватися до порушень трудових прав працівників.



Дослідженням аналізу прав і гарантій працівників під час карантину займалося багато українських та іноземних учених, серед яких слід зазначити: А. Пашкіна [1], С. Сільченко [2], К. Цветкова [3] та ін.

Метою статті є ознайомлення з правами та гарантіями працівника під час карантину, здійснення аналізу сучасних особливостей та виявлення основних проблем трудової праці під час карантину в Україні.

Карантин, що був уведений з 12 березня 2020 року постановою Кабінету Міністрів України «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 11.03.2020 року [4], який негативно впливає як на бізнес, так і на стан дотримання трудових прав працівників.

Працівник виступає слабшою стороною трудового договору, у зв'язку з цим роботодавці можуть вдаватися до порушень багатьох трудових прав працівників, тому варто проаналізувати різні проблемні ситуації, які виникають у зв'язку із запровадженням карантину, та вирішити, чи обмежують вони права працівників.

На наш погляд, головною проблемою є переведення працівника на дистанційну роботу. Законом № 540-IX викладено в новій редакції статтю 60 КЗпП України, якою закріплено поняття та правила встановлення гнучкого режиму робочого часу та дистанційної роботи. Дистанційна (надомна) робота – це форма організації праці, за якої робота виконується працівником поза робочими приміщеннями чи територією власника або уповноваженого ним органу, в будь-якому місці за вибором працівника та з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [5].

Згідно зі ст. 24 КЗпП [6], якщо працівник працюватиме дистанційно, роботодавець має укласти з ним письмовий трудовий договір. Виняток – роботодавець запроваджує гнучкий режим роботи чи дистанційну роботу на час загрози поширенню епідемії, пандемії. У цьому випадку достатньо наказу роботодавця. Загальний час дистанційної роботи не повинен перевищувати нормативи. Оплачувати таку працю слід так само, як виконувати безпосередньо на підприємстві або в офісі. Працівник, який працює на державному підприємстві, має право написати заяву про віддалену роботу, але от задоволення чи відхилення такої заяви залежить виключно від бажання роботодавця.

Відповідно до Закону № 540-IX [5] працівник при дистанційній роботі має розподіляти свій робочий час та перерви на відпочинок й обід, як сам того захоче (звісно, за умови, що інше не було передбачено в наказі про дистанційну роботу).

Згідно з новими положеннями КЗпП України при дистанційній (надомній) праці робота виконується працівником за місцем його проживання чи в іншому місці за його вибором поза приміщенням роботодавця за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій. Новий Закон надає працівнику право самостійно обирати місце для виконання роботи. Водночас обов'язком роботодавця є забезпечення працівника необхідними для роботи засобами [3].

Отже, положення Закону № 540-IX розширили можливості сторін трудових відносин щодо встановлення гнучкого режиму робочого часу та дистанційної роботи під час дії карантину та після його закінчення.

Друга проблема – це звільнення в умовах карантину. Відповідно до положень КЗпП карантин або обмежувальні заходи не є підставою для звільнення працівників. Проте незалежно від введення карантину або обмежувальних заходів трудовий договір може бути розірваний за ініціативи роботодавця у випадку, визначених статтями 40 та 41 КЗпП. Наприклад, ліквідації підприємства, скорочення чисельності або штату працівників, невідповідності працівника займаній посаді внаслідок недостатньої кваліфікації або стану здоров'я, прогулу та інших подібних випадках, визначених законом [1].

Якщо внаслідок карантину вашу посаду скорочують, то роботодавець мусить або запропонувати вам іншу роботу, або попередити про звільнення мінімум за два місяці і при тому виплатити все, що вам належить, із невикористаною відпусткою включно. І в разі скорочення, і в разі закриття підприємства у вас є право оформити допомогу із безробіття, поки ви шукаєте нову роботу.

Наступною проблемою є відправлення працівника у відпустку за свій рахунок. Питання надання відпусток без збереження заробітної плати регулюється статтею 26 Закону України «Про відпустки» [7]. На даний момент цей метод є широко використовуваним, оскільки роботодавцю вигідно під час карантину відправити працівника у неоплачувану відпустку на невизначений час.

Отже, коли йдеться про надання відпустки працівникам на час карантину, слід мати на увазі, що надати таку безоплатну відпустку працівникам можна лише за бажанням працівника, а не з ініціативи роботодавця.



Примусове направлення працівників у відпустку за власний рахунок може бути розцінено як грубе порушення законодавства про працю, відповідальність за яке передбачається ст. 172 Кримінального кодексу України [8].

Останньою проблемою є введення режиму простою. Згідно зі ст. 34 КЗпП простій – це зупинення роботи, викликане відсутністю організаційних або технічних умов, необхідних для виконання роботи, невідвратною силою або іншими обставинами [6].

Відповідно до ст. 113 КЗпП на час простою (не з вини працівника) підприємство має право зменшити оплату праці працівників, порівняно з періодом нормального функціонування підприємства, мінімально до 2/3 посадового окладу.

Також підприємство має право не платити премії та доплату до мінімальної зарплати (за умови повного місяця простою). Однак зберігаються виплати, які є обов'язковими та напрямую прив'язані до окладу, наприклад, доплати за ступінь, стаж, звання тощо, якщо вони є.

Тому, незважаючи на скрутне становище роботодавця, оплата праці працівникові, хоч і не в максимальному розмірі, однак все одно гарантується.

Отже, трудове законодавство на сьогодні все ж таки потребує подальшого розвитку задля забезпечення регулювання комплексних трудових відносин. Тобто держава повинна розробити та затвердити на законодавчому рівні цілу низку заходів щодо дистанційної роботи, звільнень, відпусток за власний рахунок, а також простою підприємства.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Пашкіна А. Захист трудових прав під час карантину // Юридична сотня. 2020. URL: <https://legal100.org.ua/zapis-vebinaru-zahist-trudovih-prav-pid-chas-karantinu/>. 2. Сільченко С. Дистанційна праця: сучасний стан і перспективи розвитку правового регулювання. *Підприємництво, господарство і право*. 2021. № 1. С. 93–99. 3. Цветкова К. В. Нові виклики в оформленні трудових відносин: дистанційна робота, гнучкі умови праці // Звіт Національної Асоціації Адвокатів України. Київ, 2021. 26 с. 4. Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2 : Постанова Верховної Ради України від 11.03.2020 № 211-2020-п. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/211-2020-%D0%BF#Text>. 5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України від 30.03.2020 № 540-IX // Відомості Верховної Ради України. 2020. № 18. Ст. 123. 6. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. 7. Про відпустки : Закон України від 15.11.1996 № 504/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. 1997. № 2. Ст. 4. 8. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. № 25-26. Ст. 131.





ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ У СФЕРІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

УДК 349.2:305(477)

Калініна Д. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У цій статті розглянуто питання гендерної рівності в трудовому законодавстві, проаналізовано сучасну ситуацію та вивчено, які статті та закони допомагають регулювати цей фактор у сфері праці. Досліджено процес скасування переліку заборонених професій і вплив цієї події на можливості працевлаштування жінок. Зроблено загальні висновки щодо розглянутої інформації.

Ключові слова: трудове право, гендерна рівність, перелік заборонених професій, сфера праці, Кодекс законів про працю України.



Annotation. This article examines the issue of gender equality in labour law, analyses the current situation and discovers which articles and laws help regulate this factor in the world of work. The process of cancelling the list of prohibited professions and the impact of this event on the employment opportunities for women was investigated. General conclusions are drawn from the information under consideration.

Keywords: labour law, gender equality, list of prohibited professions, labor sphere, Labour Code of Ukraine.



Один із аспектів проблеми гендерної рівності, на якому робиться акцент в наші дні, – рівність у сфері праці та зайнятості. Тут гендерна асиметрія проступає досить виразно: жінки, як правило, працюють у менш престижних галузях, займають менш оплачувані посади, менше заробляють, повільніше просуваються по кар'єрних сходах тощо.

Метою цієї статті є дослідження сучасного становища трудового права України з погляду на вирішення проблем гендерної нерівності на ринку праці та підприємствах.

Значний внесок у вивчення питань гендерної нерівності та становища трудового законодавства України в цьому аспекті зробили такі особистості, як: Жердецька А. Г., Григор'єва С. В., Стрельник О. О., Куценко О. Д., Довженко В., Демченко І., Журженко Т., Забужко О., Павличко С., Шестаковський О., Сторожук С. В., Гоян І. М., Лободинська О. М., Лавріненко Н.

Згідно з соціологічним словником гендерний розподіл праці – це нерівномірний розподіл чоловіків і жінок у межах певних професій, що склався традиційно та має наслідком набагато меншу професійну спеціалізацію жінок, ніж чоловіків. Існує ряд професій, у яких частка жінок дуже висока, тоді як в інших професіях вона надзвичайно низька. Згідно зі статистичними даними більшість жіночої робочої сили припадає приблизно на 10 видів професій, тоді як чоловіча робоча сила розподілена більш рівномірно. Прийняті жінки, як правило, займають більш низькі рівні у професійній ієрархії [1, с. 21–25].

Багато країн прийняли законодавство проти дискримінації за ознакою статі. Ключовий крок у розбудові прав – інтеграція міжнародних норм у національне законодавство. Якщо існує національний закон із питань, пов'язаних із гендерною рівністю та правами жінок у сфері праці, то інші механізми можуть працювати на забезпечення його виконання.

На додаток до законів, що стосуються конкретних гендерних питань, чинне та нове законодавство з будь-якої тематики необхідно розглядати крізь гендерну призму, щоб закони не спричиняли негативний або дискримінаційний вплив на конкретних громадян (за ознаками статі, віку, етнічного походження, віросповідання, сімейного стану тощо) [2].

У багатьох випадках створенню нерівності при працевлаштуванні та на робочих місцях сприяє трудове законодавство. Останнім часом в Україні було прийнято багато поправок до законів і статей, які покликані



зробити правове регулювання більш гендерно нейтральним. Розглянемо сучасний стан законодавства України стосовно цього питання.

Відповідно до статті 21 КЗпП забороняється будь-яка дискримінація у сфері праці, зокрема, порушення принципу рівності прав і можливостей, пряме або непряме обмеження прав працівників залежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, гендерної ідентичності, сімейного стану тощо [3].

Згідно зі статтею 24 Конституції України рівність прав жінки і чоловіка забезпечується: наданням жінкам рівних з чоловіками можливостей у громадсько-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти і професійній підготовці, у праці та винагороді за неї; спеціальними заходами щодо охорони праці і здоров'я жінок, встановленням пенсійних пільг; створенням умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством; правовим захистом, матеріальною і моральною підтримкою материнства і дитинства, включаючи надання оплачуваних відпусток та інших пільг вагітним жінкам і матерям [4].

Спеціальним законом, який в Україні регулює рівність трудових прав усіх громадян незалежно від статі, є Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 08.09.2005 № 2866-IV (останнє редагування від 30.05.2014), метою якого є досягнення паритетного становища жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, ліквідації дискримінації за ознакою статі та застосування спеціальних тимчасових заходів, спрямованих на усунення дисбалансу між можливостями жінок і чоловіків реалізовувати рівні права [5].

Стаття 17 цього Закону регулює сферу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків у праці та одержанні винагороди за неї. Зокрема, жінкам і чоловікам забезпечуються рівні права та можливості у працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці. Названа стаття встановлює зобов'язання роботодавця: створювати умови праці, які дозволяють б жінкам і чоловікам здійснювати трудову діяльність на рівній основі; забезпечувати жінкам і чоловікам можливість суміщати трудову діяльність із сімейними обов'язками; здійснювати рівну оплату праці жінок і чоловіків при однаковій кваліфікації та однакових умовах праці; вживати заходів щодо створення безпечних для життя і здоров'я умов праці тощо. Роботодавцям забороняється в оголошенні (рекламі) про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам, за винятком специфічної роботи, яка може виконуватися виключно особами певної статі, висувати різні вимоги, даючи перевагу одній із статей, вимагати від осіб, які влаштовуються на роботу, відомості про їхнє особисте життя, плани щодо народження дітей [5].

Іншим важливим доповненням на користь гендерної рівності у сфері прав працюючих стало додання статті 773 до КЗпП України. Згідно з цією статтею від 15.04.2021 р. оплачувану відпустку при народженні дитини тривалістю до 14 днів можуть отримати як батько, так і мати дитини, що допомагає прирівняти можливості в догляді за новонародженим обох батьків [3]. Також варто звернути увагу на доповнення статті 179 КЗпП, згідно з яким будь-хто з батьків тепер має право отримати відпустку для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку [3]. Досить довгий період часу до цього доповнення в статті було вказано лише можливість для матері отримати цей вид відпустки. Ці дві статті розширили можливості обох батьків і надали право обирати, хто саме в родині буде доглядати за дитиною, а хто продовжить працювати.

Одним із надзвичайно важливих кроків у створенні рівних умов для праці чоловіків і жінок стало майже повне скасування «Переліку заборонених професій для жінок», яке відбулося 13.10.2017 р. Так званім «Переліком заборонених професій» є Наказ Міністерства охорони здоров'я № 256, який датується ще груднем 1993 року [6]. Цим документом на території України затвердили перелік робіт, на яких було заборонено застосування праці жінок. До переліку «заборонених професій» ввійшли різні професії у галузях транспорту, металообробки, електротехнічного та хімічного виробництва, лісозаготівельних робіт тощо. Цей наказ підкріплював соціальні стереотипи про «належні» та «неналежні» професії для жінок, не давав можливостей жінкам працювати в бажаних сферах, та, що є ще важливішим, лишав можливості надання тих самих пільг і гарантій, які надаються чоловікам на цих роботах. Це відбувалося тому, що більшості жінок, яким все ж таки вдавалося влаштуватися на «заборонену» посаду, доводилось працювати без офіційного працевлаштування, що у випадку нещасних випадків тощо звільняло їх від можливості отримати підтримку і захист від держави, яку отримували чоловіки, що працювали на тих самих роботах офіційно. Жінки також не могли отримувати робочий стаж і належну пенсію, яка на цьому ряді професій зазвичай є досить високою.

Комітет ООН з ліквідації всіх форм дискримінації щодо жінок зазначив, що перелік професій, які заборонені для жінок, охоплював широке коло професій, де немає ніяких об'єктивних підстав для такої заборони,



тим самим обмежуючи економічні можливості жінок і їх доступ до повноважень в цілій низці галузей, зокрема, сільському господарстві та промисловості. Комітет рекомендував переглянути перелік заборонених професій і секторів, заохотити і полегшити доступ жінок до раніше заборонених професій за рахунок покращення умов праці, охорони здоров'я і безпеки [7].

Значним поштовхом для розвитку гендерної політики в Україні стала Угода про асоціацію з Європейським Союзом, ратифікована Україною у 2014 році. Забезпечення рівних можливостей жінок і чоловіків, боротьба з дискримінацією – важливі цілі співробітництва, визначені Угодою. Ці принципи в поєднанні з використанням найкращих практик ЄС надали змогу підготувати «Державну програму забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року» [7].

Оскільки «перелік заборонених професій» суперечив національному законодавству, вимогам законодавства ЄС, міжнародним зобов'язанням України з питань гендерної політики, а також не узгоджувався із сучасним Класифікатором професій, МОЗ України розробило наказ, який скасовував цей документ професійної дискримінації жінок (Наказ МОЗ України № 1254 від 13 жовтня 2017 року «Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства охорони здоров'я України від 29 грудня 1993 року № 256») [8]. Цей наказ уже діє (набрав чинності 22 грудня 2017 року), а Глава 3 розділу I Переліку втратить чинність з моменту, коли Україна завершить процедуру денонсації Конвенції про використання праці жінок на підземних роботах у шахтах будь-якого роду № 45.

Підсумовуючи надану вище інформацію, розглянуті статті, накази тощо, можна ствердити, що законодавство України дуже змінилося за останнє десятиріччя. Галузь трудового права постійно поновлюється, з кожним роком з'являється все більше та більше нових законів, які відкривають двері для жінок у будь-які професії та дозволяють при цьому отримувати той самий рівень державного захисту та допомоги, що і чоловікам. Але, незважаючи на те, що з року в рік юридичні права чоловіків і жінок під час працевлаштування та на робочих місцях прирівнюються, фактично ці закони не завжди працюють. Незважаючи на законодавчі накази та заборону будь-якої дискримінації, вона все одно залишається серйозною проблемою. Жінкам, навіть після скасування «Переліку заборонених професій», все одно відмовляють у влаштуванні на «нежіночі професії», не надають належну заробітну платню. Закони, які існують для допомоги громадянам, не завжди працюють у реаліях нашого життя. Ми поступово рухаємося в напрямку створення гендерно рівних умов праці, але для реалізації такої великої мети надзвичайно важливо впроваджувати різні соціальні ініціативи, які будуть доносити цю ідею до народу та допомагати позбавитися різного роду упереджень. Отже, окрім законодавства, держава повинна робити значний акцент саме на соціальній позиції, яка популяризується державою, адже закони, на жаль, не завжди допомагають нам змінити тип мислення людей і досягти поставленої мети.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Жердецька А. Г., Григор'єва С. В. Сфера зайнятості: наскільки ми рівні. Матеріали V Регіонального конкурсу наукових робіт молодих вчених. 2011. С. 98. 2. Інспекція праці та гендерна рівність : навч. посіб. // Міжнародна організація праці. URL: http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/srobudapest/documents/publication/wcms_184222.pdf. 3. Кодекс законів про працю України 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. 4. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. 5. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України від 13.05.2014 № 4719-VI. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2014_05_13/-T052866.html. 6. Про затвердження Переліку важких робіт та робіт із шкідливими і небезпечними умовами праці, на яких забороняється застосування праці жінок : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 29.12.93 № 256. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0051-94#Text>. 7. Скасували заборону більше 450 професій для жінок. URL: <http://trudovi.org/show-news/Trudovi-prava/Skasovali-zaboronu-bilshe-450-profesij-dlya-zhinok>. 8. Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства охорони здоров'я України від 29 грудня 1993 року № 256 : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 13.10.2017 № 1254. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1508-17#Text>.





КУЛЬТУРНІ ЦІННОСТІ ЯК ОБ'ЄКТИ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ

УДК 341.232

Калюжна А. А.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено становлення та розвиток законодавства у сфері регулювання цивільно-правового обігу культурних цінностей. Проаналізовано цивільний оборот культурних цінностей, визначено значення його в розвитку України. Виявлено вплив культурної спадщини на становлення сучасного права. Розглянуто культурні цінності як об'єкт цивільного права. Здійснено класифікацію культурних цінностей та охарактеризовано їх основні види, передбачені законодавством України. Досліджено рекомендації щодо вдосконалення правового регулювання оборотоздатності культурних цінностей.

Ключові слова: культурні цінності, культурна спадщина, правове регулювання, цивільний оборот, держава, закон.



Annotation. The formation and development of legislation in the field of regulation of civil law circulation of cultural values is studied. The civil turnover of cultural values is analyzed, its significance in the development of Ukraine is determined. The influence of cultural heritage on the formation of modern law is revealed. Cultural values as an object of civil law are considered. The classification of cultural values is carried out and their main types provided by the legislation of Ukraine are characterized. Recommendations for improving the legal regulation of the turnover of cultural values are studied.

Keywords: cultural values, cultural heritage, legal regulation, civil turnover, state, law.



Вступ. Процес збереження пам'яток культури в країні, а також всі можливі процедури про їх облік, транспортування, імпорт, вивезення, тимчасове вивезення та повернення, правове регулювання існує як у національному, так і в міжнародному праві, і є однією зі складових проблем національної безпеки будь-якої країни.

Метою статті є визначення основних цивільно-правових теоретичних засад правового регулювання оборотоздатності культурних цінностей і дослідження рекомендацій по його вдосконаленню шляхом внесення відповідних змін до нормативно-правових актів.

Дослідження культурних цінностей як об'єктів цивільних прав було предметом вивчення таких учених, як: М. М. Богуславський, М. В. Мазеїн, С. М. Молчанов. Теоретичну основу дослідження склали праці таких учених: А. П. Сергєєва, Є. О. Харитонової, Ю. К. Толстого, Р. Б. Булатова.

Правове регулювання обороту культурних цінностей закріплено в Законах України «Про ратифікацію Угоди про вивезення та ввезення культурних цінностей» [1], «Про охорону культурної спадщини» [2] та інших нормативно-правових актах. Вони визначають культурні цінності як предмети, що є об'єктами матеріальної та духовної культури, художнього, історичного, етнографічного та наукового значення та підлягають збереженню, відтворенню та охороні відповідно до законодавства України. Законодавство також регулює порядок вивезення, ввезення та повернення цих цінностей в Україну. Однак жоден з Законів не регулює поширення культурних цінностей на території України.

За своєю сутністю культурні цінності слід віднести до таких об'єктів цивільних прав, як речі, що є предметами матеріального світу, щодо яких можуть виникати цивільні права й обов'язки [3]. Це поняття визначається як однорідні або підібрані за певними ознаками різномірні предмети, що незалежно від культурної цінності кожного з них зібрані разом і становлять художню, історичну, етнографічну чи наукову цінність. Вони також бувають рухомими та нерухомими. Однак культурні цінності є особливим предметом правового регулювання, до якого неможливе автоматичне застосування загальних положень про речі і які вимагають окремого підходу не тільки через свою індивідуальність, але й через їх унікальність, тому необхідно надати їм правовий захист для



розвитку та збереження національної культури. Унікальними речами є речі єдині на цей момент, а також ті, яких мало порівняно з їх цінністю [3]. Крім того, слід мати на увазі, що правове регулювання в цій сфері суспільних відносин здійснюється не тільки через диспозитивний механізм, притаманний цивільному праву, а також у застосуванні імперативних нормативних актів. Що стосується сьогоденних культурних цінностей, то спершу зазначимо, що вони трапляються дуже рідко. Такі твори отримують визнання після смерті автора, і лише незначна частина результатів творчої праці отримує це звання відразу після створення або через короткий час. На жаль, у законодавстві немає чіткого критерію віднесення створених сьогодні творів мистецтва до культурних цінностей. З існуючих, наприклад в Євросоюзі, є 2 критерії – час і вартість [4].

Вважаємо доцільним запропонувати такі критерії віднесення творів мистецтва сьогодення до культурних цінностей: розташування таких творів по музеях України та інших держав, наявність їх у приватних колекціях, представлення їх на міжнародних виставках; визначення оцінної вартості творів, тобто тієї, яку вони отримують у музеях і в експертних лабораторіях; наявність у автора твору мистецтва спеціального статусу; наявність паспорту або сертифіката відповідності [4].

Система обліку та операцій з культурними цінностями має бути універсальною і поширюватися на них без винятку, незалежно від їх статусу, форми власності чи становища у фонді. Вона забезпечить можливість навести порядок у проблемах, пов'язаних з незаконною торгівлею такими цінностями. До речі, на міжнародному рівні також приділяється увага незаконному обороту культурних цінностей. Можна виділити такі акти міжнародного права, що регулюють зазначене питання як: Європейська конвенція про охорону археологічної спадщини від 06.05.1969 р. [5], Європейська конвенція про правопорушення, пов'язані з культурною власністю, від 23.07.1985 р. [5] та ін.

Врахування культурних цінностей унеможливить торгівлю незаконно набутими культурними цінностями, оскільки неможлива реєстрація права власності на них, а отже, і операції з ними неефективні, оскільки покупець не має права власності на такі речі. Система обліку рухомих культурних цінностей також дає можливість визначити законного власника й уточнити його повернення. Поряд з цією пропозицією слід зазначити, що така система має бути суворо конфіденційною. У випадках, коли предмет продається з аукціону, власник може побажати розкрити своє ім'я або, навпаки, залишитися анонімним. Проте закон має також передбачити можливість для власників публікувати свої збірки в телевізійних програмах або публікувати свій список у спеціальних журналах. Бажання багатьох заможних людей видавати свої колекції відбивається у відкритті власних музеїв. В Україні, наприклад, такий музей вже відкрито В. Пінчуком під назвою «ПінчукАртЦентр» (2006 р., Київ) та деякими іноземними колекціонерами [4].

Висновки. Поняття «культурні цінності» можна визначити як унікальні рухомі чи нерухомі речі, створені людиною та значущі для широкого кола суб'єктів цивільного права. У міжнародно-правових актах характеристика культурних цінностей здійснюється шляхом надання переліку об'єктів культурної спадщини, що не сприяє виробленню єдиного універсального критерію для визначення цього поняття.

У правовій доктрині немає єдності щодо визначення поняття «культурні цінності», яке повинно бути широким і включати в себе такі поняття, як «пам'ятка культурної спадщини», «історико-культурні території та об'єкти», «антикваріат» тощо.

Доцільно запровадити в українське законодавство категорію культурних цінностей світового значення, оскільки юридично підтверджений факт їхньої унікальної цінності сприятиме піднесенню міжнародного авторитету України та поставить їх під особливу охорону.

Таким чином, зазначені зміни нададуть можливість захистити правовідносини, що складаються з приводу обороту таких об'єктів цивільних прав, як культурні цінності.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Про ратифікацію Угоди про вивезення та ввезення культурних цінностей : Закон України від 11.01.2006 № 3304-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3304-15#Text>. 2. Про охорону культурної спадщини : Закон України від 01.01.2002 №2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-14#Text>. 3. Зверховська В. Ф. Розмежування понять «культурна спадщина», «культурні цінності», «культурне надбання» та «об'єкт культурної спадщини». *Юридичний вісник*. 2013. № 4. С. 137–142. 4. Богуславський М. М. Культурные



ценности в международном обороте: правовые аспекты : монография. Москва : ИНФРА-М, 2012. 410 с. 5. Про охорону археологічної спадщини : Європейська конвенція від 27.08.2004 № 1369-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua-/laws/show/994_150#Text.



ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЇЇ СТАН

УДК 338.4

Камсарян М. К.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сучасні тенденції розвитку будівельної галузі України, вивчено галузеву специфіку та її вплив на фінансову безпеку підприємств будівельної галузі та базові положення формування системи фінансової безпеки будівельної галузі.

Ключові слова: управління, фінансова безпека підприємства, факторний аналіз, фактори, коефіцієнти, вплив.



Annotation. The modern tendencies of development of the building branch of Ukraine are considered, the branch specificity and its influence on financial safety of the enterprises of building branch and basic provisions of formation of system of financial safety of building branch are studied.

Keywords: management, financial security of the enterprise, factor analysis, factors, coefficients, influence.



Будівельна галузь посідає одну з ключових позицій у національній економіці, а рівень її розвитку свідчить про економічний розвиток країни в цілому. Особливістю функціонування будівельної галузі є тісний взаємозв'язок з іншими галузями національної економіки, оскільки саме тут створюється матеріальна база виробництва. Розробка та реалізація стратегій розвитку національної економіки, кожного з регіонів країни неможлива без інтенсифікації будівництва, підвищення його обсягів і якості будівельних робіт на основі застосування сучасних методів будівництва, капітального ремонту, реконструкції та модернізації.

Галузь будівництва тісно пов'язана з усіма галузями. У будівництві використовується 10 % продукції машинобудування, 20 % прокату чорного металу, 40 % лісоматеріалів та 5 % виробів хімічної промисловості (фарби, лаки, пластмаси). Будівельні матеріали, конструкції, без яких неможливе будівництво, є важливою складовою вантажообігу транспорту, де транспортні витрати в собівартості будівництва становлять близько 25 % [1].

Проведене дослідження динаміки виторгу від виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції за останні роки дозволяє констатувати, що у цей період спостерігалось постійне зростання обсягу виконаних будівельних робіт в Україні, хоч й було перервано у кризовому 2014 р., але вже з наступного року й дотепер було відновлено, що свідчить про певний існуючий потенціал сталого функціонування та розвитку цієї галузі.



Динаміку обсягів виконаних робіт у сфері будівництва, зокрема будівництво будівель за 2010–2019 роки, за даними Державної служби статистики України, наведено на рис. 1.

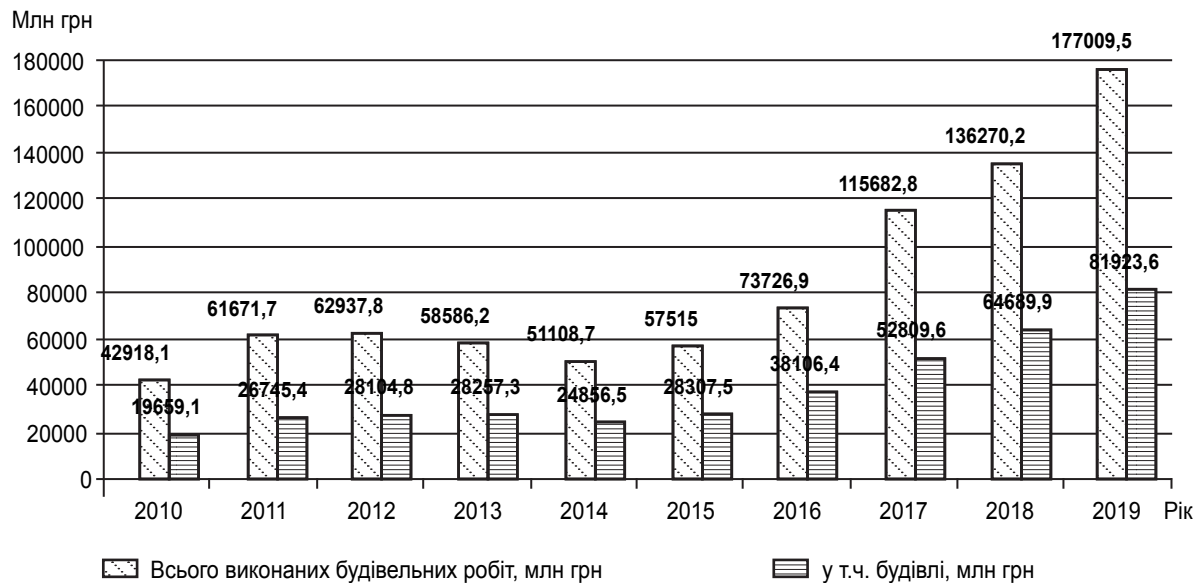


Рис. 1. Обсяги виконаних будівельних робіт у 2010–2019 рр.

Будівельний ринок України має тенденцію до поступового збільшення реалізації будівельної продукції з 2014 р., але в недостатній кількості, щоб збільшити відсоткове значення в структурі ВВП України, та збільшення його розмірів. Загалом в Україні частка будівельної галузі в структурі ВВП становить всього 2 %, однією з причин цього є зменшення капітальних інвестицій в будівництво на 16,6 % у 2014 р., 16,3 % – у 2015 р. та 12,6 % – у 2016 р.

Станом на 24.10.2018 р. за видами будівельної продукції найбільший обсяг будівельних робіт виконано з будівництва будівель – 14255,2 млн грн, або 72,8 % від загального обсягу, з них з будівництва житлових будівель виконано робіт на суму 9015,8 млн грн, або 46,0 %, нежитлових – 5239,4 млн грн, або 26,8 %. На рис. 2 надано індекси будівельної продукції в розрізі місяців за 2017–2019 рр.

За інформацією у регіонах лідери за обсягами виконаних будівельних робіт: Харківська область – 2,1 млрд грн, Дніпропетровська – 2 млрд грн, Одеська – 1,6 млрд грн, місто Київ – 4,8 млрд грн. Найкращі показники зростання в цьому плані показали Вінницька (155,6 %) та Чернівецька (143,5 %) області. У розрізі областей лідери за обсягами прийнятого в експлуатацію житла такі: Київська область – 290,6 тис. м², Львівська – 211,7 тис. м², місто Київ – 262,8 тис. м². Лідерство за темпами у цьому напрямку здобули Харківський (359,7 %) та Кіровоградський (203,2 %) регіони [3].

Фінансову безпеку підприємств будівельної галузі визначено як створення таких умов їх функціонування, за яких забезпечено достатній рівень економічної безпеки, який надає можливість реалізовувати економічні інтереси і створювати певний запас міцності для реалізації в подальшому економічних інтересів підприємств, і обумовлюється технологією будівельного виробництва, його сезонністю, наявністю різноманітності об'єктів будівництва, можливими джерелами фінансування, розгалуженістю видів діяльності підприємств будівельної галузі, а також формуванням інституційного середовища здійснення діяльності у сфері будівництва [2].

Дослідження галузі неможливе без аналізу показників діяльності будівельних підприємств, які розглядаються як «сукупність економічних, інвестиційних та інтелектуальних потенціалів підприємства, формування і використання яких забезпечується на основі інвестування в основний, оборотний та людський капітал для отримання економічного ефекту та досягнення їх стратегічних цілей». У цьому контексті вітчизняний фахівець у цієї галузі М. С. Татар [4, с. 83–84] зазначає, що «дослідження галузі повинно враховувати такі компоненти, як виробничі, фінансові, інвестиційні і трудові ресурси та фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, де:

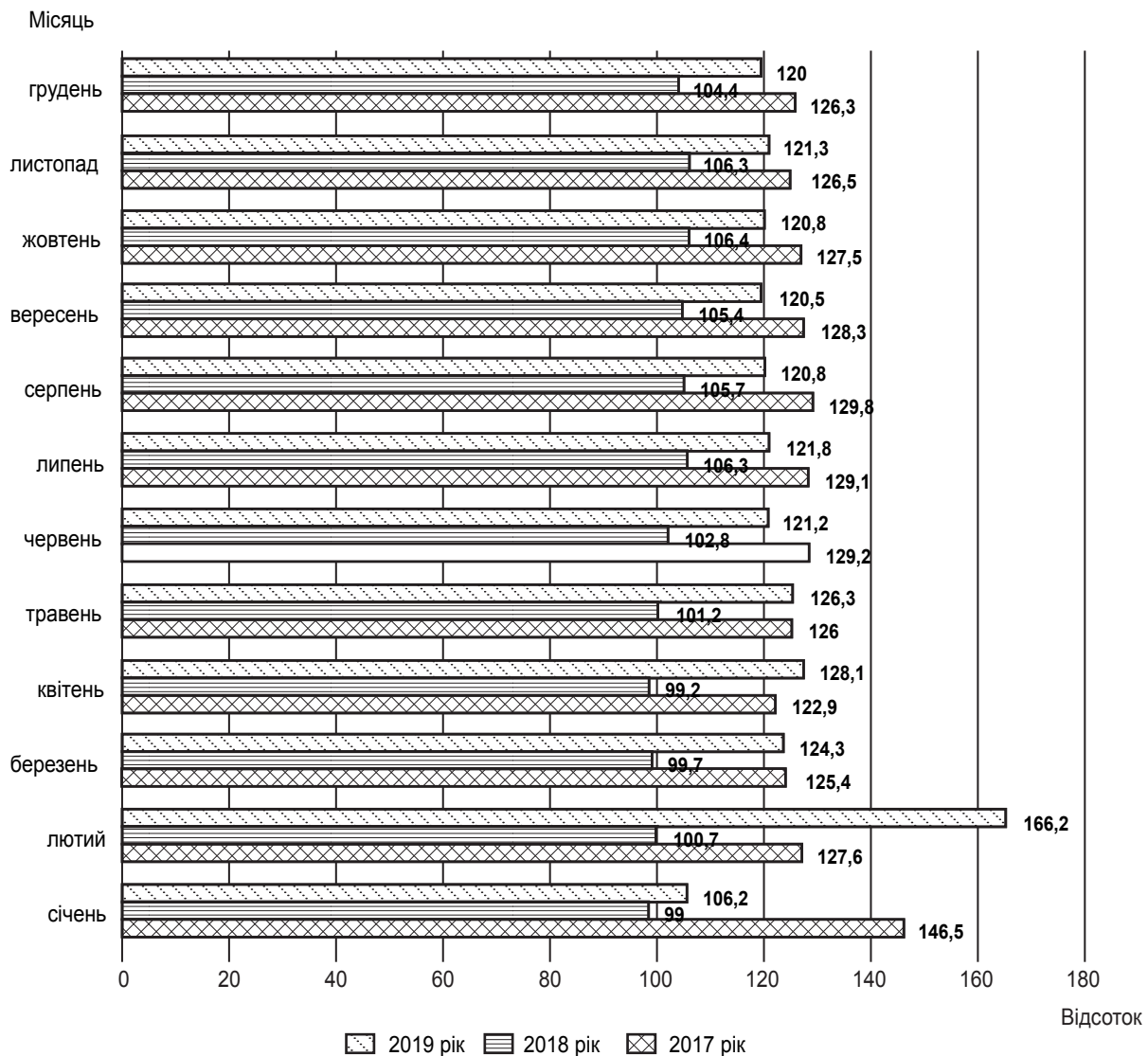


Рис. 2. Індеси будівельної продукції у 2017–2019 рр., %

– фактори зовнішнього середовища, які складаються з факторів непрямої дії (політико-правові, макро-економічні, інноваційні, соціально-економічні, демографічні, екологічні, психологічні та культурологічні) та факторів прямої дії (ринково-галузеві, соціологічні, психологічні і культурологічні);

– фактори внутрішнього середовища (структурно-організаційні, ресурсні, техніко-технологічні управлінські, фінансово-економічні, соціологічні, психологічні і культурологічні)».

Розвиток будівельної галузі в останні роки наочно продемонстрував значну залежність функціонування її підприємств від умов зовнішнього середовища. Майже всі роки незалежності України як держави підприємства будівельної галузі докладають значні зусилля, переважно щоб вижити у ринкових умовах господарювання, а більшість з них – неспроможні реалізовувати тактичні економічні інтереси, знаходячись на межі фінансової неспроможності.

До факторів, що стримують здійснення будівельної діяльності, відносяться: недостатній попит на продукцію та послуги будівельних підприємств; погодні умови; нестача робочої сили; нестача матеріалів та устаткування; фінансові обмеження; інші фактори. У 2019 році відбувалося зниження такого стримуючого фактору, як несприятливі погодні умови, та одночасне посилення впливу таких факторів, як фінансові обмеження та недостатній попит.



Оцінювання нестачі поточного обсягу замовлень зросла на 9 пп. – до «мінус» 39 %. Серед підприємств, де проводили опитування, 41 % компаній оцінили свій поточний обсяг замовлень як недостатній; 58 % – як нормальний для сезону, і лише 1 % – який перевищує норму. Скорочень кількості працівників у квітні–червні 2019 року очікують 11 % опитаних компаній, водночас 29 % прогнозують зростання кількості працівників. Підвищення цін на свої послуги очікують 42 % респондентів, що на 2 пп. менше, 2 % прогнозують зниження вартості будівельних робіт, а 56 % не очікують жодних змін у ціновій політиці. Компанії-учасники опитування забезпечені замовленнями в середньому на п'ять місяців, що відповідає показникам I кварталу 2019 року.

Будівельні підприємства, як ніякі інші, відчули руйнівний вплив зовнішнього середовища і виявилися нездатними дієво реагувати на нестабільні динамічні зміни у ньому. Саме тому у галузі будівництва для підприємств важливим постає питання про створення певного запасу міцності, що дозволяє протидіяти негативному впливу факторів зовнішнього середовища і базується на достатньому рівні фінансової безпеки. В умовах динамічних змін і нестабільності зовнішнього середовища мають враховуватися такі аспекти:

- 1) поточний рівень фінансової безпеки;
- 2) економічні інтереси підприємств будівельної галузі, які враховують показники фінансово-господарської діяльності та фінансовий стан підприємства;
- 3) кон'юнктуру ринку та поточне ринкове становище, що зумовлює реалізацію економічних інтересів підприємств;
- 4) найбільш впливові зовнішні загрози і можливості, що надає поточний рівень фінансової безпеки, по їх нейтралізації.

Формування системи фінансової безпеки будівельного підприємства і розробка заходів з підтримання її належного рівня потребує вивчення галузевої специфіки. За результатами аналізу особливостей будівельної галузі [5] систематизовано її характерні риси та виділено найбільш важливі з них для дослідження цього питання:

- 1) можливість використання будівельної продукції лише за місцем виробництва, тобто її нерухомість. Тобто об'єкти будівництва стають автоматично об'єктами земельних відносин і власності на неї;
- 2) високий ступінь мобільності виробництва, обумовлений тим, що відбувається наданням послуг (будівельних послуг). Послуги надаються не за місцем розміщення будівельного підприємства, а на ділянці, визначеній замовником, або за місцем розташування об'єкта;
- 3) значна залежність від природних факторів, що обумовлює необхідність варіації технічних і технологічних рішень і впливає на продуктивність праці, специфіку її охорони і безпеки, зумовлює тривалість і послідовність виконання робіт;
- 4) висока вартість об'єктів будівництва, значна тривалість їх експлуатації;
- 5) потреба в залученні значних обсягів ресурсів, що пояснює поширену практику авансових платежів і стовідсоткової передплати;
- 6) високий ступінь індивідуалізації споживача (здебільшого споживач будівельних послуг відомий до моменту зведення об'єкта будівництва), що приводить до попереднього встановлення контрактної ціни на об'єкт або конкретного механізму її визначення;
- 7) значна потреба у взаємодії багатьох підприємств і організацій під час створення будівельної продукції, що пояснює наявність складних техніко-економічних зв'язків у галузі;
- 8) наявність великої кількості різноманітної інформаційної документації та необхідність дотримання встановлених державою вимог, норм і нормативів;
- 9) високий ступінь непрозорості процедур під час ліцензування, отримання дозвільних документів [4].

Досліджуючи інформацію щодо макроекономічних показників розвитку будівельних підприємств, виявлено, що ступінь зносу основних засобів збільшується, рентабельність операційної діяльності підприємств постійно знижується при зростанні вимог до якості будівельних робіт і надзвичайно швидких темпів науково-технічного прогресу в цій галузі. Крім того, варто констатувати, що важлива роль, яка відведена будівництву, вимагає ретельного його забезпечення всіма необхідними ресурсами: людськими, матеріальними, енергетичними, інформаційними.

Виходячи на ринки будівельної продукції, розгалужена система підприємств будівельної галузі (безпосередньо виробничі будівельні підприємства і організації, будівельні підприємства і організації інших мініс-



терств і відомств, підприємств з виробництва будівельних матеріалів і конструкцій, виробництво матеріально-технічних ресурсів іншими галузями (виробництво будівельної техніки, хімічна промисловість, тощо); транспортні підрозділи, підприємства й організації науково-дослідницької сфери, девелопменські фірми, інвестиційні та інвестиційно-страхові фонди, а також система регіональних органів управління і координації взаємодії учасників будівельного виробництва) створює складні взаємозв'язки, які формують динамічне зовнішнє середовище, надаючи як значні можливості, так і створюючи ряд вагомих загроз для їх діяльності.

За результатами проведеного дослідження можемо стверджувати, що на сьогодні будівельна галузь знаходиться у кризовому стані. Успіх будівельного ринку в цілому залежить від наповнення його інвестиційним ресурсом. Малий потік інвестицій у будівельну галузь пов'язаний насамперед з тим, що на сьогодні вона є дуже витратомісткою. Єдиним напрямом, завдяки якому виживає та потроху розвивається будівельна галузь сьогодні, є будівництво житла. Це має особливо важливе соціальне значення, оскільки є складовою, що визначає рівень і якість життя населення. Основними завданнями для розвитку будівельної галузі є ефективне використання виробничих потужностей будівельних підприємств шляхом залучення інвестицій, нових кваліфікованих кадрів, упровадження новітніх технологій у виробництво.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Проноза П. В.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью/ Киев : Ника Центр, Эльга. 2004. 784 с. 2. Лазаренко М. П., Николаєнко К. В. Фінансова безпека підприємства та її управління. URL: www.rusnauka.com/1.../10_57970.doc.htm. 3. Лелюк С. В. Теоретико-методичні основи моніторингу фінансової безпеки. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 5. С. 23–27. 4. Татар М. С. Дослідження проблем розвитку ресурсного потенціалу будівельних підприємств України в умовах активізації факторів зовнішнього середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. № 6. Ч. 3. С. 81–86. 5. Штембуляк Д. О. Основи формування фінансової складової економічної безпеки підприємства в умовах трансформаційної кризи української економіки. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/590/.



ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТРУКТУРУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.6

Каплунівська К. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів та обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено факторний аналіз з метою визначення факторів, що впливають на структуру капіталу підприємства. У результаті проведеного дослідження було визначено фактори, що впливають на структуру капіталу досліджуваного підприємства, та надано рекомендації для формування передумов оптимізації структури капіталу підприємства.



Ключові слова: структура капіталу, факторний аналіз, фактори впливу, факторне навантаження, оптимізація структури капіталу.



Annotation. The factor analysis is carried out in the article in order to determine the factors influencing the capital structure of the enterprise. The results of the study identified the factors influencing the capital structure of the studied enterprise and provided recommendations for the formation of prerequisites for optimizing the capital structure of the enterprise.

Keywords: capital structure, factor analysis, influencing factors, factor load, capital structure optimization.



Діяльність підприємства в умовах мінливого ринкового середовища визначає потребу вчасно реагувати на зміни, що відбуваються у процесі його діяльності. Не можна зробити обґрунтованих висновків щодо структури капіталу підприємства, виявити ризики, обґрунтувати плани й управлінські рішення без глибокого вивчення факторів впливу. Тому завдання реалізації факторного аналізу для дослідження чинників структури капіталу, як одного з найбільш результативних методів багатовимірного статистичного аналізу актуалізується.

Вивченню можливостей використання факторного аналізу у процесі оцінки структури капіталу підприємства приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Теоретичні та практичні питання факторного аналізу підприємства висвітлені у працях Ковальова В. В., Мойсеєнко І. П., Шеремета А. Д., Савицької Г. В., Новікова А. О. та ін. Проте його реалізація для дослідження структури капіталу підприємств галузі виробництва керамічних плиток і плит дотепер не була здійснена.

Метою роботи є визначення факторів впливу на структуру капіталу ПрАТ «Харківський плитковий завод» та виокремлення їх значущих компонентів.

Для вирішення поставленого завдання застосовувався факторний аналіз, який дозволяє на основі кореляційних зв'язків між частковими показниками, що характеризують структуру капіталу підприємства, утворити нові агреговані показники – фактори, які відображають основні тенденції динаміки її рівня [1]. Факторний аналіз – це методика комплексного системного вивчення і оцінки впливу факторів на величину результативних показників [2]. Реалізація факторного аналізу складається з кількох послідовно виконуваних дій, які було здійснено у програмному пакеті STATISTICA [3].

Перед початком дослідження проведено стандартизацію показників структури капіталу, які обрано за результатами аналізу наукових праць.

Стандартизація є важливою діагностичною процедурою, що дозволяє привести всі одиниці виміру до безрозмірної величини, тобто зрівняти значення ознак. На наступному кроці було сформовано матрицю вхідних даних, яка складається з уже стандартизованих значень часткових показників структури капіталу ПрАТ «Харківський плитковий завод» за 2012–2020 рр.

Проведемо факторний аналіз мікросередовища, щоб визначити фактори, що впливають на структуру капіталу підприємства.

Eigenvalues (Spreadsheet7)				
Extraction: Principal components				
Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	5.983043	54.39130	5.98304	54.3913
2	2.929195	26.62905	8.91224	81.0203
3	1.720537	15.64125	10.63278	96.6615

Рис. 1. Таблиця власних значень

Отримані результати дозволяють дійти висновку, що перша головна компонента пояснює 54,39 % загальної дисперсії, друга – 26,63 %.

Загалом 3 виділені компоненти пояснюють 96,66 % загальної дисперсії.

Кожна з отриманих оцінок (рис. 1) характеризує ступень проявів загального фактора на цьому підприємстві. Чим більше числове значення оцінки, тим сильніше виявляється фактор, якщо умовою поліпшення структури капіталу є зростання рівня цього фактору, і навпаки.



Факторними навантаженнями є значення коефіцієнтів кореляції кожного з вихідних ознак з кожним з виявлених факторів [2]. Чим тісніше зв'язок цієї ознаки з цим фактором, тим вище значення факторного навантаження, причому зв'язок вважається істотним, якщо парний коефіцієнт кореляції є більшим, ніж 0,7 [4]. Позитивний знак факторного навантаження вказує на прямий, а негативний знак – на зворотний зв'язок цієї ознаки з фактором.

Отримані результати факторного аналізу не є задовільними, адже не можуть бути легко інтерпретованими. Достатньо важко визначити зміст виділених факторів (рис. 2).

Variable	Factor Loadings (Varimax normalized) (Spreadsheet7)		
	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Коефіцієнт автономії	0.993844	0.029692	-0.008078
Коефіцієнт фінансового ризику	-0.996497	-0.005734	0.027040
Коефіцієнт фінансової стабільності	0.046105	0.746390	0.620265
Коефіцієнт фінансового левериджу	0.054049	0.987195	-0.127171
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.848645	0.439501	-0.152646
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	0.756807	0.608900	-0.229047
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	0.960789	0.124572	0.206771
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0.058620	0.992262	-0.071086
Коефіцієнт покриття запасів	0.903216	-0.044809	0.277548
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-0.429104	-0.622536	0.630245
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0.229804	-0.104256	0.937135
Expl. Var	5.259027	3.497016	1.877732
Prp. Totl	0.478002	0.317911	0.170703

Рис. 2. Таблиця факторних навантажень (метод Varimax normalized)

На основі узагальнення поданих результатів (табл. 1) можна дійти висновку, що загальна структура капіталу визначилася факторами: рівень забезпеченості власними коштами, рівень фінансової стійкості та показником оборотності кредиторської заборгованості. Виявлена сукупність визначає 96,66 %, а інші фактори – 3,34 %.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на структуру капіталу підприємства

Індикатор конкурентоспроможності	Факторне навантаження	Фактор, % поясненої дисперсії	Загальна дисперсія
Коефіцієнт автономії	0.993	Рівень забезпеченості власними коштами, 54,39 %	96,66 %
Коефіцієнт фінансового ризику	-0.996		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.849		
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	0.757		
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	0.961		
Коефіцієнт покриття запасів	0.903		
Коефіцієнт фінансової стабільності	0.746	Рівень фінансової стійкості, 26,63 %	
Коефіцієнт фінансового левериджу	0.987		
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,992		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0.945	Показник оборотності кредиторської заборгованості, 15,64 %	
Інші фактори			3,34 %

Отже, для оптимізації структури капіталу розглянутого підприємства необхідно розробити заходи щодо підвищення рівня ліквідності і рівня забезпеченості підприємств власними коштами, рівень ліквідності можна підвищити шляхом розробки оптимальної політики управління запасами, а використання більш ефективної стратегії управління заборгованістю сприятиме підвищенню рівня забезпеченості підприємств власними коштами.



З огляду на високу значущість фактору забезпеченості підприємства власними коштами, а також посилення його впливу на структуру капіталу підприємства, доцільно розробити ефективну стратегію управління заборгованістю, оскільки, як показали розрахунки, саме цей захід найбільшою мірою впливає на оптимізацію структури капіталу підприємства, і при цьому на підприємстві спостерігається найбільш негативна тенденція динаміки рівня забезпеченості власними коштами – останні 2 роки це підприємство знаходиться в гіршому стані за рівнем забезпеченості власними коштами.

Таким чином, використання багатовимірного факторного аналізу для сукупності фінансових показників, що характеризують структуру капіталу підприємства, дозволило значно скоротити кількість аналізованих показників.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. Б.

Література: 1. Медведева І. Б., Погосова М. Ю. Діагностування безпеки промислового підприємства у трирівневій системі фінансових відносин : монографія. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. 264 с. 2. Буреєва Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП «STATISTICA» : учеб.-метод. материалы. Нижний Новгород : ННГУ, 2007. 112 с. 3. Василик О. Б. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ПАТ «Укрнафта» в докризовий і кризовий періоди. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 4 (62). С. 45–48. 4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2009. 668 с. 5. Полещук І. Ф., Волощук Ю. В., Галкіна І. В. Особливості факторного аналізу. URL: <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-if-voloschuk-yuv-galkina-ivosoblivosti-faktornogo-analizu-pributkovosti-pidpriemstva>.



АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА КЕРАМІЧНИХ ПЛИТ І ПЛИТОК

УДК 338.336

Каплунівська К. О.

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

Анотація. У статті проведено аналіз сучасного стану галузі виробництва керамічних плит і плиток, оцінено стан будівельної галузі. Виклики сьогоденності потребують здійснення аналізу структури капіталу з використанням економічних моделей, що створює для підприємства нові можливості з виявлення резервів стосовно підвищення конкурентної позиції, до збільшення частки ринку та виконання інших тактичних і стратегічних цілей. Було проведено кластеризацію підприємств за рівнем їх фінансової стійкості на прикладі підприємств переробної промисловості, який дозволив відокремити групи виробників керамічних плит і плиток ґрунтуючись на показниках фінансової стійкості та розподілити підприємства на «фінансово стійких» та «фінансово нестійких (проблемних)». Застосування кластерного аналізу сприяє своєчасному виявленню загроз зовнішнього та внутрішнього середовища на фінансову діяльність підприємства, а також створює підґрунтя для прогнозування результатів діяльності у майбутньому.



Ключові слова: фінансова стійкість, кластерний аналіз, фінансові коефіцієнти, переробна промисловість, структура капіталу.



Annotation. The article analyzes the current state of the production of ceramic tiles and tiles, assesses the state of the construction industry. Today's challenges require an analysis of capital structure using economic models, which creates new opportunities for the company to identify reserves to increase its competitive position, to increase market share and other tactical and strategic goals. Enterprises were clustered according to the level of their financial stability on the example of manufacturing enterprises, which allowed to separate groups of ceramic tile and tile manufacturers based on financial stability indicators and to divide enterprises into «financially stable» and «financially unstable» (problematic). The use of cluster analysis facilitates the timely detection of threats to the external and internal environment for the financial activities of the enterprise, as well as creates a basis for forecasting future performance.

Keywords: financial stability, cluster analysis, financial ratios, processing industry, capital structure.



Нині переробна промисловість є однією із головних галузей економіки. Діяльність переробної промисловості, що ефективно та динамічно зростає, є пріоритетом у забезпеченні економічної безпеки держави і досягненні високої національної конкурентоздатності.

І тому структура капіталу має характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їхній розподіл і використання мають забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Структура капіталу переробного підприємства є ключовою ознакою його фінансового стану та стратегічного розвитку.

Виклики сьогоденності потребують здійснення аналізу структури капіталу з використанням економічних моделей, що створює для підприємства нові можливості з виявлення резервів стосовно підвищення конкурентної позиції, до збільшення частки ринку та виконання інших тактичних і стратегічних цілей. У теперішніх ринкових умовах, коли підприємствам потрібно тримати свої позиції на конкурентному ринку, структура капіталу та її постійний моніторинг є пріоритетним питанням, яке потребує управлінського вирішення.

Проблемі управління структурою капіталу підприємств приділяється багато уваги як у міжнародній, так і у вітчизняній теорії та практиці. Зокрема, Бєлікової Т. В., Ващенко Л. О., Мірошника О. Ю., Журавльової І. В., Золотаренко В. О., Гур'янової Л. С. та ін. Останніми роками дедалі більше праць присвячується аналізу структури капіталу, однак більшість літературних джерел з цієї проблематики обмежена лише розглядом системи показників та алгоритмів їх розрахунку, і невикористано залишаються поза увагою інші важливі аспекти цієї тематики. Досі не повною мірою розглянуто питання взаємозв'язку, що існує між структурою капіталу та іншими характеристиками фінансового стану підприємства.

Метою статті є проведення кластеризації підприємств за рівнем їх фінансової стійкості на прикладі підприємств переробної промисловості.

Управління структурою капіталу є одним із головних питань у фінансовій діяльності будь-якого промислового підприємства, адже суттєво підвищує рівень його фінансової стійкості. Діяльність підприємства фінансується за рахунок власних і запозичених коштів, керівництво намагається досягнути такого їх співвідношення, яке здійснювало б максимально позитивний вплив на досягнення стратегічних цілей. Отже, одним із важливих завдань для підприємства є формування оптимальної структури капіталу для ефективної діяльності підприємства в майбутньому.

Структура капіталу – це сукупність фінансових коштів підприємства з різних джерел довгострокового фінансування, а якщо говорити точніше – співвідношення власних і позикових фінансових коштів, використуваних у господарській діяльності. Структура впливає на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу, визначає коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності і формує співвідношення прибутковості і ризику капіталу [3].

Формування ефективної моделі управління структурою капіталу підприємств галузі виробництва керамічних плит і плиток неможливе без застосування нових організаційних підходів і процедур, одним з яких є кластерний аналіз. Останній сьогодні набуває особливої актуальності в ході проведення різноманітних групу-



вань і відборів, що свідчить про доцільність його застосування для формування вибірки об'єктів досліджуваних підприємств.

Кластерний аналіз – це сукупність методів, що дозволяють згрупувати багатовимірні спостереження, кожне з яких описується набором вихідних змінних.

На відміну від комбінаційних угруповань, такий аналіз призводить до розбиття на групи з урахуванням всіх групувальних ознак одночасно. Кластерний аналіз передбачає проведення вибірки об'єктів для кластеризації, визначення множинних ознак, за якими будуть оцінюватися відібрані об'єкти, оцінка міри подібності об'єктів, застосування такого аналізу для створення груп подібних об'єктів, перевірка достовірності результатів аналізу [4].

Задля проведення кластерного аналізу було сформовано вибірку з 10 підприємств галузі виробництва плит і плиток України. На підставі офіційних даних фінансової звітності підприємств – виробників плит та плиток за 2019–2020 роки, розраховано показники, які характеризують структуру капіталу підприємства, зокрема, коефіцієнт автономії, фінансового ризику, маневреності власного капіталу, фінансового левериджу, коефіцієнт фінансової стабільності. Розраховані показники фінансової стійкості за аналізований період наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення групування підприємств за критерієм рівня їх стійкості

Підприємство	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансового ризику	Коефіцієнт фінансового левериджу	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
	X12020	X22020	X32020	X42020
ПрАТ «Харківський плитковий завод»	0,51	0,96	0,07	-0,09
ПрАТ «Зевс кераміка»	0,83	0,20	0,07	0,32
ТОВ «Церсаніт Інвест»	-0,52	0,27	1,07	0,27
ПрАТ «Інтеркерама»	0,45	4,25	0,98	-1,21
ТОВ «Атем Груп»	0,04	21,88	0,00	-4,12
ПрАТ «Монастирський завод управління будівельних матеріалів»	0,29	2,49	0,00	-2,15
ТОВ «Епіцентр К»	0,40	1,52	0,25	-0,25
ТОВ «Карпатська кераміка»	0,52	-1,00	0,00	-7,81
ТОВ «Церсаніт Україна»	0,23	3,42	0,04	-2,34
АТ «Коломийське Зумб»	0,97	0,03	0,00	0,81

На основі отриманих даних було проведено кластеризацію підприємств переробної промисловості України за 2019 та 2020 роки за рівнем їх фінансової стійкості [5]. Для визначення оптимальної кількості кластерів серед досліджуваних підприємств використано один з ієрархічних методів – метод Уорда. У цьому методі як цільову функцію застосовують внутрішньогрупову суму квадратів відхилень, яка є не що інше, як сума квадратів відстаней між кожною точкою (об'єктом) і середньої за кластером, містить цей об'єкт.

Як видно з табл. 1, застосування кластерного аналізу при оцінці ефективності управління структури капіталу підприємств галузі виробництва керамічних плиток і плит включає виокремлення кластерів, які характеризуються такими показниками: коефіцієнт автономії; коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності та коефіцієнт фінансового левериджу. За результатами формування кластерів їх доцільно порівнювати з показниками конкурентів.

Перший етап проведення кластерного аналізу в середовищі Statistica передбачає стандартизацію вихідних даних. На наступному етапі проводиться кластеризація з використанням різних методів (методу одинарного зв'язку, методу Уорда, методу k-середніх) та вибір найбільш адекватного результату серед отриманих (рис. 1).

Кластерний аналіз ефективності управління структурою капіталу підприємств галузі виробництва керамічних плит та плиток за 2019 та 2020 рр. був проведений методом k-середніх, єдиним, використання якого виявилось доцільним і якісним. Результати проведеного кластерного аналізу та склад сформованих кластерів станом на 2019–2020 роки наведено на рис. 2.



	1	2	3	4	5	6	7	8
	X12019	X22019	X32019	X42019	X12020	X22020	X32020	X42020
ПрАТ "Харківський плитковий завод"	0,31	-0,36	0,54	0,50	0,33	-0,37	-0,42	0,59
ПрАТ «Зевс кераміка»	0,96	-0,46	-0,45	0,70	1,11	-0,48	-0,42	0,75
ТОВ "Церсаніт Інвест"	-2,14	-0,35	-0,45	0,52	-2,15	-0,47	1,96	0,73
ПрАТ "Інтеркерама"	0,56	-0,02	0,71	0,25	0,19	0,13	1,76	0,17
ТОВ "Атем Груп"	-0,89	2,79	2,46	-2,33	-0,80	2,76	-0,60	-0,93
ПрАТ "Монастирський завод управління будівельних матеріалів"	-0,15	-0,21	-0,69	-0,30	-0,20	-0,14	-0,60	-0,19
ТОВ "Епіцентр К"	-0,00	-0,27	-0,20	0,52	0,07	-0,28	0,00	0,53
ТОВ "Карпатська кераміка"	0,42	-0,64	-0,69	0,15	0,35	-0,66	-0,60	-2,33
ТОВ "Церсаніт Україна"	-0,45	0,01	-0,53	-1,03	-0,34	0,00	-0,50	-0,26
АТ «Коломийське Зубм»	1,38	-0,49	-0,69	1,02	1,44	-0,50	-0,60	0,93

Рис. 1. Стандартизовані вхідні дані за 2019–2020 рр.

Members of Cluster 1 and Distances from R Cluster contains 3 ca		Members of Cluster 2 and Distances from R Cluster contains 2 ca	
	Distance		Distance
ТОВ "Церсаніт Інвест"	0.736981	ТОВ "Церсаніт Інвест"	0.621809
ПрАТ "Монастирський завод"	0.387166	ПрАТ "Інтеркерама"	0.621809
ТОВ "Церсаніт Україна"	0.457331		

Members of Cluster 3 and Distances from R Cluster contains 1 ca		Members of Cluster 4 and Distances from R Cluster contains 4 ca	
	Distance		Distance
ТОВ "Атем Груп"	0.00	ТОВ "Атем Груп"	1.167410
		ПрАТ "Монастирський завод управління"	0.485851
		ТОВ "Карпатська кераміка"	0.954905
		ТОВ "Церсаніт Україна"	0.418157

Members of Cluster 5 and Distances from R Cluster contains 1 ca		Members of Cluster 6 and Distances from R Cluster contains 1 ca	
	Distance		Distance
ПрАТ "Харківський плитковий завод"	0.366787	ПрАТ "Харківський плитковий завод"	0.212555
ПрАТ «Зевс кераміка»	0.259245	ПрАТ «Зевс кераміка»	0.194712
ПрАТ "Інтеркерама"	0.475950	ТОВ "Епіцентр К"	0.396049
ТОВ "Епіцентр К"	0.309011	АТ «Коломийське Зубм»	0.390889
ТОВ "Карпатська кераміка"	0.375897		
АТ «Коломийське Зубм»	0.542435		

Для даних 2019 року

Для даних 2020 року

Рис. 2. Результати кластерного аналізу методом k-середніх за 2019–2020 рр.

Як видно з рис. 2, в результаті проведеного аналізу було виділено три кластери. До першого кластера в 2020 році входять такі підприємства: ПрАТ «Монастирський завод управління будівельних матеріалів»; ПАТ «Харківський плитковий завод»; ТОВ «Епіцентр К»; ПрАТ «Зевс кераміка»; та ТОВ «Церсаніт Інвест». Другий кластер складає: ПрАТ «Коломийське ЗУБМ» та до третього кластера входять ТОВ «Атем Груп»; ТОВ «Церсаніт Україна» та ПП «Нота кераміка».

Якість кластерного аналізу визначається за допомогою дисперсійного аналізу, результати якого наведено на рис. 3. Дисперсійний аналіз є сукупністю статистичних методів, призначених для перевірки гіпотез про зв'язок між певною ознакою та досліджуваними факторами, які не мають кількісного опису, а також для встановлення ступеня впливу факторів та їх взаємодії.

Analysis of Variance (Spreadsheet17)						Analysis of Variance (Spreadsheet17)							
Variable	Between SS	df	Within SS	df	signif. p	Variable	Between SS	df	Within SS	df	signif. p		
X12019	5.474389	2	3.525611	7	5.4346	0.037625	X12020	4.668896	2	4.331104	7	3.2468	0.050554
X22019	8.704176	2	0.295824	7	102.9822	0.000006	X22020	7.309098	2	1.690902	7	0.8097	0.048297
X32019	7.081206	2	1.918794	7	12.9166	0.004475	X32020	8.776754	2	0.223246	7	137.6002	0.000002
X42019	7.294306	2	1.705694	7	14.9675	0.002964	X42020	5.794713	2	3.205287	7	6.3275	0.026958

Для даних 2019 року

Для даних 2020 року

Рис. 3. Показники групової та міжгрупової дисперсії за методом k-середніх за 2019–2020 рр.

Дисперсійний аналіз є одним з основних методів статистичної оцінки результатів експерименту. Все більш широке застосування отримує він і в аналізі економічної інформації. Дисперсійний аналіз дає змогу



встановити, наскільки вибіркові показники зв'язку результативного і факторних ознак достатні для поширення одержаних за вибіркою даних на генеральну сукупність. Перевагою цього методу є те, що він дає досить надійні висновки по вибірках невеликої чисельності.

Дисперсійний аналіз за 2019–2020 рр. (рис. 3.) показав, що значення міжгрупових (Between SS) дисперсій ознак усіх показників є більшими за значення внутрішньогрупових (Within SS) в усіх показниках, що свідчить про коректність проведеного дослідження. Показники, в яких Р-значення більше за 0,05, тобто є неважливими у розрахунку. У ході проведення аналізу отримані значення міжгрупових (Between SS) дисперсій ознак повинні перевищувати значення внутрішньогрупових (Within SS). Чим менше значення внутрішньогрупової дисперсії і більше значення груповий дисперсії, тим краще ознака характеризує приналежність об'єктів до кластера і тим «якісніше» кластеризація. Також фактори з великими р-значеннями (а саме понад 0,05) можна з процедури кластеризації виключити, оскільки вони є незначущими у рамках проведеного аналізу.

Для практичних і наукових потреб необхідно оцінити роль кожної групи факторів у формуванні варіації. При цьому загальну варіацію досліджуваної ознаки необхідно розкласти на дві складові: систематичну та випадкову.

Отже, результатами проведеного нами кластерного аналізу за методом k-середніх і за методом Уорда за 2019–2020 роки є поділ підприємств на три кластери відносно рівня їх фінансової стійкості. До третього кластера ввійшли підприємства, що мають нормальний рівень фінансової стійкості доказом того є високий показник автономії, що складає понад 50 %. До першого кластера ввійшли підприємства з низьким рівнем і до другого кластеру ввійшли підприємства, які знаходяться в кризовому фінансовому стані, про що свідчить низький показник автономії (менше 40 %).

Таким чином, після проведення кластерного аналізу за 2019–2020 рр. в результаті можна виявити тенденцію до формування трьох груп підприємств, які з економічної точки зору можна охарактеризувати як кластери з нормальним, низьким і кризовим фінансовим станом.

Кластерний аналіз дозволяє виділяти групи виробників керамічних плит і плиток, ґрунтуючись на показниках фінансової стійкості, що дозволяє виділяти «фінансово стійких» і «фінансово нестійких (проблемних)» підприємств. А тому застосування кластерного аналізу сприяє оптимізації управлінських рішень з метою своєчасного виявлення загроз зовнішнього і внутрішнього середовища на фінансову діяльність підприємства, а також створює підґрунтя для прогнозування результатів діяльності у майбутньому.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування. *Фінанси України*. 2010. № 3. С. 97–109. 2. Забуранна Л. В. Кластерний аналіз підприємств сфери сільського аграрного туризму. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1718>. 3. Золотаренко В. О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства. *Управління розвитком*. 2011. № 1 (98). С. 147–150. 4. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія]. Львів : ЛБІ НБУ, 2004. 195 с. 5. SMIDA – державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». URL: <https://smida.gov.ua>.





ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК [330.322:346.6](477)

Караченцева С. С.

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

Анотація. У статті висвітлено окремі проблеми правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Досліджено зміст основних законодавчих актів, які регулюють інвестиційну діяльність. Розглянуто основні проблеми, які стають на заваді залученню інвестицій в Україні, та запропоновано певні шляхи вирішення проблем для покращення інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, правове регулювання, Україна, проблеми залучення.

Annotation. The article highlights certain problems of legal regulation of investment activity in Ukraine. The content of the main legislative acts regulating investment activity is investigated. The main problems that hinder the attraction of investments in Ukraine are considered and certain ways to solve problems to improve investment activities are proposed.

Keywords: investment, investment activity, legal regulation, Ukraine, problems and problems.

Більшість інвесторів віддають перевагу простоті та чіткості законодавчої бази. Хоча Україна і має потужну законодавчу базу щодо регулювання інвестиційної діяльності, але все ж таки про стабільність і відкритість інвестиційного законодавства говорити ми не можемо. З усього масиву прийнятих нормативно-правових актів різними органами влади щодо регулювання інвестиційної діяльності немає жодного, який би не зазнав зміни та доповнення. Часті зміни до законодавства не сприяють підвищенню інвестиційної привабливості країни, а є однією з причин, що гальмують приплив іноземних інвестицій. Зважаючи на це, проблема правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні є дуже актуальною.

Метою статті є аналіз вітчизняного інвестиційного законодавства, визначення певних недоліків і проблем правового забезпечення інвестиційної діяльності та запропонувати пропозиції щодо їх вирішення для покращення інвестиційного клімату в Україні.

Предметом дослідження проблем систематизації та модернізації вітчизняного інвестиційного законодавства правовому регулюванню окремих проблемних аспектів законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності були праці О. Вінника [1], Ю. Жорнокуя [2], Д. Задихайла [2], В. Поєдинок [3], О. Сімсон [4], А. Сухорукова [5], О. Суц [6], М. Чернухи [7], Р. Шишки [8].

Основу правового регулювання інвестиційної діяльності складають: Закон України «Про інвестиційну діяльність» [9], Закон України «Про режим іноземного інвестування» [10], Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» [11], Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [12], Закон України «Про інститути спільного інвестування» [13].

У Законі України «Про інвестиційну діяльність», який є основним нормативним актом, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, зазначено, що інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [9].

Головним недоліком цього закону є те, що він не включає особливості регулювання різних видів інвестицій, а саме: державних і місцевих, реальних і фінансових, приватних і публічних також інтересів учасників інвестиційних відносин: вітчизняних та іноземних інвесторів, звичайного народу, міжнародних інститутів тощо. Закон повинен бути концептуальним нормативно-правовим актом, який має визначати принципи правового регулювання всіх видів і форм інвестиційної діяльності в Україні. На жаль, чинний закон не може виконувати цю функцію, його регуляторний потенціал для цього недостатній, що і є актуальною проблемою щодо інвестиційної діяльності на сьогодні [14].



Найефективнішим джерелом зовнішнього фінансування є прямі іноземні інвестиції, у разі здійснення яких весь ризик бере на себе інвестор. Проте Україна, як і раніше, посідає одне з останніх місць серед країн Східної Європи за обсягами прямих іноземних інвестицій, тому можна зазначити, що однією з головних проблем інвестиційної діяльності є правове регулювання іноземного інвестування. Особливості режиму іноземного інвестування на території України виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України регулюються Законом України «Про режим іноземного інвестування» [10].

Як уже зазначалось вище, українське законодавство, на жаль, є нестабільним, бо нормативно-правова база зазнає постійних змін, тому це одна з проблем залучення іноземних інвестицій. Також українське законодавство і досі не створило відповідного інвестиційного режиму, оскільки для іноземного інвестора мають бути передбачені певні пільги та стимули, для покращення іноземних інвестицій в Україні.

У ст. 10 Закону України «Про режим іноземного інвестування» фіксує, що іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи втрачену вигоду й моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державних органів України або їх посадових осіб, передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями. Українське законодавство повинно чітко регламентувати строки виплати компенсації, оскільки це посилює дію захисту гарантій іноземних інвесторів.

Важливе значення щодо іноземного інвестування також має прийнятий Закон України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [15], який спрямований на захист конкуренції між суб'єктами підприємницької діяльності, створеними без залучення коштів або майна (майнових чи немайнових прав) іноземного походження, та суб'єктами підприємницької діяльності, створеними за участю іноземного капіталу, забезпечення державного захисту вітчизняного виробника та конституційних прав і свобод громадян України.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» визначено, що спеціальне законодавство України про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій, визначені законодавством України, не регулюють питання валютного, митного та податкового законодавства, чинного на території України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою [6].

Також існують проблеми правового регулювання фінансового інвестування. Фінансові інвестиції, на відміну від реальних, мають визначені особливості. Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» [16] регулює відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку. Закон подає визначення та різновиди цінних паперів (пайових, боргових, іпотечних, приватизаційних, похідних та товаророзпорядчих), а також регулює діяльність інституційних інвесторів (зокрема інститутів спільного інвестування та інших фінансових установ). Незважаючи на правове забезпечення, фондовий ринок України перебуває поки що у зародковому стані.

Однією із проблем правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні є проблеми правового регулювання оподаткування інвестиційної діяльності. Для вирішення проблем з оподаткуванням в Україні було прийнято Податковий кодекс України [17].

Податковий кодекс містить ряд новацій, які стосуються інвестиційної діяльності, зокрема: зменшення кількості податків і видів податкових платежів та поетапне зниження ставки податку на прибуток із 25 % до 18 %, що дозволило надати нових стимулів для інвестування. Згідно з кодексом до загальнодержавних податків належать:

- 1) податок на прибуток підприємств (18 %);
- 2) податок на доходи фізичних осіб (18 %);
- 3) податок на додану вартість (20 %);
- 4) акцизний податок (справляється з продажу підакцизних товарів);
- 5) екологічний податок (плата за викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря та водні об'єкти; а також за розміщення і зберігання радіоактивних відходів) тощо.

Проблемним питанням у сфері оподаткування – це часті зміни податкового законодавства. Уже кілька років поспіль в Україні триває податкова реформа. Так, з часу прийняття Податкового кодексу до нього було внесено понад 100 поправок, які часто кардинально змінювали підходи до нарахування і сплати податків. Стабіль-



ність податкового законодавства є однією з основних вимог під час вибору інвесторами країни для інвестування. З метою стабілізації податкового законодавства розроблено проєкт закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо проведення податкової реформи ...» [18].

Отже, підсумовуючи усе вище зазначене, можна зробити висновок, що існують істотні проблеми у сфері правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні. Інвестиційне законодавство потребує подальшого вдосконалення, бо насамперед у країні не існує єдиного нормативно-правового акта, який би комплексно охоплював регулювання усіх сфер інвестування. Вирішення цих проблем спростить умови інвестування, сприятиме залученню інвестицій та покращенню інвестиційного клімату в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Вінник О. М. Публічні та приватні інтереси в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення : монографія. Київ : Атіка, 2003. 352 с. 2. Інвестиційне право : підручник / за заг. ред. Ю. М. Жорнокуя. Харків : Право, 2015. 510 с. 3. Поєдинок В. В. Правове регулювання інвестиційної діяльності: теоретичні проблеми : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. 480 с. 4. Симсон О. Э. Инвестиционные и инновационные правоотношения: Перспективы развития публичной и частной сфер : монография. Киев : Ін Юре, 2005. 416 с. 5. Сухоруков А. І. Інвестування української економіки : монографія. Київ : Нац. ін-т міжнародної безпеки, 2005. 440 с. 6. Суц О. П. Поняття та ознаки інституційних інвесторів // Актуальні проблеми приватного права: присвяченої 94-й річниці з дня народження доктора юридичних наук, професора В. П. Маслова : наук.-практ. конф. (м. Харків, 19 лют. 2016 р.). Харків, 2016. С. 165–168. 7. Чернуха М. М. Шляхи вдосконалення інвестиційного законодавства України. *Підприємництво, господарство і право*. 2013. № 4. С. 65–68. 8. Шишка Р. Б. Инвестиционное право Украины : учеб. пособие. Харьков : Эспада, 2000. 176 с. 9. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>. 10. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text>. 11. Про захист іноземних інвестицій на Україні : Закон України від 10.09.1991 № 1540a-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws-/show/1540%D0%B0-12#Text>. 12. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>. 13. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text>. 14. Проблеми правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_53/fail/11.pdf. 15. Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження : Закон України від 17.02.2000 № 1457-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1457-14#Text>. 16. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>. 17. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755- VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>. 18. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо проведення податкової реформи та підвищення інвестиційної привабливості України : проєкт Закону України від 16.03.2017 № 6201. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61355.





СУДОВИЙ ЗАХИСТ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ

УДК 347.1(477)

Кіпеть Д. Ю.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено забезпечення та реалізацію судового захисту цивільних прав та інтересів громадян. Висвітлено причини виникнення проблему щодо реалізації права на судовий захист. Визначено проблемні аспекти реалізації судового захисту прав та інтересів громадян в Україні внаслідок динамічної зміни законодавства України.

Ключові слова: Цивільний кодекс України, ефективний судовий захист, інтереси населення, способи захисту, забезпечення та реалізація прав громадян.



Annotation. The article examines how judicial protection of civil rights and interests of citizens is ensured and implemented. The reasons for the problem of exercising the right to judicial protection are highlighted. Which leads to constant changes in the legislation of Ukraine, which due to disputes and problems in the implementation of judicial protection of the rights and interests of citizens in Ukraine.

Keywords: Civil Code of Ukraine, effective judicial protection, interests of the population, methods of protection, ensuring and realization of citizens' rights.



У сучасній Україні рівень правового захисту прав і свобод людини і громадянина є ключовим показником демократизму суспільства і держави, але реалізується не якісно. У демократичній, правовій державі кожне право особи, закріплене належним чином, має забезпечуватися в Україні всією повнотою влади належним чином.

Метою статті є розробка механізму здійснення права на звернення до суду за захистом суб'єктивних прав та законних інтересів та вдосконалення механізму його реалізації.

Судовий захист в Україні передбачає здійснення правосуддя з метою захисту або відновлення порушених оспорюваних прав і свобод. Держава повинна забезпечити доступ до правосуддя в такий спосіб, щоб сама суть права не було порушено.

Правосуддя є змістом, а судочинство – формою вираження цього змісту. Судочинство – це передбачений законодавством порядок розгляду справ, це форма вираження правосуддя, водночас правосуддя – це діяльність суду по вирішенню конкретної справи з метою забезпечення реалізації заінтересованою особою права на судовий захист [1, с. 19–27].

Для того щоб держава забезпечувала цивільний захист прав та інтересів, вона повинна відповідати приたまанності її правосуддя, швидкості, ефективності та доступності для будь-якої людини. Це і є найголовніші ознаки судочинства. Порядок судочинства має бути таким, щоб особа, яка потребує захисту, могла швидко та легко отримати його, а суд міг без зайвих зусиль задовольнити її вимоги.

Питання судового захисту цивільних прав та інтересів громадян були предметом дослідження багатьох вчених: А. Т. Боннер, Є. В. Васьковський, В. О. Рязановський, С. О. Короед, О. В. Рожнов, В. В. Буга, Т. В. Сахнова, А. В. Малюкіна, Т. В. Цюра та ін.

Г. Я. Стоякін вважає, що поняття захисту в цивільному праві включає в себе:

1) правоохоронну діяльність держави – видання норм права, які закріплюють суспільні відносини, встановлюють права й обов'язки сторін, визначають порядок здійснення та захисту прав і загрожують застосуванням санкцій до осіб, що неправомірно на них посягають;



2) діяльність суб'єктів правовідношення із здійснення своїх прав і у зв'язку із цим, у випадках та межах, що допускаються нормами права, із захисту своїх суб'єктивних прав;

3) діяльність державних і громадських органів із запобігання можливим порушенням, а також з реалізації правових санкцій у випадку звернення зацікавлених осіб за захистом порушеного суб'єктивного права [2, с. 180].

Забезпечення ефективного судового захисту є одним з найголовніших захистів у всіх країнах. Можу сказати, що в Україні не повністю забезпечується та реалізується захист прав та інтересів громадян, тому що на сьогодні наша держава та судова практика не наближена до змісту статей про судовий захист в Цивільному кодексу України, в Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, і навіть держава може іноді не дотримуватися норм Конституції України. А в наш час ефективність судового захисту залежить і сприяє відновленню порушеного права й інтересу, ліквідації шкідливих наслідків порушення та сприяє не примусово, а добровільно виконувати цивільні обов'язки.

І. Г. Смірнова розуміє під інтересом форму усвідомлення суб'єктом потреби в реалізації наданих законом процесуальних прав, відновленні правовими способами порушених прав, що не суперечать закону, а також розширенні сфери дії таких прав або збільшення їх об'єму законодавчо закріпленими засобами і методами [3].

Захист прав та інтересів громадян України закріплено в багатьох джерелах, але це не дає підстави для того, щоб вважати, що судовий захист громадян, які проживають на території України, якісно реалізується та забезпечується.

Частиною 1 ст. 15 Цивільного кодексу України визначено право кожної особи на захист свого цивільного права у разі його порушення, невизнання або оспорювання. Також у частині другій цієї статті зазначено, що кожна особа має право на захист свого інтересу.

Частиною 1 ст. 16 Цивільного кодекс України передбачається, що кожна особа має право звернутися до суду за захистом своїх прав. Також у частині другій цієї статті зазначені способи захисту прав та інтересів населення, які також треба ефективно забезпечувати та реалізовувати державою. Треба враховувати, до яких наслідків може призвести застосування різних способів захисту, та розуміти, чи призведе це до тієї мети позивача, якої він хоче досягнути, звертаючись до суду, для того щоб потім не було сумнівів про поганий судовий захист.

За ст. 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод визнається право людини на доступ до правосуддя, а за ст. 13 Конвенції – на ефективний спосіб захисту прав, і це означає, що особа має право пред'явити в суді таку вимогу на захист цивільного права, яка відповідає змісту порушеного права та характеру правопорушення.

Пряма чи опосередкована заборона законом на захист певного цивільного права чи інтересу не може бути виправданою. Під способами захисту суб'єктивних прав розуміють закріплені законом матеріально-правові заходи охоронного характеру, за допомогою яких проводиться поновлення та визнання порушених або оспорюваних прав і вплив на правопорушника, це зазначено в пункті 5.5 постанови Великої Палати Верховного Суду від 22 серпня 2018 року у справі № 925/1265/16. При цьому під ефективним засобом необхідно розуміти такий, що спричиняє потрібні результати, наслідки, тобто матиме найбільший ефект по відновленню відповідних прав, свобод та інтересів на стільки, на скільки це можливо [4, с. 59–71].

Перераховані вище статті дають підстави стверджувати, що законодавство України повинно відповідати та бути наближене до цього змісту.

Також потребує наближення до цих статей і судова практика, бо йдеться про широке коло положень чинного законодавства України та практики їх застосування судами. Причиною поганої реалізації судового захисту також може бути зміна законодавства в Україні, тому що судочинство має бути постійним. Гарним прикладом може бути Німеччина, в якій судді обираються на все життя, та ця країна є прикладом реальної правової держави.

Наприклад, М. Самбор у своїй дисертації пропонує розглядати інтерес у праві як усвідомлену спрямованість суб'єкта, зумовлену його внутрішнім переконанням в оволодінні певним благом матеріального чи нематеріального характеру, що являє собою задоволення потреби, реалізація якого відбувається в межах загальноприйнятних правил поведінки, визначених у нормах права, що відповідає відсутності прямої заборони у досягненні такого блага, і бажаним для нього способом, а також спирання на забезпечення компетентними органами у разі наявності перешкоди на шляху можливості його задоволення [5, с. 35].



Такі джерела, як Цивільний кодекс України, Конвенція та практика Європейського суду з прав людини, стали в Україні реальними джерелами права та надають особам можливість якісно захищати свої права та інтереси, але треба, щоб це розуміли та реалізовували суди.

Аналіз дослідження Зельдіної О. Р. та Хрімлі О. Г., у якому розпочато вирішення цієї проблеми, свідчить, що:

1. Під судовим захистом прав і законних інтересів суб'єктів розуміють спрямованість на відновлення порушених прав і законних інтересів суб'єктів, а також на запобігання правопорушенням шляхом справедливого та своєчасного розгляду спорів;

2. Відсутнє чітке та однозначне законодавче вирішення питання, до компетенції якого суду відноситься розгляд тих чи інших спорів;

3. Забезпечити розумний баланс публічних і приватних інтересів та співвідношення законів і нормативно-правових актів [6, с. 175]. Підтримуючи загалом точку зору авторів, зазначимо, що на цьому етапі країні треба приділити увагу та розглянути зарубіжний судовий захист прав суб'єктів. У багатьох країнах світу дуже добре здійснюється судовий захист, такими країнами на сьогодні є: Франція, Швейцарія, Німеччина, Польща та багато інших країн.

Виходячи з викладеного можемо дійти висновку, що право на судовий захист – це лише гарантія держави примусової реалізації права вимоги особи, що пов'язано з порушенням конкретного цивільного права. Причому ні право на позов, ні право на пред'явлення позову, ні право на судовий захист не пов'язані з конкретним порушенням конкретного цивільного права. З таким порушенням пов'язано право вимоги особи про захист дійсного чи передбачуваного цивільного права в судовому порядку, яке вона реалізує через зазначені права, зокрема через право на позов. Право на звернення до суду підлягає реалізації в установленому законом порядку.

Науковий керівник – викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Вінокурова Л. Проблеми функціонування та розвитку судової влади в Україні. Дотримання стандартів суддівської незалежності та відповідальності суддів. *Вибори та демократія*. 2008. 3 (17). С. 19–27. 2. Ромовская З. В. Защита в советском семейном праве. Львів, 1985. 180 с. 3. Смірнова І. Г. Інтерес – поняття кримінально-процесуальне. 2008. С. 14–18. 4. Бойко І. В. Застосовність статті 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод при розгляді справ про адміністративні правопорушення. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2016. 2 (85). С. 59–71. 5. Самбор М. А. Інтерес в праві: загальнотеоретичні аспекти розуміння та реалізації. Київ, 2010. 35 с. 6. Зельдіна О. Р., Хрімлі О. Г. Судовий захист прав суб'єктів підприємництва: теоретичні та практичні аспекти. Київ : НАН України ін-т екон.-прав. дослідж., 2015. 175 с.





АНАЛІЗ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 658.15

Книш К. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено аналіз рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Під час проведеного аналізу було визначено основні показники фінансового ризику та їх вплив на фінансову безпеку підприємства в умовах поглиблення кризових явищ в економіці України. Основною метою аналізу фінансових ризиків є своєчасна діагностика і попередження загроз, що здійснюють безпосередній вплив на фінансову безпеку підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, фінансова стійкість, платоспроможність, діагностування фінансової безпеки, фінансовий ризик.



Annotation. The article analyzes the level of financial security of an enterprise. In the course of the analysis, the main indicators of financial risk and their impact on financial security of the company were determined in the conditions of deepening of the crisis phenomena in the Ukrainian economy. The main purpose of the analysis of financial risks is the timely diagnosis that have a direct impact on the financial security of the enterprise.

Keywords: financial security, economic security, financial stability, solvency, financial security diagnostics, financial risk.



Недостатня увага до ролі та місця фінансової безпеки в системі управління підприємством призводить до виникнення кризових явищ, зменшення рівня ліквідності та платоспроможності, ускладнює процес прийняття ефективних управлінських рішень і не дозволяє забезпечити відповідний рівень їх економічного зростання. Актуальними стають дослідження щодо розробки та впровадження ефективної системи управління фінансовою безпекою, яка дозволить реалізувати комплекс заходів, спрямованих на захист їх фінансових інтересів від внутрішніх і зовнішніх ризиків.

Сучасні науковці визначають «діагностування фінансової безпеки підприємства» як складову процесу управління, що передбачає оцінювання її стану, величини відхилення від оптимального рівня, аналіз причин виникнення таких відхилень і розроблення заходів щодо забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

У сучасній фінансовій науці ідентифікація багатьох видів ризиків виконується суб'єктивно на основі експертних оцінок. Розроблені окремі методики визначення кредитного ризику, інвестиційного ризику, ризику втрати ліквідності. Однак управління іншими видами фінансових ризиків, що виникають у діяльності підприємств, не має достатнього формалізованого інструментарію. Управління ризиками повинно бути невід'ємним елементом фінансової стратегії та тактики організації. Розробка бізнес-процесів зниження фінансових ризиків за функціями фінансового управління та сферами діяльності організації робить можливим забезпечити фінансову безпеку підприємства.

Функціонування підприємства здійснюється в умовах складної взаємодії комплексу факторів внутрішнього і зовнішнього порядку, що проявляються у виникненні різних видів фінансового ризику. Внутрішні, залежні від підприємства, фактори, що викликають фінансовий ризик, більш регульовані, тому розглянемо механізм їхньої індикації з погляду короткострокових аспектів керування фінансовим ризиком.

З точки зору впливу факторів на стан підприємства чи на показник, розрізняють фактори першого, другого, ..., n-го порядків. Поняття «показник» і «фактор» розрізняються умовно, тому що практично кожен показник може бути чинником іншого показника більш високого порядку і навпаки [1]. На різних стадіях життєвого циклу підприємства однакові фактори мають різну силу впливу. На стадії зародження підприємство з погляду рівня фінансового ризику найбільш вразливе зовнішніми факторами і не в змозі на них вплинути.



Індикаторами факторів фінансового ризику підприємства є: обсяг продажів, ціна одиниці продукції, собівартість одиниці продукції. На стадії зростання підприємство активно впливає на зовнішнє середовище, роблячи його більш сприятливим з точки зору зниження фінансового ризику: канали поставок сировини, виробництво і збут налагоджені, прибуток зростає. Таким чином, зовнішні фактори вже не мають такої сили впливу, як на стадії зародження.

Враховуючи те, що прибуток на стадії зростання збільшується (інакше це не стадія зростання), оцінити рівень фінансового ризику можна по показниках платоспроможності, які мають бути вже відрегульованими і є факторами першого порядку. На них впливають фактори другого порядку: структура пасивів, структура фінансування основних і оборотних коштів, структура витрат. Факторами, що впливають на рівень фінансового ризику підприємства на стадії зростання, є: співвідношення позикових і власних засобів, постійні і змінні витрати [4].

На стадії зрілості підприємства відбувається напруга всіх сил, задіюються усі виробничі потужності. Зростання прибутку сповільнюється чи зупиняється, основні засоби зношуються, з'являються підприємства конкуренти, тому, незважаючи на успішність підприємства, конкурентоспроможність може знизитися за рахунок того, що інші підприємства, використовуючи новітні технології і техніку, знизили собівартість продукції і продають її по більш низькій ціні. У результаті зрілого підприємству необхідно знижувати ціну, що призведе до зниження прибутку. Якщо і якість товару в конкурентів вища, то почне відбуватися омертвіння оборотного капіталу (затоварення складу сировиною і готовою продукцією), що приведе підприємство до стадії спаду. Однак модернізація устаткування, технологій приведе на нового витка кривої життєвого циклу на стадію росту, тоді оцінювати його рівень фінансового ризику треба буде по показниках, що відносяться до відповідної стадії.

Критерії оцінки рівня фінансового ризику підприємства базуються на циклічності розвитку підприємства. На стадії зростання основними критеріями оцінки рівня фінансового ризику є показники блоку фінансової стабільності, тобто платоспроможності і ризикованості, яка забезпечується за умов раціональності співвідношення позикових і власних засобів та постійних і перемінних витрат, а також за умови платоспроможності, що відбиває рівність надходжень коштів і платежів, або перевищення першого [3]. Для оцінки платоспроможності необхідні показники співвідношення позикових і власних коштів, покриття основних засобів власними засобами і довгостроковими позиковими і коефіцієнт поточної ліквідності.

Показник покриття основних засобів відбиває друга умова фінансової стабільності функціонування підприємства і, якщо він відповідає нормативному значенню, то відповідно до основного балансового рівняння оборотні активи будуть покриватися власними коштами і короткостроковими кредитами і позиками.

Коефіцієнт забезпеченості обіговими коштами розраховується за формулою (1):

$$K_{зок} = ВОК / Оа = 1 - 1 / K_{пл}, \quad (1)$$

де $K_{зок}$ – коефіцієнт забезпеченості обіговими коштами;

$ВОК$ – власні обігові кошти;

$Оа$ – оборотні активи;

$K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту всіх оборотних коштів, він взаємозалежний з коефіцієнтом забезпеченості власними засобами.

У табл. 1 наведені значення показників, що розраховані на основі даних підприємства.

Визначене значення коефіцієнта забезпеченості суперечить його офіційному нормативу, величина якого допускається на рівні 0,1.

Таблиця 1

Результати розрахунку показників за 2018–2020 рр.

Коефіцієнт	2018 р.	2019 р.	2020 р.
$K_{пл}$	0,51	0,81	0,90
$K_{зок}$	-1,10	-0,42	-0,41
$K_{поз}$	0,90	0,75	0,78



Оцінити платоспроможність підприємства тільки за цими трьома показниками неможливо, тому що навіть за наявності раціональної структури балансу підприємство може мати низькі або негативні показники рентабельності активів і власного капіталу. У цьому випадку підприємство почне використовувати власні кошти й у підсумку стане неплатоспроможним.

Правильно і зворотне: при високій прибутковості підприємства і високій частці позикових коштів у структурі капіталу чистий прибуток буде знижуватися до нуля через великі відсотки за кредитами і позиками, що обумовлені великим фінансовим ризиком кредиторів. Однак це залежить від стадії життєвого циклу підприємства і галузі кредитування [2].

На цьому підприємстві у стадії зрілості має місце прояв фінансового ризику, адже $K_{поз} < 1$, $ОБоа(t) = ОБоа1 - a * t$, хоча рівняння обсягів продажів має вигляд $Q(t) = Q0 + axt$, також слід врахувати, що це пов'язано зі зростанням ціни на продукцію (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників за роками

Роки	Критерії оцінки				Рівень фінансового ризику	
	Коефіцієнт покриття основних засобів	Динаміка показників		Оборотність оборотних активів		
		Об'єм продажів				
2018	$0,90 \leq 1$	$Q_{2018} > Q_{2017}$	$Q(t) = Q0 + axt$	$ОБоа_{2018} > ОБоа_{2017}$	$ОБоа(t) = ОБоа1 + axt$	Прояв ситуацій фін. ризику
2019	$0,75 \leq 1$	$Q_{2019} > Q_{2018}$	$Q(t) = Q0 + axt$	$ОБоа_{2019} > ОБоа_{2018}$	$ОБоа(t) = ОБоа1 + axt$	Прояв ситуацій фін. ризику
2020	$0,78 \leq 1$	$Q_{2020} > Q_{2019}$	$Q(t) = Q0 + axt$	$ОБоа_{2020} < ОБоа_{2019}$	$ОБоа(t) = ОБоа1 - axt$	Прояв ситуацій фін. ризику

Протягом 2018–2020 рр. простежується нестабільна тенденція коефіцієнту покриття основних засобів. Найбільш наближеним до нормативного його значення спостерігається у 2018 році. Ця ситуація є цілком нормальною, враховуючи, що цьому підприємству притаманна «важка» структура активів. Оборотноість оборотних активів протягом 2018–2020 років збільшується, проте у звітному році показник є меншим за попередній. На поліграфічному підприємстві протягом аналізованого періоду (2018–2020 рр.) рівень фінансового ризику є несуттєвим, проте ймовірним. Однозначної оцінки стосовно окремих критеріїв щодо рівня фінансового ризику зробити не можна, оскільки, враховуючи специфіку роботи цього підприємства, деякі показники є цілком нормальним явищем: великі об'єми основних засобів, запасів, дебіторської заборгованості тощо, в той час як загалом вони є негативними у роботі підприємства.

Наведена система індикації рівня фінансового ризику в короткостроковому аспекті дозволить підприємству вчасно сформувати доречну методику управління фінансовою безпекою.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Малишко Є. О.

Література: 1. Медведева І. Б., Погосова М. Ю. Аналіз складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства. *Економіка розвитку*. 2007. № 2 (42). С. 57–59. 2. Картузов Є. П. Методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 10. С. 115–123. 3. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. *Економіст*. 2019. № 8. С. 65–67. 4. Портнова Г. О., Антоненко В. М. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2018. № 1. С. 345–355.





ДІАГНОСТИКА ВІРОГІДНОСТІ БАНКРУТСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 65.016.8:338.45

Ковальова К. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті було виявлено основні показники, що використовуються для оцінки ймовірності банкрутства. Проведено кластерний аналіз суб'єктів господарювання. Проаналізовано ймовірність банкрутства підприємств хімічної галузі за допомогою моделей прогнозування.

Ключові слова: банкрутство, діагностика ймовірності банкрутства, моделі прогнозування банкрутства.

Annotation. The article identified the main indicators used to assess the likelihood of bankruptcy. A cluster analysis of business entities was conducted. The probability of bankruptcy of chemical enterprises with the help of forecasting models is analyzed.

Keywords: bankruptcy, bankruptcy probability diagnostics, bankruptcy forecasting models.

Вітчизняні суб'єкти господарювання функціонують у складних соціально-економічних умовах, що дестабілізує їх виробничу та фінансову діяльність. Головною умовою забезпечення фінансової стійкості є використання антикризового фінансового управління, яке забезпечує прогнозування, попередження, подолання фінансової кризи та запобігає процедурі банкрутства і ліквідації підприємства.

Оцінка ймовірності банкрутства для підприємств хімічної галузі набуває особливого значення, оскільки хімічна промисловість є одним з ключових секторів економіки України, який охоплює хімічний, нафтохімічний та фармацевтичний підсектори.

Розробкою моделей прогнозування ймовірності банкрутства займалися як зарубіжні науковці, зокрема Е. Альтман [1], Р. Ліс, Г. Спрінгейт, так і вітчизняні О. Терещенко [2], А. Матвійчук [3] та ін. Однак ця тема є актуальною та потребує подальших досліджень у практиці функціонування вітчизняних підприємств хімічної галузі, адже, за даними Державної служби статистики України [4], їх збитки у період з січня по березень 2021 року склали 82,4 млн грн.

Метою статті є проведення діагностики фінансової кризи і вірогідності банкрутства підприємств хімічної галузі в системі антикризового фінансового управління.

На сьогодні є декілька наукових підходів до визначення сутності антикризового фінансового управління. Терещенко О. О. трактує антикризове фінансове управління як «застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики і нейтралізації фінансової кризи» [5].

Бланк І. О. вважає, що антикризове фінансове управління – це «система принципів і методів розробки й реалізації спеціальних управлінських рішень, які спрямовані на попередження та подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних наслідків» [6]. А, на думку Л. О. Лігоненко, антикризове фінансове управління – це «підсистема загального антикризового управління і націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства» [7].



Кожен з підходів є правильним за своєю суттю, оскільки формує засади антикризового фінансового управління з використанням різної послідовності виділення за ними класифікаційних ознак підсистем та управління [8]. Одним із основних завдань антикризового фінансового управління є проведення діагностики фінансової кризи і вірогідності банкрутства підприємств. Під вірогідністю банкрутства розуміють можливу неспроможність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання.

Інструментом вирішення цього завдання можуть виступати моделі оцінки ймовірності банкрутства, оскільки отриманим результатом у процесі розрахунків є показник, який відповідно до заданої шкали дає змогу констатувати наявність чи відсутність фінансової стійкості, її порушення, передкризовий стан або ж високу ймовірність банкрутства підприємства [9]. На першому етапі дослідження пропонується провести класифікацію підприємств галузі за рівнем вірогідності настання фінансових криз. Оскільки показники, які використовуються для розрахунку моделей прогнозування ймовірності банкрутства, є різноманітними, тому доцільно за допомогою методу контент-аналізу виявити основні індикатори, які подалі будуть використовуватися для кластерного аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

Показники моделей прогнозування ймовірності банкрутства

Показники	Моделі прогнозування банкрутства					Всього
	Альтмана	Ліса	Спрінгейта	Терещенка	Матвійчука	
відношення власного оборотного капіталу до всього активів	1		1			2
відношення нерозподіленого прибутку до всього активів	1	1				2
відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів	1		1			2
відношення власного капіталу до зобов'язань	1	1			1	3
відношення чистого доходу до всіх активів	1		1	1		3
відношення оборотного капіталу до всіх активів		1				1
відношення прибутку від реалізації до всіх активів		1				1
відношення суми довгострокових і поточних зобов'язань до балансу					1	1
відношення прибутку до оподаткування до поточних зобов'язань			1			1
відношення високоліквідних активів до виручки від реалізації				1		1
відношення активів до позикових коштів				1		1
відношення чистого прибутку до активів				1		1
відношення чистого прибутку до виручки від реалізації				1		1
відношення виробничих запасів до виручки від реалізації				1		1
відношення оборотних активів до необоротних активів					1	1
відношення чистого доходу від реалізації до поточних зобов'язань					1	1
відношення чистого доходу від реалізації до власного капіталу					1	1
відношення балансу до чистого доходу від реалізації					1	1
відношення різниці оборотних активів та поточних зобов'язань до оборотних активів					1	1

За результатами аналізу, який наведено у табл. 1, найчастіше для прогнозування ймовірності банкрутства використовують такі показники, як відношення власного капіталу до зобов'язань та відношення чистого доходу до активів. Результати розрахунку обраних показників для підприємств хімічної галузі наведено у табл. 2.

За даними табл. 2 показник відношення власного капіталу до зобов'язань показав, що більшість обраних підприємств хімічної галузі залежні від кредиторів, а отже, не спроможні за рахунок власних коштів фінансувати свою діяльність і покривати нерозподілені збитки. Зниження значення показника відношення чистого доходу до активів є негативною тенденцією та свідчить про зниження ділової активності суб'єктів господарювання. Проведення кластерного аналізу методом Уорда дозволило висунути припущення про наявність трьох кластерів підприємств у 2019 та 2020 роках на відстані 3 (рис. 1). За методом k-середніх у 2019 році було сфор-



мовано 3 кластери. Згідно з рис. 2 представники другого кластера мають найнижчі показники, що може свідчити про високу вірогідність їх банкрутства. Як видно з рис. 3, до кластера потрапило лише одне підприємство ПрАТ «Севєродонецьке об'єднання АЗОТ». У 2020 році до другого кластера приєдналися ПрАТ «Дніпровський завод мінеральних добрив», ПрАТ «РІВНЕАЗОТ», ПрАТ «АЗОТ», що свідчить про зростання вірогідності банкрутства останніх.

Таблиця 2

Вихідних дані для проведення кластерного аналізу

№	Підприємства	Відношення власного капіталу до зобов'язань		Відношення чистого доходу до активів	
		2019	2020	2019	2020
1	ПАТ «ХАРКІВРЕАХІМ»	11,83	9,82	3,43	2,47
2	ПрАТ «Дніпровський завод мінеральних добрив»	-0,74	-0,76	0,47	0,36
3	ПрАТ «Коростенський завод «ЯНТАР»	17,56	22,04	0,89	0,79
4	ПАТ «СУМИХІМПРОМ»	-0,47	-0,47	1,65	1,25
5	ПрАТ «Севєродонецьке об'єднання азот»	-26,28	-12,91	0,12	0,19
6	ДП «Укрхімтрансміак»	5,65	4,18	1,03	0,92
7	ПрАТ «ЗАПОРІЖКОКС»	2,63	2,90	1,89	0,96
8	ПрАТ «АЗОТ»	-0,39	-0,38	0,24	0,15
9	ПрАТ «РІВНЕАЗОТ»	-0,81	-0,81	0,35	0,27
10	ТОВ «НВП «Зоря»	-0,35	-0,32	1,64	1,67

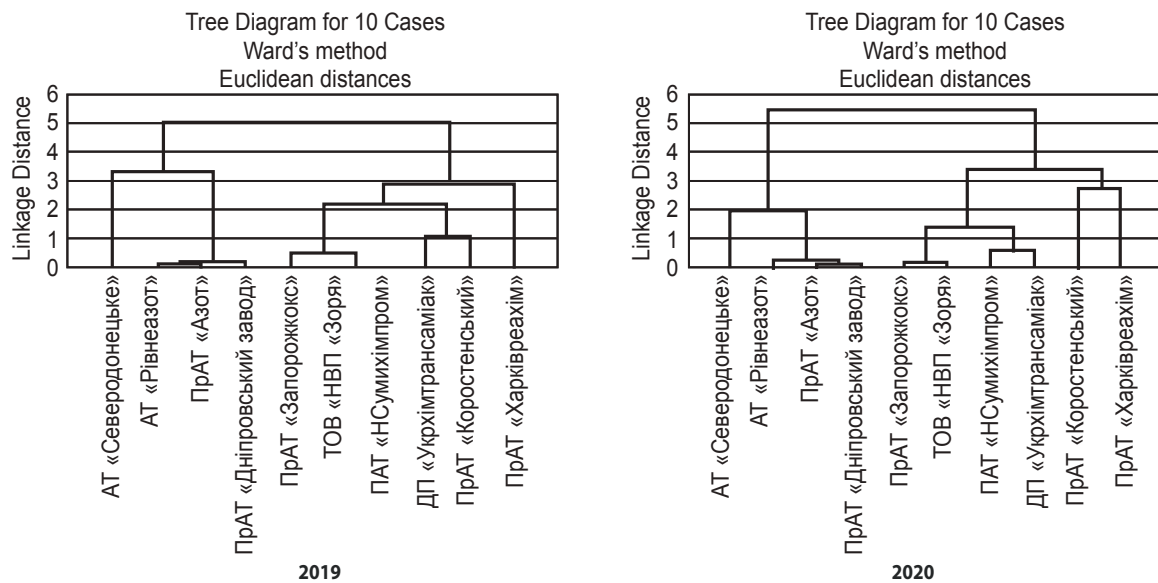


Рис. 1. Дендрограма кластеризації за методом Уорда

Діяльність підприємств першого кластера у 2020 році характеризується високим рівнем фінансової незалежності та низьким рівнем співвідношення чистого доходу до активів, а третього – навпаки. Подальші дослідження зосереджені на підприємствах кластера з низьким рівнем фінансової незалежності та високим рівнем співвідношення чистого доходу до активів. Результати розрахунків за моделями наведено у табл. 3–4.

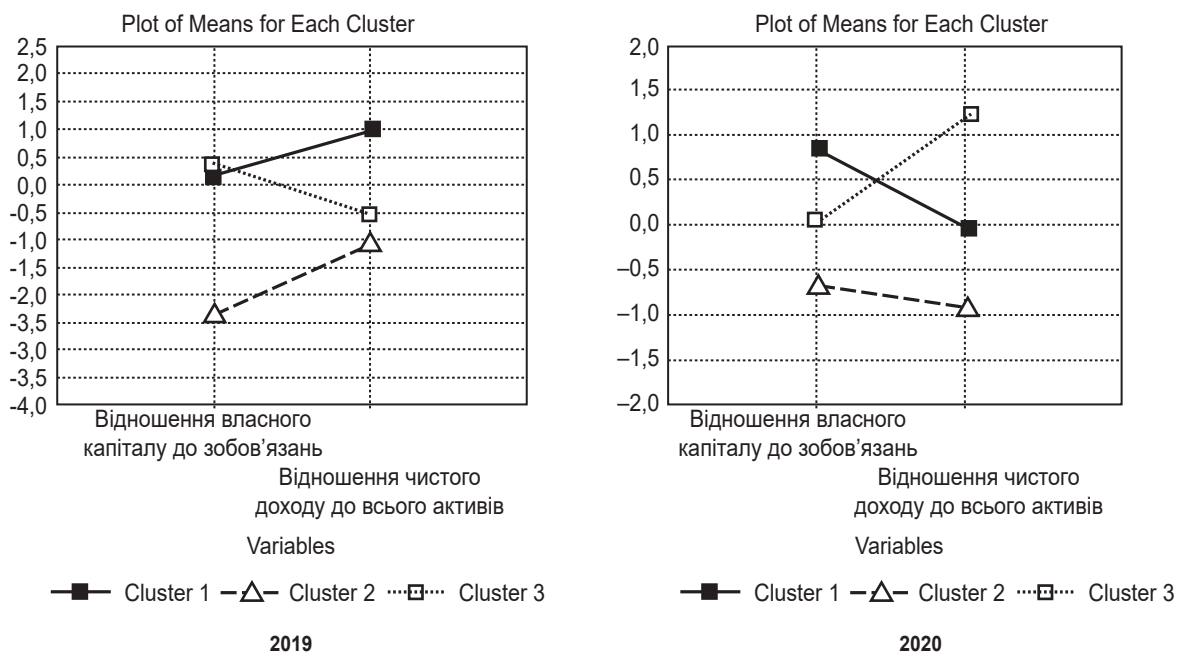


Рис. 2. Графіки середніх утворених кластерів

Members of Cluster Number 1 and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 4 cases		Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases	
	Distance		Distance
ПАТ "ХАРКІВРЕАХІМ"	1.030291	Прат "Коростенський завод "ЯНТАР"	0.978193
ПАТ "СУМИХІМПРОМ"	0.426494	ДП "Укрхімтрансміак"	0.437199
ПрАТ "ЗАПОРІЖКОКС"	0.188494	ПрАТ "ЗАПОРІЖКОКС"	0.541366
ТОВ «НВП «Зоря»	0.423736		
Members of Cluster Number 2 and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 cases		Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 4 cases	
	Distance		Distance
ПрАТ "Сверодонецьке обднання азот"	0.00	ПрАТ "Дніпровський завод мінеральних добрив"	0.256203
Members of Cluster Number 3 and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 5 cases		Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases	
	Distance		Distance
ПрАТ "Дніпровський завод мінеральних добрив"	0.322053	ПАТ "ХАРКІВРЕАХІМ"	0.841541
Прат "Коростенський завод "ЯНТАР"	0.851155	ПАТ "СУМИХІМПРОМ"	0.591168
ДП "Укрхімтрансміак"	0.313686	ТОВ «НВП «Зоря»	0.290618
ПрАТ "АЗОТ"	0.381085		
ПрАТ "РІВНЕАЗОТ"	0.358365		

Рис. 3. Елементи утворених кластерів за методом k-середніх

Таблиця 3

Нормативні значення для визначення ймовірності банкрутства підприємств [1-3; 5; 11]

Моделі оцінки ймовірності банкрутства	Нормативні значення
1	2
Е. Альтмана	1,8 – дуже висока ймовірність банкрутства; 1,81–2,6 – висока ймовірність банкрутства; 2,61–2,9 – низька ймовірність банкрутства; 2,91–3,0 – дуже низька ймовірність банкрутства
Р. Ліса	$Z < 0,037$ – висока ймовірність банкрутства; $Z = 0,037$ – граничне значення; $Z > 0,037$ – низька ймовірність банкрутства
Г. Спрінгейта	$Z < 0,862$ – підприємство потенційний банкрут; $Z > 2,451$ – загроза банкрутства мінімальна



Закінчення табл. 3

1	2
О. Терещенка	$Z > 2$ – загроза банкрутства мінімальна; $1 < Z < 2$ – зона додаткового аналізу; $0 < Z < 1$ – висока ймовірність банкрутства; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом
А. В. Матвійчука	$Z < 1,104$ – висока ймовірність банкрутства; $Z > 1,104$ – низька ймовірність банкрутства

Таблиця 4

Результати оцінювання ймовірності банкрутства підприємств хімічної галузі

Моделі оцінки ймовірності банкрутства	ПАТ «ХАРКІВРЕАХІМ»		ПАТ «СУМИХІМПРОМ»		ТОВ «НВП «Зоря»	
	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.
Е. Альтмана	11,62	9,15	-0,21	-0,82	3,29	1,49
Р. Ліса	0,11	0,10	-0,04	-0,04	0,03	0,05
Г. Спрінгейта	2,99	2,03	-0,69	-0,99	2,32	1,10
О. Терещенка	0,03	-0,19	0,03	-0,91	4,68	-0,12
А. Матвійчука	20,33	14,15	-0,16	-0,20	0,51	0,24

За даними табл. 4, у 2019 році ПАТ «ХАРКІВРЕАХІМ» має низьку ймовірність банкрутства за розрахунками всіх моделей, і лише за моделлю О. О Терещенко – високу. У 2020 році підприємство за моделлю Г. Спрінгейта мало середню ймовірність банкрутства, а за моделлю О. О Терещенко – було потенційним банкрутом. У 2019–2020 рр. за всіма моделями фінансовий стан ПАТ «СУМИХІМПРОМ» оцінюється як кризовий. Ймовірність банкрутства ТОВ «НВП «Зоря» за аналізований період підвищилася. Про це свідчать моделі Е. Альтмана, Г. Спрінгейта, О. О. Терещенка, А. В. Матвійчука. За результатами розрахунків моделей Е. Альтмана, О. О. Терещенка, А. В. Матвійчука підприємство має високу вірогідність банкрутства, за моделлю Г. Спрінгейта, – середню та за моделлю Р. Ліса – низьку.

Для формування висновків більш доцільно враховувати результати розрахунків моделей вітчизняних науковців, оскільки вони більш адаптовані до сучасних реалій функціонування українських підприємств, а саме до особливостей в системі бухгалтерського обліку, впливу інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузевої приналежності підприємства та інше [12]. Крім того, граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними науковцями, часто є недосяжними для українських підприємств.

Таким чином, діагностика ймовірності банкрутства підприємств хімічної галузі показала, що більшість підприємств із кластера з низьким рівнем фінансової незалежності та високим рівнем співвідношення чистого доходу до активів має високу вірогідність банкрутства. Тому подальші дослідження мають бути присвячені пошуку факторів, що впливають на їх стан, та розробці ефективної системи антикризового фінансового управління.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лелюк С. В.

Література: 1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*. 1968. № 4. Р. 589–609. 2. Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового положення підприємства. *Економіка України*. 2003. № 8. С. 38–44. 3. Матвійчук А. В. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. № 2. С. 71–118. URL: <http://nfimte.com/assets/journal/2/Matviychuk.pdf>. 4. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/chpr/chpr_pr/chpr_pr_u/arh_chpr_pr2021_u.htm. 5. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 560 с. 6. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев : Эльга ;



Ника-Центр, 2006. 672 с. **7.** Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством : підручник. Київ : КНТЕУ, 2005. 824 с. **8.** Шевцова О. Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2013. URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=1773>. **9.** Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 2. С. 114–117. **10.** Офіційний сайт системи розкриття інформації на фондовому ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/>. **11.** Лісничук О. А. Фінансове управління санаційною спроможністю машинобудівних підприємств України. *Бізнес Інформ*. 2017. № 2. С. 137–145. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_2_21. **12.** Іщенко Н. А. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства та шляхи його стабілізації. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 31. С. 256–265. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrkntu_e_2017_30_29.



АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ МЕТОДОМ PEST- І SWOT-АНАЛІЗУ

УДК 658.5:005.334

Козлова К. В.

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

Анотація. У статті надано загальну характеристику стану торговельної галузі України та проаналізовано її за допомогою PEST-аналізу. Визначено найбільш впливові фактори на діяльність цієї галузі. Проведено SWOT-аналіз підприємства представника торговельної галузі.

Ключові слова: торговельна галузь, аналіз, PEST-аналіз, SWOT-аналіз, сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози.



Annotation. The article provides a general description of the state of the trade sector of Ukraine and analyzed it using PEST analysis. The most influential factors on the activity of this branch are determined. The SWOT analysis of the enterprise of the representative of trade branch is carried out.

Keywords: trade, analysis, PEST analysis, SWOT analysis, strengths, weaknesses, opportunities and threats.



Актуальним спрямуванням діяльності підприємств у наш час є саме торгівля. Ця галузь відіграє важливу роль у розвитку країни, має значну частку в загальному ВВП держави. Звісно ж, на торговельну галузь, так само, як на інші, впливає багато зовнішніх і внутрішніх факторів, нестабільна політична ситуація, проблеми в економіці, кризові явища – все це може стати причиною занепаду та виникнення проблем в галузі з отримання прибутку та функціонування її в цілому.

Торговельна галузь (згідно з класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 [1] – це секція G – Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) робить великий внесок у ВВП України та є однією з найважливіших складових економіки країни.

У своїх наукових роботах вчені часто використовують PEST- та SWOT-аналіз, серед яких треба зазначити праці таких учених, як: Редченко К. І. [2], Войтко С. В., Воронкова І. Ю. [4], Синчук І. В. [5] та ін.



Метою цієї статті є проведення аналізу торговельної галузі України за допомогою методів PEST- і SWOT-аналізу.

PEST-аналіз передбачає стратегічний аналіз далекого оточення. При цьому переважаючими є дві позиції: аналіз Politicallegal – політико-правових, Economic – економічних, Sociocultural – соціокультурних, Technological forces – технологічних факторів та аналіз конкурентного середовища з метою адаптації до його змін [2].

Вага та бал встановлюються експертним шляхом, де 1 – це фактор, який найменше враховується або не враховується, а 5 – який найбільше впливає на прийняття рішення.

Отже, в табл. 1 наведено PEST-аналіз торговельної галузі України.

Таблиця 1

PEST-аналіз торговельної галузі підприємств України

Р – Політика	вага	бал	оцінка	Е – Економіка	вага	бал	оцінка
1. Нестабільна політична ситуація останні роки в країні	0,3	3	0,9	1. Достатньо високий рівень інфляції (2019 рік - 4,1 %, 2020 рік – 5 %) [3]	0,15	4	0,6
2. Недосконала законодавча база	0,25	4	1	2. Нестабільний курс гривні до іноземної валюти	0,3	5	1,5
3. Недосконала податкова політика	0,25	4	1	3. Високі відсоткові ставки по кредитах	0,2	5	1
4. Недовіра людей до влади	0,2	1	0,2	4. Високі розміри податків, як для малих, так і для великих підприємств	0,2	5	1
				5. Підвищення цін на енергоресурси	0,15	4	0,6
Всього	1	-	3,1	Всього	1	-	4,7
S – Соціум	вага	бал	оцінка	T – Технологія	вага	бал	оцінка
1. Нестабільна епідеміологічна ситуація	0,2	5	1	1. Застаріле обладнання	0,1	3	0,3
2. Введення карантинних обмежень у країні	0,2	5	1	2. Відсутність коштів у підприємств на відновлення матеріально-технічної бази	0,1	2	0,2
3. Зменшення попиту на більшість товарів	0,15	4	0,6	3. Високий розвиток Інтернету та телекомунікаційних зв'язків	0,3	5	1,5
4. Недостатня кількість кваліфікованих робітників	0,1	3	0,3	4. Поява нових технологій та продуктів, товарів	0,25	4	1
5. Низькі заробітні плати у торговельній галузі	0,1	3	0,3	5. Низька швидкість впровадження в роботу нових технологій	0,25	3	0,75
6. Віддання переваги покупцями імпортним товарам	0,25	4	1				
Всього	1	-	4,2	Всього	1	-	3,75

Таким чином, виходячи з табл. 1 можна зробити висновок, що найбільш впливовими на діяльність торговельної галузі є економіка та соціум, сумарна оцінка цих факторів становить 4,7 та 4,2 відповідно. Звісно, для торговельного підприємства важливим є рівень цін, попит покупців на товари. Тому саме їх, перш за все, потрібно враховувати при прийнятті стратегічних рішень для підприємства. Найменше, як бачимо, впливають технологічні фактори та політичні, їх оцінка складає 3,75 та 3,1 відповідно. Але підприємствам все одно потрібно ставати більш сучасними, переходити та застосовувати нові технології та інновації в своїй діяльності, користуватися новими можливостями за допомогою мережі Інтернет.

Фактори, які впливають на торговельну галузь України, було оцінено 5 експертами. Узгодженість їх думок було перевірено за допомогою коефіцієнта конкордації, Значення якого склало 0,71, що говорить про високий ступінь узгодженості думок експертів.

SWOT-аналіз є одним з найефективніших для оцінки стану підприємства. Тому доцільним є провести SWOT-аналіз для торгового підприємства ТОВ «НВП ЕМЗ». Але для цього потрібно попередньо на цьому етапі провести аналіз його фінансового стану, який наведено у табл. 2.



Таблиця 2

Аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «НВП ЕМЗ»

№	Показники	Фактичне значення показника				
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2019 р.	Відхилення 2020 р.
1	Коефіцієнт рентабельності активів	0,13	0,09	0,06	-0,04	-0,03
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,24	0,2	0,14	-0,04	-0,06
3	Коефіцієнт оборотності активів	0,99	0,91	0,88	-0,08	-0,03
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,69	2,61	2,46	-0,08	-0,15
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,73	10,18	6,48	1,45	-3,7
6	Період оборотності дебіторської заборгованості	133,66	137,74	146,34	4,08	8,6
7	Період обороту кредиторської заборгованості	41,25	35,38	55,56	-5,87	20,18
8	Коефіцієнт покриття	2,11	2,03	1,37	-0,08	-0,66
9	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,94	0,87	0,77	-0,07	-0,1
10	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,046	0,056	0,012	0,009	-0,044
11	Коефіцієнт автономії	0,51	0,44	0,36	-0,07	-0,08
12	Коефіцієнт фінансового ризику	0,97	1,29	1,76	0,32	0,47

Виходячи з табл. 2 можна зробити висновок про фінансовий стан підприємства ТОВ «НВП ЕМЗ». Як бачимо, показники рентабельності зменшуються, що є негативним і говорить про зменшення прибутку. Період оборотності дебіторської заборгованості збільшується та є більшим, ніж період оборотності кредиторської заборгованості. Також низькими є показники ліквідності.

SWOT-аналіз – інструментарій стратегічного планування, який полягає у виявленні факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ. Факторами внутрішнього середовища об'єкта аналізу (фактори, на які об'єкт справляє вплив) є сильні (S) та слабкі (W) сторони, а факторами зовнішнього середовища (на які об'єкт не справляє впливу) є можливості (O) та загрози (T) [4, с. 166].

SWOT-аналіз дозволяє виявити внутрішні сильні сторони, які дають змогу підприємству, з одного боку, скористатися можливостями, що існують у зовнішньому середовищі, а з іншого – забезпечити відвертання зовнішніх загроз, незважаючи на слабкі сторони системи, а також дослідити слабкі сторони та загрози, щоб вберегти підприємство в майбутньому [5, с. 174–175].

У табл. 3 наведено матрицю SWOT-аналізу підприємства ТОВ «НВП ЕМЗ».

Таблиця 3

Загальна матриця SWOT-аналізу ТОВ «НВП ЕМЗ»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Наявність власних коштів (коефіцієнт автономії 2018 р. – 0,51; 2019 р. – 0,44; 2020 р. – 0,36). 2. Наявність сучасних технологій, які допомагають у просуванні продукції, товарів. 3. Розвинена логістична інфраструктура. 4. Ефективне використання різних інструментів і методів для реклами товарів	1. Низькі коефіцієнти абсолютної ліквідності, відмінні від нормативних значень (2018 р. – 0,046; 2019 р. – 0,056; 2020 р. – 0,012). 2. Зростання цін на матеріали, сировину. В результаті чого у більшості товарів велика собівартість. 3. Велике податкове навантаження. 4. Період оборотності дебіторської заборгованості більше, ніж кредиторської. 5. Зменшення прибутковості підприємства
Можливості	Загрози
1. Розширення ринку збуту продукції та товарів. 2. Широкий вибір форматів торгівлі (розвиток online-продажів). 3. Вихід на міжнародний ринок, торгівля з країнами ЄС. 4. Поява нових партнерів, співробітництво з іноземними компаніями	1. Сильна конкуренція в галузі, поява нових компаній, більшість з яких іноземні. 2. Швидка зміна потреб покупців. 3. Недостатня платоспроможність населення. 4. Нестабільна економіка країни (інфляція, валютний курс та інше)



Виходячи з табл. 3 бачимо, що підприємство має як сильні сторони і можливості, так і слабкі сторони та загрози. Загалом проведений SWOT-аналіз дав можливість виявити, що ТОВ «НВП ЕМЗ» може розвиватися та вести ефективну та прибуткову діяльність, розширювати ринок збуту, співпрацювати з компаніями Європейського Союзу. Але водночас є ряд загроз, які потрібно враховувати при плануванні та розробленні стратегії управління підприємством. Найголовнішими з них, на мою думку, є поява нових конкурентів, вплив зовнішніх факторів і нестабільність економіки.

Таким чином, можна зробити висновок, що торговельна галузь України динамічно розвивається, має перспективи у подальшій діяльності. Але потрібно враховувати більшість загроз і своєчасно реагувати на всі зміни в економіці держави та світі. На торгівлю особливо впливають всі зміни в соціумі.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : Наказ, Класифікатор від 11.10.2010 № 457 // Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики (Держспоживстандарт України). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>. 2. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навч. посіб. Львів : Новий світ – 2000, 2003. 272 с. 3. Індекс інфляції в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/>. 4. Войтко С. В., Воронкова І. Ю. Застосування SWOT-аналізу для розробки стратегічних напрямів кластероутворення поліграфічних підприємств. *Регіональна економіка*. 2016. № 1. С. 165–171. 5. Синчук І. В. Вплив SWOT-аналізу на прийняття управлінських рішень в умовах фінансової кризи. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 174–178.



СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІНЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 336.7

Колеснік Є. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано наявну структурно-функціональну модель управління фінансовими ресурсами підприємства будівельної галузі, визначено переваги та недоліки наявної моделі та запропоновано модель, яка включає ефективні шляхи управління фінансовими ресурсами підприємства, їх раціональне використання та отримання максимального прибутку з кожної вкладеної у діяльність підприємства грошової одиниці.

Ключові слова: фінансові ресурси, ефективність формування та використання фінансових ресурсів, управління фінансовими ресурсами підприємства, структурно-функціональна модель управління фінансовими ресурсами підприємства.





Annotation. The article analyzes the existing structural and functional model of financial resources management of the construction industry, identifies the advantages and disadvantages of the existing model and proposes a model that includes effective ways to manage financial resources, their rational use and maximum profit from each invested in the enterprise.

Keywords: financial resources, efficiency of formation and use of financial resources, management of financial resources of the enterprise, structural and functional model of management of financial resources of the enterprise.



Ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від системи управління фінансовими ресурсами, своєю чергою, управління фінансовими ресурсами передбачає вплив на його обсяг і структуру, а також джерела формування з метою підвищення ефективності його використання. Тому для більш ефективного управління фінансовими ресурсами на підприємстві доцільно мати модель управління фінансовими на ньому [2; 4].

Метою статті є розробка моделі управління фінансовими ресурсами підприємства, що включає ефективні шляхи управління фінансовими ресурсами підприємства, їх раціональне використання та отримання максимального прибутку з кожної вкладеної у діяльність підприємства грошової одиниці.

Одним із інструментів, котрий дозволяє структурно-функціональне моделювання, є BPwin. Позитивними характеристиками структурно-функціональної моделі є можливість враховувати всі етапи, які характеризують діяльність підприємства на шляху до розробки моделі ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства, наочно проілюструвати порядок дій при розробці такої моделі. Запропонована модель формалізує послідовність проведення розробки моделі управління фінансовими ресурсами підприємства [1; 3; 5]

Метою побудови функціональних моделей зазвичай є виявлення найбільш слабких і вразливих місць діяльності організації, аналіз переваг нових процесів бізнесу і міри зміни існуючої структури організації бізнесу. Аналіз недоліків і «вузьких місць» починають з побудови моделі AS-IS (як є), тобто моделі існуючої організації роботи.

Побудова моделі AS-IS здійснюється у такий спосіб.

Першим етапом є побудова основного блоку аналізу.

На контекстній діаграмі по центру знаходиться блок головної мети «Розробка рекомендацій щодо управління фінансовими ресурсами підприємства» (рис. 1).

З усіх боків до головного блоку A0 надходять інтерфейсні дуги, які визначають:

- вхідну інформацію – інформаційне забезпечення;
- управління – нормативно-правове та методичне забезпечення;
- механізми – фінансовий менеджер, АРМ (автоматизоване робоче місце);
- вихідну інформацію – рекомендації щодо управління фінансовими ресурсами підприємства.

Другим етапом є декомпозиція головної контекстної діаграми (рис. 2).

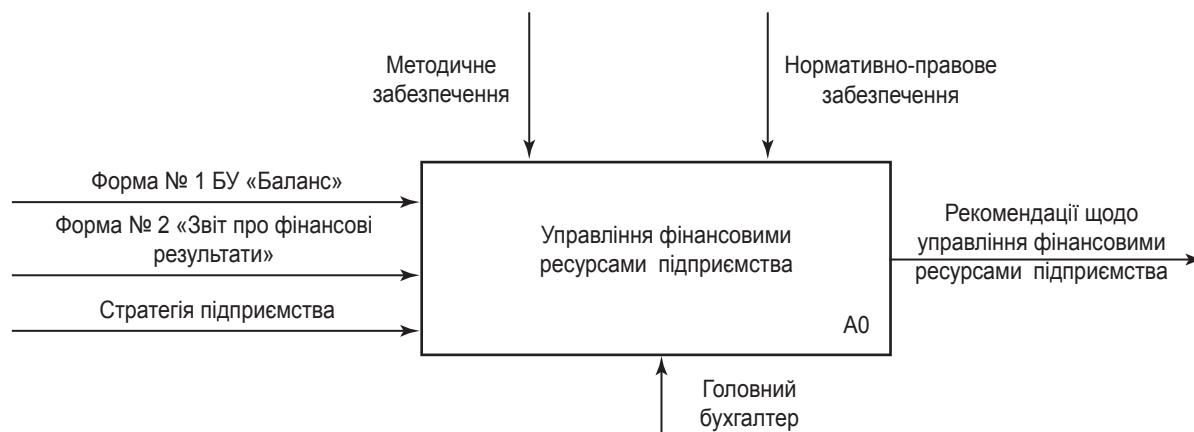
Декомпозована діаграма має чотири блоки:

- визначення джерел формування фінансових ресурсів підприємства;
- аналіз структури фінансових ресурсів підприємства;
- оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства;
- формування пропозицій щодо управління фінансовими ресурсами підприємства.

Цей управлінський процес зосереджується на проведенні горизонтального й вертикального аналізу абсолютних і відносних показників формування та використання фінансових ресурсів підприємства та не передбачає проведення фундаментального аналізу управління фінансовими ресурсами підприємства, який мав би включати формування стратегії управління фінансовими ресурсами, оптимізацію структури джерел фінансових ресурсів і визначення найбільш ефективного джерела залучення коштів. З огляду на зазначені недоліки, з метою вдосконалення процесу управління фінансовими ресурсами підприємства розроблена модель «ТО-ВЕ» управління фінансовими ресурсами підприємства:



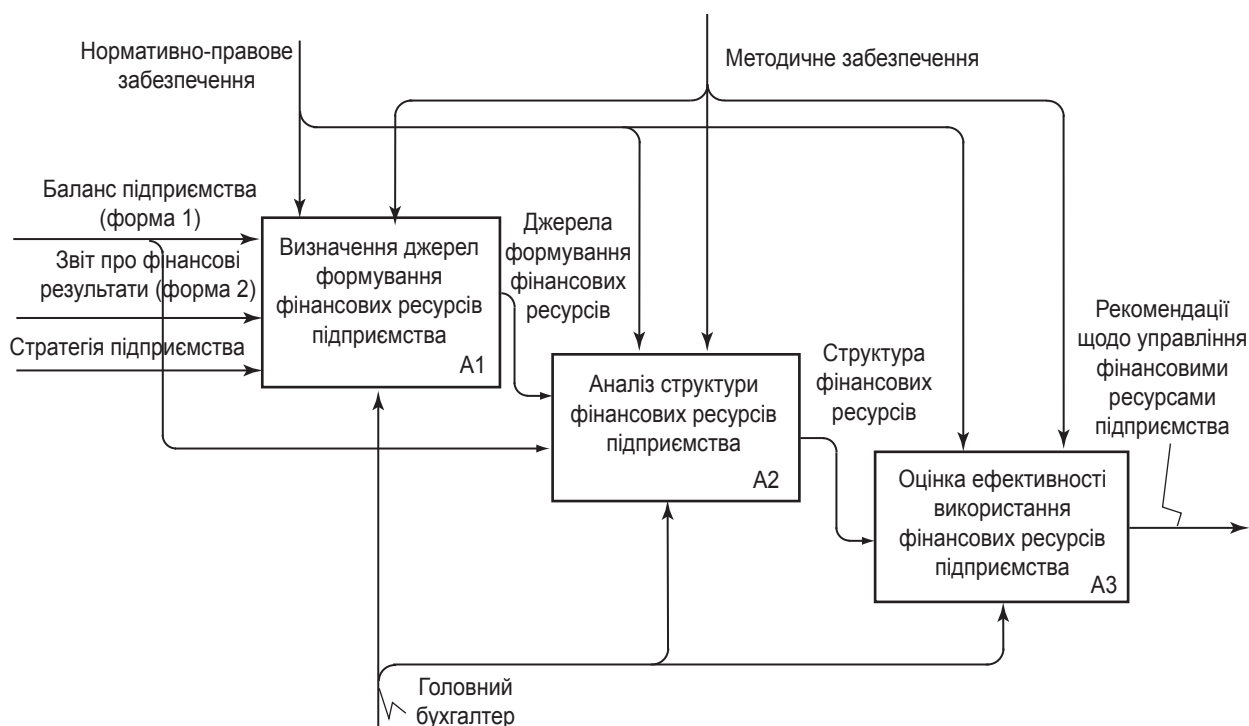
Використовується в: ПрАТ «Трест Житлобуд-1»	Автор: Колесник С. В. Проект: Управління фінансовими ресурсами Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 11.11.2021 Ревізія: 11.11.2021	Розроблюється	КОНТЕКСТ:	
			Чернетка	Читач	Дата
			Рекомендовано		
			Публікація	Догори	



Гілка: A-0	Назва: Управління фінансовими ресурсами підприємства	Номер: 1
------------	--	----------

Рис. 1. Контекстна діаграма моделі AS-IS «Розробка рекомендацій щодо управління фінансовими ресурсами підприємства»

Використовується в:	Автор: Колесник С. В. Проект: Управління фінансовими ресурсами Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 11.11.2021 Ревізія: 11.11.2021	Розроблюється	КОНТЕКСТ:	
			Чернетка	Читач	Дата
			Рекомендовано		
			Публікація	■	



Гілка: A-0	Назва: Управління фінансовими ресурсами підприємства	Номер: 2
------------	--	----------

Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми A0



1) управління – складові управлінського регулювання доповнилися такими методами, як: матричний метод, метод оптимізації структури капіталу за рівнем фінансових ризиків, метод аналізу ієрархій.

2) забезпечити ефективність будь-якого процесу можна лише у разі чіткого розподілу відповідальності між усіма ключовими особами. Тому те, за допомогою «чого» підприємство управляє фінансовими ресурсами, та «хто» виконує ці обов'язки в системі управління фінансовими ресурсами підприємства також було скореговано.

У ролі механізмів постають: фінансовий аналітик і головний бухгалтер. Саме за рахунок дій цих фахівців відбувається перетворення початкового запиту на кінцевий результат;

3) вихідний елемент – результат всього процесу, який необхідно отримати, а саме оптимальна структура джерел формування та використання фінансових ресурсів (рис. 3).

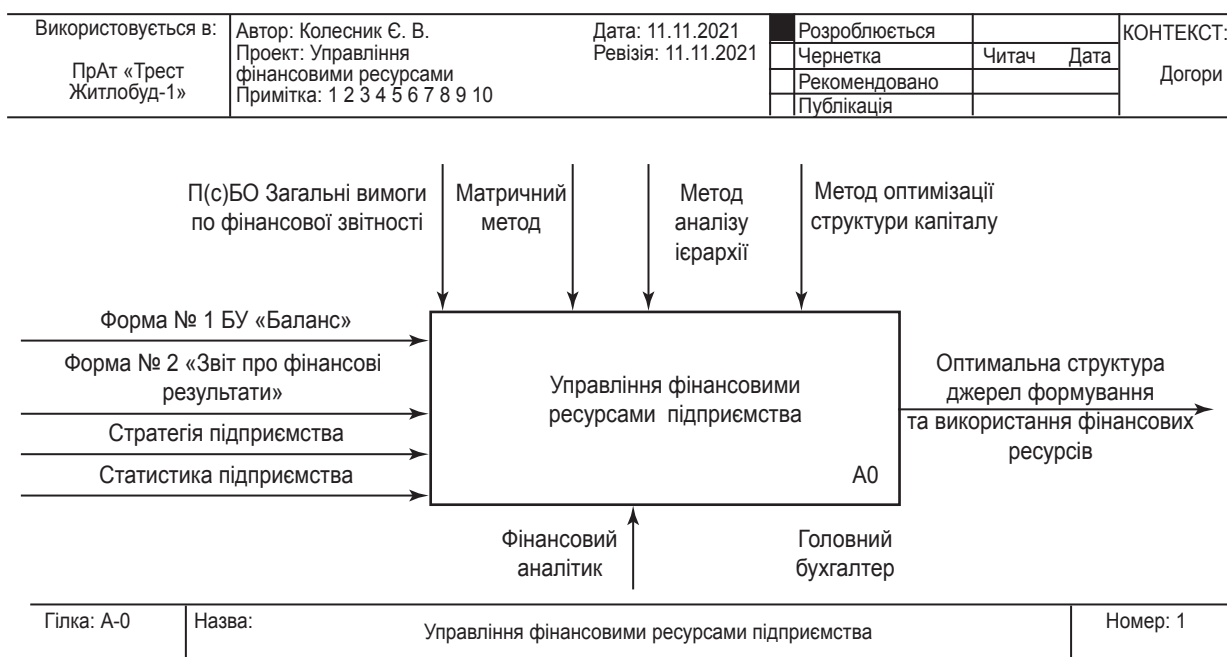


Рис. 3. Контексна діаграма «Управління фінансовими ресурсами підприємства ТО-ВЕ»

Серед методів стратегічного менеджменту особливу цінність для оцінки стратегічної фінансової діяльності становить матричний метод – матриця фінансових стратегій Франсона і Романе.

Цей інструмент виділяється серед інших методів тим, що дозволяє не тільки визначити поточне положення компанії з точки зору фінансового ризику, але й розглядати ситуацію в динаміці, щоб дозволити прогнозувати зміни фінансової стратегії залежно від зміни важливих показників діяльності, а також планувати майбутнє становище компанії, цілеспрямовано змінюючи ці показники та знижуючи рівень фінансового ризику

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків пов'язана з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (з розбиттям їх на постійну і змінну частини). Декомпозицію нової ТО-ВЕ-моделі наведено на рис. 4.

Формування стратегії управління фінансовими ресурсами розбиває процес на 4 основні етапи:

- збір інформації;
- розрахунок показників матриці Франсона і Романе;
- позиціонування підприємства на матриці фінансових стратегій;
- надання пропозицій та визначення можливостей підприємства щодо зміни фінансової стратегії.

Наступним етапом проведення управління фінансовими ресурсами підприємства за вдосконаленою моделлю ТО-ВЕ є «Оптимізація структури джерел фінансових ресурсів», що проводить фінансовий аналітик на



основі визначення за кожним досліджуваним періодом чистого оборотного капіталу, та тип моделі управління оборотним капіталом, що дає можливість керівнику підприємства наглядно бачити проблемні аспекти діяльності та можливості для покращення стану цих факторів для подальшого прийняття управлінських рішень щодо вдосконалень організації управління фінансовими ресурсами підприємства.

Використовується в:	Автор: Колесник С. В. Проект: Управління фінансовими ресурсами Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 11.11.2021 Ревізія: 11.11.2021	Розроблюється	КОНТЕКСТ:	
			Чернетка	Читач	Дата
			Рекомендовано		
			Публікація		

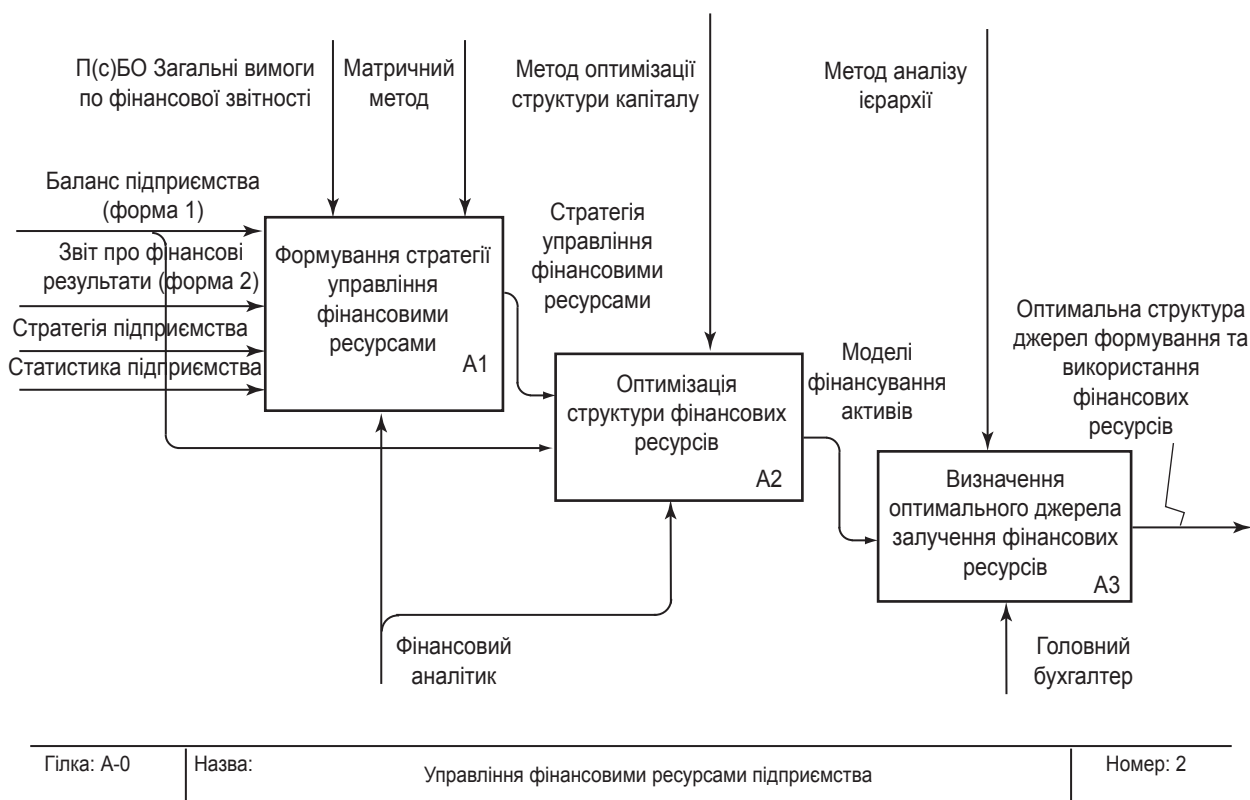


Рис. 4. Декомпозиція TO-BE-моделі процесу управління фінансовими ресурсами підприємства

На виході з етапу «Оптимізація структури джерел фінансових ресурсів підприємства» є отримання моделей фінансування активів та описання ризиків, які в собі несе кожна з моделей. Для мінімізації окреслених ризиків, згідно з отриманою моделлю, автором пропонується проведення етапу «Визначення оптимального джерела залучення фінансових ресурсів».

Таким чином, наведена модель управління фінансовими ресурсами підприємства дозволяє простежити за діяльністю та управлінням фінансовими ресурсами підприємства на кожному етапі його функціонування. Слід зазначити, що всі блоки модельованого процесу виконуються із застосуванням інформаційних технологій, що сприяє підвищенню якості прийняття управлінських рішень щодо означеної предметної області.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіна М. О.

Література: 1. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. *Держава та регіони*. 2008. № 5. С. 21–23. 2. Бердар М. М. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємству зовнішньоекономічній діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 5 (84). С. 31–36. 3. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление : учебник.



Москва : ИНФРА-М, 2005. 319 с. **4.** Мінухін С. В., Беседовський О. М., Знахур С. В. Методи і моделі проектування на основі сучасних Case-засобів : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. 272 с. **5.** Шестова О. О. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ризикового ринкового середовища. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2011. № 6/2. С. 194–197.



ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ СТАНУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

УДК 339.13.024

Коломієць Б. Я.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті міститься критичний аналіз, узагальнення наявних підходів щодо визначення стану й особливостей ринку інформаційних технологій України. Надано статистичні дані, які характеризують стан, кон'юнктуру ІТ-ринку в Україні та проблеми його аналізу, а також узагальнено методичні підходи щодо ринкового аналізу.

Ключові слова: ІТ-ринок, ІТ-компанія, інформаційні технології, аутсорсинг.



Annotation. The article contains a critical analysis, generalization of existing approaches to determining the state and features of the market of informational technologies in Ukraine. The statistical data characterizing a condition, a conjuncture, and features of the IT market in Ukraine and problems of its analysis are given, and also methodical approaches concerning the market analysis are generalized.

Keywords: IT market, IT company, information technologies, outsourcing.



Значне зростання уваги споживачів до ІТ послуг стало сильним стимулом до появи великої кількості ІТ-компаній у сфері інформаційних технологій. Сама у таких умовах з'являється необхідність аналізу даної галузі та формування науково-теоретичних підходів аналізу ринку інформаційних технологій, а також - надання практичних порад його учасникам.

Велика кількість заходів щодо підтримки розвитку індустрії програмного забезпечення в Україні у 2021 році свідчить про те, що країна надає великого значення розвитку інформаційних технологій. Також слід додати, що перелік компаній та установ у сфері інформаційних технологій та телекомунікацій (електронний зв'язок) є об'єктом критичної інфраструктури країни (затверджується Кабінетом Міністрів України) [1].

Огляд економічної літератури показує, що з розвитком комп'ютерних процесів автоматизації виробництва вчені все більше уваги приділяють інформаційним технологіям, особливо з наданням ІТ-послуг. Традиційно ці дослідження можна поділити на такі групи:

1) мікро: методи підвищення ефективності виробництва шляхом впровадження інформаційних технологій та аналізу витрат на ІТ підприємств;



2) мікро- та мезорівні: IT-ринок, розвиток IT-підприємства, IT-бізнес-конкуренція, ціноутворення, IT роботодавці та IT-професійне навчання, аналіз користувачів IT-послуг, IT-кластери, IKT-розробка тощо.

3) макро та макрорівень: роль і значення інформаційних технологій у національній економіці та світовому розвитку, розвиток інформаційних технологій у національній системі управління конкурентоспроможністю, національні та міжнародні інвестиції в інформаційні технології, подолання «цифрового розриву» тощо.

В Україні цими напрямками досліджень займається чимало науковців. З кожним днем збільшується кількість робіт, присвячених окремим аспектам розвитку інформаційних технологій. Серія електронних каталогів праць, електронні бібліотечні пошукові системи, віртуальні виставки (наприклад, «Інформаційні технології: історія та сучасність» [2], в яких опубліковано сотні наукових праць) підтвердили зростання інтересу дослідників до цієї галузі. Статті про ключові слова, пов'язані з IT.

Вчені Одеського національного інституту зв'язку назвали операційну систему Попова на його честь для співпраці з Міжнародним союзом електрозв'язку, Національною комісією зв'язку та інформаційних технологій, іншими технічними навчальними закладами, підприємствами та професійними установами.

Метою статті є визначення основних проблем, які виникають під час дослідження стану, основних тенденцій та перспектив розвитку IT-ринку України у сучасних умовах.

У нинішньому стані інформаційні технології та економіка тісно пов'язані та тісно взаємодіють. Разом з телекомунікаціями вони утворюють інформаційно-комунікаційний комплекс - особливий сектор сучасної економіки. Як зазначають дослідження [3], феномен інформаційної комунікації полягає в тому, що вони впливають на економіку одночасно у двох напрямках: через власний розвиток і глибоке поширення на всі сфери людської діяльності.

Слід зазначити, що у Сполучених Штатах, які є провідною країною у виробництві та споживанні інформаційно-інформаційних технологій, дослідження важливої ролі інформаційно-комунікаційних технологій в економічному розвитку є досить поширеним. У цих дослідженнях люди часто помічають, що інформація займає лідируючі позиції в списку важливих ланок економіки.

При формуванні даної роботи до уваги був прийнятий і довідник «Information Technology Industry in Ukraine» [9], де було зроблено значний акцент на розвитку IT-галузі в Україні. Такі заходи дозволяють привернути увагу як і простих людей, які бажають знайти роботу у перспективній сфері, так і привернути увагу уряду до стимулювання розвитку сфери інформаційних технологій.

Представники асоціації «IT-Ukraine» стверджують, що IT-галузь в Україні виступає одним із основних драйверів економіки, що можна схарактеризувати наступним чином [5]:

- збільшення інвестиційної привабливості України на світовій арені;
- залучення додаткових коштів в економіку країни;
- створення нових робочих місць;
- високі податкові надходження до бюджету.

Також у звіті було зазначено, що галузь інформаційних та комунікаційних технологій посідає третє місце за експортом – близько 6 мільярдів доларів США. Для порівняння, аграрний сектор складає близько \$17 млрд, а металургія \$14,3 млрд. Вони посіли перше і друге місце відповідно. На думку експертів, «при стабільному зростанні IKT-індустрії до 2021 року вона може зайняти друге місце» [6].

За даними 2021 року, Комітет з інформаційних технологій Європейської бізнес-асоціації також оприлюднив подібну інформацію, вказуючи на зростання «експорту комп'ютерів та інформаційних послуг» у першому півріччі. Водночас в інших місцях ми виявили, що за зростанням експортної виручки «IT-галузь посідає третє місце в структурі експорту України» [5].

Як і в будь-якому іншому секторі економіки, на розвиток лідерів ринку IT-послуг в Україні впливають зовнішньоекономічні чинники та економіко-політична ситуація в країні. Оскільки головним замовником українських IT-послуг є іноземні компанії, майже вся сфера вітчизняних IT-послуг спрямована на експорт. Це викликає велику залежність від іноземних ринків, що робить вразливим внутрішній ринок IT.

Згідно даних [10], у 2020 році Україна займає 0,1% світового IT-ринку, а структура внутрішнього IT-ринку виглядає так: 83% – апаратне забезпечення, 7% – програмне забезпечення, 10% – IT-послуги (табл. 1).



Таблиця 1

Структура ІТ-ринків у 2020 році

Сегменти ІТ-ринку	Структура ІТ-ринку, %	Частка країн у структурі глобального ІТ-ринку, %				
		США	Китай	Німеччина	Польща	Україна
Hardware	46	34	83	35	51	81
Software	22	30	5	22	16	9
IT-services	32	34	12	43	34	10

Перед детальним визначенням актуальних проблем дослідження українського ІТ-ринку слід звернутися до теоретичних основ аналізу природи загального ринку.

Ринок є складним і багатогранним явищем. Від початку теорії ринку до сьогодення існували різні тлумачення значення цього поняття. Аналізуючи деякі роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, можна побачити, що існуючі визначення ринку так чи інакше належать до різних груп.

На мій погляд, перший спосіб є найбільш змістовним. Відповідно до цього методу ринок – це система товарно-валютних відносин між суб'єктами господарювання, за допомогою яких він реалізує власні економічні інтереси в обмінному процесі. Важливо також зазначити, що базова економіка враховує розвиток ринку, пов'язане з динамікою виробництва.

Економічна наука приділяє більше уваги функціональним аспектам, особливо процесу купівлі-продажу товарів, зв'язку між попитом і пропозицією, їх співвідношенням з цінами, на рівні конкуренції вивчає вплив різних факторів і змін у структурі ринку. Інтерпретація маркетингу вирішує дуже вузькі проблеми, в основному передбачаючи аналіз поведінки споживачів, факторів впливу та стратегій, які можуть збільшити кількість покупців товарів і послуг компанії. Наприклад, у вищезгаданому посібнику [9], пояснюючи метод IDC для оцінки внутрішнього ринку ІТ, акцент робиться на витратах на ІТ, що також є маркетинговим методом для розуміння ринку.

Слід зазначити, що сьогодні в процесі оцінки конкуренції на ринку ІТ, зі стрімкими змінами нових технологій, ІТ-компанії виходять на все нові й нові сегменти ринку, і також виникають певні труднощі. На деяких сегментах ринку вони конкурують між собою, а в інших – доповнюють один одного як партнери.

Для прикладу розберемо ринкову ситуацію за напрямом Software & Programming, яка склалась у світі станом на 2020 рік. Для цього розрахуємо відомий індекс концентрації певної кількості підприємств на ринку (CR_i), який визначається з виразу:

$$CR^i = \sum_{i=1}^n g_i, \quad (1)$$

де i – кількість підприємств, що враховується;

g_i – частка продажів i -го підприємства, %.

Відповідно до методу розрахунку CR , аналіз ринку може використовувати різну кількість компаній для визначення концентрації та різні рівні, відповідно до приналежності ринку до певного рівня. Наприклад, значення індексу концентрації трьох основних компаній (CR_3) виражається наступним чином: $CR_3 < 45\%$ – слабка концентрація ринку; $45\% < CR_3 < 70\%$ – помірна ринкова концентрація; $CR_3 > 70\%$ – висококонцентрований ринок.

Зі списку найбільших компаній світу, що щорічно публікується фінансово-економічним журналом «Форбс» [10], вибираються компанії, які позиціонують себе як розробники програмного забезпечення. Три з 20 ІТ-компаній відразу виділилися за обсягом продажів, тому ринкова концентрація CR у цьому сегменті ринку розраховується так:

$$CR_{Microsoft, Oracle, SAP} = 33,73 + 16,54 + 10,79 = 65,06 \%$$

Отже, можна зробити висновок, що у світовому масштабі ринок програмного забезпечення є помірно концентрованим ($45\% < CR_3 < 70\%$), а його основні лідери є компанії Microsoft, Oracle та SAP (табл. 2).



Таблиця 2

**Основні показники діяльності ІТ-компаній - світових лідерів
у розробці програмного забезпечення, 2017 рік [10]**

Компанія	Обсяг продажів, млрд дол.	Прибуток, млрд дол.	Активи, млрд дол.	Ринкова капіталізація, млрд дол.	Кількість зайнятих
Microsoft	84,2	15,6	228,2	509,2	114500
Oracle	38,1	8,8	131,3	191,2	136200
SAP	22,4	5	47,1	122,9	84875

Очевидно, що для більш повного аналізу ІТ-ринку, особливо для оцінки його концентрації влади та конкурентного характеру, необхідно враховувати інші сегменти ринку, а поточний рейтинг не враховує існування ІТ-компаній у багатьох сферах ІТ. Крім того, деякі міжнародні компанії, наприклад Microsoft, мають прямий і непрямий контроль над іншими ІТ-компаніями, які виконують різні ІТ-завдання в спільних проектах. У той же час їх предметні галузі можуть вплинути на всі сфери ІТ-ринку, навіть за межі ширших питань, які вони включають у всю цифрову індустрію.

Окрім цього, достовірна оцінка орієнтованості та концентрації секторів ІТ ринку є досить проблематичним завданням у рамках сучасного стану галузі. Така особливість зумовлена багатьма факторами, що значно ускладнюють аналіз та додають велику кількість неточностей, які варто приймати до уваги при детальному аналізі кон'юнктури ринку. До таких причин можна включити наступні факти:

- велика кількість ІТ компаній в Україні є аутсорсинговими, а отже вони виконують замовлення на зовнішній ринок;
- інформація, яка є в загальному доступі включає лише низку певних показників за певний період часу;
- більшість ІТ компаній в Україні хоч і мають схожі риси, проте пропонують діаметрально різні послуги та варіанти ІТ рішень для своїх клієнтів.

Необхідно перерахувати ще одну проблему, з якою можна зіткнутися в процесі вивчення українського ІТ-ринку - ілюзію динамічного зростання. Якщо серед українських ІТ-компаній і є конкуренція, то переважно нетрадиційна, бо в центрі уваги не вітчизняні споживачі, а вітчизняні професіонали. Історії успіху програмістів в Інтернеті, розміри заробітної плати, різноманітні проекти, в яких вони брали участь, тренінги та семінари з керівниками проектів, менеджерами з персоналу, відкриття нових ІТ-спеціальностей у технічних університетах, збільшення курсів ІТ, дитячих шкіл програмування, тощо - усе це створює уявлення про динамічний розвиток ІТ-ринку. Але аналітики сподіваються показати динамічний процес ІТ-ринку на основі кадрової інформації, це лише реліз реальних очікувань, адже ця динаміка не на ІТ-ринку, а на ринку праці ІТ-відділу.

Якщо проаналізувати існуючі ІТ-компанії в Україні, то можна спостерігати, що не всі з них працюють на внутрішньому (вітчизняному) ІТ-ринку. При аналізі ІТ-ринку, слід мати на увазі, що існують різні типи ІТ-компаній.

Тому, проводячи дослідження, необхідно враховувати, що нинішні ІТ-компанії в Україні мають різні бізнес-моделі, різні ринкові орієнтації та різні організації діяльності. Нижче наведено деякі характеристики, які відрізняють сучасні ІТ-компанії (рис. 1)

Тому в сучасній сфері інформаційних технологій, що стрімко змінюється, необхідно об'єднати науковців і практиків для розробки єдиної концепції та інструменту класифікації для вирішення проблем, що існують при аналізі стану, характеристик і перспектив ІТ-ринку. Своєю чергою, ці зусилля необхідно об'єднати для створення теоретичної бази не лише для інвесторів і керівників компаній, а і для прийняття державою рішень щодо розвитку національної економіки, а також подальшого розвитку вітчизняної промисловості, науки й економіки.

Сподіваюсь, що подальша теоретична розробка після необхідних коригувань і доповнень може стати орієнтиром для формування класифікації ІТ-компаній та визначення особливостей умов їх функціонування. У цьому випадку головною метою є підвищення якості аналізу ринку ІТ з урахуванням існування різних груп компаній, які формують окремі сегменти ринку за своїми специфічними характеристиками.



Рис. 1. Поділ ІТ-компаній за фінансово-економічними аспектами

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеенко І. І.

Література: 1. Законодавство України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>. 2. Віртуальна виставка «Інформаційні технології: історія та сучасність – 2015». URL: <http://libr.rv.ua/ua/virt/133/>. 3. Шульцева В. Мировой цифровой ринг: тенденции, метаморфозы, цифры, прогнозы. *IT News*. 2013. № 04 (207). С. 16–19. 4. Kyiv International Economic Forum – 2020. URL: <http://forumkyiv.org/en/press-releases>. 5. ІТ-індустрія: розвиток української економіки і талантів // Асоціація «ІТ України». Київ. Вересень, 2020. 20 с. URL: itukraine.org.ua/sites/default/files/1_vytalyu_nuzhnyu.pdf. 6. Савенко С. Попри всі бурі: чому ІТ-сектор претендує на роль флагмана української економіки. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/397906/popry-vsi-buri-chomu-it-sektor-pretenduyena-rol-flagmana-ukrayinskoji-ekonomiky>. 7. Кобылянский А. Глава EPAM Украина: Внутренний IT-рынок почти исчез. URL: <http://biz.liga.net/all/it/intervyu/3712731-glava-epam-ukraina-vnutrennij-it-rynok-pochti-ischez.htm>. 8. Новини порталу «Delo.ua»: Во сколько оценивается внутренний IT-рынок Украины. URL: https://delo.ua/tech/vo-skolko-ocenivaetsja-vnutrennij-it-rynok-ukrainy-337482/?supdated_new=1513188612. 9. Infographic Atlas 2017: Information Technology Industry IT. URL: <http://businessviews.com.ua/ru/the-infographics-report-it-industry-of-ukraine-2017/>. 10. The World's Biggest Public Companies. URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/>.





ПРАВОВІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 346.54

Корж Л. І.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання щодо правової основи банківської діяльності в Україні. Обговорено питання належного державного управління банківської системи та створення потужної контролюючої нормативно-правової бази, яка дозволить зменшити ризики, що можуть виникнути під час діяльності банків.

Ключові слова: банківська діяльність, банки, правові основи діяльності банків, банківське регулювання, ризики банківської діяльності.



Annotation. This article discusses the legal basis of banking in Ukraine. The issues of proper state management of the banking system and the creation of a strong regulatory framework that will reduce the risks that may arise during the operation of banks are discussed.

Keywords: banking, banks, legal bases of banks, banking regulation, risks of banking.



Постановка проблеми. Банківська система забезпечує безперерйне функціонування економіки країни, обслуговування готівкових і безготівкових розрахунків, зберігання коштів юридичних і фізичних осіб, надання кредитних ресурсів і багато інших форм операцій.

Однак накопичення бізнес-ризиків може призвести до погіршення фінансового стану банку, що, своєю чергою, спричиняє проблему повернення вкладів, яка особливо гостро стоїть для банку та його вкладників у разі неплатоспроможності (банкрутства) банку. Одним із шляхів вирішення проблеми є правильне і точне державне регулювання банківської діяльності, створення чіткої правової бази для їх діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Натомість питання правової основи функціонування банківської системи, особливо в умовах стрімкого розвитку інформаційної економіки, наразі розглядається лише фрагментарно. Серед авторів, які зверталися до вивчення окремих аспектів правового регулювання банківської діяльності, слід зазначити таких як Д. О. Гетьманцев, І. П. Голосніченко, М. П. Денисенко, Е. С. Дмитренко, А. О. Єпіфанов, В. Б. Авер'янов, М. Д. Алексеєнко, Г. В. Атаманчук, В. Г. Афанасьєв, Ю. П. Битяк, Л. К. Воронова, О. П. Гетманець та ін.

Метою статті є дослідження правових основ банківської діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. В Україні банки є ключовими елементами фінансової системи та становлять основу особливої категорії суб'єктів господарювання – «фінансових посередників».

Протягом історії свого розвитку українські банки займали домінуюче положення серед інших фінансових посередників і здійснюють лівову частку фінансових операцій в країні. Виходячи з цього слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку інформаційної економіки змінюється сутність такого явища, як банківська система, тому необхідно з'ясувати зміст поняття банківська діяльність.

З огляду на це пропонуємо таке визначення цього поняття: банк – це юридична особа-фінансовий посередник, що акумулює та розподіляє кошти клієнтів, прямий (контактний) або дистанційний (безконтактний) продаж клієнтам (іншим юридичним та фізичним особам) відповідно та на основі законів про банківську діяльність з максимальною користю для власників (акціонерів) продуктів та послуг та підлягають загальному нагляду та контролю Національного банку України.

У цьому визначенні банківської діяльності зосереджено на: по-перше, сутності, об'єкті та основній меті банківської діяльності, без детального опису операційної діяльності; по-друге, розширює «класичний» обсяг



банківських функцій у розвитку інформаційної економіки, по-третє, підкреслює роль регуляторного нагляду та контролю за банківською діяльністю.

Банківська система – це одна з найважливіших і інтегрованих структур ринкової економіки, сукупність інститутів (фінансових посередників) різної спеціалізації та правових форм, які діють в єдиній фінансовій системі та єдиному грошово-кредитному механізмі протягом певного періоду часу [1, с. 26].

Таким чином, банківська система України далі і безперервно інтегрується у світову фінансову систему, яка, окрім очевидних переваг і можливостей, піддається різним діям ризиків, що потребують ретельного вивчення безпекового підходу банківської системи України.

Правове регулювання діяльності банків – це важлива функція держави, яку вона виконує з метою забезпечення стабільності банківської системи. Регулювання та банківський нагляд здійснюються відповідно до Конституції України, Закону України «Про банки і банківську діяльність», Закону України «Про Національний банк України», інших законодавчих актів України та нормативно-правових актів Національного банку України [2, с. 4].

Закон України «Про банки і банківську діяльність» закріплює елементний склад банківської системи, а також економічні, організаційні та правові засади створення, функціонування та реорганізації чи ліквідації цих установ.

Важливу роль у регулюванні банківських відносин відіграють нормативні акти, що містять норми банківського права, такі як акти Президента України та Кабінету Міністрів України; акти міністерств і відомств, що стосуються банківської сфери, а також акти Національного банку України [3, с. 33–34].

Сучасний стан банківського законодавства в Україні свідчить про наявність серйозних проблем, які суттєво ускладнюють правоохоронну діяльність юридичних осіб у банківській системі. Невідповідність чинної законодавчої бази сучасним соціально-економічним реаліям знижує захист споживачів банківських послуг, самих банківських установ, знижує інвестиційну привабливість України.

Сьогодні можна констатувати, що вітчизняне банківське законодавство є досить складним і мало чим відрізняється від логіки власної структури. Зокрема, правові норми, що регулюють банківську діяльність, хаотично «розкидані» по досить широкому коду нормативно-правових актів, що значно ускладнює їх практичну реалізацію, а іноді навіть унеможливує [4].

Крім того, банківська справа та вид чи напрям публічної фінансової діяльності повинні ґрунтуватися як на правових, так і на моральних принципах.

Важливе значення при цьому має рівень правосвідомості фінансових організацій, особливо банків. В ідеалі принципи мають бути врегульовані. Проте зрозуміло, що на практиці таке закріплення неможливе, оскільки неписаний закон, доктринальне тлумачення, правову та юридичну аналогію ще ніхто не відміняв.

Закріплення всіх положень, що мають регулювати публічні відносини, означало би введення цих відносин у такі межі, де взагалі не дозволялося би інакodomство, заперечувалося би право людини і громадянина на вільне волевиявлення тощо.

Банківські відносини також не слід обмежувати, оскільки вони за своєю природою доволі складні. У будь-якому випадку правові (писані та неписані) принципи мають дотримуватись як у державних, так і у приватних банківських відносинах, оскільки це підвищує ефективність правового регулювання [6, с. 43].

Висновок. З цього можна зробити висновок, що важливою гарантією нормального функціонування державного банківського законодавства є нормативно-правові акти, які змушують банки діяти лише в межах реальних ресурсів. Тобто банки мають керуватись принципом діяльності в межах коштів, які фактично залучаються, насамперед під час кредитування, що, своєю чергою, залежить від обсягу депозитної діяльності та коштів, які залучаються ззовні.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.

Література: 1. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності : монографія / за ред. О. В. Дзюблюка. Тернопіль : Осадца Ю. В., 2017. 298 с. 2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>.



3. Берлач А. І. Банківське право України : навч. посіб. Київ : Університет «Україна», 2006. 308 с. 4. Кирилюк Д. До питання про необхідність розробки та прийняття Банківського кодексу в Україні. *Юридичний журнал*. 2006. № 1 (46). С. 80–82. 5. Орлюк О. П. Банківська діяльність як елемент фінансової діяльності держави. *Часопис Київського університету права*. 2003. № 3. С. 41–46.



ФУНКЦІЇ ТРУДОВОГО ПРАВА

УДК 392.2

Кубась І. Є.
Сичова В. А.

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

Анотація. Статтю присвячено розкриттю сутності функцій трудового права України. Розглянуто та проаналізовано різні підходи вчених щодо вказаного питання. Зауважено на тому, що трудове право еволюціонує, а отже, змінюється змістовне наповнення його функцій.

Ключові слова: функція трудового права, соціальна функція, виробнича функція, захисна функція.



Annotation. The article is devoted to the disclosure of the essence of the functions of labor law of Ukraine. Different approaches of scientists to this issue are considered and analyzed. It is noted that labor law is evolving, respectively, changing the content of its functions.

Keywords: function of labor law, social function, production function, protective function.



Функції трудового права – це основні напрями впливу норм на поведінку суб'єктів у процесі праці для досягнення певних завдань і цілей трудового законодавства. Зазвичай до функцій трудового права відносять регулятивну, соціальну, захисну, виробничу, виховну функції. Регулятивна та соціальна є загальноправовими, а захисна, виробнича та виховна є характерними тільки для трудового права. Така класифікація сформувалася ще з виникненням трудового права як окремої галузі, але сутність функції у сучасних умовах господарювання суттєво змінилася. У зв'язку з цим дослідження функцій трудового права є актуальним питанням у наш час та набуває нової необхідності.

Функції трудового права досліджувалися в науці трудового права неодноразово. Їм присвячені наукові публікації національних і зарубіжних науковців. В Україні окремі теоретичні та практичні аспекти функцій трудового права досліджувалися в працях Н. Б. Болотіної [1], В. С. Венедіктова [2], І. В. Дашутін [3], В. В. Жернакова [4], Н. А. Плахотіна [5] та багато інших.

Метою статті є дослідження функцій трудового права під призмою сучасних умов господарювання.

Формування трудового права як галузі права зумовлено насамперед соціальними чинниками – вимогами найманих працівників захистити свої трудові права. Тому науковці із цього приводу зазначають, що вся історія трудового права – це історія соціального законодавства [4, с. 19]. Вважається, що призначенням трудового права є захист інтересів і задоволення потреб працівників, тобто захист їх трудових (соціальних) прав [3, с. 77].



Такий підхід і зумовив виокремлення функцій трудового права, таких як соціальна, регулювальна, виробнича та захисна.

Сучасні науковці теж дотримуються підходу соціального походження трудового права та виокремлюють такі ж функції, але їх значення вже набуває нового змісту. У радянські часи соціальна функція трудового права стосувалася тільки охорони праці, а тепер вона спрямована на всебічне закріплення і розвиток прав людини у сфері праці.

У зв'язку з цим Україною ратифіковано низку міжнародних актів, зокрема: Конвенцію Міжнародної організації праці про безробіття № 2 [6], Конвенцію МОП про статистику праці № 160 [7], Конвенцію про заборону та негайні заходи щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці № 182 [8], які покликані створити належні умови для реалізації права на працю й уникнення безробіття.

Соціальна функція трудового права все більше спрямована на утвердження прав працівників згідно з європейськими та міжнародними стандартами, рівної заробітної плати, а також зрівняння в можливостях реалізації права на працю в сучасних умовах господарювання.

Спеціально юридичними функціями є захисна, яка стосується охорони інтересів працівників у трудових правовідносинах, виробнича, яка стосується охорони інтересів роботодавця, та виховна, що забезпечує відповідну правову культуру в трудових правовідносинах [9, с. 76]. Але зміст цих функцій з часом змінився. Наприклад, поняття виробничої функції від забезпечення виробництва, належної продуктивності праці та суворого дотримання правил трудової дисципліни отримало новий зміст як захист інтересів власників – підприємців, тобто роботодавців.

Захисна функція трудового права розглядається як нормативно гарантований захист інтересів людини в процесі праці, при цьому розмежування захисної й охоронної функцій трудового права ґрунтується на різниці термінів «захист» та «охорона» та відмінностях спрямованості правового впливу захисних та охоронних норм. А захисна функція трудового права виражається в нормах, які спрямовані на підтримку працівників, ґрунтуються на конституційних засадах, згідно з якими людина визнається найвищою соціальною цінністю, а трудові права – невід'ємними правами людини.

Окрім охоронної функції трудового права, доцільно також виділяти каральну функцію, яка спрямована на покарання суб'єкта трудового права за порушення норм трудового законодавства. Так, 10 лютого 2016 року набула чинності Постанова Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2016 року № 55, якою внесено зміни до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про працю та зайнятість населення» від 17 липня 2013 року № 509 [10]. Таким чином, якщо раніше до роботодавців за порушення трудового законодавства з питань праці застосовувались тільки адміністративні санкції, то з 11 березня 2016 року, крім адміністративних, з'явилися фінансові санкції.

Щодо виховної функції, яку здійснює трудове право, в науковій літературі теж виникають суперечності. Одні науковці стверджують, що вона притаманна суто трудовому праву як галузі, інші – що вона не є суто «трудовою» функцією, а може бути властивою й іншим галузям права [1, с. 27].

Такої самої думки дотримується І. В. Дашутін. Автор вважає, що вона спрямована насамперед на забезпечення правової культури учасників трудових відносин і значною мірою залежить від культури цих відносин. Її зміст полягає в тому, щоб підвищити правову культуру та правосвідомість учасників трудових правовідносин, подолати правові явища деструктивного характеру, зокрема правового нігілізму. У результаті реалізації цієї функції можна буде сформувати належне громадянське суспільство та забезпечити правопорядок шляхом втілення засад законності [11, с. 273].

Отже, під поняттям функцій трудового права розуміють основні напрями впливу його норм на поведінку учасників трудових правовідносин з приводу реалізації ними їхнього права на працю. Проте вже традиційні види функцій, які виділяються в науці трудового права, – соціальна, регулювальна, а також захисна, виробнича та виховна – набувають нового змісту у зв'язку зі зміною умов господарювання та розвитком економіки.

Крім основних функцій трудового права, доцільно буде виокремити ще каральну функцію, яка буде спрямована на покарання відповідного учасника трудових правовідносин за порушення норм трудового законодавства. До таких, зокрема, зараховуємо норми щодо відповідальності за порушення законодавства про працю роботодавцем, які прийняті відносно недавно, зокрема, вони стосуються праці неоформлених працівників.



Література: 1. Болотіна Н. Б., Чанишева Г. І., Додіна Т. М., Олейников О. Л., Гуменюк І. О. Трудове право України : підручник. Київ : Знання, КОО, 2000. 358 с. 2. Венедітков В. С. Концепція трудового права України в контексті сучасної правової доктрини // Актуальні проблеми юридичної науки на шляху сучасної розбудови держави і суспільства : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Суми, 2014. С. 129–135. 3. Дашутін І. В. Поняття і види функцій законності у трудових відносинах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право»*. 2014. Вип. 29. Ч. 2. Т. 4/1. С. 76–79. 4. Трудове право : підручник [для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл.] / за ред. В. В. Жернакова. Харків : Право, 2012. 496 с. 5. Плахотіна Н. А. Реалізація функцій трудового права у трудових відносинах. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2013. № 26. С. 72–79. 6. Конвенція МОП №2 про безробіття 1919 року № 3931-XII від 04.02.94. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. 7. Конвенція про статистику праці № 160 (укр/рос) від 25.06.1985 № 9158-XI зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. 8. Конвенція про заборону та негайні заходи щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці №182 від 17.06.1999 № 2022-III зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. 9. Русаль Л. М. Види функцій трудового права. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Юридичні науки*. 2018. Т. 29 (68). № 6. С. 73–77. DOI: 10.32838/TNU-2707-0581/2018.6/13. 10. Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про працю та зайнятість населення від 17.07.2013 № 509. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. 11. Черкунов О. В. Ознаки виробничої функції трудового права України. *Актуальні проблеми держави і права*. 2019. Вип. 82. С. 273–279.



СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»

УДК 336.7

Кулеша Ю. А.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано наявну структурно-функціональну модель управління фінансовою стійкістю підприємства АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ». Обґрунтовано, що для більш ефективного управління фінансовою стійкістю на підприємстві доцільно мати модель управління фінансовою стійкістю, яка б дала змогу визначити ефективні шляхи управління фінансовою стійкістю підприємства. Визначено переваги та недоліки наявної моделі та запропоновано модель, яка включає ефективні шляхи управління фінансовою стійкістю підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, управління фінансовою стійкістю підприємства, процес управління фінансовою стійкістю підприємства, структурно-функціональна модель.



Annotation. The article analyzes the existing structural and functional model of financial stability management of JSC «UKRZALIZNYTSYA». It is substantiated that for more effective management of financial stability at the enterprise it is expedient to have a model of management of financial stability which would allow to define effective ways of management of financial stability of the enterprise. The advantages and disadvantages of the existing model are identified and a model is proposed that includes effective ways to manage the financial stability of the enterprise.



Keywords: financial stability of the enterprise, management of financial stability of the enterprise, process of management of financial stability of the enterprise, structural and functional model.



Фінансова стійкість підприємства відіграє важливу роль у забезпеченні розширеного відтворення та прибутковості у майбутньому. Це здатність підприємства здійснювати свою діяльність в напрямку розвитку, при цьому зберігати рівновагу власних активів і пасивів у середовищі, яке постійно змінюється. Фінансової стійкості можна досягти, здійснюючи ефективне й оптимальне управління грошовими коштами, запасами, основними засобами, а також джерелами їх забезпечення власним і позиковим капіталом. Тому для більш ефективного управління фінансовою стійкістю на підприємстві доцільно мати модель управління фінансовою стійкістю, яка б дала змогу визначити ефективні шляхи управління фінансовою стійкістю підприємства [1; 5].

Метою статті є розробка моделі управління фінансовою стійкістю підприємства, що включає ефективні шляхи управління фінансовою стійкістю підприємства.

Провідну роль у раціональній організації бізнес-процесів відіграють продукти Computer Associates (CA), одним із яких є AllFusion Process Modeler – потужний і найбільш передовий інструмент візуального моделювання бізнес-процесів – BPwin. BPwin – це універсальне середовище бізнес-моделювання, яке допомагає здійснити візуалізацію та аналіз бізнес-процесів, а також провести їх удосконалення. За допомогою моделей BPwin можна створити структуру, яка дозволить краще зрозуміти існуючі бізнес-процеси і визначити, як ці процеси взаємодіють з потоками даних в організації.

Моделювання бізнес-процесів (використання стандарту IDEF0) дозволяє виконувати систематичний аналіз діяльності підприємства, фокусуючи увагу на стандартних, щоденних функціях і засобах управління, які підтримують ці функції [2–4].

Ця методологія дозволяє послідовно встановити дійсний стан системи управління фінансовою стійкістю підприємства.

На початку будується контекстна діаграма. Контекстну діаграму процесу «Управління фінансовою стійкістю підприємства» наведено на рис. 1.

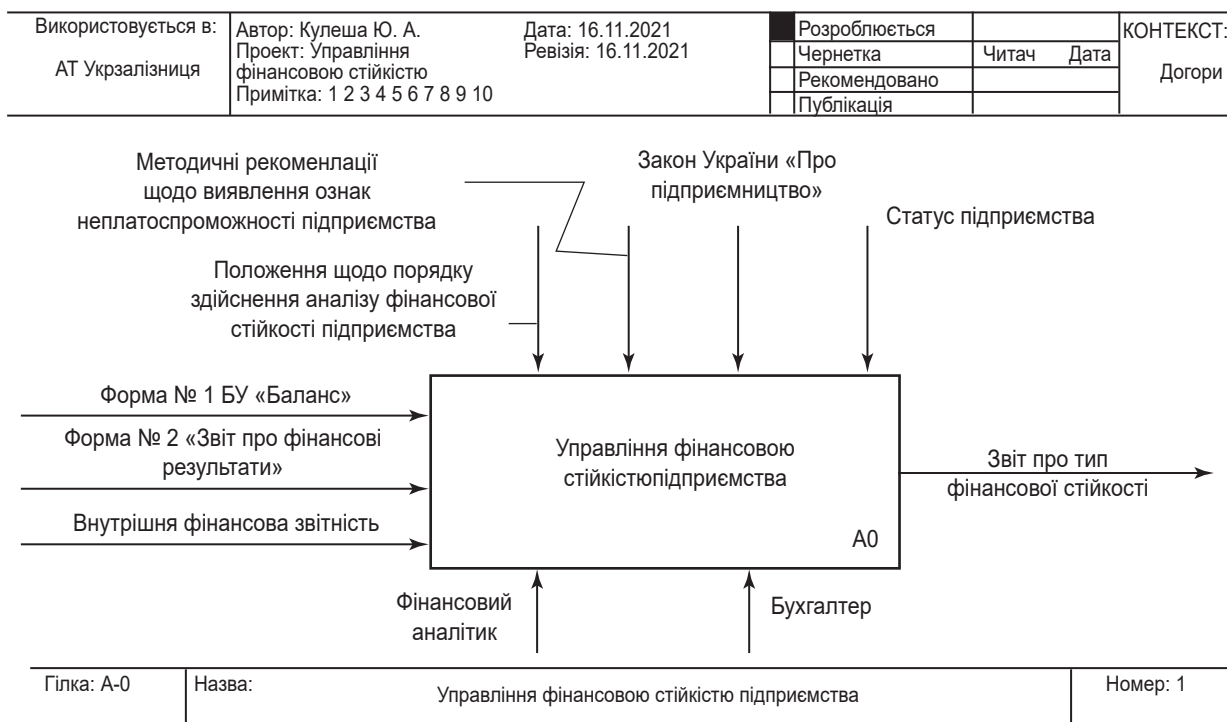


Рис. 1. Контекстна діаграма процесу «Управління фінансовою стійкістю підприємства»



Контекстна діаграма – спеціальний вид діаграми IDEF0, що складається з одного блоку, що описує функцію верхнього рівня, її входи, виходи, управління, і механізми, разом з формулюваннями мети моделі і точки зору, з якої будується модель.

Аналіз починається зі збору та систематизації аналітичної інформації, які необхідні для визначення типу фінансової стійкості підприємства. Дані збирає бухгалтер, який об'єднує їх для подальшого використання. Для аналізу фінансової стійкості інформаційним забезпеченням виступає форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», внутрішня фінансова звітність підприємства, а також Закон України «Про підприємництво».

Після сформування аналітичних даних фінансовий аналітик переходить до першого етапу – експрес-аналізу фінансового стану підприємства, в якому використовує методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства.

Після отримання звіту про загальну економічну діяльність підприємства наступним етапом є розрахунок фінансовим аналітиком відносних показників фінансового стану підприємства, за допомогою положення про порядок здійснення аналізу фінансової стійкості підприємства (рис. 2).

Використовується в: АТ Укрзалізниця	Автор: Кулеша Ю. А.	Дата: 16.11.2021	Розроблюється	КОНТЕКСТ:	
	Проект: Управління фінансовою стійкістю	Ревізія: 16.11.2021	Чернетка		Читач
	Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		Рекомендовано		Дата
			Публікація		

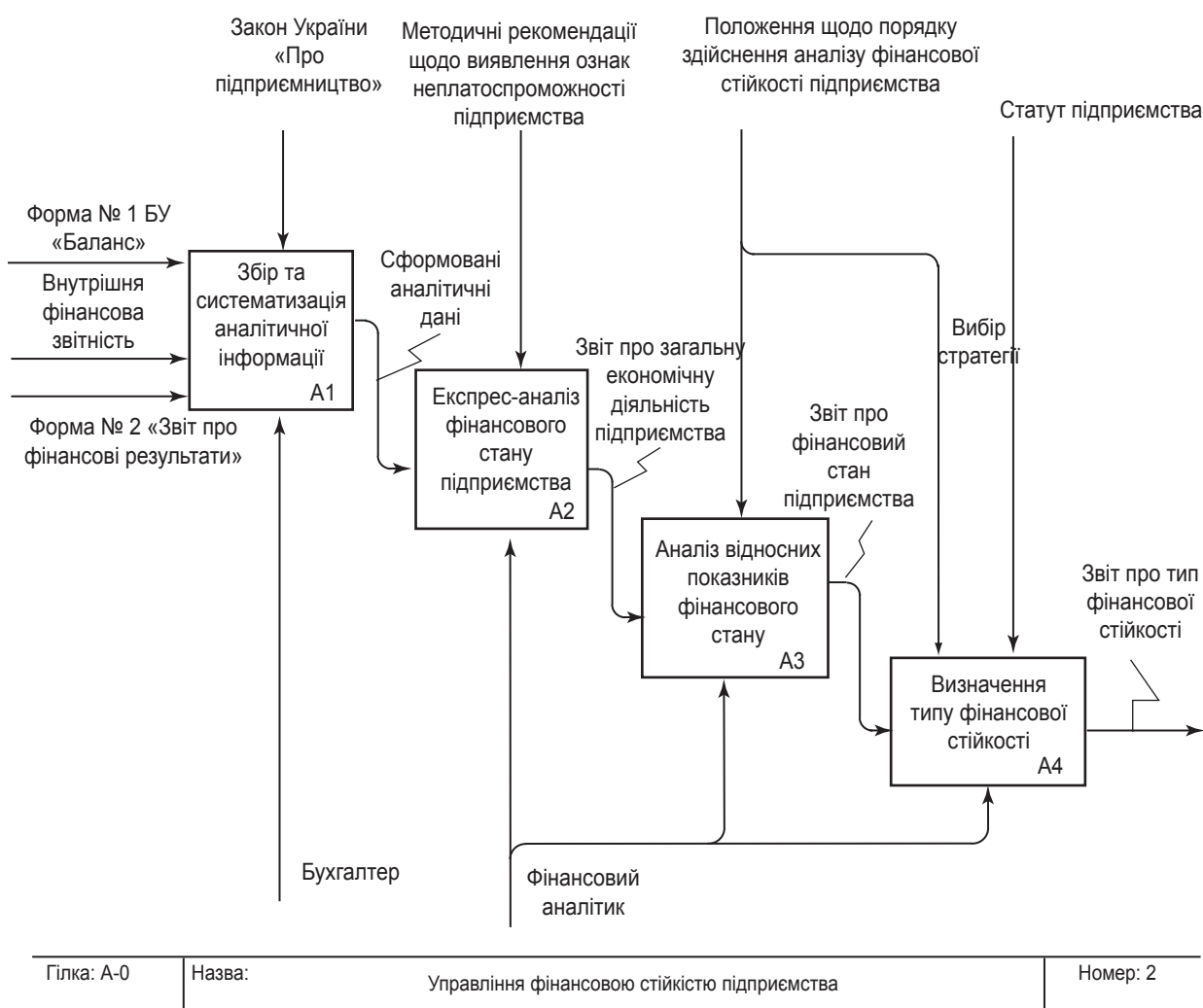


Рис. 2. Декомпозиція процесу «Управління фінансовою стійкістю підприємства»



Використовується в: АТ Укрзалізниця	Автор: Купеша Ю. А., Проект: Управління фінансовою стійкістю Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Розробляється Чернетка Рекомендовано Публікація	Дата	Контекст:
	Дата: 16.11.2021 Ревізія: 21.11.2021			

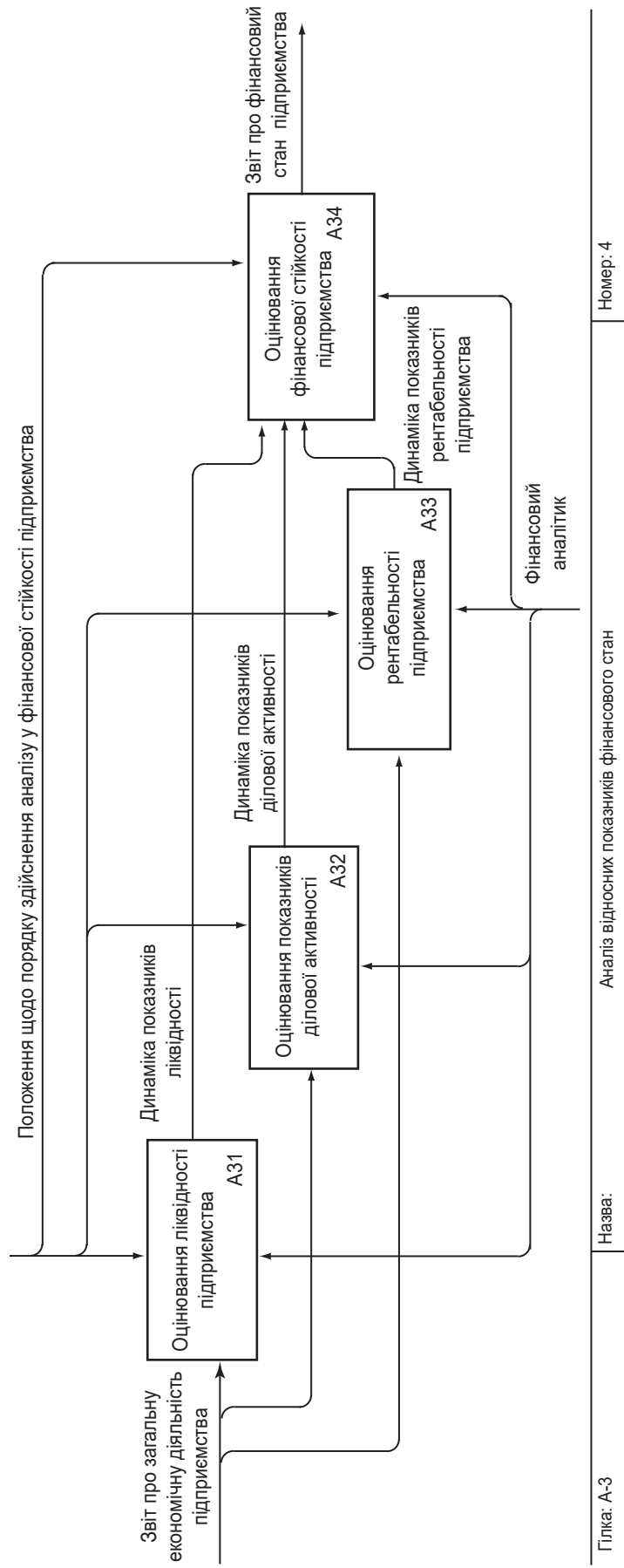


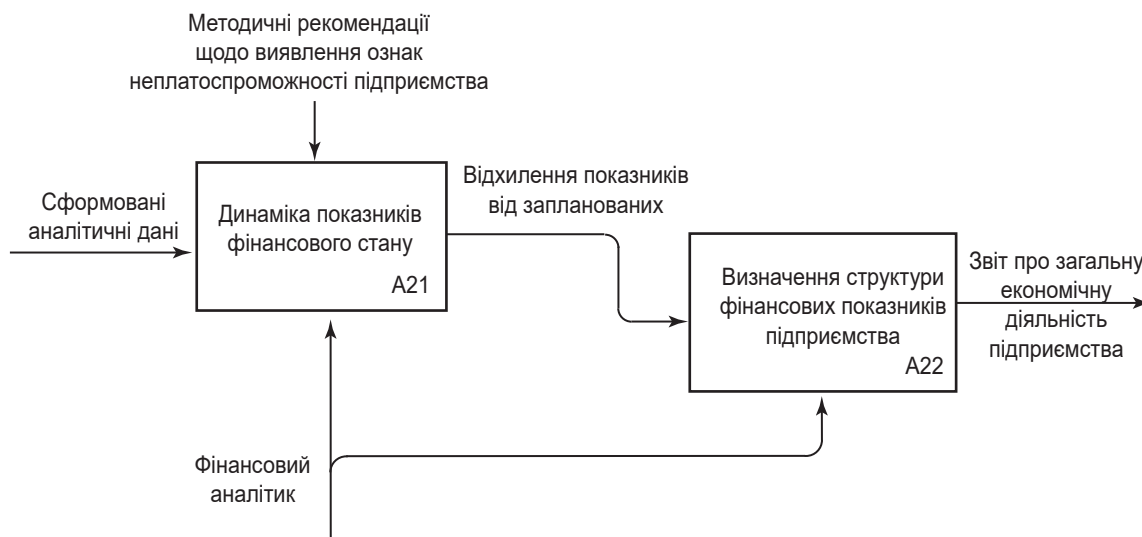
Рис. 4. Декомпозиція етапу «Аналіз відносних показників фінансового стану підприємства»



Після отримання звіту про коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства наступним етапом є визначення фінансовим аналітиком типу фінансової стійкості підприємства за допомогою положення про порядок здійснення аналізу фінансової стійкості підприємства та статуту підприємства.

Останнім етапом є звіт про тип фінансової стійкості підприємства, який допомагає визначити до якого типу фінансової стійкості належить підприємство та які заходи щодо цього потрібно проводити (рис. 3).

Використовується в: АТ Укрзалізниця	Автор: Кулеша Ю. А.	Дата: 16.11.2021	Розроблюється		КОНТЕКСТ:	
	Проект: Управління фінансовою стійкістю	Ревізія: 16.11.2021	Чернетка	Читач	Дата	<input type="checkbox"/>
	Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		Рекомендовано			<input type="checkbox"/>
			Публікація			<input type="checkbox"/>



Гілка: А-2	Назва: Експрес-аналіз фінансового стану підприємства	Номер: 3
------------	--	----------

Рис. 3. Декомпозиція етапу «Експрес-аналіз фінансового стану підприємства»

Етапи експрес-аналіз фінансового стану цього підприємства розподіляються на розрахунок динаміки та визначення структури фінансових показників підприємства. Для своєчасного визначення формування незадовільної структури балансу у прибуткового працюючого підприємства, здатної в перспективі привести до появи ознак поточної, критичної а потім надкритичної неплатоспроможності, необхідно проводити систематичний експрес аналіз фінансового стану. Це дозволить запобігти банкрутству.

Метою експрес-аналізу є наочна і проста оцінка фінансового стану та динаміки розвитку суб'єкта господарювання. У процесі аналізу можна запропонувати розрахунок різних показників і доповнити його методами, які базуються на досвіді і кваліфікації спеціаліста. Порівнюючи структури змін в активі і пасиві, можна зробити висновок про те, через які джерела, в основному, був приплив нових засобів і в які активи ці нові засоби, в основному, вкладені.

Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників (рис. 4).

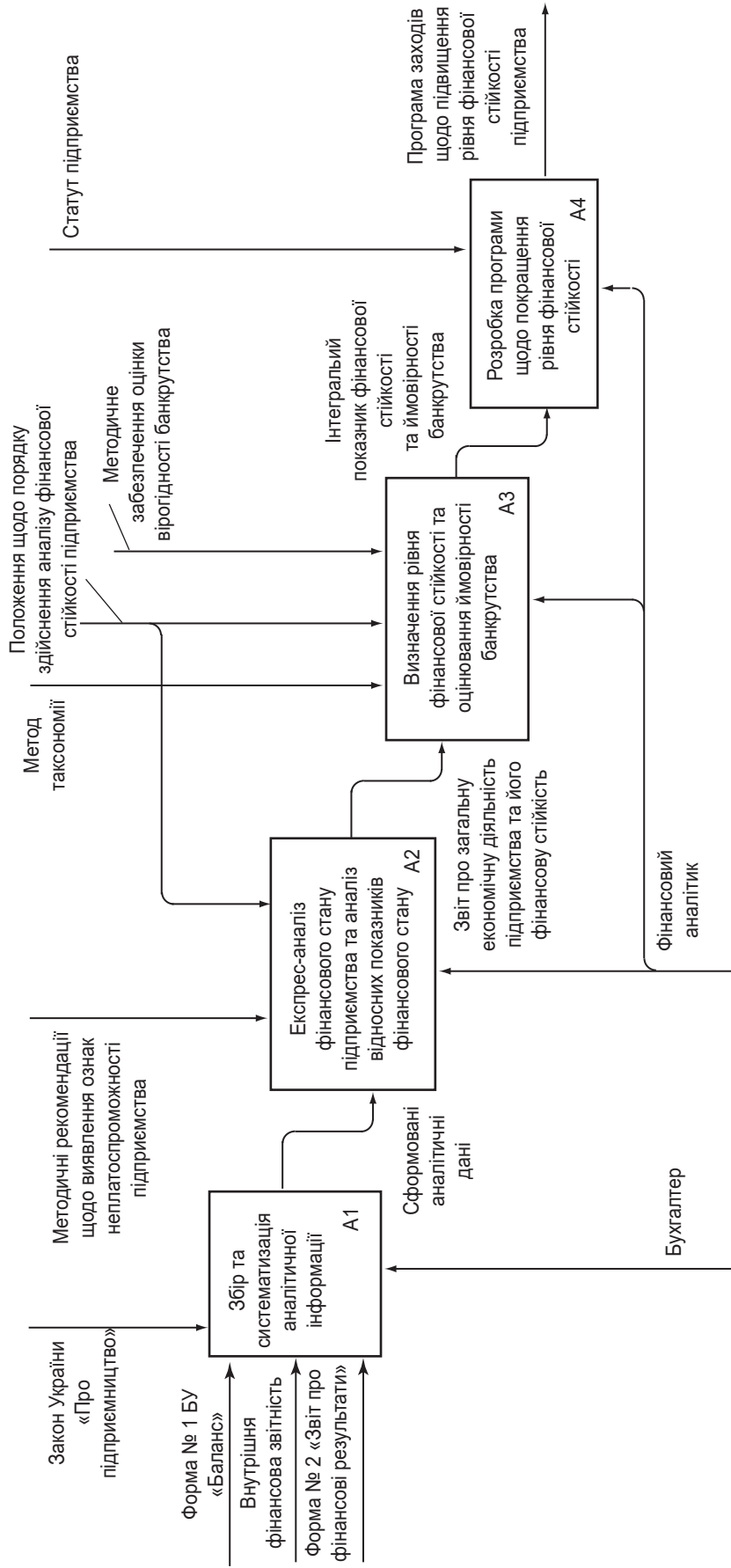
Аналіз відносних показників фінансового стану підприємства проводиться фінансовим аналітиком за допомогою положення про порядок здійснення аналізу фінансової стійкості підприємства. Для цього потрібно провести розрахунок показників: аналіз ліквідності підприємства; аналіз ділової активності підприємства; аналіз рентабельності підприємства; аналіз фінансової стійкості.

Однак існуюча модель AS-IS управління фінансовою стійкістю підприємства вказує на вузьку її спрямованість.

Цей управлінський процес зосереджується на проведенні горизонтального й вертикального аналізу абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства та не передбачає проведення фундаментального аналізу управління фінансовою стійкістю підприємства, який мав би включати формування програми



Використовується в: АТ Українці	Автор: Кулеша Ю. А., Проект: Управління фінансовою стійкістю	Розробляється	Читач	Дата	Контекст: █
	Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 16.11.2021	Чернетка		
		Ревізія: 21.11.2021	Рекомендовано		
			Публікація		



Гллка: А-1	Назва: Управління фінансовою стійкістю підприємства	Номер: 2
------------	---	----------

Рис. 6. Декомпозиція TO-BE-моделі процесу управління фінансовою стійкістю підприємства



заходів щодо управління фінансовою стійкістю, визначення рівня фінансовою стійкості підприємства та ймовірності банкрутства з огляду на зазначені недоліки, з метою вдосконалення процесу управління фінансовою стійкістю підприємства розроблена модель «ТО-ВЕ» управління фінансовою стійкістю підприємства (рис. 5).

Використовується в: АТ Укрзалізниця	Автор: Кулеша Ю. А. Проект: Управління фінансовою стійкістю Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 16.11.2021 Ревізія: 21.11.2021	Розроблюється	КОНТЕКСТ: Догори	
			Чернетка		Читач Дата
			Рекомендовано		
			Публікація		

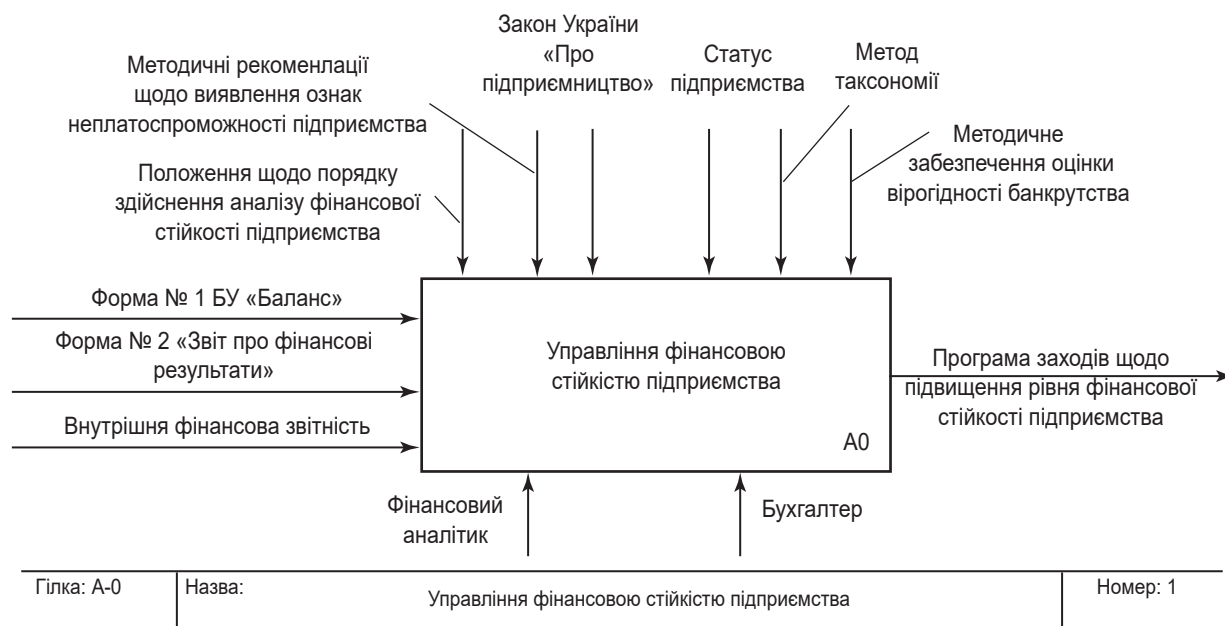


Рис. 5. Контекстна діаграма «Управління фінансовою стійкістю підприємства ТО-ВЕ»

Контекстна діаграма складається з блоку головної задачі, який відображає сутність моделі та цілеспрямованість її побудови, передбачаючи сукупність запитань, а також інтерфейсних дуг чотирьох типів, які надходять з усіх боків до головного блоку, а саме:

1) управління – складові управлінського регулювання доповнилися такими методами, як: метод таксономії для визначення рівня фінансової стійкості, а також методичне забезпечення оцінки ймовірності банкрутства – для визначення можливості настання банкрутства підприємства;

2) забезпечити ефективність будь-якого процесу можна лише у разі чіткого розподілу відповідальності між усіма ключовими особами. Тому те, за допомогою «чого» підприємство управляє фінансовою стійкістю, та «хто» виконує ці обов'язки в системі управління фінансовою стійкістю підприємства, також було скореговано.

У ролі механізмів постають: фінансовий аналітик і головний бухгалтер. Саме за рахунок дій цих фахівців відбувається перетворення початкового запиту на кінцевий результат;

3) вихідний елемент – результат всього процесу, який необхідно отримати, а саме програма заходів щодо підвищення рівня фінансової стійкості підприємства.

Декомпозицію контекстної діаграми «Управління фінансовою стійкістю підприємства» з урахуванням нових методів та етапів впровадження наведено на рис. 6.

Таким чином, наведена модель управління фінансовою стійкістю підприємства дозволяє простежити за діяльністю та управлінням фінансовою стійкістю підприємства на кожному етапі його функціонування. Слід зазначити, що всі блоки модельованого процесу виконуються із застосуванням інформаційних технологій, що сприяє підвищенню якості прийняття управлінських рішень щодо означеної предметної області.



Література: 1. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2004. 155 с. 2. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес процессы: Регламентация и управление : учебник. Москва : ИНФРА-М, 2005. 319 с. 3. Кіпа М. О. Структурно-функціональна модель управління фінансовими ресурсами підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 22. С. 116–124. 4. Мінухін С. В., Беседовський О. М., Знахур С. В. Методи і моделі проектування на основі сучасних Case-засобів : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. 272 с. 5. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монографія. Київ : КНЕУ, 2011. 880 с.



НЕМАТЕРІАЛЬНІ БЛАГА ЯК ОБ'ЄКТИ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВ

УДК 304.93

Кухаренко Є. П.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено питання про поняття нематеріальних благ, висвітлено проблеми нематеріальних благ як об'єкта цивільних прав загалом. Визначено цінності й особливості нематеріальних благ. Зазначено реалізацію захисту таких благ.

Ключові слова: нематеріальні блага, об'єкти цивільних прав, закон, фізична особа, блага, цінність, цивільні правовідносини.



Annotation. This article examines what acts as an object of legal relations. Issues of intangible benefits were discussed and issues of intangible assets as an object of civil rights in general were highlighted. Values and features of intangible benefits are determined. The implementation of the protection of such benefits is indicated.

Keywords: intangible goods, objects of civil rights, law, individual, goods, value, civil legal relations.



Постановка проблеми цієї теми полягає у потребі сучасного суспільства особливої поваги до прав і свобод людини, розроблення їх ефективної реалізації та захисту. Отже, одним із понять, яке потребує постійної уваги дослідників, виступають нематеріальні блага як об'єкти суспільних відносин.

Актуальність такої теми буде завжди висока, оскільки вивчення правовідносин є досить важливим для науки, законодавства та суспільства.

Метою статті є дослідження нематеріальних благ як об'єктів цивільних прав.

Проблематику цієї теми спостерігала М. Л. Нохріна, яка вважала, що в ролі блага як об'єкта суспільних відносин можуть виступати лише зовнішні предмети нематеріального світу – ім'я, псевдонім. До такого висновку дійшли й Я. М. Магазинер та С. Ф. Кечек'ян, заперечуючи за нематеріальними благами значення самостійного об'єкта права. Заслуговує на увагу висловлення С. С. Алексеева про співвідношення понять «бла-



го» і «право». Термін «благо», на його думку, може бути використаний для відображення специфіки об'єкта права у суб'єктивному значенні: різні блага, будучи предметом суспільних відносин, виступають як об'єкти суб'єктивних прав [1, с. 41].

Одним із елементів цивільних правовідносин є його об'єкт, у деяких випадках він є підставою виникнення правовідносин. Це має місце тоді, коли об'єктом виступають особисті нематеріальні блага, що забезпечують природне існування особи. Отже, розглядаючи нематеріальні блага як об'єкт цивільних прав, слід спочатку визначитися з тим, що являють собою «об'єкт права» та «блага як об'єкт права».

На думку вчених, об'єктом права може бути все те, з приводу чого між суб'єктами виникають правовідносини. І оскільки правовідносини можуть встановлюватися з приводу речей, дій та поведінки особи, а також нематеріальних благ, то всі вони можуть виступати в ролі об'єкта цивільних прав.

У ролі будь-якого блага слід розуміти все те, що здатне задовольняти певні потреби людини. Виходячи з цього благами є явища, дії, речі, нематеріальні цінності, стосовно яких право створює умови для нормального їх використання.

Заслугує на увагу висловлення С. С. Алексеєва про співвідношення понять «благо» і «право». Термін «благо», на його думку, може бути використаний для відображення специфіки об'єкта права у суб'єктивному значенні: різні блага (політичні, духовні, матеріальні, особисті), будучи предметом суспільних відносин, виступають як об'єкти суб'єктивних прав [1, с. 41].

У юридичній літературі можна досить часто зустріти термін «нематеріальні блага» як у широкому, так і в його вузькому розумінні. Саме так вчинив законодавець України. У широкому розумінні в теорії цивільного права під визначенням «нематеріальні блага» розуміють усі ті об'єкти, які не мають фізичної сили. Зокрема, до таких відносять не тільки результати інтелектуальної, творчої діяльності, інформацію, особисті немайнові блага, майнові права як об'єкти цивільних прав, бездокументарні цінні папери, безготівкові гроші тощо [7 с. 94]. У вузькому розумінні термін «нематеріальні блага» використовується як спеціальний тільки для позначення об'єктів, перерахованих у главі 15 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України), їх невеликий перелік виглядає так: результати інтелектуальної або творчої діяльності, інформації та особисті немайнові блага [2, с. 10–27]. Вони характеризують соціально-правове становище особистості в суспільстві, відображають духовний інтерес, моральність та індивідуальність. Нематеріальними благами прийнято вважати блага, нерозривно пов'язані з особистістю суб'єктів цивільних правовідносин, вони визнані державою і потребують правової охорони [2, с. 10–27].

Мати особисті нематеріальні блага здатна кожна людина. Так, фізична особа набуває їх з самого моменту народження, зокрема, найперше, що слід виділити – це життя та здоров'я, також невід'ємною частиною в існуванні особи є його ім'я та безліч іншого, що присвоюється за момент життя. За своєю сутністю більшість таких благ є природними властивостями фізичної особи, але оскільки вони закріплені у законах, все ж таки набувають правового значення у суспільстві та виступають як об'єкт цивільних прав.

Ряд авторів однією з ознак нематеріальних благ вказують їх самостійну цінність, тобто їх незамінність для суб'єкта.

Нематеріальним благам притаманна також й абсолютність, тобто безстроковість. Фізичні особи володіють ними довічно (ч. 4 ст. 269 ЦКУ), а деякі з цих прав не втрачають своєї цінності і після смерті особи, такі блага мають високу цінність для суспільства [3, с. 132–135].

Особливістю нематеріальних благ є також відсутність у них майнового, економічного змісту. Виходячи з того, що нематеріальні блага, як правило, належать до духовної сфери, допускається потрійне розуміння цієї особливості: неможливість речового втілення блага; відсутність майнового еквівалента; неможливість точно оцінити певне благо у грошах [2, с. 10–27].

Усі розглянуті характеристики дозволяють визначити нематеріальні блага як цінність, позбавлену економічного змісту та невідчужувану без згоди на це носія.

Ретельно дослідивши вищезазначену главу 15 ЦК України, у якій йдеться про нематеріальні блага як об'єкти правовідносин, виникають деякі питання, як саме нематеріальне благо виступає об'єктом правовідносин?

Стаття 199 ЦК України зазначає в ролі нематеріального блага результати інтелектуальної та творчої діяльності, а ось для того, щоб вони виступали в ролі об'єкта, вони мають бути втілені у відповідну форму, достатню



для розуміння та сприйняття іншими людьми. Сам їх процес створення залишається поза межами правового регулювання. Норми цивільного права регулюють саме відносини, які виникли з моменту завершення процесу створення результатів творчої діяльності [4, с. 155–156].

Особливим об'єктом цивільних прав, за статтею 200 ЦК України, є інформація. Її широке використання в усіх сферах діяльності фізичної особи обумовлює її велику цінність. Особливості інформації полягають у тому, що, перш за все, за своїми фізичними властивостями вона є благом неспоживним, тому що використання такого блага не призводить до зменшення його обсягу або знищення у цілому. Іншою важливою особливістю є її різноманітність, використання, поширення, форми тощо [4, с. 156].

Ще одним об'єктом правовідносин згідно зі ст. 201 ЦК України є особисті немайнові благами фізичної особи, які охороняються цивільним законодавством – це здоров'я, життя; честь, гідність і ділова репутація; ім'я (найменування); авторство; свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості та інші блага [5]. Це, зокрема, недоторканність житла; таємниця листування; телефонних розмов, телеграфної та іншої кореспонденції; недоторканність особистого і сімейного життя; вільний вибір роду занять; свобода пересування; вільний вибір місця проживання; свобода інформації; свобода об'єднань; безпечне для життя і здоров'я довкілля тощо. Вказаний перелік особистих немайнових благ не є вичерпним. Стосовно кожного з цих благ у фізичних осіб виникають відповідні особисті немайнові права.

Проаналізувавши статтю 201 ЦК України, постає питання, чи регулюються відносини щодо таких благ цивільним законодавством, чи вони є лише об'єктом правової діяльності?

У відповідь на це питання можна сказати, що особисті немайнові блага є саме об'єктом цивільних прав, а відносини, що виникають унаслідок використання особистих немайнових благ, є об'єктом правового регулювання.

Якщо ми маємо будь-які блага та права на їх використання, ми також маємо право на захист цих благ у правовому порядку. Слід виділити, що цивільно-правовий захист використовується більш широко, ніж цивільно-правове регулювання. Нематеріальні блага захищаються в загальному порядку передбаченим положеннями Цивільного кодексу та іншими законами.

Взагалі реалізація захисту завжди спрямована на відновлення порушеної сфери, тобто на повне відновлення його колишнього стану. Проте щодо нематеріальних благ такої ідеальної оновленості домогтися неможливо. Так, наприклад, замінити зіпсовану річ на нову не потребує прикладання багатьох зусиль, на відміну від перенесених фізичних чи моральних страждань, які так чи інакше залишають слід на психіці особи, та його лікування не завжди зможе привести до попереднього стану [6].

Загальні способи захисту характеризуються тим, що в законі конкретизується, до яких правовідношень їх можна застосувати; апріорі вважається, що коло таких випадків є невичерпним. Спеціальні способи захисту особистих немайнових прав встановлюються законодавцем лише в точно визначеній сфері суспільних правовідносин.

Нематеріальні блага захищаються нормами Цивільного кодексу України залежно від того, що було порушено. Так, наприклад, відшкодування моральної шкоди зазначений в ст. 23 ЦКУ. Глава 3 присвячена захисту цивільних прав та інтересів. Але при вирішенні питань стосовно захисту керуватися можна не лише Цивільним кодексом, але й іншими законами.

Таким чином, підводячи підсумок всього вищесказаного, можна сказати що нематеріальні блага існують об'єктивно, незалежно від їх правової регламентації законодавцем. Проте суб'єкт повинен мати реальну можливість їх використовувати, а також охороняти і захищати у разі порушення. Тому всі немайнові блага повинні розглядатися як об'єкти цивільних прав і підлягати охороні.

Науковий керівник – викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Алексеев С. С. Предмет советского социалистического гражданского права. Москва : Госюриздат, 1960. 336 с. 2. Давыдова Н. О. Личные неимущественные права : учеб. пособие. для студ. высш. учеб. закл. Киев : Ин Юре, 2008. 437 с. 3. Нематеріальні блага як об'єкти цивільних прав. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/7783/1/Korobcova_.pdf. 4. Глава 6. Об'єкти цивільних прав // Цивільне право України. Львів : Новий Світ-2000, 2014. 443 с. 5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov>.



ua/laws/show/435-15. 6. Інформація як нематеріальне благо та захист інформаційних прав згідно з Цивільним кодексом України. URL: [https://www.viaduk.net/clients/vsu/vsu.nsf/\(print\)-/6700A809B011484FC2257B7B004D77FF](https://www.viaduk.net/clients/vsu/vsu.nsf/(print)-/6700A809B011484FC2257B7B004D77FF). 7. Сліпченко С. О. Місце об'єктів особистих немайнових правовідносин у системі об'єктів цивільного права. *Право і суспільство*. 2013. № 6-2. С. 87-92.



СПІВВІДНОШЕННЯ ПРИНЦИПУ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ЦІЛІСНОСТІ ДЕРЖАВ І ПРИНЦИПУ САМОВИЗНАЧЕННЯ НАЦІЙ

УДК 321.01:341

Кушч Ю. С.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних відносин та журналістики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті здійснено порівняння двох принципів: принципу самовизначення нації та принципу територіальної цілісності держав. Викладено значення цих принципів. У статті наведено приклад міжнародних актів, де можна побачити суперечність між принципами міжнародного права, також наведено приклад країн, де гостро стоїть питання вирішення міжнародних конфліктів на підставі колізії між цими принципами. Пропонуються можливі заходи щодо вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: територіальна цілісність, принцип територіальної цілісності держав, самовизначення націй, принцип самовизначення нації, Україна, Російська Федерація, Автономна Республіка Крим, повага прав людини.



Annotation. The article compares two principles: the principle of self-determination of the nation and the principle of territorial integrity of states. The meaning of these principles is stated. The article gives an example of international acts, where you can see the contradiction between the principles of international law, and also gives an example of countries where the issue of resolving international conflicts on the basis of collision between these principles. Possible measures to solve this problem are suggested.

Keywords: territorial integrity, the principle of territorial integrity of states, self-determination of nations, the principle of self-determination of nations, Ukraine, the Russian Federation, the Autonomous Republic of Crimea, respect for human rights.



Принцип територіальної цілісності держав і принцип самовизначення націй тісно пов'язані між собою і мають певні схожі елементи. При характеристиці першого принципу можемо сказати, що держава бореться за суверенітет, другого – нація. Суверенітет – це, перш за все, незалежність держави або нації, що в праві на власний розсуд вирішувати свої внутрішні та зовнішні справи, без втручання інших держав чи націй. Але ці два принципи суперечать один одному: неможливо зберегти територіальну цілісність держави, коли нація прагне самовизначитися.

Проблему співвідношення зазначених двох принципів розглядали такі вчені, як: Н. Єфремова, С. Кашенко, Ю. Манелюк, В. Потульницький, А. Присяжнюк, П. Стецюк та ін.



Метою статті є дослідження таких принципів міжнародного права як принцип територіальної цілісності держав і принцип самовизначення націй та порівняння їх змісту.

Протягом останніх десятиріч гостро стоїть питання співвідношення двох головних принципів міжнародного права: принципу самовизначення нації та принципу територіальної цілісності держав. Прагнення націй до свободи та самовизначення зачіпає територіальну цілісність держав, що призводить до міжнаціональних і міждержавних конфліктів і порушує політичну ситуацію в країні.

У міжнародному праві принцип територіальної цілісності держав уперше був закріплений Статутом Ліги Націй ст. 10 [1], члени якої зобов'язувалися шанувати та зберігати від зовнішнього нападу територіальну цілісність і політичну незалежність учасників цієї організації. Пізніше цей принцип було закріплено у Статуті ООН [2], Декларації про принципи міжнародного права 1970 року [3] та Заключному акті Наради з безпеки і співробітництва в Європі 1975 року [4], відтак він став загальним для всіх держав принципом міжнародного права.

У названих міжнародних актах розкрито основний зміст принципу територіальної цілісності, підґрунтям якого є такі основні положення: утримання держав від погрози силою чи її застосування проти територіальної цілісності або політичної незалежності будь-якої держави; утримання держав від насильницьких дій, що позбавляють народи рівноправності та самовизначення, їх права на самовизначення, свободу та незалежність; утримання держав від організації та заохочення іррегулярних сил і військових банд для вторгнення на території інших держав; утримання держав від перетворення території інших держав на об'єкт воєнної окупації або застосування інших силових заходів на порушення норм міжнародного права.

Принцип самовизначення націй означає право нації визначати свій політичний статус, і кожна держава повинна поважати цей вибір. У Декларації про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин і співробітництва між державами відповідно до Статуту Організації Об'єднаних Націй 1970 року, зазначено: «В силу принципу рівноправності та самовизначення народів, закріпленого у Статуті Організації Об'єднаних Націй, усі народи мають право вільно визначати без зовнішнього втручання свій політичний статус і здійснювати свій економічний, соціальний і культурний розвиток, і кожна держава зобов'язана поважати це право відповідно до положень Статуту. Кожна держава зобов'язана сприяти за допомогою спільних та індивідуальних дій здійсненню принципу рівноправності та самовизначення народів відповідно до положень Статуту та надавати допомогу Організації Об'єднаних Націй у виконанні обов'язків, покладених на неї Статутом щодо реалізації цього принципу» [3].

Отже, принципи самовизначення нації і територіальної цілісності держав можна охарактеризувати спільним критерієм «суверенітет», але при цьому норми міжнародного права, що закріплюють їх зміст, протилежні одна до одної. Так, принцип територіальної цілісності держави є однією з ключових засад будь-якої суверенної держави. Як правило, він визначається в Конституції. У ст. 2 Конституції України [5] записано, що суверенітет України поширюється на всю її територію. Територія України в межах існуючого кордону є цілісною і недоторканою. Стаття 132 Основного Закону України проголошує, що територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території [5].

Виникає важливе питання, як право нації на самовизначення співвідноситься з іншим міжнародним принципом про територіальну цілісність держави. З одного боку, міжнародне право стверджує, що право націй на свободу є основним принципом, а з іншого – наполягає на територіальній цілісності держав та їх непорушності.

Наприклад, Декларація про надання незалежності колоніальним країнам і народам 1960 року одночасно заявляє, що «всі народи мають право на самовизначення; в силу цього права вони вільно встановлюють свій політичний статус і здійснюють свій економічний, соціальний і культурний розвиток», при цьому зазначає, що «будь-яка спроба, спрямована на те, щоб частково або повністю зруйнувати національну єдність і територіальну цілісність країни, є несумісною з цілями і принципами Статуту Організації Об'єднаних Націй» [6]. Отже, зазначена Декларація і розкриває існуючі розбіжності між двома досліджуваними принципами.

Прикладом, що демонструє суперечність між принципом самовизначення нації та принципом територіальної цілісності держав, може бути ситуація між Україною та Російською Федерацією, коли в Автономній Республіці Крим з метою реалізації принципу самовизначення націй у 16 березня 2014 року було проведено референдум щодо приєднання до Російської Федерації. Результати референдуму показують, що приблизно 96 % населення Автономної Республіки Крим виявили бажання про приєднання до Росії. Майже відразу, 18 березня 2014 року, Президентом Росії В. Путіним та Прем'єр-міністром самопроголошеної Республіки



Крим С. Аксьоновим був підписаний договір між Російською Федерацією і Республікою Крим про прийняття до складу Російської Федерації Автономної Республіки Крим та утворення у складі Російської Федерації нових суб'єктів.

Внаслідок цих подій півострів Крим є об'єктом територіальних розбіжностей між Росією та Україною. Потрібно зазначити, що рішенням Конституційного Суду України від 14 березня 2014 року № 2-рп/2014 у справі про проведення місцевого референдуму в Автономній Республіці Крим було вирішено, що «Постанова Верховної Ради Автономної Республіки Крим „Про проведення загальнокримського референдуму“ від 6 березня 2014 року № 1702-6/14, визнана неконституційною, і втрачає чинність з дня ухвалення Конституційним Судом України цього Рішення» [7]. Також більшість членів ООН не визнають цей результат, а зазначають, що голосування, яке відбулося серед мешканців Криму, проводилося примусово з боку Російської Федерації, а з кінця лютого 2014 року територія захоплена й окупована російськими військовими частинами, що порушує принцип територіальної цілісності України, бо територія держави перетворилася на об'єкт воєнної окупації. Аналогічна ситуація повторюється з Донецькою Народною Республікою та Луганською Народною Республікою. Наразі всі ці конфлікти ще не вирішені.

Ми вважаємо недопустимим, коли держави визнають один принцип та при цьому порушують інший.

На підставі викладеного можемо зауважити, що за умови, коли право на самовизначення здійснюється за законом та нація дійсно хоче самовизначення і свободи, потрібно надавати перевагу принципу поваги прав людини. Але якщо нація виборює свою незалежність шляхом озброєних конфліктів і втручання третьої сторони, то її дії можна розцінювати, як порушення територіальної цілісності держави.

Таким чином, принцип самовизначення націй може бути реалізований за умови не порушення прав народів і націй, недискримінації населення, дотримання державою рівноправності та самовизначення. Тому при дотриманні всіх цих умов пріоритет повинен бути наданий свободі нації. Безсумнівно, права націй на самовизначення – це загроза для принципу територіальної цілісності, але ця загроза, перш за все, залежить від поваги держави до прав та інтересів кожної нації.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Остапенко О. Г.

Література: 1. Статут Ліги Націй. URL: https://yurist-online.org/publ/istoricheskie_dokumenty_istorichni_dokumenti/statut_ligi_nacij_ustav_ligi_nacij/2-1-0-1227. 2. Статут Організації Об'єднаних Націй. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_010. 3. Декларація про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин та співробітництва між державами відповідно до Статуту Організації Об'єднаних Націй від 24.10.1970 № 2625 (XXV). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_569. 4. Заключний акт Наради з безпеки та співробітництва в Європі від 01.08.1975. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_055. 5. Конституція України // Відомості Верховної Ради. 1996. № 30. Ст. 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. 6. Декларація про надання незалежності колоніальним державам та народам від 14.12.1960 № 1514-XV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_280. 7. Рішення Конституційного Суду України: справа про проведення місцевого референдуму в Автономній Республіці Крим від 14 березня 2014 року № 2-рп/2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v002p710-14>.





ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

УДК 349.22

Лаврова Д. І.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкрито зміст сучасного стану правового регулювання дистанційної праці. Досліджено суттєві ознаки трудових відносин дистанційних працівників. Розглянуто зміни, які відбулися у зв'язку з пандемією. Визначено спільне та відмінне між надомною і дистанційною роботою. Проаналізовано проблеми правового регулювання.

Ключові слова: дистанційна праця, трудове право, охорона праці, правове регулювання, пандемія.

Annotation. The article reveals the content of the current state of legal regulation of telework. The essential features of labor relations of remote workers are investigated. The changes that have taken place in connection with the pandemic are considered. The common and different between home and remote work are determined. Problems of legal regulation are analyzed.

Keywords: remote work, labor law, labor protection, legal regulation, pandemic.

На сучасному етапі становлення економіки нашої держави відбулася повна трансформація концепції трудових відносин. Раніше модель трудових відносин базувалася виключно на традиційно організованій праці з наданням робочого місця, повним контролем робочого часу й обліком діяльності працівника. Однак поширення пандемії зумовило перехід на дистанційну працю близько 35 % українців тільки за 2020 рік [1].

За результатами Звіту про віддалену роботу, оприлюдненого у 2020 році компаніями Buffer and AngelList, 87 % підприємців підтримують ідею щодо дистанційної роботи та лише 13 % – ні [2]. Кількість компаній, які дозволяють своїм співробітникам працювати дистанційно, дедалі збільшується (рис. 1). Відповідно зростає і кількість людей, які працюють віддалено.

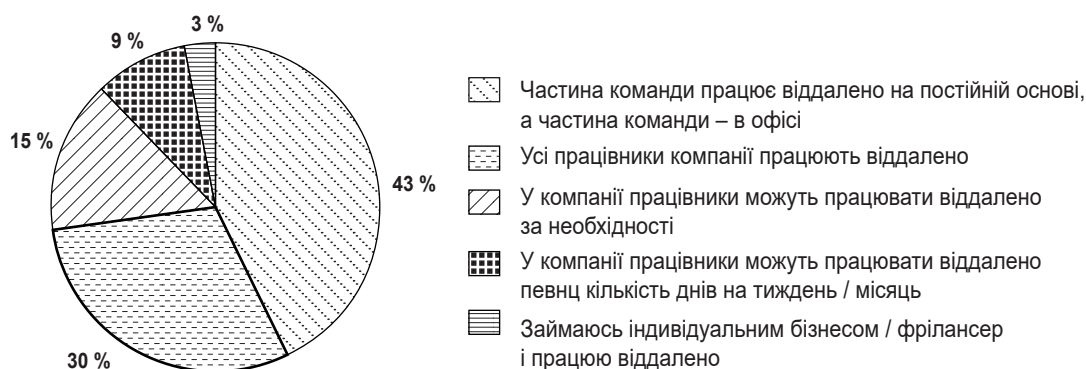


Рис. 1. Ситуація щодо стану дистанційної роботи в компаніях

Вивчення теоретичних і практичних аспектів нетрадиційних форм зайнятості, зокрема дистанційної праці, проводилося багатьма вченими, серед яких О. Демченко, Н. Вапнярчук, І. Кисельов, М. Фоміна, А. Лушнікова, П. Морозов та ін.

Метою роботи є здійснення наукового аналізу проблем правового регулювання дистанційної праці в Україні.



На законодавчому рівні довгий час питання регулювання надомної і дистанційної роботи залишалося відкритим.

Згідно з Положенням про умови праці надомників, затвердженим Постановою Госкомпраці СРСР та Секретаріату ВЦРПС від 29.09.1981 р., існувала дефініція «надомна праця», яка давала право працювати на дому певним категоріям громадян [3]. Кодекс законів про пацію України також не містив визначення «дистанційний працівник» і ототожнював таких працівників з «надомниками» [4].

Поняття «дистанційна праця» набуло нового характеру лише після прийняття Верховною Радою України Законів України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби» від 17.03.2020 року та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних гарантій у зв'язку із поширенням коронавірусної хвороби» від 30.03.2020 року [5; 7].

Чітке розмежування надомної та дистанційної праці відбулося у лютому 2021 року завдяки оновленню законодавства. Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу» від 04.02.2021 року «дистанційна праця» – форма організації праці, за якої робота виконується працівником поза робочими приміщеннями чи територією власника або уповноваженого ним органу, в будь-якому місці за вибором працівника та з використанням інформаційно-комунікаційних технологій.

Водночас «надомна праця» – форма організації праці, за якої робота виконується працівником за місцем його проживання або в інших визначених ним приміщеннях, що характеризуються наявністю закріпленої зони, технічних засобів або їх сукупності, необхідних для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт або функцій, передбачених установчими документами, але поза виробничими чи робочими приміщеннями власника підприємства, установи, організації або уповноваженого ним органу [6].

На сьогодні немає обмежень щодо суб'єктів дистанційної роботи, тому дистанційно має право працювати будь-яка особа, яка досягла трудової дієздатності.

Роботодавець має право обмежувати загальну тривалість дистанційної роботи згідно з вимогами ст. 50-51 КЗпП України, проте на працівника не поширюються правила внутрішнього трудового розпорядку, та він має право самостійно розподіляти свій робочий час відповідно до ч. 5 ст. 60 КЗпП України [4].

Оперуючи положенням ч. 1 ст. 21 КЗпП України, власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання робіт. Згідно зі ст. 125 КЗпП України працівники, які використовують свої інструменти для потреб підприємства, установи, організації, мають право на одержання компенсації за їх зношування [4].

Таким чином, працівник має право не лише на заробітну плату, але й на компенсацію амортизації власної техніки. У разі відсутності у трудовому договорі положення про забезпечення працівників необхідним технічним обладнанням, керуючись ч. 8 ст. 60 КЗпП України, таке забезпечення покладається на власника або уповноважений ним орган, який встановлює технічне обслуговування [4].

У трудовому договорі «дистанційного» працівника повинен зазначитися період вільного часу для відпочинку, під час якого працівник може переривати будь-який інформаційно-телекомунікаційний зв'язок з власником або уповноваженим їм органом відповідно до ст. 60 КЗпП України [4].

Позитивною рисою дистанційної праці є загальнодоступність для практично всіх категорій населення. Це і ті, хто мають обмеження по працевлаштуванню (інваліди), люди, яким важко відлучатися з дому, або ж просто ті, хто потребує додаткового заробітку. Велике значення має можливість працювати в іноземних компаніях, не виїжджаючи з країни, щоб отримати більшу зарплату (наприклад, США та Європа страждають від гострого дефіциту ІТ-навичок). Водночас йдеться про погіршення соціального захисту працівників. Це виявляється й у відсутності соціальних гарантій, робітники зазнають дискримінації, утисків стосовно заробітної плати, кар'єрного зростання.

На відміну від звичайної праці, де згідно зі ст. 153 КЗпП України власник або уповноважений ним орган має забезпечити безпечні і нешкідливі умови праці для працівників, при дистанційній роботі працівник персонально відповідає за умови праці [4]. Роботодавець несе відповідальність лише за безпечність технічного обладнання та засобів виробництва, наданих працівникові для виконання дистанційної роботи.



Також залишається незрозумілим, яким чином і яким документом, у випадку відсутності трудового договору при виконанні дистанційної роботи будуть регламентовані такі аспекти, як: порядок і строки забезпечення працівників необхідними для виконання їх обов'язків обладнанням та іншими засобами; порядок і строки виплати компенсації за використання належного або орендованого працівниками обладнання та інших засобів; порядок відшкодування витрат, пов'язаних з виконанням дистанційної праці.

Висновки. Отже, дистанційна праця має як позитивні, так і негативні наслідки для суб'єктів трудових правовідносин. З одного боку, роботодавець зменшує виробничі витрати, а з іншого – на працівників перекладаються обов'язки щодо охорони праці.

Наразі дуже важливо ефективно реформувати галузь трудового права, а саме регулювання дистанційної роботи. Очевидно, що сфера правового регулювання потребує змін, які посилять контроль трудових відносин при виконанні дистанційної роботи та нададуть можливість удосконалити чинне законодавство.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Беззуб І. Дистанційна форма зайнятості: українські та зарубіжні реалії. *Громадська думка про правотворення*. 2020. № 16 (201). С. 4–11. 2. The 2020 State of Remote Work. URL: <https://lp.buffer.com/state-of-remote-work-2020>. 3. Про затвердження Положення про умови праці надомників : Постанова від 29.09.1981 № 275/17-99. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0275400-81#Text>. 4. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322–VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. 5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу : Закон України від 04.02.2021 № 1213–IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1213-20#Text>. 6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби : Закон України від 17.03.2020 № 530–IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text>. 7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних гарантій у зв'язку із поширенням коронавірусної хвороби : Закон України від 30.03.2020 № 540–IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text>.



ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ НА ПОЛЯХ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК 349.2

Ланевич В. Є.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено наявність гендерної нерівності як способу маніпулювання робітниками на робочому місці та способи боротьби з цим напрямком з боку державних регулювань. Наразі Україна популяризує заборону будь-якої дискримінації у сфері праці, зокрема за ознаками статі. На цій основі проводиться розробка стратегії впливу на цю проблему шляхом донесення до суспільства глибини цього питання. Досліджено основні напрямки її застосування.

Ключові слова: гендерна нерівність, трудове право, охорона праці, державне регулювання, правове регулювання.





Annotation. The article reveals the fate of gender inequality as a way of manipulating workers in the workplace, and ways to combat this direction by government regulations. The main directions of its application are investigated.

Keywords: gender inequality, labor law, labor protection, state regulation, legal regulation.



У XXI столітті, а тим більше з амбіціями нашої країни вступу до Європейського Союзу, всі сфери розпочали поступово змінювати свій звичний вигляд. Ця хвиля не пройшла й повз гендерної рівності в трудових відносинах. За Конституцією України, згідно зі ст. 3, закріплено, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю [1]. У сфері сталого розвитку нашої країни на період до 2030 року визначена необхідність про забезпечення гендерної рівності з тим, щоб ніхто не був забутий, що незмінне забезпечення всебічного врахування гендерних факторів при здійсненні запланованої мети має вирішальне значення [2, с. 9].

Дослідження у сфері заборони дискримінації, що має своє відображення у міжнародному та національному праві як один з важливих правових стандартів політики в сфері праці розглядається у наукових працях О. Кисельова, О. Ярошенко, І. Сахарук, Н. Болотіної, Р. Кондратьєва, П. Пилипенко та інших вчених.

Питанню гендерної проблематики в українському суспільстві присвячені наукові розвідки вчених, таких як: О. Бойка, О. Луценко, Н. Лаврінченко, Р. Ануфрієвої, О. Макарової, О. Балакіревої, І. Мироненко, Г. Герасименко, І. Демченко й ін. Але наявність цієї проблеми в нашому суспільстві доводить її гостроту та необхідність виведення цього питання на перші плани, через актуальність подолання гендерної нерівності та покращення правового захисту працівників у цьому напрямку.

Мета цієї роботи – провести наукове дослідження впливу гендеру на трудові відносини серед робітників, населення та створення позитивної картини ролі цього фактору.

Поняття «гендер» для багатьох людей є помилковим, оскільки підтекстом цього вважають дії з обмежень прав чоловіків, з ціллю їхнього збільшення з боку жінок. Але це поняття несе в собі сенс стосунків між чоловіками та жінками, їх статуси стосовно один одного та відношення. Управління спеціального радника з гендерних питань ООН вважає гендерну рівність «етапом соціального розвитку людини, на якому права, відповідальність та обов'язки окремих осіб не визначаються фактом приналежності до чоловічої або жіночої статі» [3, с. 5]. Варто розуміти під цим питанням значно більші цілі, оскільки воно захищає права як жінок, так і чоловіків, що є центром уваги міжнародної спільноти.

Україною як демократичною державою для досягнення паритетності серед чоловічого та жіночого населення було прийнято Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» 2005 року [4].

У законі «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» визначаються права чоловіків і жінок у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, ліквідації дискримінації за ознакою статі та застосування спеціальних тимчасових заходів, спрямованих на усунення дисбалансу між можливостями жінок і чоловіків реалізувати рівні права, надані їм Конституцією і законами України.

Особлива актуальність цієї теми спостерігається після початку глобальної фінансово-економічної кризи, яку спровокувала пандемія COVID-19. Є ризик, що спалах пандемії збільшує нерівність у всіх професійних сферах і може звести нанівець весь той прогрес, що вже було досягнуто важким шляхом у всьому світі. Згідно з дослідженням McKinsey Global Institute, більше половини всіх звільнених внаслідок пандемії – це жінки, хоча їхня частка серед зайнятих – лише 39 %. Нерівномірний вплив пандемії на зайнятість жінок обійдеться глобальній економіці в 1 трильйон доларів до 2030 року [5].

На жаль, в Україні поняття «гендер» тільки розпочинає набувати популярності. Рівність жінок з чоловіками ніколи не дотримувалася, а тому в ті часи не була настільки актуальною. Наразі можна спостерігати дедалі більше використання поняття «гендер» як на політичному, так і на науковому рівнях, що є позитивним показником поступового розвитку нації як європейців, та актуалізації знаходження рішень ситуацій, що складаються, з точки зору оцінки гендерного законодавства, виявленню недоліків і пошуку їх найскорішого вирішення.

Головними суб'єктами взаємовідносин в державі можна по праву вважати людину, оскільки саме держава своєю владою гарантовано захищає права і свободи людини, піклується про соціальну спрямованість економі-



ки (ст. 13), а також встановлює обов'язковість включення міжнародних договорів до національного законодавства України (ст. 9). Що каже нам про те, що людина – найвища соціальна цінність, а держава, зі свого боку, повинна забезпечувати та захищати права та свободи людини, її життя загалом.

Позитивний внесок робить спрямованість Наказу Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Граничних норм підіймання і переміщення важких речей жінками» від 10 грудня 1993 р. № 241, згідно з яким максимальна вага такого переміщення жінками становить 10 кг [6].

Хоча Україна і посідає 59 місце в Глобальному рейтингу гендерної рівності, піднявшись на шість сходинок з 2018 року, процес все одно продовжує гальмуватися через гендерні стереотипи. Поширеними є стереотипи і про те, що чоловіки є кращими політичними лідерами або що роль домогосподарки приносить жінці задоволення. Але згідно зі ст. 3 Закону України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» [4] державна політика щодо забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків спрямована на утвердження гендерної рівності; недопущення дискримінації за ознакою статі; застосування позитивних дій тощо [4]. Тобто з точки зору політики держава робить всі потрібні кроки для донесення громадян про необхідність виключення цих думок з їхнього мислення.

Щодо пагубних наслідків пандемії COVID-19, то карантин призвів до практично однакового зростання завантаженості домашніми справами серед чоловіків та жінок. Близько 40 % респондентів вказали, що вони почали виконувати більше роботи по дому після початку пандемії [5]. Але все ж таки лише 5 % кар'єри усіх чоловіків постраждало з точки зору професійної діяльності, натомість чверть жінок скаржилися на зруйнування їхніх кар'єрних сходів.

На жаль, гендерні стереотипи мали вплив не тільки на завантаження під час карантину, але й визначили гендерні ролі жінок вдома. Серед жінок, які порівню розподіляють домашню роботу між партнерами, тільки 5 % вважають, що лише жінка повинна бути відповідальною за хатню роботу. Проте таку думку поділяють 50 % жінок, які виконують всю роботу вдома.

Зокрема, гендерна рівність є одним із стимулів розвитку економіки, згідно з дослідженням [5], у випадку негайного вирішення питань для досягнення гендерної рівності, таких як вирішення проблеми неоплаченого догляду за дітьми та покращення фінансової і цифрової інклюзії, може збільшити світовий ВВП на 13 трильйонів доларів у 2030 році.

Стримання економічного розвитку відбувається через вплив гендерних стереотипів на економічну поведінку людей. При цьому саме дослідження показало, що жінки зі стереотипами постраждали від карантину більше, ніж чоловіки. Такі зміни матимуть негативний вплив як на економічну поведінку громадян, так і на стан економіки загалом.

Підбиваючи підсумки, варто сказати, що державність України, не тільки з боку трудових відносин, а й в цілому серед населення, намагається донести до людей, що з цим треба боротися, оскільки щасливе майбутнє з рівними правами та відносинами буде присутнє там, де представники різних гендерних статей будуть рівними щодо них самих. Стаття 6 Закону «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні» зазначає, що спеціальний захист державою окремих категорій осіб, які потребують такого захисту; надання їм пільг і компенсацій, встановлення спеціальних соціальних гарантій не вважається дискримінацією. Ці норми відповідають стандартам Конвенції про ліквідацію усіх форм дискримінації щодо жінок (CEDAW), основними положеннями яких є забезпечення рівних стартових можливостей і розширення прав жінок шляхом створення сприятливих умов та, враховуючи їх біологічні і соціальні відмінності, запровадження спеціальних заходів у їх компенсаційному і заохочувальному сенсах (affirmative or positive action), тобто заходів державної політики, спрямованих на досягнення реальної рівності за рахунок надання працюючим жінкам певних переваг.

Тому гендерна рівність має бути присутня у всіх сферах життя, зокрема в професійній. Якщо жінки та чоловіки на своєму робочому місці будуть відчувати себе абсолютно комфортно, розуміти, що всі їхні права гендерної статі захищені на законодавчому рівні і, внаслідок чого можуть бути підтвердженням неправоти з боку керівників, соціальний настрій стане небагато краще, що призведе до підняття рівня економіки та здобуття всесвітнього визнання.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.



Література: 1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. 2. Улучшение положения женщин. Доклад Третьего комитета. Семьдесят четвертая сессия ГА ООН. 26 ноября 2019 года. Документ ООН. А/74/392. 3. Гендерне законодавство: порівняльний аналіз та коментарі / Програма сприяння Парламенту України університету Індіани. Київ : Заповіт, 2005. 56 с. 4. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України від 01.08.2018 № 2866-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-15#Text>. 5. Дослідження McKinsey&Company «COVID-19 and gender equality: Countering the regressive effects» : Дослідження від 15.07.2020. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/covid-19-and-gender-equality-countering-the-regressive-effects>. 6. Про затвердження Граничних норм підймання і переміщення важких речей жінками : Закон України від 10.12.1993 № 241. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0194-93#Text>.



ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ НОРМУВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ ТА ЧАСУ ВІДПОЧИНКУ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС

УДК 349.2

Лебедева А. Р.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано правове нормування робочого часу працівників в Україні та країнах ЄС. Проведено правовий аналіз кількості робочих годин, тривалості та кількості періодів відпочинку, організації та розподілу годин впродовж дня, тижня, місяця чи року. Сформовано порівняльну характеристику трудових відносин загалом в Україні та країнах ЄС з подальшим визначенням відмінностей в нормуванні годин праці та відпочинку.

Ключові слова: робочий час, час відпочинку, нормування, трудовий кодекс, європейські стандарти часу відпочинку, законодавство України про час відпочинку.



Annotation. The article analyzes the legal regulation of working hours of employees in Ukraine and EU countries. A legal analysis of the number of working hours, duration and number of rest periods, organization and distribution of hours during the day, week, month or year. The comparative characteristic of labor relations in general in Ukraine and the EU countries with further definition of differences in standardization of hours of work and rest is formed.

Keywords: working hours, rest time, rationing, labor code, European standards of rest time, legislation of Ukraine on rest time.



Вступ. Прагнення України увійти до Європейського Союзу, у тому числі побудувати та поширити європейські стандарти серед населення, призводить до ряду питань, пов'язаних з формуванням трудового законодавства зокрема. Це викликає появу змін та їх впровадження в зміст як Кодексу законів про працю, так і у Трудовий кодекс України відповідно до законодавства країн Європи. З метою покращення вищеперелічено-



го Україна вивчає зарубіжний досвід щодо правових норм трудових відносин та всеціло поширює його у взаємині обох сторін трудового договору.

Актуальність і головна проблема полягає в тому, що всі узагальнені правові норми робочого часу та періоду відпочинку формують один з основних елементів трудового права. Аналіз поточного стану правового регулювання робочого часу та часу відпочинку показує, що ці категорії враховуються у двох аспектах, економічному та правовому, та тісно пов'язані один з одним. Виявлення оптимального балансу між робочим часом і періодом відпочинку є комплексною проблемою.

Загалом порівняльний правовий аналіз розподілу годин є ще більш актуальним у контексті дотримання регуляторних правил і стандартів правового регулювання та гармонізації розподілу цих годин.

Таким чином, **мета** статті полягає у розгляді головних норм та аналізі проблем становлення робочого часу та годин відпочинку, а також вибірково трудових відносин в цілому в Україні та країнах ЄС.

Аналіз останніх досліджень. Питання нормування годин праці та часу відпочинку досить давно вивчається та аналізується. Серед вітчизняних вчених і вчених з СНД стосовно зазначеної теми в Україні та країнах ЄС було розглянуто праці А. С. Чанишева, Н. М. Лукашева, Л. П. Гаращенко, І. Я. Кисельова, С. В. Мочерного, Н. М. Хуторян, Н. І. Левченко та ін. Незважаючи на вичерпні дослідження вчених, область формування трудових відносин зазнає динамічного розвитку та щорічних впроваджень правок щодо умов формування трудових відносин та їх особливостей зумовлює збереження актуальності наукових досліджень у цій сфері.

Можливості повного забезпечення конституційного права на працю залежать від дієвості норм трудового права та їх здатності комплексно регулювати трудові відносини, у тому числі встановлювати регламентовані норми праці. Ознакою трудового договору є дотримання працівником внутрішнього порядку роботи підприємства, установи чи організації. Під цим розуміють певний спосіб роботи, що забезпечує злагоджену діяльність працівників, правильну організацію та умови праці, виконання зазначеного трудового розпорядку. Працівник зобов'язаний дотримуватись тривалості робочого дня, продуктивно використовувати робочий час, дотримуватись норм виробництва або обслуговування, уникати порушень технології виробництва. Режим робочого часу – складне правове явище в трудовому праві, що характеризується багатовимірністю та різноманітністю. Робочий час може визначатися на основі певної групи працівників у відповідному структурному підрозділі підприємства, установи чи організації, а також можливе індивідуальне регулювання робочого часу для кожного працівника [1].

Міжнародні трудові норми щодо періодів відпочинку під час роботи мають загальний характер та імплементовані в законодавстві всіх демократичних країн. У науці трудового права під час відпочинку розуміють час, протягом якого працівники можуть вільно виконувати свої трудові завдання відповідно до законодавства та трудового договору, тобто мають право припинити роботу і використовувати свій вільний час так, як вважають за потрібне.

Це право вважається похідним від проголошеного ст. 45 Конституції України право кожного працівника на відпочинок, що пов'язано з основними правами людини у сфері праці та засадами правового регулювання трудових відносин. [2] Відповідно до ст. 45 Конституції України право на відпочинок гарантується наданням днів тижневого відпочинку та щорічної оплачуваної відпустки, запровадження неповного робочого часу для окремих професій і виробництв, неповного робочого часу в нічний час тощо. Максимальна тривалість робочого дня, мінімальна тривалість відпочинку та оплачуваної щорічної відпустки, вихідних і святкових днів, а також інші умови реалізації цього права встановлюються законом [2].

Однією з основних умов режиму робочого часу є нормування, встановлення максимальної тривалості робочого часу – норма, яку не можна порушувати, крім випадків, встановлених законом. Ця гарантія детально прописана в правилах статті 50 КЗпП, згідно з якими нормальний робочий час не може перевищувати 40 годин протягом тижня [3].

Якщо казати про країни ЄС, відповідно до параграфу другого ст. 31 Хартії Європейського Союзу про основні права 2000 року, кожен працівник має право на робочий час і право на щоденний відпочинок та оплачувану щорічну відпустку [4].

Найважливішим інструментом регулювання часу роботи та відпочинку на рівні Європейського Союзу є Директива 2003/88/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 4 листопада 2003 року щодо окремих аспектів організації робочого часу [5]. Слід зазначити, що всі країни Європейського Союзу виконали вимоги цієї Директиви 2003/88/ЄС, яка вводить мінімальні вимоги щодо часу роботи та відпочинку по всьому ЄС. Напри-



клад, тривалість робочого тижня не повинна перевищувати 48 годин (згідно зі статтею 6), щоденний відпочинок має становити не менше 11 годин поспіль (згідно зі статтею 3), а протягом робочого тижня працівник має право на 24 години відпочинку (відповідно до статті 5).

Якщо робочий день триває більше 6 годин, працівник має право на перерву, тривалість та умови якої визначаються колективними договорами або національним законодавством держав-членів (відповідно до статті 4). Тривалість щорічної відпустки повинна бути не менше 4 тижнів (згідно зі ст. 7). Друга частина 7 статті Директиви встановлює, що мінімальна оплачувана щорічна відпустка не може бути замінена грошовою компенсацією, крім випадків припинення трудових відносин. Водночас положення національного законодавства держав-членів і колективних договорів можуть встановлювати більш сприятливі періоди відпочинку для працівників. Хоча відпустки є одним із головних досягнень соціально-економічних змін XVIII–XIX ст., їх правові норми та гарантії того, що роботодавці поважатимуть права працівників на відпустку, значно відрізняються від країни до країни [5].

Як уже зазначалося, Європейський парламент встановив максимальний робочий час – 48 годин на тиждень [6]. У деяких країнах, звичайно, є свої обмеження, дозволені чинним законодавством. За оцінками Фінляндії, її жителі повинні працювати не менше 32 годин, але не більше 40 годин. У Нідерландах найкоротший середній робочий тиждень становить 27 годин, а коли ми говоримо про голландські компанії, то вони все частіше переходять на чотириденний графік роботи, а середній робочий день у голландця становить 7 годин 30 хвилин.

Найнижчий у світі показник нормування робочого часу спостерігається в Ірландії та Франції з показником 35 годин на тиждень, але в той же час продуктивність праці в цих країнах досить висока. Офіційно п'ятниця у Франції є робочим днем, але багато компаній визначають його коротшим, через що важко знайти когось для роботи у другій половині дня.

Для порівняння розглянемо Данію, де населення працює 7 годин 20 хвилин на день, а середня тижнева тривалість робочого часу – 37,5. Водночас датчанин заробляє близько 37,6 євро на годину, що на 30 % більше, ніж у середньому по ЄС. Візьмемо для прикладу Німеччину, де тижневий робочий час не перевищує 38 годин. Водночас у німецьких компаніях прийнято скорочувати робочий час у разі фінансових проблем замість звільнення працівників. Норвежці працюють не більше 39 годин на тиждень.

Такі країни, як Велика Британія, Греція та Португалія, заслуговують на увагу, оскільки робочий час є найвищим серед усіх країн ЄС. Британці працюють 43,5 години на тиждень, португальці – 8 годин 50 хвилин на день, в середньому 48 годин на тиждень. Експерти зазначають, що греки відомі як працюючі європейські робітники: їхній робочий день становить 43,7 години. Загальне групування робочих годин у країнах ЄС та Україні відображено у рис. 1.

Висновки. Отже, можемо стверджувати цілком справедливо, що нормування робочого часу та часу відпочинку за законодавством в Україні та країнах ЄС досить відрізняється, проте на практиці ми бачимо фактичне переважання годин роботи саме в Україні. Законодавством не встановлено єдиної норми тривалості робочого часу на рік. Для працівників ця норма буде різною, залежно від встановленого на підприємстві робочого тижня (п'ять або шість днів), який щоденний робочий час або як встановлено вихідні дні, тому на підприємствах норму робочого часу на рік слід встановлювати самостійно відповідно до вимог КЗпП. Важливо зазначити, що в цілому як міжнародні норми праці і стандартів ЄС щодо робочого часу передбачають, що його положення не зачіпають права держав-членів приймати підзаконні акти або адміністративні положення.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Левченко Н. І. Правове регулювання робочого часу: європейський досвід. *Журнал східноєвропейського права*. 2015. № 14. С. 141–146. 2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>. 3. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/322-08#Text>. 4. Хартія основних прав Європейського Союзу від 07.12.2000 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_524#Text. 5. Директива Європейського Парламенту і Ради від 04.11.2003 р. про деякі аспекти організації робочого часу. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_778505.pdf. 6. Конституции государств Европейского Союза / под общ. ред. Л. А. Окунькова. Москва : ИНФРА-М-НОРМА, 1997. 816 с.

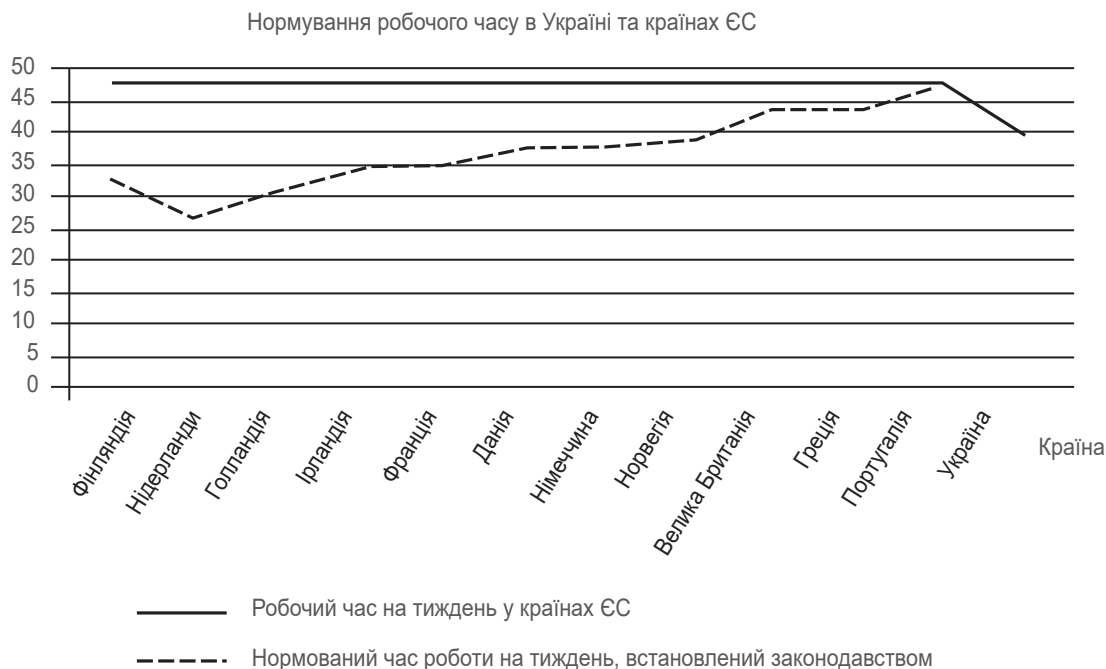


Рис. 1. Узагальнена статистика нормування робочого часу в Україні та країнах ЄС



ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ МОЛОДІ: СУЧАСНІ АСПЕКТИ

УДК 331.53-053.67(477)

Лошкарьова О. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено питання працевлаштування молодого покоління в Україні. Встановлено актуальні труднощі, а також першочергові проблеми влаштування на роботу молоді в Україні. Проаналізовано чинні нормативно-правові акти, що покликані регулювати працевлаштування молодого покоління в Україні. Акцентовано увагу на недосконалості законодавства стосовно забезпечення державою гарантій на працевлаштування громадян віком від 14 до 35 років. Запропоновано заходи, до яких можна вдатися, аби знизити рівень безробіття серед молоді країні. Зроблено висновок щодо сучасних умов існування в Україні механізму працевлаштування для молодих осіб.

Ключові слова: молодь, працевлаштування, право на працю, зайнятість, безробіття, ринок праці, державне регулювання.





Annotation. The article examines the issues of employment of the younger generation in Ukraine. The topical difficulties, as well as the priority problems of youth employment in Ukraine have been established. Analyzed the current normative-legal acts designed to regulate the employment of young generation in Ukraine. Attention is drawn to the imperfection of the legislation to ensure the state guarantee of employment for citizens aged 14 to 35 years. The measures that can be taken to reduce the level of youth unemployment in the country are offered. The conclusion about the current conditions of the existence of the mechanism of employment for young people in Ukraine is made.

Keywords: young people, job placement, right to work, employment, unemployment, labor market, state regulation.



Сьогодні проблема влаштування на роботу молодого покоління в Україні вважається однією з найважливіших, оскільки його організаційно-правові аспекти стосуються не тільки нестачі робочих місць в країні, але також проявляються у нездатності держави, роботодавців і молодих претендентів знайти спільну мову.

У сучасних обставинах глобалізації міжнародної економіки важливим є аналіз проблематики працевлаштування на роботу молодого покоління в Україні, бо питання реалізації молоддю свого законного права на працю, що передбачається Конституцією України, є актуальним не тільки для окремих індивідів, але й для суспільства в цілому.

Апарат влаштування на роботу молоді бентежить громадян нашої країни і потребує детального розгляду, аналізу та внесення змін безпосередньо в контексті конфлікту інтересів сторін, що беруть участь у трудових правовідносинах: держави, працівників та наймачів.

На сьогоднішньому етапі розвитку нашої країни роботодавці не прагнуть брати на роботу новачків, доводячи це відсутністю у них фактичного досвіду, ґрунтовних знань і наявністю моральної невідповідності до конкурентної боротьби. Через це цій категорії працівників досить складно використати своє право на працевлаштування. Це призводить до зростання рівня безробіття серед молодих спеціалістів та зниження рівня життя громадян як конкретної вікової групи, так і в країні загалом.

Актуальність поставленої проблеми полягає в тому, що молодь – це головна рушійна сила сучасного суспільства, від добробуту якої залежить майбутнє України, але паралельно із цим молоді особи є найбільш чутливою та суспільно незахищеною групою жителів нашої країни. На сьогодні кон'юнктура ринку праці свідчить про переповненість кадрами, ситуація з пандемією Covid-19 та економічною кризою, що викликана епідеміологічною ситуацією у світі, спричиняє повсюдне скорочення робочих місць, закриття підприємств, їх банкрутство, водночас майже не формуються нові робочі місця, що призводить до зниження зайнятості та збільшення кількості безробітних на біржі праці.

Нерозвиненість трудового законодавства, його неповнота та неточність, розбіжність між загальними, спеціальними та місцевими правовими нормами потребують перегляду та модифікації з метою підвищення ступеня соціальної захищеності молодого покоління. Сформована обстановка є результатом мало результативно поєднання економічних реформ із загальнодержавною політикою забезпечення зайнятості громадян.

Ситуація щодо проблем працевлаштування молоді в Україні є двоїстою: законодавчо в країні закріплені гарантії та норми, що повинні забезпечувати захист прав і надання можливостей працевлаштуватися молодому поколінню, але на практиці цих норм не дотримуються. З погляду на вищезазначене, ця проблема вимагає розгляду, оскільки молоде покоління – це мешканці, яким під силу розвивати нашу державу та підвищувати її конкурентоспроможність.

Метою дослідження є вивчення сучасного стану забезпечення працею молодого покоління в Україні, а також можливі шляхи вирішення поставленої проблеми.

Організаційно-законодавчі проблеми зайнятості молодого покоління є об'єктом вивчення вчених, експертів, державних діячів.

Значний внесок у вивчення питань щодо зайнятості та безробіття молоді зробили Т. Збрицька, Ю. Щотова, О. Голованова, Д. Карпенко, Є. Монастирський, Б. Бегичев, Д. Богиня, О. Грішнова, Л. Білик, Г. Теренс, Л. Польовий, А. Оукен, Дж. Кейнс, А. Маршалл, В. Адамчук, Б. Генкін, І. Чистяков, Д. Акімов, А. Вольська, М. Долішній, Л. Колишня, О. Пазюк, О. Пономарьова, Т. Соколова, В. Юрчишин, Г. Левчук та ін.

Молода генерація має таку життєву позицію, яка вказує на небайдужість до держави, в якій вона живе та працює. Покликанням молодого покоління вважається розвиток майбутнього України, але в цей час молодь



нашого суспільства потребує підтримки і допомоги, для того щоб отримати гідну освіту, актуальну професію, влаштуватися на роботу.

В Україні молоддю вважаються громадяни у віці від 14 до 35 років [1].

Сьогодні ключові проблеми щодо влаштування на роботу молодого покоління:

- брак державних гарантій відповідно до забезпечення молодих фахівців робочими місцями;
- невиконання умов законодавства відповідно до укладання письмового трудового договору з неповнолітньою особою;
- нехтування тенденціями щодо напрямів міграції молоді;
- незначна допомога держави з приводу формування «молодіжних центрів праці», а також надання їм ресурсів для ефективної роботи.

Основними нормативними актами, що спрямовані регулювати працевлаштування молодого покоління в Україні, є Закон України «Про зайнятість населення» [2], а також Глава XIII Кодексу законів про працю України [3], згідно з яким уряд забезпечує працездатному молодому поколінню рівне з іншими особами право на працю. У перелічених актах наголошуються питання оплати праці молодого покоління, його обліку, медичним профілактичним оглядам тощо.

Нещодавно в Україні був прийнятий Закон «Про основні засади молодіжної політики» [1], але принципово нових аспектів працевлаштування молоді цим законодавчим актом встановлено не було. Відповідно до згаданого Закону держава сприяє формуванню молодіжних центрів праці, молодіжних громадських організацій для забезпечення працевлаштування молоді, здійсненню програм професійного навчання молодого покоління і поліпшення його професіоналізму.

Водночас законодавством не встановлений ефективний апарат залучення молодого покоління до праці. Це зменшує рівень суспільної безпеки молоді, тягне за собою незастосування її трудового і креативного потенціалів. Невеликий ступінь інформування підлітків, учнів і випускників про актуальний стан і динаміку ринку праці, його потреби у певних професіях, також є однією з причин безробіття молодого покоління.

Існує низка проблем, яка пов'язана із застосуванням молоді права на працю, а саме:

- законодавством не встановлюється відповідальність за ймовірність нехватки робочих місць на підприємстві, до якого направлений молодий фахівець;
- брак гарантій особам, що навчаються;
- неточності серед законів і підзаконних нормативно-правових актів відповідно до регулювання влаштування на роботу молоді;
- брак відповідальності роботодавця перед молодим фахівцем тощо.

Крім цього, одним з факторів відсутності роботи у молоді вважається відсутність досвіду, через що роботодавці схильні працевлаштовувати осіб із досвідом роботи. Можливості молоді лімітовані через їх низьку конкурентоспроможність в порівнянні з іншими категоріями працівників [4, с. 205]. Згідно з думкою О. М. Ярошенка, головним чинником невисокої конкурентоспроможності молодого покоління на біржі є недостатній об'єм знань за спеціалізацією, відсутність необхідної кваліфікації і трудящих здібностей. Але, з іншого боку, молоде покоління вигідно виділяється з інших категорій людей своєю здатністю до творчої роботи, значною працездатністю і мобільністю, сприйнятливістю до інновацій, добрим здоров'ям, тривалою подальшою можливістю працювати [4, с. 206].

До того ж, незважаючи на те, що у Законах України прописана можливість працевлаштування молодих осіб на перше робоче місце [2], значна частка випускників університетів та інших навчальних закладів вимушені самостійно шукати собі перше місце роботи.

Цей вияв має вираження у пошуку роботи за допомогою ресурсів мережі: портали із вакансіями, сайти компаній. Ці методи застосовуються лише молодими претендентами, держава до цього не причетна. Сьогодні ЗВО не гарантують студентам місця практики з подальшим працевлаштуванням практикантів.

Своєю чергою, держава практично повністю звільнила себе від вантажу працевлаштування на роботу молоді. Це значно впливає на молоде покоління, через що маємо «відплив умів» з України до країн Європи, Азії та Америки. Першочергово держава повинна турбуватися про молоде покоління і забезпечення його місцями роботи, оскільки вони є майбутнім нашої країни.



Розглянуту проблему потрібно вирішувати, починаючи із стимулювання конкретних умов, що сприяють розширенню можливостей молодого покоління щодо втілення свого права на працю. Пропоновано основні заходи, що можуть бути вжиті з метою зниження безробіття серед молодого покоління:

- сформувати біржу праці для молоді;
- утвердити обов'язкову практику студентів;
- здійснювати консультації щодо питань пошуку роботи або створення власного бізнесу;
- надавати профорієнтаційні і профдіагностичні послуги у навчальних закладах різного рівня та у центрах зайнятості населення;
- здійснювати перенавчання, оскільки молоде покоління найбільш відкрите до вивчення нової професії;
- формувати служби маркетингу у навчальних закладах з метою сприяння влаштуванню випускників;
- запровадити міжнародні проекти обміну студентами з метою практики, стажування, волонтерства;
- проводити дослідження ринку праці аби визначити попит і пропозицію робочої сили з метою формування проектів зайнятості і здійснювати на їх основі профорієнтаційну роботу з випускниками навчальних закладів [5, с. 4];
- залучати молодіжні центри праці до завдань влаштування випускників вишів, підготовки нових спеціалістів і підвищення кваліфікації молодого покоління;
- розвивати комерційні ініціативи молодого покоління.

Таким чином, питання влаштування на роботу молодого покоління в Україні постає досить гостро, тому раціонально буде застосувати комплексний підхід до вирішення наявної проблеми.

Отже, на основі розглянутого матеріалу можемо дійти висновку, що в сучасних умовах в Україні немає єдиного механізму працевлаштування на роботу випускників університетів. Актуальними є проблеми, що зачіпають моніторинг розвитку попиту на працю, відновлення пріоритетних професій. Для розв'язання питань щодо працевлаштування молодого покоління слід здійснити заходи щодо поліпшення роботи державних органів у сфері надання зайнятості молодому поколінню.

Формування ефективного апарату працевлаштування молодих фахівців дасть можливість сформувати кваліфікованих працівників у майбутньому, які будуть працювати задля розвитку держави з додержанням інноваційності, прозорості і сприянню її безперервному розвитку. Комплексне вирішення проблем влаштування на роботу молоді має бути орієнтованим на довгострокове майбутнє, що дасть можливість досягти не тільки конкретних позитивних зрушень у механізмі влаштування на роботу молодого покоління в Україні, а також створити нову конкурентоспроможну, успішну і продуктивну систему працевлаштування в країні загалом.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Про основні засади молодіжної політики : Закон України від 27.04.2021 № 1414-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text>. 2. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 № 5067-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>. 3. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. 4. Ярошенко О. М. Проблеми та перспективи правового регулювання зайнятості та праці молоді. *Вісник Академії правових наук України*. 2016. № 4. С. 205–213. 5. Реус О. С. Правове регулювання трудової діяльності неповнолітніх в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05. Харків, 2013. 19 с.





ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА ПРАТ «НОВОКРАМАТОРСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД» НА ОСНОВІ ДИСКРИМІНАНТНОЇ МОДЕЛІ О. ТЕРЕЩЕНКА

УДК 65.016.8:658.15

Лушнікова О. В.

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

Анотація. Надано прогностичну оцінку ймовірності банкрутства ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» за допомогою дискримінантної моделі О. Терещенка. Проаналізовано динаміку показника ймовірності банкрутства, визначено фінансову стійкість і стан фінансового потенціалу підприємства. За результатами дослідження визначено перспективи подальшого розвитку ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод».

Ключові слова: діагностика банкрутства, інтегральний показник, фінансові коефіцієнти, зона ризику, фінансовий стан, дискримінантна модель, модель О. Терещенка, прибутковість.

Annotation. A forecast estimate of the probability of bankruptcy of PJSC Novokramatorsk Machine-Building Plant using the discriminant model of O. Tereshchenko is given. The dynamics of the bankruptcy probability indicator is analyzed, the financial stability and the state of the financial potential of the enterprise are determined. According to the results of the research, the prospects of further development of PJSC «Novokramatorsk Machine-Building Plant» are determined.

Keywords: bankruptcy diagnosis, integrated indicator, financial ratios, risk area, financial condition, discriminant model, O. Tereshchenko's model, profitability.

Збереження макроекономічної рівноваги є головною метою забезпечення стабільного функціонування сучасної економіки. Основною загрозою порушення фінансової рівноваги економічного середовища є неплатоспроможність – фактор, що найбільш точно характеризує фінансовий стан і потенціал суб'єктів господарювання. Систематична діагностика ймовірності банкрутства дає змогу контролювати ймовірність виникнення фінансових загроз у діяльності підприємства, визначати передумови та перспективи безперервного розвитку суб'єкта господарювання.

Залежно від того, наскільки ефективно та неупереджено проведено діагностику ймовірності банкрутства, буде встановлено можливі ризики у діяльності підприємства та його привабливість, з точки зору інвесторів. З метою завчасного упередження неплатоспроможності суб'єктів господарювання науковцями були розроблені різні методики прогнозування майбутнього фінансово нестабільних підприємств. Для досягнення результатів щодо якісної та кількісної оцінки стану підприємства в сучасних умовах розвитку підприємств в Україні важливо приділяти увагу аналізу ймовірності банкрутства. Чим нижче ймовірність банкрутства, тим вищий рівень фінансового потенціалу підприємства.

Використання дискримінантної моделі О. Терещенка є найбільш доцільним для оцінювання ймовірності банкрутства саме українських підприємств, оскільки оптимізована дискримінантна модель має охоплювати усі елементи фінансового стану.

Дослідженням проблематики ймовірності банкрутства займалися такі вчені, як: Альтман Е. [1], Матвійчук А. [2], Таффлер Р. [3], Слав'юк Р. [4], Терещенко О. [5].

Метою статті є визначення прогнозованої оцінки ймовірності банкрутства підприємства ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» за допомогою дискримінантної моделі О. Терещенка.

Найбільш поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка, оскільки вона найбільше серед інших подібних моделей адаптована для використання на вітчизняних підприємствах.



Розроблена дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними вітчизняними методиками.

Зазначимо основні з них:

- зручність у застосуванні;
- при використанні вітчизняних статистичних даних врахована сучасна міжнародна практика;
- вирішення проблеми критичних значень показників за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі для підприємств різних видів діяльності;
- врахування галузевої специфіки підприємства.

Розрахунок моделі Терещенка подається у такому вигляді:

$$Z = 1,5 X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6,$$

де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X_4 – відношення прибутку до виручки;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X_6 – відношення виручки до основного капіталу.

У табл. 1 наведемо формули для розрахунку зазначених вище факторів з посиланням на показники фінансового звіту підприємства.

Таблиця 1

Методика розрахунку проміжних показників моделі О. Терещенка

	Розрахунок	2017 р.	2018 р.	2019 р.
X_1	ряд. 2000 / ряд. 1695	3,34	4,57	4,89
X_2	ряд. 1900 / ряд. 1695	5,71	5,17	4,97
X_3	ряд. 2350 / ряд. 1900	0,07	0,09	0,10
X_4	ряд. 2350 / ряд. 2000	0,09	0,11	0,10
X_5	ряд. 1100 / ряд. 2000	0,34	0,33	0,29
X_6	ряд. 2000 / ряд. 1900	0,73	0,88	0,98

Розрахуємо коефіцієнт за 2017 рік:

$$Z = 1,5 \times 3,34 + 0,08 \times 5,71 + 10 \times 0,07 + 5 \times 0,09 + 0,3 \times 0,34 + 0,01 \times 0,73 = 6,73.$$

Розрахуємо коефіцієнт за 2018 рік:

$$Z = 1,5 \times 4,57 + 0,08 \times 5,17 + 10 \times 0,09 + 5 \times 0,11 + 0,3 \times 0,33 + 0,01 \times 0,88 = 8,83.$$

Розрахуємо коефіцієнт за 2019 рік:

$$Z = 1,5 \times 4,89 + 0,08 \times 4,97 + 10 \times 0,10 + 5 \times 0,10 + 0,3 \times 0,29 + 0,01 \times 0,98 = 9,33.$$

На рис. 1 зображено динаміку показника імовірності банкрутства підприємства з використанням моделі О. Терещенка.

Для інтерпретації отриманих даних необхідно скористатися відповідною шкалою (табл. 2).

Для визначення фінансової стійкості та рівня фінансового потенціалу пропонуємо таку матрицю оцінок вищезазначених параметрів (табл. 3).

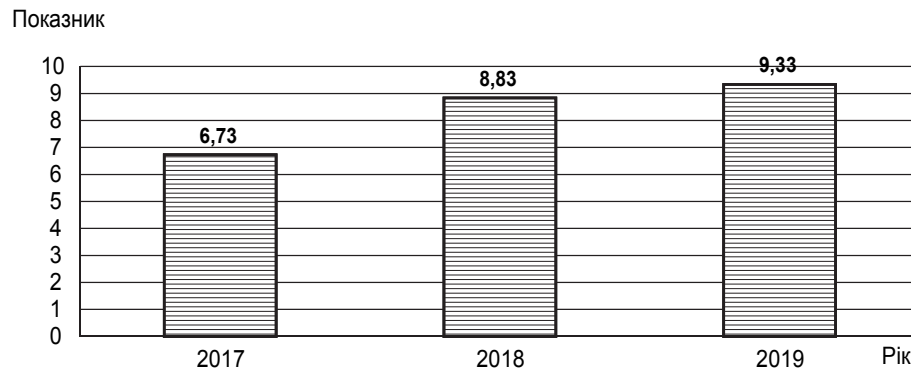


Рис. 1. Динаміка показника імовірності банкрутства підприємства (показника Z) з використанням моделі О. Терещенка

Таблиця 2

Шкала значень параметра Z

Граничне значення коефіцієнта	Стан підприємства
$0 < Z < 1$	існує загроза банкрутства
$1 < Z < 2$	фінансова стійкість порушена
$Z > 2$	банкрутство не загрожує

Таблиця 3

Матриця оцінок фінансової стійкості та фінансового потенціалу за розрахованою моделлю О. Терещенка

Стан підприємства	Фінансова стійкість	Рівень фінансового потенціалу
Існує загроза банкрутства	Фінансова стійкість відсутня. Підприємство фінансово нестабільне.	Низький
Фінансова стійкість порушена	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стійкість багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.	Середній
Банкрутство не загрожує	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище є стабільним. Фінансова стійкість є високою.	Високий

Таким чином, за допомогою дискримінантної моделі О. Терещенка було визначено прогнозовану оцінку ймовірності банкрутства підприємства ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод». Використання цієї моделі є найбільш зручним і раціональним рішенням для суб'єктів господарювання України, оскільки забезпечує високу точність діагностики банкрутства, та досить дієва у застосуванні.

Протягом аналізованого періоду 2017–2019 років показник діагностики банкрутства ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» за моделлю Терещенка залишається додатним і демонструє зростання, з чого можна зробити висновок, що підприємству не загрожує банкрутство. Діяльність цього суб'єкта господарювання є фінансово прибутковою та досить стабільною, що свідчить про високий рівень фінансової стійкості та високий фінансовий потенціал.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Юшко С. В.



Література: 1. Altman E. I., Haldeman R. G., Narayanan P. Zeta analysis: a new model to identify bankruptcy risk of corporations. *Journal of Banking and Finance*. 1977. Vol. 1. P. 29–51. 2. Матвійчук А. В. Нечіткі, неймережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств. *Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці*. 2013. № 2. С. 71–118. 3. Пікус Р. В., Приказюк Н. В. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 598 с. 4. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств : підручник. Київ : УБС НБУ ; Знання, 2010. 550 с. 5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2014. 412 с.



ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСАКТНОГО АНАЛІЗУ ТА СФЕРИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ

УДК 159.92

Ляшенко М. І.

Студент 2 курсу
факультету міжнародної економіки і підприємництва ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто трансактний аналіз, його особливості, досліджено його принципи, сфери та способи його використання у психотерапії та інших сферах. Зроблено висновки щодо перспектив дослідження та застосування методу.

Ключові слова: особистість, психотерапія, комунікація, трансактний аналіз.



Annotation. The article considers the relevance of transactional analysis, its features, its principles, areas and methods of its use in psychotherapy and other areas. Conclusions are made about the prospects of research and application of the method.

Keywords: personality, psychotherapy, communication, transactional analysis.



Розуміння процесу взаємодії людей та закономірності їх поведінки завжди були питаннями для дослідження. Комунікації є невід'ємною частиною нашого життя, саме тому доцільно досліджувати цю тему для забезпечення якісної взаємодії між індивідами. Під час вивчення цього питання вчені погоджувалися з думкою, що модель поведінки людини значною мірою залежить від дитинства, передусім ролі батьків у ньому.

Мета статті – розглянути трансактний аналіз Е. Берна та дослідити сфери використання методу.

Серед вітчизняних і зарубіжних учених, які висловили свою думку з цього питання, є такі психологи: Е. Берн [5], М. Гулдінг [2], Н. Кузьміна [3], Р. Гулдінг [2], К. Штайнер [1].

Однією з найвідоміших теорій формування поведінки людей є трансактний аналіз Е. Берна, який зараз активно використовується не лише у психотерапії та психологічному консультуванні, а й у інших аспектах (бізнес-консультування, освіта).

Трансактний аналіз був розроблений у 60-х роках ХХ ст. Е. Берном. Ерік Леннард Берн – американський психіатр і психолог. Під час вивчення психоаналізу він приділяв велику увагу «трансакціям», які є основою між-



особистісних відносин. Основні положення цього методу описані психологом у книзі «Ігри, у які грають люди». Зараз вони широко використовуються психіатрами для корекції поведінки особи та для лікування багатьох психологічних розладів.

Трансакція представляється як дія, яка направлена на іншу людину. Також вона є одиницею спілкування [5, с. 40].

Е. Берн поділяє трансактний аналіз 4 види [5]:

- аналіз трансакцій – аналіз поведінки людини;
- аналіз ігор – аналіз трансакцій, які є прихованими;
- структурний аналіз – аналіз окремого індивіда;
- аналіз сценарію – аналіз індивідуального життєвого сценарію, якому люди слідують, але несвідомо.

Аналіз сценарію ґрунтується на тому, що в людини формується життєвий сценарій ще з дитинства, якому в подальшому він слідує усе життя.

Структурний аналіз – теорія еґо-станів і має на меті відповідь на питання: «Хто я? Чому я вчиняю саме так?».

На рис. 1 наведено еґо-стани структури особистості в трансактному аналізі за теорією Е. Берна.

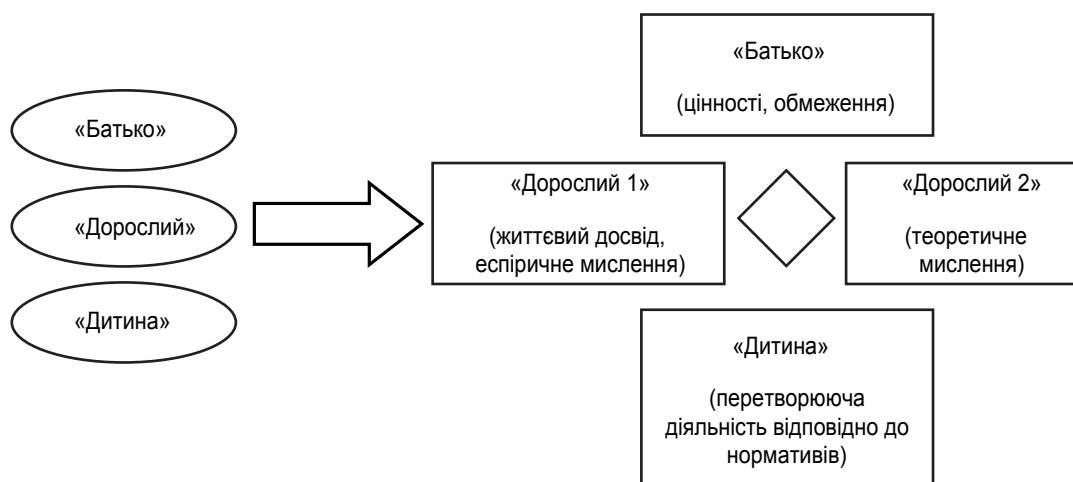


Рис. 1. Еґо-стани структури особистості в трансактному аналізі за теорією Е. Берна

Аналізуючи рис. 1, можна побачити, що структура особистості за теорією Е. Берна характеризується такими позиціями, як: Батько, Дорослий і Дитина. Розглянемо кожну з них більш детально:

«Батько» – позиція схожа з образом батьків. Для неї характерно навчати, вимагати, засуджувати, навчати тощо. «Батько» може бути дбайливим або критикуючим. Від цього еґо-стану часто можна почути такі фрази: «Ти мусиш...», «Я тобі забороняю...», «Не бійся», «Ми тобі допоможемо», «Ми впораємося з цим разом».

«Дорослий» – аналізує інформацію та оцінює ситуацію навколо, розмірковує, робить логічні висновки тощо. Для цього еґо-стану характерні такі фрази: «Саме тому я вважаю...», «Згідно з останніми динними...», «Науковці кажуть...».

«Дитина» – підкоряється, проявляє великий спектр почуттів, пустує, задає питання тощо. Від еґо-стану «Дитина» можна почути такі фрази: «Мені хочеться...», «Давайте...».

Дорослий, за визначенням Е. Берна, грає роль судді між Дитиною і Батьком. Дорослий аналізує інформацію та вирішує, яка поведінка краща для цих обставин.

Зробити висновки щодо еґо-станів можна шляхом спостереження за складовими поведінки (вербальними та невербальними) [4].

Наприклад, еґо-стан «Дитина» можна діагностувати через наявність фраз «я хочу», «я ненавиджу», а також виразу захоплення або звинуваченого погляду.



Проявом его-стану «Батько» є фрази «я мушу», «тобі не можна», схрещені на грудях руки, насуплений лоб.

Е. Берн поділяє трансакції на 3 види:

Паралельні – на стимул его-стану однієї людини, інша реагує тим самим его-станом («Дорослий» – «Дорослий»);

Перехресні – на его-стан однієї людини активізується невідповідний его-стан іншого («Дорослий» – «Батько»). У цьому випадку можуть ставатися конфлікти у людей;

Приховані – включають більше двох его-станів, оскільки повідомлення в них маскується під соціально прийнятним стимулом, але відповідна реакція очікується з боку ефекту прихованого повідомлення [5, с. 124].

На рис. 2 наведено приклади прояву паралельних, перехресних і прихованих трансакцій.

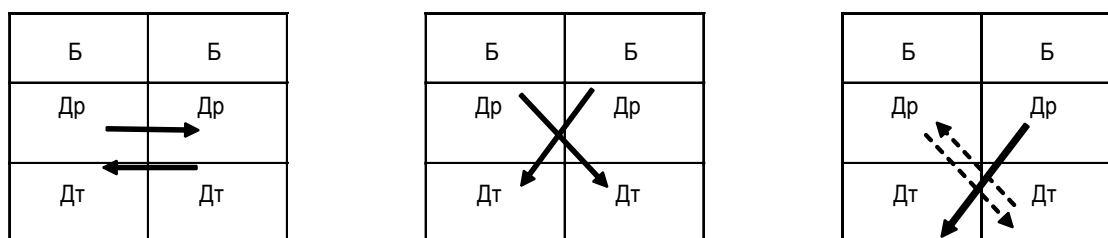


Рис. 2. Паралельні, перехресні та приховані трансакції

Аналізуючи рис. 2, можна побачити, що трансакції можуть бути трьох видів: паралельні, перехресні, приховані.

Завдяки своїй чіткій структурі, ясності і прозорості трансактний аналіз застосовується не лише у психотерапії.

Найчастіше він використовується у таких аспектах:

- особистісний – сприяє розумінню біологічних і внутрішніх процесів людини;
- комунікаційний – дозволяє пояснити й описати міжособистісні комунікації;
- психотерапевтичний – допомагає в процесі лікування психологічних захворювань і проблем, а також в особистісному зростанні [6].

Трансакційний аналіз використовують у психотерапії, психологічному консультуванні, бізнес-консультуванні, освіті і всюди, де людям доводиться спілкуватися один із одним.

Він є результативним у груповій роботі, яка призначена для короткочасної психокорекційної роботи. Трансактний аналіз дає можливість вийти за межі схем і шаблонів поведінки, які ми не усвідомлюємо, і дозволяє взяти певний контроль над життям, зробивши несвідоме свідомим. В освіті і організаціях трансактний аналітик може виступати в ролі тренера, працюючи з соціальною взаємодією учасників освітнього або виробничого процесів. Робота фокусується на навчанні учасників ефективного вирішенню проблем, а не аналізі сценарних процесів кожного з членів групи.

Підсумовуючи, слід зробити висновок, що трансактний аналіз є ефективним і у сьогоденні. Він є дуже перспективним для застосування у різноманітних галузях, оскільки використовується для налагодження комунікацій між людьми.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Малюкіна А. О.

Література: 1. Штайнер К. Сценарії життя людей. Харків : Фабула, 2021. 448 с. 2. Гулдінг М., Гулдінг Р. Психотерапія нового рішення. Теорія та практика. Київ : Клас 2011. 288 с. 3. Збірник матеріалів обласної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку трансактного аналізу в організаціях» / упоряд. Н. Ю. Кузьміна. Луцьк : ВІППО, 2018. 172 с. 4. Католик Г. В. Психологія формування професійної Я-концепції практичного психолога. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2013. 406 с. 5. Berne E. Games People Play: The Psychology of Human



Relationships – New York : Penguin Books, 1964. 256 p. 6. Harris T. I`m OK – You`re OK – US : Harper & Row 1967. 320 p.



ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Манченко В. В.

Студент 3 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено економічну сутність власного капіталу підприємства, розглянуто особливості його формування. Проаналізовано переваги та недоліки. Досліджено джерела формування власних фінансових ресурсів. Запропоновано напрями щодо збільшення власного капіталу.

Ключові слова: власний капітал підприємства, зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.



Annotation. The economic essence of the enterprise`s own capital is investigated in the article, the peculiarities of its formation are considered. The advantages and disadvantages are analyzed. The sources of formation of own financial resources are investigated. Directions for increasing equity are proposed.

Keywords: equity of the enterprise, registered capital, capital in revaluations, additional capital, reserve capital, retained earnings (uncovered loss), unpaid capital, withdrawn capital.



У сучасних ринкових умовах значна увага представників фінансової науки приділяється підвищенню конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Причому ефективність функціонування кожного суб'єкта господарювання багато в чому обумовлена наявністю власного капіталу, раціональністю його структури, забезпеченістю необхідними складовими для проведення відповідних виробничих, фінансових та інвестиційних операцій. Тому наразі формування власного капіталу набуває особливої актуальності не тільки в частині створення підприємств, а й для забезпечення їхнього подальшого розвитку [1].

Власний капітал становить фінансову основу створення і розвитку підприємства будь-якої форми власності й організаційно-правової форми. Динаміка власного капіталу свідчить про якість фінансового менеджменту. Структура та ефективність використання власного капіталу підприємства безпосередньо впливають на формування добробуту його власників. Величина власного капіталу може позначатися на іміджі та інвестиційній привабливості фірми.

Питанням формування власного капіталу підприємств присвячено праці вітчизняних науковців, таких як : Горбатенко А., Костянян С., Ногіна С., Сопко. В., Шумікін С. [2; 3; 5]. Незважаючи на дослідження теми в різних її аспектах, вона досі є актуальною.



Метою дослідження є визначення особливостей формування власного капіталу підприємства та шляхи збільшення його.

Аналіз різних думок авторів щодо поняття власного капіталу підприємства свідчить, що сучасна теорія і практика фінансового менеджменту не має його загальноприйнятого визначення. У своїх працях В. Сопко зазначав, що власний капітал, це власні джерела підприємства, які без визначення строку проведення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з уже оподаткованого прибутку. На нашу думку, це дійсно є так [2].

Дивина Л. Е. зазначає, що власний капітал підприємства – це фінансові кошти окремого господарюючого суб'єкта, що належать йому на правах власності і використовуються для формування певної частини його активів [3, с. 3].

Шура Н. О. та Шатило М. В. також розглядають власний капітал з позиції вартісного підходу та зазначають, що власний капітал являє собою загальну вартість засобів підприємства, інвестованих його власниками з метою отримання доходу на такі інвестиції, які належать йому на правах власності і поряд із позиковим капіталом використовуються ним для формування активів [4, с. 52].

Безкоровайна Л. В. акцентує увагу на фінансовому аспекті власного капіталу та стверджує, що власний капітал – власні джерела підприємства, внесені його засновниками, або суми реінвестованого чистого прибутку, які використовуються для формування активів підприємства у грошовій або матеріальній формі [5, с. 950].

Іщенко Я. П. та Галайда Л. В. розглядають власний капітал як сукупність економічних благ у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які залучаються до економічного процесу діяльності суб'єкта господарювання без визначення терміну повернення їх власникам, і здатні генерувати доходи [6, с. 146].

Враховуючи різноманітні підходи та напрями до трактування сутності поняття «власний капітал», погоджуємось з Г. Б. Погрішук та Р. Є. Волощук, які, узагальнивши наявні підходи, пропонують визначати його як самозростаючу вартість, втілену в інвестованих і накопичених фінансових ресурсах, що належать підприємству на правах власності та використовуються як джерело фінансування господарської діяльності. На відміну від наявних, запропоноване визначення дозволяє забезпечити універсальність і науковість у межах економічного підходу до трактування сутності власного капіталу [1, с. 18].

Власний капітал використовується для формування необоротних активів і частки оборотних активів підприємства. Проте власний капітал виконує і інші функції, а саме:

- функція заснування та введення в дію підприємства. Власний капітал у частині статутного є фінансовою основою заснування й функціонування суб'єкта господарювання;
- функція відповідальності та гарантії. Власному капіталу в пасиві відповідають чисті активи в активній стороні балансу;
- захисна функція. Підтримання належної фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, уникнення фінансових ризиків, пов'язаних з формуванням і використанням капіталу підприємства;
- функція фінансування та забезпечення ліквідності. Внесками у власний капітал, разом зі спорудами, обладнанням, цінними паперами та іншими матеріальними цінностями, можуть бути грошові кошти. Вони можуть використовуватися для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості по позичках;
- розподільна функція. Одержаний протягом року прибуток або розподіляється та виплачується власникам корпоративних прав у вигляді дивідендів, або тезаврується (спрямовується на збільшення статутного чи резервного капіталу);
- функція управління та контролю. Згідно із законодавством власники підприємства можуть брати участь в управлінні ним. Найвищим органом управління підприємством є збори акціонерів, які призначають керівні органи та ревізійну комісію. Фактичний контроль над підприємством здійснює власник контрольного пакета його корпоративних прав;
- рекламна (репрезентативна) функція. Розмір власного капіталу підприємства створює підґрунтя для довіри до нього не тільки з боку інвесторів, а й з боку постачальників факторів виробництва і споживачів готової продукції [7].

Згідно з П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал складається з: зареєстрованого капіталу, капіталу у дооцінках, додаткового капіталу, резервного капіталу, нерозподіленого прибутку (непокритого збитку), непоплаченого капіталу, вилученого капіталу [8].



Власному капіталу належить провідна роль у створенні та функціонуванні підприємства. Він формується за рахунок, як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Характеристики джерел власного капіталу підприємства наведено на рис. 1 [9].

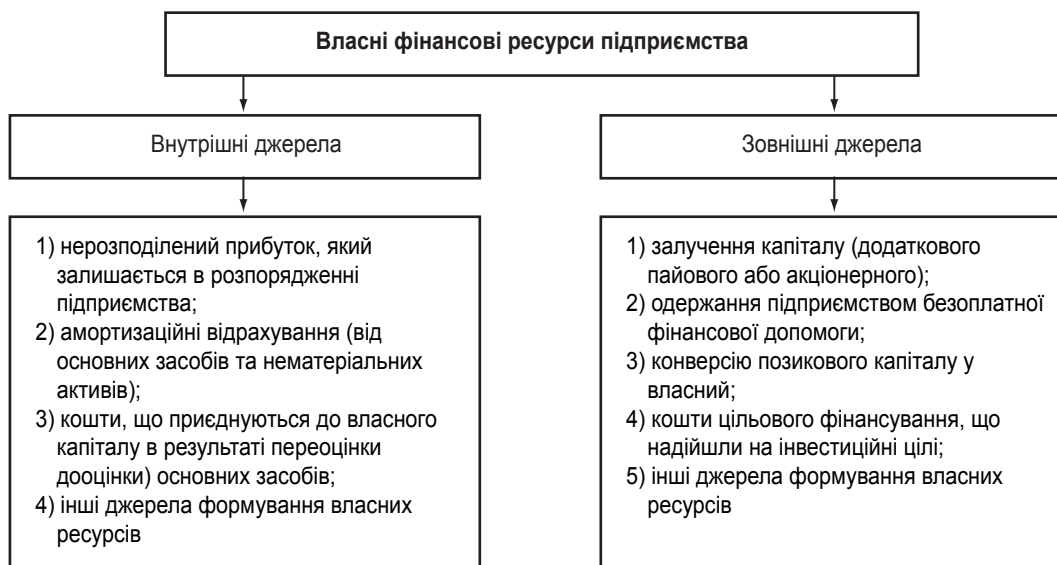


Рис. 1. Джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства

Власному капіталу притаманні позитивні та негативні аспекти. Перевагами власного капіталу є: простота залучення, висока здатність генерування прибутку по усіх сферах діяльності, забезпечення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможність, зниження ризику банкрутства. Недоліками є: обмеженість обсягу залучення фінансових ресурсів, висока вартість, неможливе забезпечення перевищення коефіцієнта рентабельності підприємства над економічною рентабельністю.

Динаміка та структура власного капіталу підприємства значною мірою залежать від змін, що відбуваються в окремих його складових. Основу власного капіталу більшості підприємств становить статутний капітал. Збільшення статутного капіталу здійснюється за рахунок додаткових вкладів, реінвестиції дивідендів і прибутку; шляхом збільшення кількості акцій за номінальною вартістю, або збільшення номінальної вартості акцій.

Зменшення статутного капіталу відбувається шляхом зменшення кількості акцій за номінальною вартістю або зменшення номінальної вартості акцій (шляхом їх викупу з подальшим анулюванням). Збільшення капіталу у дооцінках здійснюється за рахунок дооцінки основних засобів, незавершеного будівництва, нематеріальних активів.

До зменшення цієї складової капіталу призводить уцінка зазначених необоротних активів. Збільшення додаткового капіталу відбувається за рахунок зростання вартості реалізації емітованих акцій та її перевищення над їх номінальною вартістю, за рахунок інвестування капіталу засновниками понад зафіксований розмір статутного капіталу, а також за рахунок безоплатного отримання необоротних активів. Зменшення додаткового капіталу відбувається шляхом списання витрат на випуск або придбання інструментів власного капіталу.

Важливим чинником, який впливає на розмір власного капіталу, є чистий прибуток (збиток) підприємства. Нерозподілений збиток підприємства зменшує розмір його власного капіталу. Частина статутного капіталу підприємства до закінчення його формування, може залишатися неоплаченою, що зменшує загальний розмір власного капіталу підприємства. Також власний капітал підприємства може зменшуватися в результаті виходу учасника, викупу або анулювання викуплених акцій акціонерним товариством, зменшення номінальної вартості акцій [10].

Отже, основні напрями збільшення власного капіталу на підприємстві надано на рис. 2.

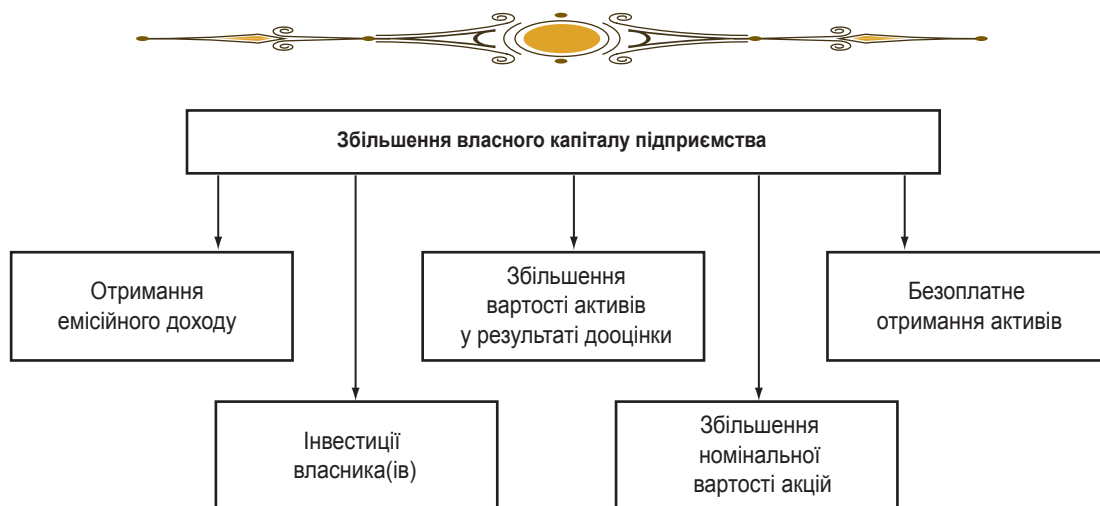


Рис. 2. Напрями збільшення власного капіталу підприємства

Маючи достатній розмір власного капіталу, у підприємства є більше можливостей розвиватися, розширювати свою діяльність. Чим більшим є власний капітал, тим краще захищене підприємство від впливу загрозливих факторів для його існування.

Отже, власний капітал підприємства відіграє особливу роль у функціонуванні підприємства, оскільки достатній його обсяг указує на якісне управління фінансовим станом підприємства, що дає змогу потенційним інвесторам розглядати таке підприємство як інвестиційно привабливе. Власний капітал – це основа для початку та продовження господарської діяльності підприємства. Запорукою прибуткової діяльності будь-якого суб'єкта господарської діяльності є наявність та ефективне витрачання коштів власного капіталу, що сформовані за рахунок власних фінансових ресурсів, тому величина власного капіталу виступає індикатором для зовнішніх споживачів інформації щодо захищеності прав кредиторів та мірою відповідальності у господарських відносинах [11].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Погріщук Г. Б., Волощук Р. Є. Власний капітал підприємства: сутність і особливості формування в Україні. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 16–23. 2. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 526 с. 3. Дивина Л. Э. Особенности формирования собственного капитала организации. *Экономика. Управление. Право*. 2015. № 5 (62). С. 3–5. 4. Шура Н. О., Шатило М. В. Європейський погляд на категорію «власний капітал» підприємства та його складові. *Агросвіт*. 2015. № 7. С. 50–54. 5. Безкорова Л. В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 950–954. 6. Іщенко Я. П., Галайда Л. В. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2015. Вип. 15 (1). С. 146–148. 7. Ногіна С., Шумікін С., Костанян С. Аналіз структури і функцій власного капіталу підприємства. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 3. С. 346–349. 8. П(С)БО 1 – Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>. 9. Горбатенко А. А. Особливості формування власних фінансових ресурсів підприємств в Україні. *Економічний вісник Переміслав*. 2010. Вип. 15/1. С. 195–201. 10. Данілова Л., Мельник О. Власний капітал підприємства і проблеми його формування. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2012. № 138. С. 26–27. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/138_7.pdf. 11. Щербань О. Д., Струкова М. О. Визначення категорії «власний капітал підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 736–739.



ОСОБЛИВОСТІ ПОДІЛУ МАЙНА ПРИ РОЗЛУЧЕННІ

УДК 347.218

Маслова Я.

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

Анотація. У статті досліджено особливості поділу майна подружжям під час розлучення. Визначено особливості різного виду майна подружжя. Досліджено чинне законодавство про право спільної власності. Проаналізовано судову практику поділу майна подружжям.

Ключові слова: поділ майна, подружжя, власність, спільна сумісна власність, роздільна власність.

Annotation. The article examines the features of the division of property between spouses during divorce. Peculiarities of different types of property of spouses are determined. The current legislation on the right of joint ownership is studied. The judicial practice of division of property between spouses is analyzed.

Keywords: division of property, married couple, property, common property, separate property.

Зі зміною соціально-економічних принципів українського суспільства за останні десятиліття підвищується рівень розлучень, а водночас і процес поділу нажитого майна протягом шлюбу.

Питання аналізу законодавства, яке регулює питання поділу майна між чоловіком і дружиною, сьогодні є досить актуальним, оскільки кожен з подружжя боїться залишитися у скрутному матеріальному становищі у випадку розірвання шлюбу. Науковці завжди активно обговорювали питання правового регулювання сімейних майнових відносин. Аналіз судової практики щодо поділу спільної сумісної власності подружжя свідчить, що існують проблеми, пов'язані зі складністю вирішення цих справ. Питання правового регулювання майна подружжям досліджували такі науковці, як М. І. Брагінський, О. В. Дзера, І. П. Малютіна, О. І. Сафончик та ін. [1].

Метою статті є вивчення питання поділу майна між чоловіком і дружиною, дослідження законодавства, яким керуються під час здійснення цього процесу. Визначення рівня захищеності кожної зі сторін під час розлучення та вивчення питання захисту власних прав та обов'язків у разі розлучення та поділу майна.

Довготривалим і болісним є процес розлучення та поділу майна для кожного з подружжя. Ускладнює перебіг цього процесу ще й емоційний аспект, пов'язаний з розірванням шлюбу. Перед тим, як починати процес поділу майна, варто визначитися, які речі належать до спільної сумісної власності, а які є індивідуальними речами чоловіка або дружини. Відповідно до статті 60 Сімейного кодексу України [2] до спільного майна відноситься все майно, яке було придбане чоловіком і дружиною під час шлюбу, навіть незважаючи на той факт, що один з подружжя не отримував з поважної причини самостійного доходу. Також відповідно до ч. 2 статті 61 Сімейного кодексу [2] заробітна плата, пенсія, стипендія, інші доходи, одержані одним із подружжя, є об'єктом права спільної сумісної власності. За статтею 62 ч.3 СК [2] до спільної сімейної власності також відносяться договори, які були укладені в інтересах сім'ї, а також доходи, які були одержані в їх результаті, незалежно від того, хто їх укладав. Виняток становлять речі індивідуального користування. Згідно зі статтею 57 СК до речей індивідуального користування належать:

1. Придбане майно одним з подружжя до моменту укладання шлюбу.
2. Речі, отримані внаслідок спадкування чи дарування одним з подружжя.
3. Придбане майно одним із подружжя за власні кошти під час шлюбу.
4. Житло, отримане одним із подружжя внаслідок його приватизації відповідно до Закону України «Про приватизацію державного житлового фонду» [3].



5. Земельна ділянка, набута за час шлюбу внаслідок приватизації земельної ділянки, у межах норм безоплатної приватизації, визначених Земельним кодексом України, тощо.

Тобто усі речі, які є індивідуальною та неподільною власністю, залишаються у одного з подружжя (власника) у разі розірвання шлюбу.

Аналіз судових справ доводить, що під час процесу поділу майна варто встановлювати час і мету набуття права власності на той чи інший предмет, оскільки один з подружжя має право спростувати право спільною власністю на будь-який предмет, набутий під час шлюбу у власних інтересах [4].

Процес поділу спільної сумісної власності подружжям відбувається у декілька етапів. Під час першого визначаються розміри часток чоловіка і дружини в праві на майно. Під час другого етапу визначаються встановлені частки здійснення поділу. Під час поділу суд зазвичай доходить висновку, що частки володіння майном є рівними, якщо іншого не передбачено домовленістю або шлюбним договором між ними.

Варто зазначити, що суд має право збільшити або зменшити частку одного з подружжя у порядку, встановленому частиною 2 та 3 статті 70 Сімейного кодексу [2]. Суд має право зменшити частку майна одного з подружжя, якщо буде виявлено, що один з подружжя не дбав про матеріальне благополуччя сім'ї, відмовлявся від участі у вихованні та утриманні дитини, завдавав шкоди та нищив спільне майно, його деякі дії були зосереджені на шкоду сім'ї. Суд може прийняти рішення збільшити частку майна чоловіка або дружини, за умови, що один з них проживає з неповнолітніми дітьми, або непрацездатною повнолітньою дитиною, і аліментів на її утримання не вистачає для нормального фізичного, духовного розвитку та лікування. У цьому випадку забезпечуються інтереси дітей у випадку розірвання шлюбу.

Після того, як суд визначив, яку частку отримує кожен з подружжя, відбувається уже фактичний поділ майна для кожного. На цьому етапі суд керується статтею 71 Сімейного кодексу та має право винести рішення про поділ майна в натурі [2]. Також, спираючись на частини 2, 4, 5 цієї ж статті, суд може прийняти рішення про присудження майна одному з подружжя, за умови, щоб інший отримав компенсацію замість його частки у праві спільної сумісної власності. При цьому таке рішення суд може винести за умови згоди однієї сторони на такі умови поділу, а інша повинна мати необхідні кошти для відшкодування частки майна і внести відповідну грошову суму на депозитний рахунок суду, а потім ці гроші перейдуть на рахунок іншої сторони [5].

Одним офіційним документом, у якому можуть бути встановлені умови поділу майна у разі розлучення, є шлюбний договір. Наразі в Україні вони ще не набули широкої популярності, але все ж таки мають повну юридичну силу та допомагають уникнути багатьох спірних питань під час процесу розірвання шлюбу, а разом з ним і поділу майна.

Відповідно до ч. 1 ст. 92 СК шлюбний договір може бути укладений особами, що подали заяву про реєстрацію шлюбу або подружжям [2]. Укладання шлюбного договору регулюють окремі аспекти сімейного життя з метою уникнення суперечок у майбутньому, зазвичай це матеріальна сфера. Шлюбний договір укладається в трьох оригінальних примірниках і нотаріально посвідчується. Договір починає діяти або з дня укладання шлюбу, або в момент його нотаріального посвідчення. Оскільки шлюбний договір зазвичай регулює майнові відносини між подружжям, то варто згадати, що у такому договорі не може бути прописано.

1. Особистих кордонів одного з подружжя з іншим. Не можуть бути прописані умови відносини між дітьми та батьками. У шлюбному договорі жоден з подружжя не має права обмежувати особисті права іншого. Кожен з батьків мають повне право використовувати різні способи виховання дітей

2. Умови, якими передбачено позбавлення права дітей на майно, аліменти або заборона на спілкування з одним з подружжя.

Умови шлюбного договору повинні бути вигідними для кожного. Інакше кажучи, у разі розлучення жоден із подружжя не повинен опинитися у скрутному матеріальному становищі, а також мати власні права й обов'язки.

Своєю чергою, шлюбний договір повинен відповідати загальноприйнятим моральним засадам і в жодному разі не обмежувати права та свободи кожного з подружжя.

Однією із найважливіших ознак шлюбного договору є те, що ним можуть бути встановлені інші майнові відносини у разі розірвання шлюбу, ніж це передбачено Сімейним кодексом України. Наприклад, у шлюбному договорі може бути встановлено, що майно, яке належало одному з подружжя до шлюбу або було одержано за договором дарування чи спадкування під час шлюбу, стане їхньою сумісною власністю. У такому випадку процес поділу такого майна відбувається як звичайний процес поділу спільної сумісної власності. За умовами



договору можуть бути визначені розміри часток на право власності спільно нажитого майна та умови поділу цього майна у разі розірвання шлюбу. Умовами шлюбного договору може бути передбачено порядок погашення боргів кожного з подружжя спільного чи роздільного майна. Відповідно до умов договору може бути відмінено право спільної сумісної власності на придбане майно одним із подружжя під час шлюбу і вважати це особистою приватною власністю. Шлюбним договором може бути передбачено використання одним із подружжя майна для забезпечення потреб їх дітей та інших осіб [6].

Умови шлюбного договору можуть бути змінені за згодою кожного з подружжя, змінювати умови договору в односторонньому порядку заборонено. Угода про зміну шлюбного договору має бути нотаріально посвідчена. Умови договору можуть бути змінені за бажанням одного з подружжя у судовому порядку. Проте нові умови можуть бути погоджені, лише якщо цього вимагають інтереси одного із подружжя, інтереси дітей, а також непрацездатних повнолітніх дочки, сина, що мають істотне значення. У випадку, якщо умови договору будуть визнані судом неможливі до виконання, то шлюбний договір буде розірваним [8].

Судова практика свідчить, що шлюбний договір наразі є досить не популярним явищем. Проте наявність шлюбного договору забезпечує безпечне життя після розлучення та спокійний процес розірвання шлюбу та поділу майна [5]. Шлюбний договір дає можливість врегулювати не лише майнові права й обов'язки, але й немайнові. Умовами шлюбного договору можна вирішити не лише права й обов'язки кожного з подружжя не лише під час шлюбу, але й після. Так, умовами договору можна передбачити, хто саме буде утримувати дітей під час та після шлюбу. Це допоможе подружжю вирішити питання, з ким саме будуть проживати діти, та уникнути додаткового звернення до суду для вирішення питання аліментів. Саме тому важливо передбачити усі можливі варіанти вирішення спірних питань під час шлюбу умовами шлюбного договору [9].

Отже, у зв'язку зі збільшення кількості розлучень зростає потреба у належному правовому регулюванні процесу розлучення. Кожна особа після розірвання стосунків хоче отримати справедливую частину спільного майна. Процес поділу спільного майна є складним і довготривалим. У цьому випадку суд має враховувати усі факти та докази, котрі йому надаються, а також звертати увагу на безліч деталей. Відповідно до Сімейного кодексу України, яким регулюється цей процес, кожна зі сторін має однакове право на отримання частки від спільного майна, а також залишитися з індивідуальними речами. У процесі поділу майна суд, зважаючи на певні обставини, може надати більшу частину майна тій чи іншій особі. Один із документів, яким можна закріпити майнові та немайнові права та обов'язки кожного з подружжя, є шлюбний договір. Він має повну юридичну силу та забезпечує безпеку кожного з подружжя у разі розлучення.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: 1. Чудік Т. В. Особливості поділу майна подружжя. *Юридичні науки*. 2018. № 3 (55). С. 663–667. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/3/141.pdf>. 2. Сімейний кодекс України від 01.12.2021 № 2947-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14#n315>. 3. Про приватизацію державного житлового фонду : Закон України від 25.07.2018 № 2482-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2482-12#Text>. 4. Особливості розгляду справ про поділ майна подружжя та щодо розпорядження майном подружжя. URL: <https://uba.ua/documents-/1%D0%9E.%D0%A1%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%B0%D0%BA.pdf>. 5. Цюра В. В., Автун А. А. Особливості правового регулювання поділу майна подружжя за законодавством України. *Право і суспільство*. 2015. С. 119–124. URL: http://www.pravoisuspilstvo.org.ua-archive/2015/4_2015/part_4/23.pdf. 6. Малиновська В., Кострікова Є. Шлюбний договір через призму судової практики: що можна в ньому прописувати. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/simeyne-pravo/shlyubniy-dogovir-cherez-prizmu-sudovoyi-praktiki-shcho-mozhna-v-nomu-propisuvati.html>. 7. Шлюбний договір. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_11523. 8. Шлюбний договір: основні аспекти. URL: <https://www.legalaid.gov.ua/publikatsiyi/shlyubnyj-dogovir-osnovni-aspekty/>. 9. Шлюбний договір по-українськи. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/simeyne-pravo/shlyubniy-dogovir-poukrayinski.html>.





МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.8

Мельничук В. С.

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

Анотація. Розглянуто теоретичні основи аналізу управління фінансовою безпекою. Досліджено харчову промисловість України та тенденції експорту харчових продуктів з України за країнами призначення у 2020 році. Запропоновано підхід до управління фінансовою безпекою підприємства за допомогою використання методології IDEF0.

Ключові слова: управління, фінансова безпека підприємства, аналіз управління фінансовою безпекою, експорт.



Annotation. Theoretical bases of the analysis of financial security management are considered. The food industry of Ukraine and trends in food exports from Ukraine by destination countries in 2020 are studied. An approach to the management of financial security of the enterprise using the IDEF0 methodology is proposed.

Keywords: management, financial security of the enterprise, financial security management analysis, export.



Актуальність визначення факторів впливу на управління фінансовою безпекою підприємства (ФБП) визначається потребою в новітніх методиках управління ФБП. У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності значною мірою залежить від надійної, якісної та ґрунтовної системи управління фінансовою безпекою підприємства. Нагальна потреба у вивченні та розвитку питання управління фінансовою безпекою підприємства виникла з переходом України до ринкової економіки і на сьогодні є актуальною.

Наукові дослідження доводять, що всі вітчизняні суб'єкти господарювання вимагають обґрунтованої та виваженої методики оцінки й управління фінансовою безпекою підприємства. Це обумовлено високим рівнем конкуренції, необхідністю постійної адаптації організаційно-економічного механізму управління підприємством до сучасних умов господарювання та досить великою кількістю в Україні збиткових і збанкрутих підприємств.

На рівень фінансової безпеки підприємства справляє вплив комплекс факторів, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру [1]. Проте вплив цих факторів знаходить відображення у фінансових показниках, які і є індикаторами рівня ФБП. Одним із методів, що надають змогу проаналізувати ключові фактори, що мають високий вплив на стан фінансової безпеки підприємства, виступає факторний аналіз [2]. Метою факторного аналізу є концентрація вихідної інформації, представленій у вигляді масиву даних, і виділення якомога більшої кількості ознак через якомога меншу кількість характеристик.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства повинен включати методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи їх реалізації.

Фінансова безпека відображає такий стан, за якого підприємство знаходиться у фінансовій рівновазі, забезпечується його стійкість, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді; задовольняються потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; забезпечується захищеність фінансових інтересів власників підприємства; існує здатність протистояти існуючим і потенціальним небезпекам, що призводять до фінансового збитку.

У 2020 році експорт харчових продуктів і сільськогосподарських продуктів з України склав 18,6 млрд дол. США, що дорівнює 39,3 % загального експорту з України. Головною статтею експорту були зернові культури (7,2 млрд дол. США), за ними – жири та масла, готові для споживання їстівні жири та віск (4,5 млрд дол. США).



Наступні за обсягом позиції сільськогосподарського експорту припали на олійні культури (2 млрд дол. США), шрот та макуху (1,2 млрд дол. США), м'ясо та харчові м'ясні субпродукти (646 млн дол. США), а також молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (481 млн дол. США).

Крім того, незважаючи на традиційність харчової промисловості для України, вона постійно розвивається, підприємці постійно підвищують стандарти та впроваджують інноваційні технології, залучають інвестиції.

За останні 4 роки валовий обсяг сільськогосподарського виробництва в Україні збільшився на 6,8 % і досяг позначки 268,6 млрд грн у 2020 році. Лідером за обсягами зростання стало виробництво с/г культур (частка у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва – 74 % від загального приросту), яке зросло з 2016 р. на 11,8 % до 198,7 млрд грн. Обсяги виробництва у тваринництві (частка у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва – 26 %) порівняно з 2016 р. знизилась на 5,2 % – до 69,9 млрд грн.

Основою рослинництва в Україні є зернобобові культури. Ключове значення мають такі культури: пшениця (за результатами 2020 року посівні площі під пшеницю склали 6,6 млн га, або 24 % сільськогосподарських земель), соняшник (посівні площі – 6,0 млн га, або 21 % сільськогосподарських земель); кукурудза (4,6 млн га, або 17 % сільськогосподарських земель), ячмінь (2,5 млн га, або 9 % сільськогосподарських земель), соя (1,7 млн га, або 6 % сільськогосподарських земель) та ріпак (1 млн га, або 4 %). Разом посіви зазначених культур займають 81 % сільськогосподарських земель в Україні.

Головними експортними сільськогосподарськими продуктами є соняшникова олія (22 % від загального сільськогосподарського експорту станом на кінець 2020 р.). Україна є світовим лідером з виробництва та експорту цього продукту, який може бути одним з ключових драйверів зростання аграрного експорту. Двома іншими лідерами є пшениця та кукурудза (16 % та 19 % від загального аграрного експорту відповідно). Велике значення для експорту мають також соя, соняшниковий шрот, ячмінь і м'ясо птиці.

Водночас зростання попиту на експортних ринках мало найбільший стимулюючий ефект для зростання виробництва сільськогосподарських культур в Україні. Так, у період з 2012 по 2018 рр. попит на зернові культури на внутрішньому ринку України скоротився на 18 %, або на 4,2 млн т, а попит на іноземних ринках у тому ж періоді виріс майже утричі – на 27,2 млн т і досяг позначки у майже 95 % загального обсягу виробництва.

Головними сегментами тваринництва в Україні є розведення свійської худоби (виробництво м'яса) та виробництво молока. У структурі виробництва м'яса чільні місця посідають м'ясо птиці та свинина, а виробництво яловичини знижується. У 2019 році обсяг виробництва м'яса у забійній вазі в Україні склав 2,3 млн т, що дорівнює показнику попереднього звітного року.

Головними ринками сільськогосподарського експорту з України є Азія (48 % усього сільськогосподарського експорту з України), ЄС (27 %), Африка (16 %) та країни СНД (7 %), що наведено на рис. 1.

У 2020 році частка експорту товарів і послуг у структурі ВВП у фактичних цінах становила 45,2 %. У 2017 році обсяг експорту товарів з України знизився приблизно на 43 % порівняно з 2010 роком, а у вартісному вираженні зменшився з 67 млрд дол. США до 38,1 млрд дол. США. Головним чином, це було пов'язано з падінням збуту металопродукції, продукції машинобудування та транспортних засобів. Великий вплив на експорт з України також мали дестабілізація виробничого сектора та падіння світових цін на сировинні товари. Окрім цього, дисбаланс у товарній номенклатурі, який зберігається з часів Радянського Союзу, призводить до нестабільності експортної виручки та періодичного падіння обсягів торгівлі.

З метою організації ефективного процесу управління фінансовою безпекою підприємства пропонується використовувати структурно-функціональну модель управління цим процесом. Для цього будемо використовувати методологію IDEF, яка останнім часом набула особливої популярності в галузі моделювання бізнес-процесів.

Загальна методологія IDEF включає такі методи моделювання, як: IDEF0 (використовується для створення функціональної моделі, що відображає структуру і функції системи, а також інформаційні потоки та матеріальні об'єкти, що з'єднують ці функції), IDEF1 (використовується для побудови інформаційна модель відображає структуру та зміст інформаційних потоків), IDEF2 (дозволяє побудувати динамічну модель змінних у часі поведінки функцій, інформації та системних ресурсів).

Основою підходу, а отже, і методології IDEF0 є графічна мова опису (моделювання) систем, яка характеризується можливістю наочно представити широкий спектр бізнес-процесів, а також інших процесів і операцій підприємства. підприємство на будь-якому рівні деталізації.

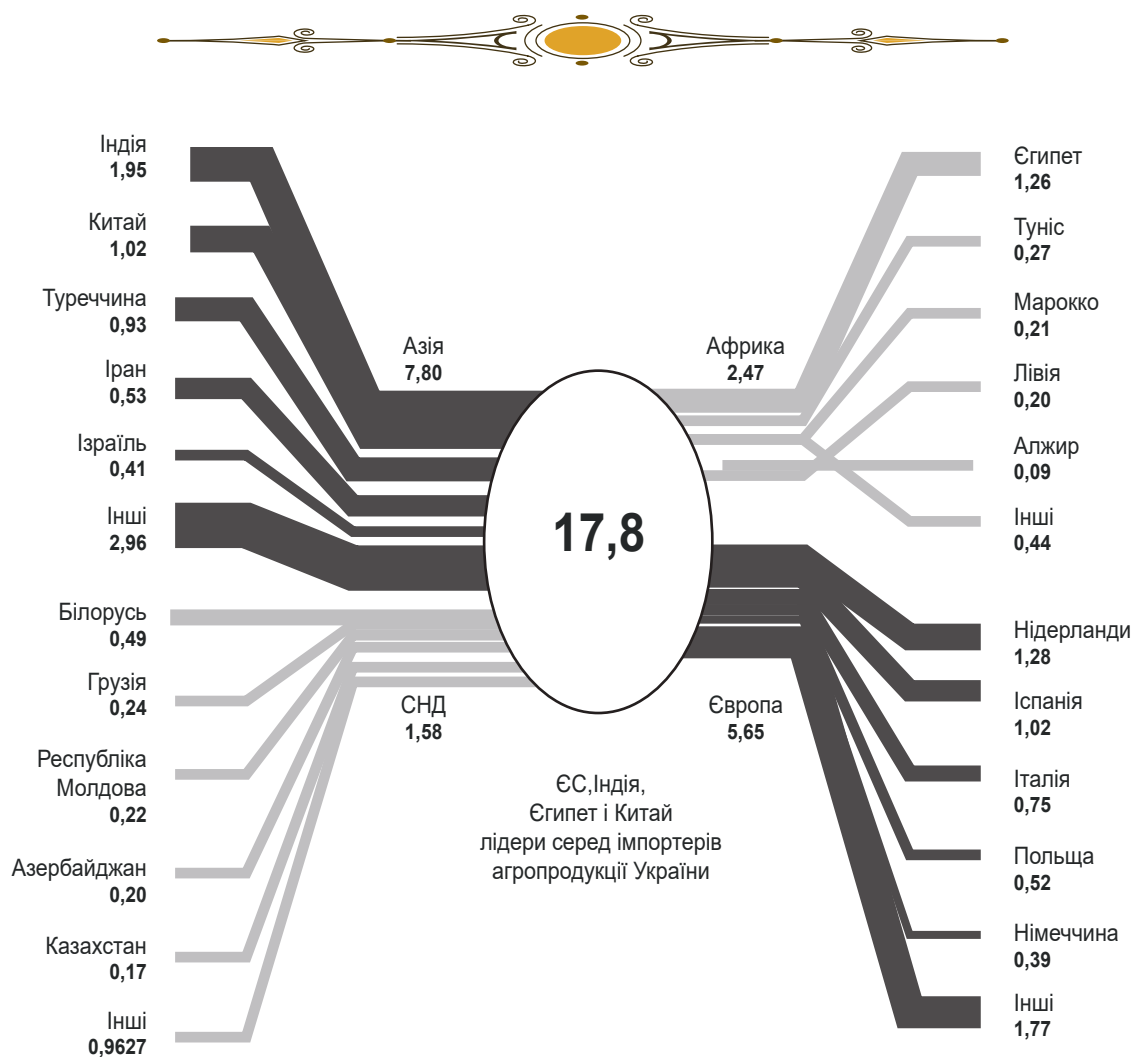


Рис. 1. Сільськогосподарський експорт України за країнами призначення у 2020 р. [11]

За допомогою графічних зображень, які використовуються в цій моделі, можна отримати точний і стислий опис змодельованих об'єктів, забезпечити простоту використання та інтерпретації цього опису та не перевантажувати створену модель непотрібними даними [1].

Першим кроком у моделюванні є створення композиційного образу існуючої моделі. Поточна модель управління, тобто та, яка використовується безпосередньо на підприємстві, позначається як AS-IS. Ця модель дає змогу систематизувати процеси, що відбуваються в цей момент, а також використовувати інформаційні об'єкти. На цій основі виявляються вузькі місця в організації та взаємодії бізнес-процесів, визначається необхідність певних змін існуючої структури [2].

Отже, ми побудуємо комплексну схему процесу управління фінансовою безпекою на підприємствах харчової галузі з точки зору фінансового аналітика та виявимо недоліки та запропонуємо рекомендації щодо вдосконалення існуючої моделі.

Серед об'єктів, що впливають на процес управління фінансовою безпекою підприємства, виділяють: вхідні дані – статистичні дані, фінансову звітність підприємства (баланс, звіт про фінансові результати), інформацію про стан зовнішнього середовища; ресурси та персонал – фінансовий директор, фінансовий аналітик, АРМ; об'єкти контролю – стратегія розвитку компанії, методичне забезпечення аналізу та оцінки управління фінансовою безпекою компанії, прогнози фінансової та політичної ситуації в країні; та базові дані – рекомендації щодо вдосконалення процесу.

Управління фінансовою безпекою компанії здійснюється шляхом обробки показників діяльності компанії та оцінки стану зовнішнього середовища керівниками компанії, аналітичним відділом АРМ. Весь процес управління фінансовою безпекою визначається стратегією розвитку компанії та прогнозними даними щодо розвитку фінансової та політичної ситуації в країні, що реалізуються з використанням і відповідно до методичних рекомендацій щодо аналізу й оцінки фінансових показників компанії. ситуація. Результатом обробки вхідної



інформації є вихідний об'єкт – пропозиції щодо підвищення безпеки процесу управління фінансами підприємства. Для кращого розуміння процесу управління фінансовою безпекою ми розглянемо його детально. Більш детально процес управління фінансовою безпекою підприємств харчової галузі наведено на рис. 2 [3].

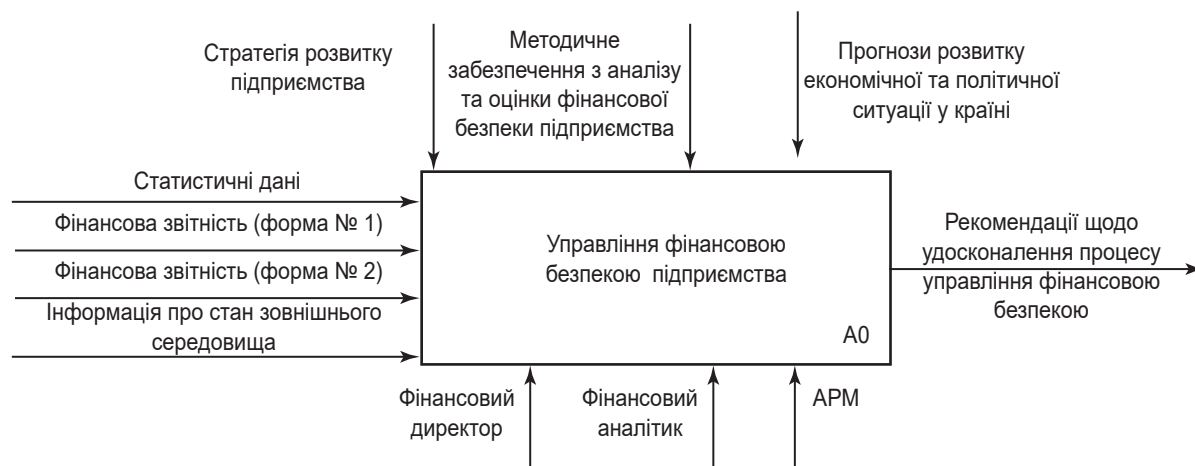


Рис. 2. Комплексна схема процесу управління фінансовою безпекою підприємств харчової галузі

Це означає, що модель управління фінансовою безпекою компанії наразі складається з чотирьох основних процесів. Спочатку вхідні дані направляються в аналітичний відділ компанії, який, використовуючи методологію кластерного аналізу, аналізує діяльність підприємств усієї харчової промисловості, а також розраховує необхідні фактори, що характеризують фінансовий стан підприємств галузі в цілому.

Крім того, на основі даних фінансової звітності підприємства відділ аналізує фінансовий стан і рівень управління фінансовою безпекою окремо для свого підприємства, використовуючи метод вертикального та розробляється модель управління фінансовою безпекою, яка на наступному етапі оптимізується залежно від обраної стратегії підприємства та прогнозів розвитку фінансової, та політичної ситуації у країні.

Прийняття рішень у сфері управління фінансовою безпекою підприємства базується, в першу чергу, на детальній оцінці стану галузі й аналізі діяльності підприємства.

Розглянемо процес оцінки й аналізу діяльності підприємства та рівня його управління фінансовою безпекою.

Аналіз рівня управління фінансовою безпекою підприємства починається із визначення підходу до його оцінки. На нашу думку, для ефективного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства необхідний системний підхід, який припускає, що необхідно враховувати всі умови його діяльності, а сам механізм управління повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії та взаємодії. На основі обраного підходу визначається набір показників, які необхідно проаналізувати для встановлення рівня управління фінансовою безпекою підприємства. За результатами аналізу показників складається інтегральна оцінка рівня управління фінансовою безпекою суб'єкта господарської діяльності [4].

Ця модель має деякі недоліки, тому не може повністю забезпечити ефективне управління фінансовою безпекою підприємства. Ці недоліки включають:

- галузевий аналіз, присутній у моделі;
- тільки повністю кількісне дослідження;
- аналіз показників діяльності компанії, що фігурують у моделі, не передбачає вивчення якісних характеристик і не враховує ступінь впливу окремих факторів на стан її управління фінансовою безпекою;
- модель не передбачає можливості зміни стратегії компанії та необхідності адаптації процесу управління фінансовою безпекою компанії до нових стратегічних цілей [2].

Враховуючи наявність цих недоліків, доцільно розробити вдосконалену модель управління фінансовою безпекою підприємства, тобто таку, яку слід застосовувати для ефективного здійснення процесу. Така модель позначена як ТО-ВЕ і складена на основі моделі AS-IS шляхом виявлення вузьких місць з усуненням прогалин в існуючій організації бізнес-процесів та їх удосконаленням, та оптимізацією.



Протягом багатьох років діяльності компанія має можливість змінити свою початкову стратегію, щоб переслідувати свої фінансові інтереси та виконувати місію свого існування. Обираючи стратегію розвитку (шляхом виходу на нові ринки, розширення асортименту чи спектра послуг, збільшення дилерської мережі тощо), підприємство стикається з певними загрозами власним фінансовим інтересам, тому вимагає довіри у свою фінансову безпеку.

Навіть якщо компанія обирає стратегію стабільності, зміни зовнішніх факторів можуть вимагати захисту від загроз, переходу до стратегії виживання та адаптації моделі управління фінансовою безпекою компанії до нових умов. До таких зовнішніх факторів можна віднести економічну нестабільність, кризові явища, зростання та загострення конкуренції, посилення державного контролю, коливання валютного курсу, інфляцію тощо.

Декомпозицію блоку моделі AS-IS «Визначити рівень управління фінансовою безпекою підприємства» наведено на рис. 3.

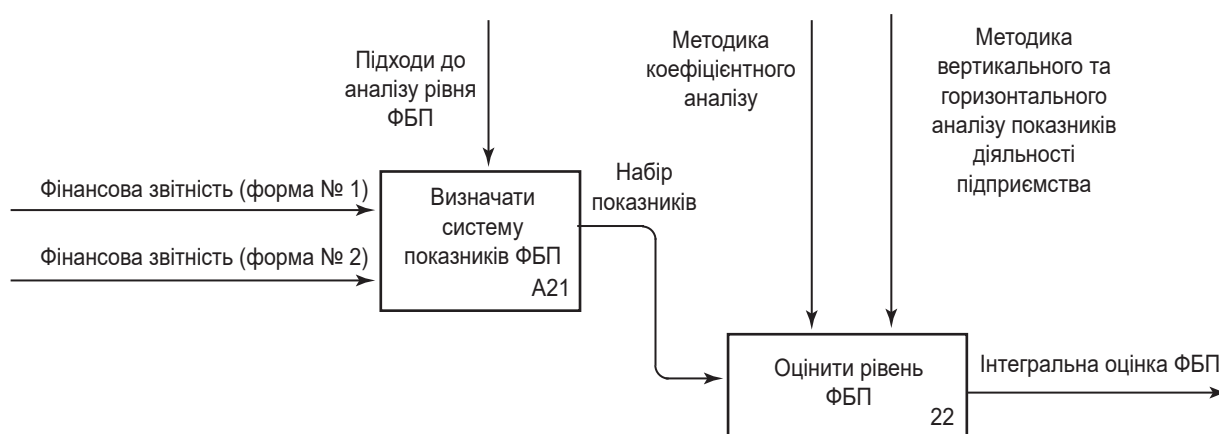


Рис. 3. Декомпозиція блоку моделі AS-IS «Визначити рівень управління фінансовою безпекою підприємства»

Отже, вдосконалена модель управління фінансовою безпекою компанії складається з п'яти взаємопов'язаних процесів. У цій моделі порівняно з попередньою версією присутній блок розробки та обрання стратегії розвитку підприємства, що здійснюється за результатами проведеного аналізу.

Залежно від обраної стратегії підприємство розробляє модель управління фінансовою безпекою та оптимізує її з урахуванням прогнозів розвитку фінансової та політичної ситуації у країні, наявності кризових явищ чи будь-яких інших загроз зовнішнього характеру. Будь-яка зі стратегій підприємства передбачатиме наявність серед стратегічних цілей підтримки рівня фінансової стійкості та оптимального рівня управління фінансовою безпекою підприємства.

Для більш повної оцінки стану харчової галузі пропонуємо додати до цього процесу SWOT-аналіз харчової галузі та підприємств кластера.

Застосування методики SWOT-аналізу дасть змогу дослідити сильні та слабкі сторони галузі в цілому та підприємств кластера, зокрема, знайти шляхи реалізації можливостей розвитку за допомогою сильних сторін і запобігти загрозам, усунувши слабкості. Також це дозволить скласти уявлення про зовнішнє середовище та умови, у яких функціонує підприємство.

За результатами аналізу керівництво компанії розробляє альтернативні стратегії майбутньої діяльності та створює відповідно до отриманих альтернатив моделі управління фінансовою безпекою підприємства. Процес вибору стратегії та оптимізації моделі управління фінансовою безпекою наведено на рис. 4.

Серед можливих шляхів забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємств харчової галузі особливу увагу слід приділити оптимізації бізнес-процесу фінансового забезпечення підприємства. З цією метою було виконано структурний аналіз зазначеного бізнес-процесу за стандартом IDEF0 методології SADT [4].

Декомпозицію блоку моделі TO-BE «Оптимізувати модель управління фінансовою безпекою підприємства згідно з обраною стратегією» наведено на рис. 5.

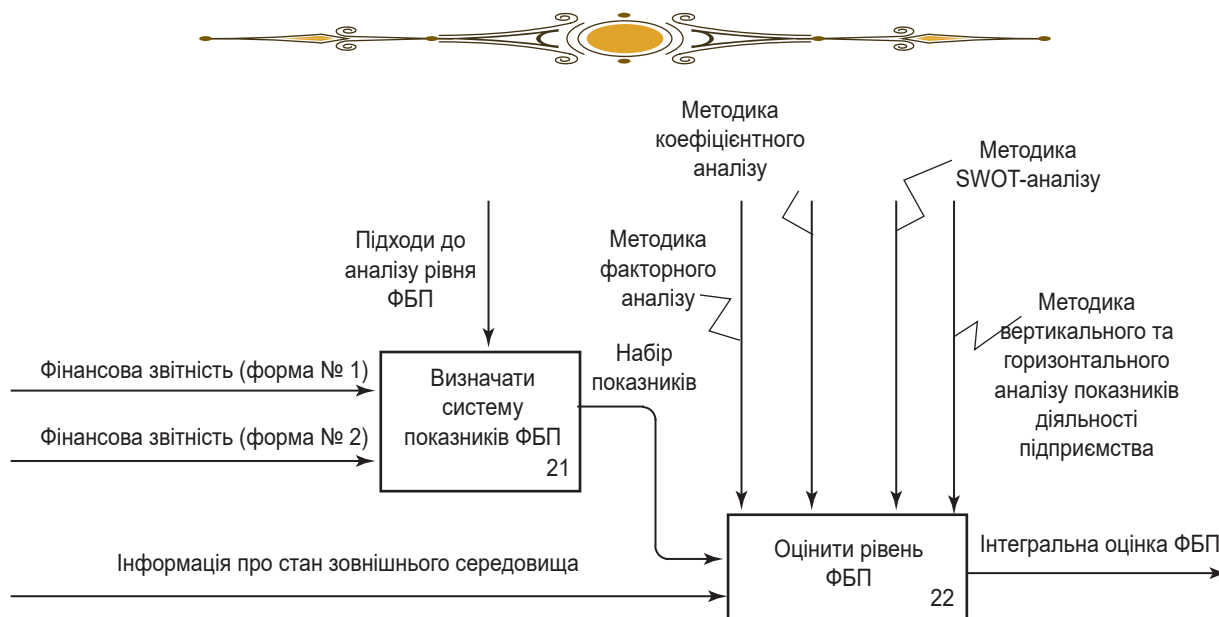


Рис. 4. Декомпозиція блоку моделі ТО-БЕ «Визначити рівень управління фінансовою безпекою підприємства»

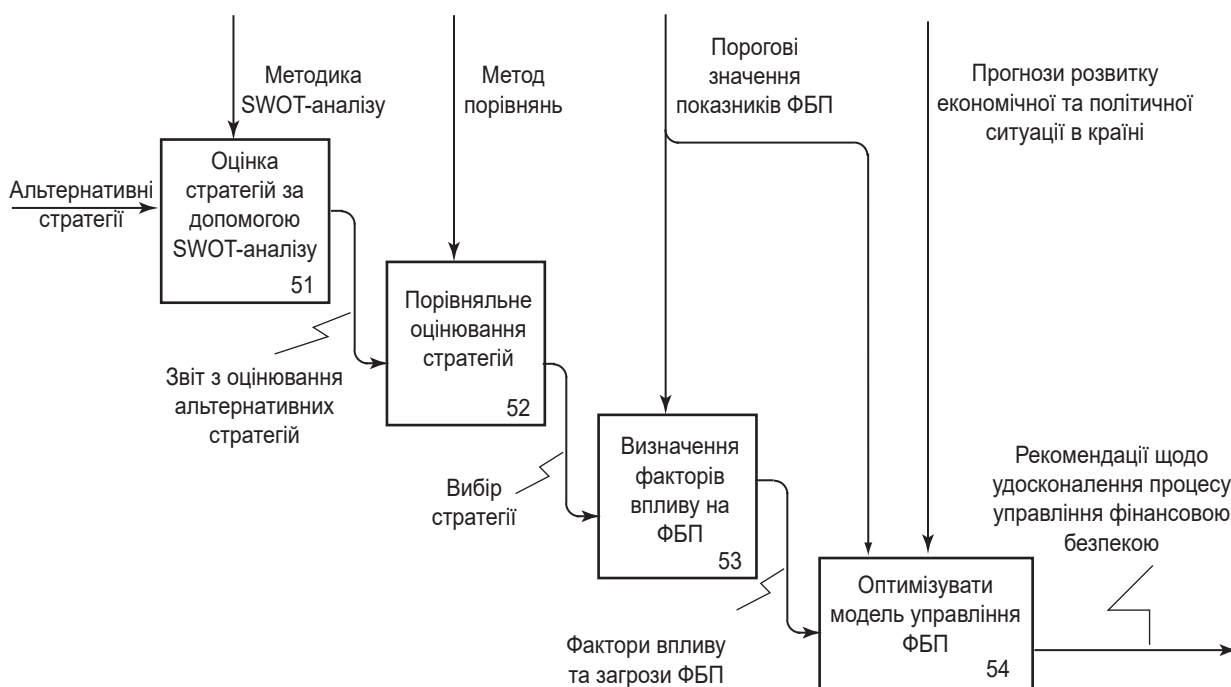


Рис. 5. Декомпозиція блоку моделі ТО-БЕ «Оптимізувати модель управління фінансовою безпекою підприємства згідно з обраною стратегією»

Таким чином, стандарт IDEF0 являє собою методологію функціонального моделювання та графічну нотацію, призначену для формалізації та опису бізнес-процесів вищого рівня. Опис процесу подібний до моделі «чорного ящика», що містить входи, виходи, управління та механізм, який поступово деталізується до необхідного рівня. Ця модель використовується при організації бізнес-процесів і проєктів, заснованих на моделюванні всіх процесів, як адміністративних, так і організаційних.

Графічна мова IDEF0 проста і гармонійна. В основі методології лежать чотири основні поняття. Першим з них є поняття функціонального блоку (Activity Box).

Побудована DEFO-модель складається з ієрархічного ряду того чи іншого шляху розвитку тягне за собою зміну умов діяльності підприємства і потребує оптимізації моделі управління фінансовою безпекою за допомогою діаграм, які поступово відображають рівні все більш докладних описів функцій та їх інтерфейсів у межах



системи. За рахунок цього користувачі інформації про стан управління фінансовою безпекою можуть спостерігати за відповідним процесом і вносити коректування для оперативного усунення виявлених недоліків

Протягом багатьох років діяльності компанія має можливість змінити свою початкову стратегію, щоб переслідувати свої фінансові інтереси та виконувати місію свого існування. Обираючи стратегію розвитку (шляхом виходу на нові ринки, розширення асортименту чи спектра послуг, збільшення дилерської мережі тощо), підприємство стикається з певними загрозами власним фінансовим інтересам, тому вимагає довіри у свою фінансову безпеку. Навіть якщо компанія обирає стратегію стабільності, зміни зовнішніх факторів можуть вимагати захисту від загроз, переходу до стратегії виживання та адаптації моделі управління фінансовою безпекою компанії до нових умов. До таких зовнішніх факторів можна віднести економічну нестабільність, кризові явища, зростання та загострення конкуренції, посилення державного контролю, коливання валютного курсу, інфляцію тощо.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. Б.

Література: 1. Баранецька О. В. Актуальні проблеми забезпечення фіскальної безпеки України та можливі шляхи її зміцнення. *Економіка та держава*. 2016. № 10. С. 52–54. 2. Демченко І. В. Стратегічне управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>. 3. Дикань В. Л., Зубенко В. О., Маковоз О. В. Стратегічне управління. Київ : ЦУЛ, 2014. 272 с. 4. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія. Київ : КНТЕУ, 2001. 309 с. 5. Зубок М. І., Рубцов В. С., Яременко С. М., Гусаров В. Г. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навч. посіб. Київ, 2012. 226 с. 6. Малик О. В. Формування механізму управління фінансової безпеки підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2016. 263 с. 7. Мартиненко М. М., Ігнатієва І. А. Стратегічний менеджмент : підручник. Київ : Каравела, 2006. 319 с. 8. Мартинюк В. П., Зволяк Я., Баранецька О. В. Фінансова безпека : навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 264 с. 9. Механізми підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств : монографія / за наук. ред. В. М. Нижника, Г. В. Даценко, М. В. Ніколайчука. Хмельницький : ХНУ, 2013. 347 с. 10. Могиліна Л. А. Управління фінансовою безпекою підприємств в умовах економічної нестабільності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Суми, 2015. 24 с. 11. Державна служба статистики України. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.



МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

УДК 658.15:664

Мищенко Є. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті наведено результати моделювання процесу управління фінансовою безпекою підприємства, розроблено декомпозицію контекстної діаграми «Управління фінансовою безпекою підприємства». Досліджено етапи реалізації процесу. Оцінено рівні основних часткових показників фінансової безпеки для підприємства харчової галузі.



Використовується в:	Автор: Мищенко Є. О. Проект: Управління фінансовою безпекою підприємства Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Дата: 14.05.2021 Ревізія: 26.10.2021	Розробляється	Читач	Дата	Контекст:
			Чернетка			█
			Рекомендовано			
			Публікація			

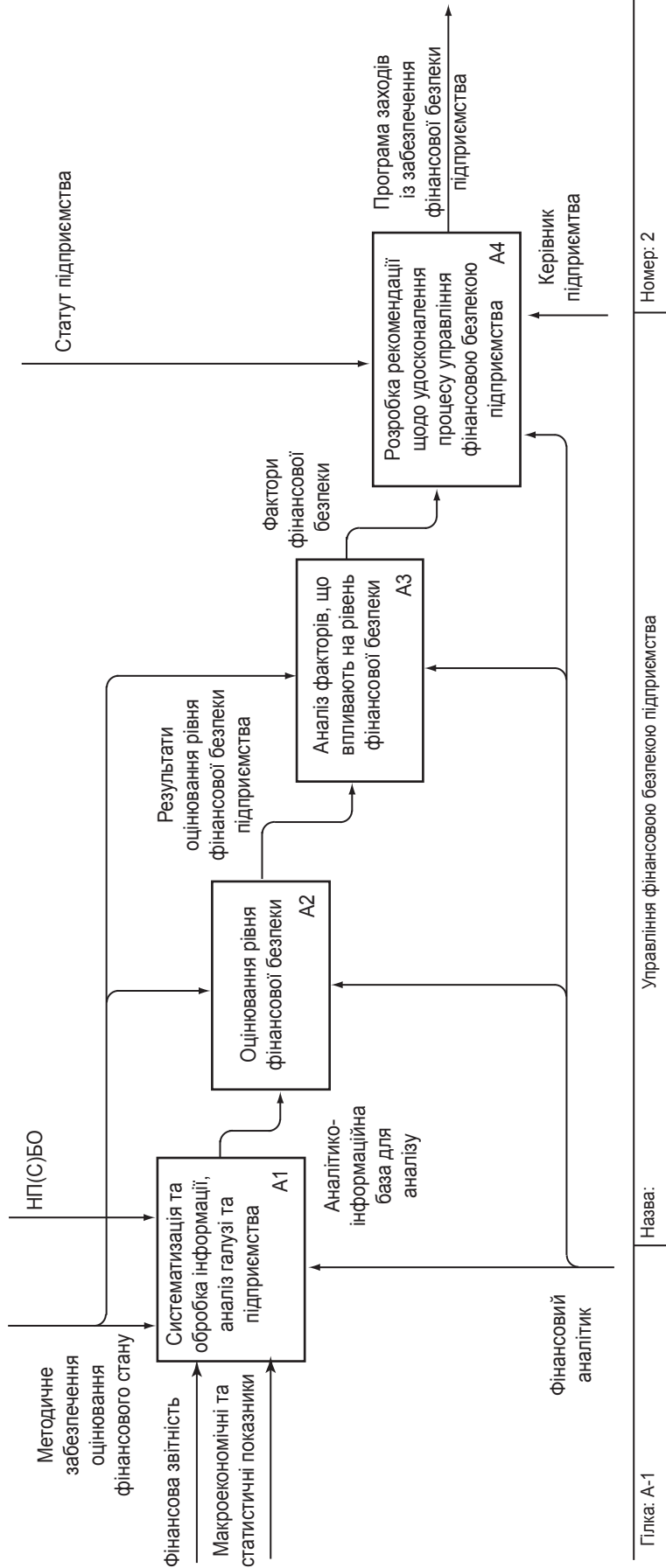


Рис. 1. Складові бізнес-процесу «Управління фінансовою безпекою підприємства»

Гілка: А-1	Назва: Управління фінансовою безпекою підприємства	Номер: 2
------------	--	----------



Ключові слова: моделювання, управління, фінансова безпека, фінансова стійкість, рентабельність, аналіз.



Annotation. The article presents the results of modeling the process of managing the financial security of an enterprise, the decomposition of the context diagram "Management of the financial security of an enterprise" has been developed. The stages of the process implementation are investigated. The levels of the main share indicators of financial security at the food industry enterprise have been assessed.

Keywords: modeling, management, financial security, financial stability, profitability, analysis.



Актуальність проблеми ефективного забезпечення фінансової безпеки підприємства спричинене необхідністю українських суб'єктів господарювання не лише вижити в теперішніх кризових реаліях, а й одержати та максимізувати прибутки як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Рівень фінансової безпеки залежить, насамперед, від ефективності процесів управління на підприємстві, покликаних уникнути загроз і ризиків.

Тому в умовах швидких змін середовища функціонування нагальним питанням є забезпечення якісного управління фінансовою безпекою, особливо для підприємств харчової галузі, серед яких 55,3 % отримали збитки за період січень–червень 2021 р. відповідно до офіційних даних Державної служби статистики [1].

Дослідженню основ забезпечення фінансової безпеки підприємства присвячені роботи як іноземних, так і вітчизняних науковців, серед них: Азаренкова Г. М., Барановський О. І., Бланк І. О., Єпіфанов А. О., Кириченко О. А., Кузенко Т. Б., Олейников Є. А., Папехін Р. С., Сенчагов В. К., Сословський В. Г., Судакова О. І, Мартюшева Л. С., Бланк І. А., Погосова М. Ю. та ін. Сучасні проблеми управління фінансовою безпекою підприємств є предметом дослідження багатьох учених. Серед них: О. Барановський, І. Мойсеєнко, О. Марченко, І. Бланк, К. Горячева, Ю. Кім, О. Пластун, Л. Мартюшева та ін.

Мета статті полягає у вивченні сутності поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» та моделюванні цього процесу.

Управління фінансовою безпекою – це певний механізм, цілеспрямований комплекс заходів, що забезпечує стабільність господарського суб'єкта шляхом використання захисних господарських інструментів, забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів, забезпечує створення сприятливого інвестиційного клімату [2].

Зважаючи на те, що фінансова безпека є складовою економічної, такі зв'язки охоплюють всі рівні економіки країни, а тому фінансова безпека держави, регіону залежить і забезпечується станом безпеки агентів системи фінансових відносин мікрорівня, а фінансова безпека суб'єктів господарювання – її станом на мезо- та макрорівнях.

Тобто суб'єкт господарювання має задовільний стан фінансової безпеки за умови, якщо його фінансові інтереси певною мірою узгоджено з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища: споживачів, постачальників, конкурентів, інвесторів, держави, що забезпечує порівневу нейтралізацію джерел виникнення загроз. Крім того, як уже було зазначено, безпечний стан може бути досягнуто також завдяки стійкості підприємства до можливої або реальної небезпеки [3].

Враховуючи таку значущість фінансової безпеки, було здійснено моделювання процесу «Управління фінансовою безпекою підприємства».

Вхідну інформацію до контекстної діаграми утворили: фінансова звітність, макроекономічні та статистичні показники.

Особами, що приймають рішення, визначені: фінансовий аналітик і керівник підприємства.

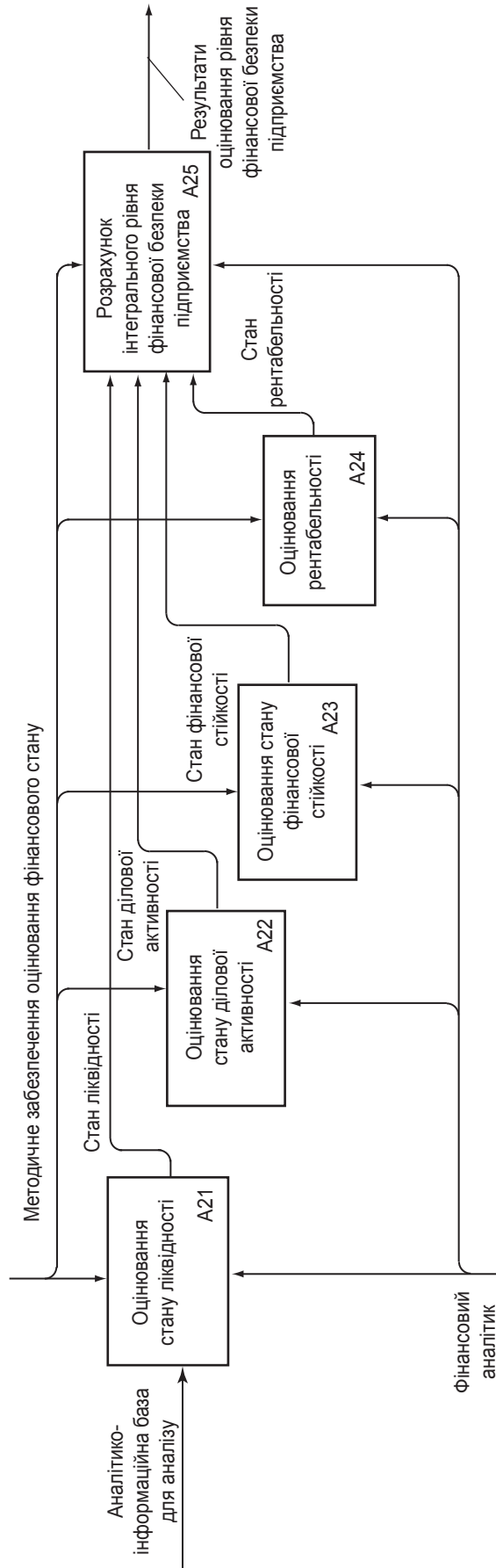
Управлінську інформацію формують: методичне забезпечення оцінки фінансового стану; НП(с)БО, загальні відомості про фінансові результати підприємства; статут підприємства.

Вихідна інформація для контекстної діаграми – програма заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Декомпозиція контекстної діаграми бізнес-процесу А-0 полягає у виокремленні етапів здійснення управління фінансовою безпекою підприємства (рис. 1) та складається з таких бізнес-процесів: систематизації та обробки інформації, аналізу галузі та підприємства (А1), оцінювання рівня фінансової безпеки (А2), аналізу



Використовується в:	Автор: Мищенко Є. О., Проект: Управління фінансовою безпекою підприємства Примітка: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Розробляється	Дата	Контекст:
		Чернетка		
		Рекомендовано		
		Публікація		



Глка: А-2	Назва: Оцінювання рівня фінансової безпеки	Номер: 4
-----------	--	----------

Рис. 2. Декомпозиція 2-го рівня контекстної діаграми для блоку А2 «Оцінювання рівня фінансової безпеки»



факторів, що впливають на рівень фінансової безпеки (A3), розробки рекомендацій щодо удосконалення процесу управління фінансовою безпекою підприємства (A4).

Систематизація та обробка інформації, аналіз галузі та підприємства (блок A1) включає в себе дослідження галузевої статистики, вертикальний та горизонтальний аналіз фінансової звітності підприємства.

Горизонтальний аналіз використовують для оцінювання розвитку фінансових явищ і процесів у часі (динаміці), а вертикальний (структурний) аналіз спрямований на визначення структури фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат загалом.

У процесі оцінювання рівня фінансової безпеки (блок A2) за допомогою фінансових показників можливо діагностувати її рівень. Основними напрямками є аналіз показників ліквідності (платоспроможності), аналіз фінансової стійкості, аналіз рентабельності, аналіз показників оборотності активів (ділової активності) (рис. 2). Доречно проводити порівняння розрахованих фінансових коефіцієнтів з нормативними значеннями [4].

Результат оцінювання фінансової безпеки підприємства харчової галузі за її частковими показниками на прикладі ТОВ «Т-Престиж», яке випускає та реалізує кондитерські вироби з 1998 року і за цей час увійшло до четвірки лідерів галузі в Україні, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Результати розрахунку показників фінансової безпеки підприємства харчової галузі
(на прикладі ТОВ «Т-Престиж»)**

Показники фінансової безпеки підприємства	Нормативне значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт фінансової залежності	≤ 2	41,50	4,93	3,91
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,02	0,20	0,26
Коефіцієнт рентабельності майна	$> 0,14$	0,006	0,153	0,179
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$> 0,2$	0,250	0,755	0,699
Коефіцієнт рентабельності продажів	$> 0,3$	0,169	0,186	0,193
Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності	-	0,203	0,229	0,239
Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	-	0,003	0,033	0,071

Як видно з табл. 1, фінансова безпека аналізованого підприємства не стабільна, тому керівництву підприємства необхідно терміново з'ясувати причини такого стану, розробити заходи щодо відновлення фінансової безпеки. Необхідно спрямовувати дії на обґрунтування зменшення запасів і витрат, поповнення власних оборотних коштів, прискорення обертання капіталу в поточних активах.

Коефіцієнт фінансової залежності на кінець досліджуваного періоду він становить 3,91. Це є негативним показником для підприємства, тобто підприємство стало ще більш залежним від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Коефіцієнт автономії протягом всього періоду має позитивну тенденцію до збільшення, і на кінець досліджуваного періоду становить 0,26. Це говорить про незначну частку власного капіталу в структурі капіталу, що характеризує фінансову нестійкість і нестабільність, а також як попередній коефіцієнт – залежність від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт валової рентабельності реалізованої продукції (коефіцієнт рентабельності продаж) дає змогу визначити, що з 1 грн чистого доходу на підприємство надходить 0,23 валового прибутку, який створюється в процесі реалізації продукції, тобто загалом виробнича діяльність підприємства здійснюється ефективно, а також підприємство має ефективну політику ціноутворення.

Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності показує, що з 0,048 валового збитку підприємство має збиток з кожної 1 грн витрат виробничої собівартості та характеризує не ефективність роботи структурних підрозділів підприємства за центрами витрат і центрами відповідальності, де відбувається формування змінних витрат, безпосередньо пов'язаних з виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням.



Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами і становить 0,071. Він характеризує витрати, які безпосередньо беруть участь у виготовленні та реалізації продукції.

Отже, для ТОВ «Т-Престиж» характерним трендом є зростання чистого доходу, що супроводжується збільшенням чистого прибутку, але з меншими темпами. Така тенденція негативно характеризує роботу підприємства протягом аналізованого періоду та свідчить про зростання собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративних витрат, витрат на збут тощо.

Оцінювання фінансової безпеки підприємства та розрахунок його інтегрального рівня за методом таксономії передбачає стандартизацію часткових показників фінансової безпеки і перетворення їх до уніфікованої системи вимірювань в діапазоні [0; 1] [5]. Результати реалізації бізнес-процесу А25 подано на рис. 3.

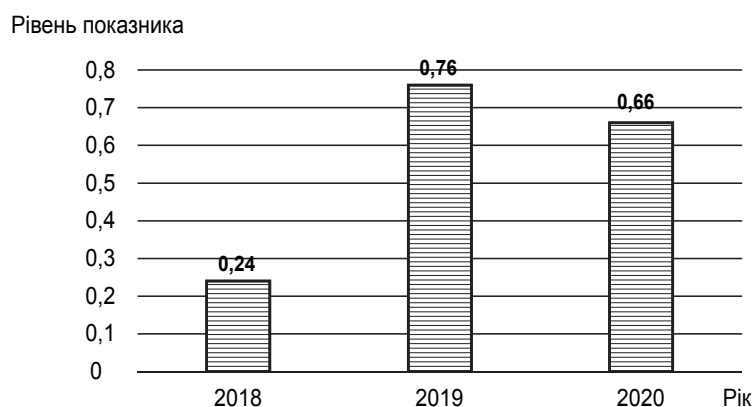


Рис. 3. Динаміка інтегрального показника фінансової безпеки ТОВ «Т-престиж»

Динаміка розрахованого інтегрального показника є нестійкою. Таким чином, подальші дослідження мають бути спрямовані на реалізацію таких бізнес-процесів розробленої моделі загалом: виявленню факторів, що вплинули на динаміку зміни фінансової безпеки ТОВ «Т-Престиж», та розробки рекомендацій щодо удосконалення процесу управління фінансовою безпекою підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лелюк С. В.

Література: 1. Статистичні дані // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Київ, 2006. 17 с. 3. Кальченко О. М., Андросенко Я. С. Методичні підходи до оцінювання фінансової безпеки підприємства. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. Вип. 2. С. 244–250. 4. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки : навч. посіб. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2014. 268 с. 5. Сілакова Г. В., Генік С. Я. Підходи щодо визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства». *Вісник Одеського національного університету*. 2016. Вип. 3. С. 179–184.





МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.131:65.012.8

Микитишина К. О.

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

Анотація. У статті досліджено сутність механізму управління фінансовою безпекою підприємства, розглянуто основні види загроз фінансовій безпеці підприємства, визначено основні умови формування та функціонування механізму управління фінансовою безпекою підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, механізм, управління, загроза.

Annotation. The article examines the essence of the financial security management mechanism of the enterprise, considers the main types of threats to the financial security of the enterprise, identifies the basic conditions for the formation and operation of the financial security management mechanism of the enterprise.

Keywords: financial security, mechanism, management, threat.

Фінансова безпека підприємства, будучи однією із функціональних складових частин економічної безпеки, потребує особливої уваги внаслідок важливості забезпечення належного захисту фінансової сфери діяльності підприємства, яка не лише визначає поточну діяльність, але й формує фінансове підґрунтя для розвитку. У системі управління фінансовою безпекою підприємства ключове місце посідає механізм управління, який як певна система об'єднує необхідні елементи, а також визначає послідовність реалізації захисних заходів щодо протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам для досягнення пріоритетних фінансових інтересів підприємства [5].

Дослідження фінансової безпеки на рівні окремого підприємства здійснювалося як вітчизняними, так і закордонними науковцями, такими як: С. Васильчак, І. Ревак, Н. Пойда-Носик, С. Мельник та ін. Проте питання щодо формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства потребують подальшого дослідження.

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства повинен включати методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи їх реалізації. До складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства Васильчак С. В. відносить такі елементи: сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінювання рівня фінансової безпеки. У такому розумінні механізм фінансового забезпечення підприємства становить єдність процесу управління і системи управління, що відповідає існуванню діалектичної суперечності змісту (процес управління) і форми (структура управління) [2, с. 152].

Враховуючи індивідуалізм кожної соціально-економічної системи, питання формування та реалізації механізму забезпечення фінансової безпеки слід розглядати через характеристики та умови функціонування підприємств.

Сутність механізму управління фінансовою безпекою розглядається переважно на макрорівні. Так, І. Ревак розглядає його як систему сформованої діяльності підприємств з управління фінансової безпеки шляхом використання фінансових методів і важелів, які спрямовані на виявлення, протидію та ліквідацію наявних і потенційних загроз [68].

Отже, науковець акцентує увагу на необхідності використання певного інструментарію щодо протидії загрозам. Н. Пойда-Носик під цим поняттям розуміє сукупність чітко визначених дій суб'єктів забезпечення фінансової безпеки щодо гарантування захисту об'єкта фінансової безпеки від негативного впливу внутрішніх



і зовнішніх загроз [64]. Отже, визначаючи сутність механізму управління фінансовою безпекою, максимальну увагу слід зосередити саме на загрозах.

Загроза як чинник руйнівної дії – це наявне чи потенційно можливе явище, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства та не дає можливості функціонувати на належному рівні. На рис. 1 наведено основні види загроз фінансовій безпеці підприємства.



Рис. 1. Загрози фінансовій безпеці підприємства [1]

Точне оцінювання загроз фінансовій безпеці підприємства, розроблення та реалізація методів нейтралізації негативного впливу цих загроз вимагають побудови адекватного механізму управління фінансовою безпекою підприємства.

Узагальнивши підходи щодо сутності поняття «механізм управління фінансовою безпекою підприємства», С. Мельник виокремив ключові сутнісні ознаки цього поняття (рис. 2).

Таким чином, механізм управління фінансовою безпекою підприємств можна трактувати як систему, яка, будучи сформованою із базових елементів, до числа яких доцільно віднести суб'єкти й об'єкти безпеки, взаємодія між якими здійснюється на основі принципів і функцій, із застосуванням інструментів, методів і важелів, передбачає реалізацію захисних заходів щодо протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам для досягнення пріоритетних фінансових інтересів підприємства [5].

Кожен механізм управління фінансовою безпекою є унікальним внаслідок специфіки фінансово-господарської діяльності підприємства та його зовнішнього фінансового середовища. Тому розглянемо більш детально ключові елементи цього механізму.

Основна мета механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства має полягати у досягненні такого рівня безпеки, за якого забезпечується фінансова стійкість, стабільність, і досягається фінансова рівновага і надійність.

Розглядаючи механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства загалом, слід зауважити, що його ефективне функціонування залежить від значної кількості чинників і потребує виконання певних умов, що дають змогу створити сприятливе внутрішнє середовище й уможливити швидке досягнення поставлених завдань (рис. 3).

Успішна побудова та реалізація механізму управління фінансовою безпекою підприємства має сприяти виконанню таких завдань: забезпечити досягнення та підтримка потрібного рівня безпеки на підприємстві; уможливити безперешкодне здійснення фінансово-господарської діяльності; забезпечити стійкість фінансової

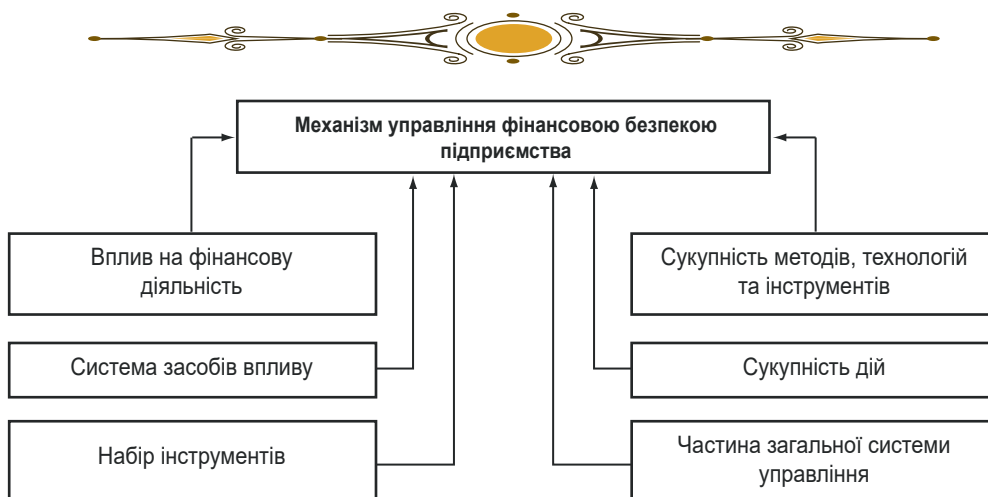


Рис. 2. Ключові сутнісні ознаки поняття «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства» [4]

системи підприємства щодо впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; сформувати безпечні умови для максимально тривалої стабільної діяльності підприємства; підтримувати рівень фінансової рівноваги, що дає змогу досягати фінансових інтересів; забезпечувати надійність фінансової системи підприємства в умовах складно прогнозованої зміни середовища функціонування; забезпечити захист фінансових ресурсів, відносин та інтересів підприємства; сформувати безпечні умови ефективного використання фінансових ресурсів підприємства [5].



Рис. 3. Основні умови формування та функціонування механізму управління фінансовою безпекою підприємства

Отже, для успішного управління фінансовою безпекою підприємства необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності підприємства. У цьому випадку основними стратегічними цілями діяльності підприємства мають бути: максимізація прибутку; оптимізація структури капіталу і забезпечення фінансової стійкості підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.



Література: 1. Біляк Ю. В. Основні загрози фінансовій безпеці корпоративних підприємств. *Агросвіт*. 2017. № 12. С. 20–30. 2. Васильчак С. В., Процикевич Н. В. Управління фінансовою безпекою підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21. С. 151–153. 3. Мартюшева Л. С. Методологічні основи організації фінансової безпеки підприємства. *Фінансовий простір*. 2011. № 1. С. 85–90. 4. Марченко О. М. Управління фінансовою безпекою агропромислового виробництва в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Львів, 2008. 25 с. 5. Мельник С. І. Формування механізму управління фінансовою безпекою підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 2 (51). С. 84–87. 6. Пойда-Носик Н. Н. Визначення сутності механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2012. № 1 (13). С. 87–91. 7. Ревак І. О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: теоретичний аспект. *Науковий вісник ЛДУВС*. 2009. № 2. С. 5–9.



СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ГРОМАДЯНСТВА В МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

УДК 342.71

Міхальченко Є. Д.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних відносин і журналістики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено сутність інституту громадянства. Визначено основні проблеми інституту громадянства. Розглянуто спроби вирішення цих проблем, що закріплені у національних нормативно-правових та міжнародно-правових актах, визначено роль міжнародного права в питаннях громадянства.

Ключові слова: громадянство, набуття громадянства, втрата громадянства, множинне громадянство, безгромадянство.



Annotation. The article explores essence of the Institute of the citizenship. The main problems of the Institution of the citizenship were defined. The solutions, which have been fixed in the normative legal and international legal acts and the role of international law in the nourishment of the community, were considered.

Keywords: citizenship, acquisition of citizenship, loss of citizenship, multiple citizenship, statelessness.



Як відомо, громадянство є інститутом внутрішнього конституційного права держави, проте не можна не взяти до уваги той факт, що громадянство також є і об'єктом міжнародного співробітництва і регулюється великою кількістю міжнародно-правових норм.

Оскільки виникнення нових держав, переселення, зміна державних кордонів – це явища, які супроводжують людство протягом усієї історії і безпосередньо пов'язані з питанням громадянства, ця тема є актуальною і сьогодні.

Такі проблеми, як безгромадянство, подвійне громадянство тощо, найчастіше зумовлені суперечностями між національними законодавствами різних країн. Зіткнення, або колізії, законів про громадянство мо-



жуть спровокувати різні протиріччя міжнародного характеру, для вирішення яких держави звертаються до міжнародно-правових механізмів, наприклад, укладання міжнародних договорів.

Серед вчених, які досліджували зазначені проблеми, слід зазначити таких як: Боярс Ю., Вітрук М. В., Гесен В. М., Журавка О., Златопольський Д., Косакова С., Оппенгейм Л., Полянський В. В., Тодика Ю. М., Черніченко С. В. та ін.

Метою статті є вивчення питання сучасних проблем громадянства, розгляд напрямів вирішення цих проблем у національних нормативно-правових і міжнародно-правових актах, визначення ролі міжнародного права в питаннях, які стосуються громадянства.

Спочатку пропонуємо розглянути сутність громадянства, способи його набуття та форми припинення.

Громадянство вважається правовим зв'язком фізичної особи з державою. Як громадянин, так і держава мають певні права та обов'язки стосовно один одного. Окремі автори визначають громадянство у широкому смислі як приналежність громадянина до держави або підданство.

Існують два основних способи набуття громадянства: філіація та натуралізація. Філіація означає набуття громадянства за народженням і є найбільш поширеним способом отримання громадянства. Людина може набутися громадянство батьків незалежно від держави, в якій вона народилася (право крові). Законодавство більшості країн в питаннях громадянства бере за основу саме право крові, проте існує й інший підхід до набуття громадянства – право ґрунту, яке полягає в отриманні особою громадянства тієї держави, на території якої вона народилася. Натомість натуралізація – наділення громадянством особи, яка зацікавлена в цьому, здійснюється тільки добровільно. Кожна держава на власний розсуд встановлює правила й умови, які мають бути виконані для набуття громадянства цієї країни.

Говорячи про припинення громадянства, то тут світова практика дозволяє виділити такі форми: вихід з громадянства, втрата громадянства. Вихід з громадянства – це припинення громадянства за власним бажанням зацікавленої особи, яка звернулася для цього до компетентних органів держави. Зауважимо, що кожна людина має право на зміну свого громадянства. Це право закріплене, зокрема, у ст. 15 Загальної декларації прав людини 1948 р. [2].

У випадку здійснення громадянином певних дій, які зашкодили державі, особа може втратити громадянство. Так, наприклад, у п. 2 ст. 19 Закону України «Про громадянство України» [3] серед підстав втрати громадянства є набуття особою громадянства України внаслідок обману, свідомого подання неправдивих відомостей або фальшивих документів.

В умовах глобалізації значення міжнародного права значно зросло в регулюванні міжнародних відносин, а тому й збільшилася взаємодія внутрішнього державного права з міжнародним. Це можна спостерігати, коли держава змінює та формує національне законодавство під впливом міжнародно-правових норм або коли міжнародно-правові норми створюються на основі принципів національного права тощо. Так, наприклад, вплив національного права на міжнародне можемо побачити у п. 1 ст. 7 Європейської конвенції про громадянство 1997 р. [4], де говориться, що втрата громадянства за ініціативою самої держави може передбачатися внутрішнім правом при отриманні іншого громадянства.

А ось приклад формування національного права на основі міжнародно-правових актів (договорів) можемо побачити в статті 6 Європейської конвенції про громадянство того 1997 р. [4]: «Кожна держава-учасниця передбачає у своєму внутрішньодержавному праві, що її громадянство набувають особи, перераховані в даній статті». Отже, судячи з наведених прикладів, можемо зробити висновок, що внутрішньодержавне право так чи інакше взаємодіє з міжнародним, а через те, що питання громадянства, переважно регулюються національним правом, то вони також пов'язані з міжнародним правом. Це закріплено Гаазькою конвенцією 1930 р. [5], яка регулює колізії з питань громадянства, а також рішеннями Постійної палати міжнародного правосуддя та Міжнародного Суду ООН. Але закріплення міжнародних норм стосовно громадянства не вимагає їх запозичення до національного законодавства держав, бо не має спільної форми громадянства, а її встановлення – це право самих держав. Проте державам слід пам'ятати, що порушення прав людини і громадянина під час визначення форми та принципів встановлення громадянства заборонене.

Неминучими в наш час є такі проблеми як безгромадянство, подвійне громадянство. Так, подвійне (множинне) громадянство – правове становище особи, яка одночасно є громадянином двох чи більше держав. Подвійне громадянство також називають біпатризмом. Однією з причин такого правового феномену є колізія згаданих принципів «ґрунту» і «крові». Наприклад, у двох громадян різних держав народилася дитина і за



правилами цих держав дитина має отримати громадянство батьків, а тому й буде мати два громадянства, якщо законодавство обох держав визнає право своїх громадян на приналежність до іншої держави. Іншою причиною може стати така ситуація, коли громадянин однієї держави шляхом натуралізації отримує громадянство іншої держави, але за умови визнання першою права приналежності громадянина до інших держав.

Чому ж подвійне громадянство вважають проблемою? Бо в такому випадку з'являються відкриті питання про податки, військовий обов'язок, дипломатичний захист тощо. Тому ефективним вирішенням проблеми біпатризму є укладання двосторонніх міжнародних договорів, які можуть бути спрямовані на взаємне визнання прав громадянина, ліквідацію множинного громадянства або ж, навпаки, його дозвіл. Конвенцією про громадянство 1997 р. [4] були закріплені такі положення, які не створювали обмежень до множинного громадянства і не вимагали визнання біпатризму, проте були спрямовані на ліквідацію негативних наслідків такої проблеми.

Наступною проблемою є безгромадянство. Взагалі безгромадянство, або апатризм, – відсутність в особі громадянства будь-якої держави. Серед причин такого явища можна виділити такі: народження дитини від батьків-апатридів, втрата особою громадянства однієї держави без подальшого набуття громадянства іншої. Апатризм вважається проблемою і може провокувати міжнародні конфлікти через пересування осіб без громадянства по території держав. Порівняно зі громадянами певної країни та іноземцями, апатриди мають менше прав, які регулюються Конвенцією про статус апатридів 1954 р. [6] і Конвенцією про скорочення випадків безгромадянства 1961 р. [7] Остання має за мету вирішення цієї проблеми припиненням існування явища безгромадянства.

Отже, громадянство визначається як правовий статус особи, її права та обов'язки не тільки в межах держави, а й на міжнародному рівні. Раніше громадянство регулювалося виключно нормами національного права, але в умовах глобалізації ще більшого впливу на зміст громадянства та на захист прав людини набуває міжнародне право у формі міжнародних договорів. Проблеми громадянства з'являються в результаті розбіжностей законодавств держав про порядок отримання та припинення громадянства.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Остапенко О. Г.

Література: 1. Міжнародне гуманітарне право та захист прав людини : мультимед. посіб. з дисципліни «Міжнародне право». URL: https://arm.naiu.kiev.ua/books/mg/lectures/lecture_7.html. 2. Загальна декларація прав людини 1948 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015#Text. 3. Про громадянство України : Закон України від 18.01.2001 № 2235-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2235-14#Text>. 4. Європейська конвенція про громадянство 1997 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_004#Text. 5. Гаазька конвенція 1930 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_218#Text. 6. Конвенція про статус апатридів 1954 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_232#Text. 7. Конвенція про скорочення випадків безгромадянства 1961 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_240#Text.





МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 331.104

Молодецький Г.

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

Анотація. Досліджено регулювання системи соціально-трудоових відносин (СТВ); наведено порівняльну характеристику основних складових соціально-трудоових відносин в країнах світу відповідно до наявних моделей соціальної політики. Запропоновано й обґрунтовано теоретико-практичні рекомендації щодо удосконалення регулювання СТВ в Україні на основі зарубіжного досвіду.

Ключові слова: соціально-трудоові відносини, регулювання, національні моделі соціальної політики.



Annotation. This article examines the regulation of the system of social and labor relations (STV), provides a comparative description of the main components of social and labor relations in the world in accordance with existing models of social policy. Theoretical and practical recommendations for improving the regulation of STV in Ukraine on the basis of foreign experience are proposed and substantiated.

Keywords: social work of the day; regulation; national models of social policy.



У сучасних умовах глобалізації ринковий тиск у сфері праці стає особливо жорстким для будь-якої країни. Тому одним із основних завдань для України у сфері праці стає створення сучасних інститутів і форм регулювання соціально-трудоових відносин. Вищевикладене обумовлює необхідність проведення аналізу світового досвіду провідних країн з метою його використання для створення та обґрунтування власної моделі соціально-трудоових відносин з урахуванням деяких вітчизняних особливостей.

Вагомий внесок у вирішення теоретичних і практичних аспектів цієї проблеми зробили такі вітчизняні науковці, як: А. Колот [4], В. Геець, О. Жадан, Д. Богиня, О. Грішнова, О. Ситник, Г. Назарова [5], А. Нещадін, О. Герасименко, А. Кудряченко, О. Поплавська та ін.

У поданій роботі під соціально-трудоовими відносинами пропонується розуміти систему багаторівневих суспільних відносин, що існують між найманими працівниками, роботодавцями та державою в процесі здійснення трудової діяльності. Функціонування такої системи націлене на забезпечення необхідного рівня та якості життя як окремої людини, так і трудового колективу, і суспільства в цілому. Саме системний розгляд цих складових дозволяє виділити в їх структурі взаємопов'язані економічні та соціальні елементи.

Формування системи СТВ зумовлюється низкою умов і чинників, які визначають унікальність її дії у кожній державі. Серед найважливіших чинників можна виділити: зовнішні (політичні, економічні, соціальні); внутрішні (стратегія організації, система кар'єрного зростання) та специфічні (підготовка кадрів, підвищення кваліфікації) [2].

Слід зазначити, що національні моделі соціально-трудоових відносин зарубіжних країн є дуже різноманітними. Однак виходячи з ознак і характеристик, властивих окремим регіонам, можна виділити кілька основних моделей.

Найпоширенішою серед розвинутих країн можна назвати Європейську (континентальну) модель. Вона характеризується високим рівнем правової захищеності працівника та жорсткими нормами трудового права, що орієнтовані на збереження існуючих робочих місць.

Європейській системі притаманне жорстке галузеве тарифне регулювання, яке встановлюється законодавчо мінімальним рівнем оплати праці та порівняно невеликою диференціацією розмірів оплати праці. У су-



часних умовах модель переживає кризу, що виражається насамперед у надзвичайно високому рівні безробіття (в країнах Європейського Союзу її рівень істотно вище середнього для розвинених країн), складному доступі на ринок праці молоді та осіб з невисоким рівнем кваліфікації, зниженні темпів економічного зростання, що посилюється пандемією COVID-19.

Європейські країни демонструють розвиток різних інститутів у системі соціально-трудових відносин, перш за все формальних, які пронизують всі рівні управління. Більшість норм, правил, ліній поведінки регулюється розвиненими механізмами соціального захисту, соціального партнерства та колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин.

Найбільш розвиненими практично у всіх європейських країнах (виняток становить Велика Британія) є різноманітні форми демократії на виробництві. Процеси європейської інтеграції накладають також свої особливості на процеси трансформації соціально-трудових відносин і механізми їх регулювання. Виражається це у формуванні загальноєвропейської системи колективно договірних відносин, створення рад працівників «європідприємств», індивідуалізації трудових контрактів [7].

Кардинальна відмінність у регулюванні СТВ на державному рівні спостерігається в США. Американська система характеризується закріпленими мінімальними соціальними стандартами стимулюванням участі самого працівника в додаткових системах соціального страхування. Профспілки відігравали суттєву роль у процесах формування цивілізованих форм соціально-трудових відносин в період становлення «великого виробництва».

Слід звернути увагу, що в США в регулюванні трудових відносин протягом усього попереднього століття велика роль відводилася капіталу. Це відбивалося насамперед на формуванні систем управління людськими ресурсами на рівні фірм, заохоченні ініціативи і стимулюванні розвитку індивідуальних якостей, тобто інституціоналізації економічних форм демократії на виробництві.

Натомість у системі соціально-трудових відносин Японії [3], навпаки, переважає патерналізм у відносинах «працівник-роботодавець». Велику роль відіграють неформальні норми та правила, що регулюють трудові відносини, розвинені різні форми залучення працівників в управління підприємством, засновані на реалізації трудових прав останніх. Діяльність профспілок в окремих секторах економіки або неможлива взагалі, або утруднена, у зв'язку з чим суттєва роль у регулюванні соціально-трудових відносин відводиться капіталу.

Виходячи з вищевикладеного можна дійти висновку, що у всіх моделях, що були розглянуті, спостерігається відповідність і логічний взаємозв'язок між різними елементами системи соціально-трудових відносин, з одного боку, та інституційними механізмами на різних рівнях – з іншого.

Так, у моделі, що існує в США [3], провідна роль у системі соціально-трудових відносин належить роботодавцям, адже на всіх рівнях використовуються інституційні механізми, що сприяють розвитку приватної підприємницької ініціативи і підвищенню конкуренції фірм на глобальних ринках через стимулювання особистих якостей.

Своєю чергою, Японія змогла вийти на світовий рівень завдяки використанню вікових традицій громади, груповій роботі та колективного прийняття рішень. У цьому і полягає відповідність між співвідношенням ролі та інтересів суб'єктів у системі соціально-трудових відносин і використанням тих чи інших інститутів-механізмів на різних рівнях.

На сьогодні в Україні в соціально-трудої сфері існує ряд протиріч. Так, відносно суб'єктів соціально-трудових відносин можна констатувати повну відсутність яскраво виражених інтересів держави, роботодавців і працівників.

Курс держави, спрямований на інноваційний розвиток, одночасно підвищує роль освіти й охорони здоров'я. Протиріччя спостерігаються і в реформуванні систем соціального захисту, насамперед соціального страхування. Без підвищення заробітної плати та залучення до цих процесів держави, роботодавців і працівників (профспілкових організацій) неможливо проводити соціальне реформування.

Різноманітність інституційних механізмів у системі соціально-трудових відносин обумовлена значними цивілізаційними відмінностями країн, що розглядаються. Тому при запозиченні західних механізмів, а також при використанні зарубіжного досвіду актуалізуються етнометричні дослідження, зокрема аналіз економічної ментальності як базового неформального інституту. Слід зазначити, що наразі в Україні недостатньо етнометричних даних, що дозволяють оцінити прихильність українців цінностям індивідуалізму (американська модель) або цінностям ієрархії, колективізму (японська модель).



Безсумнівно, деякі елементи нових соціально-трудова відносин вже знайшли своє втілення на українських підприємствах таких галузей промисловості, як нафтова, газова, целюлозно-паперова. Водночас існує багато проблем соціально-трудова сфери, які все ще не вирішуються на підприємствах через низку економічних бар'єрів. Першочерговим завданням ефективного розвитку системи соціально-трудова відносин є впровадження соціального партнерства та соціальної відповідальності бізнесу, без яких неможливо створити конкурентну економіку та скласти серйозну конкуренцію іноземному бізнесу.

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

Література: 1. Васюта В., Галайда Т., Ігуш Т. Зарубіжний досвід регулювання соціально-трудова відносин. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 21. С. 240–245. 2. Волківська А. Рівні регулювання зайнятості населення. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4788>. 3. Егорова Е., Кумачева О. Економіка труда. Москва : Московская финансово-промышленная академия, 2004. 280 с. 4. Есипов А. Новые формы занятости и их регулирование: зарубежный опыт // Социально-трудова сфера на этапе посткризисной модернизации экономики : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. Саратов, 2011. 150 с. 5. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / за наук. ред. А. Колота. Київ : ХНЕУ, 2009. 711 с. 6. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. / за ред. Г. Назарової. Київ : Знання, 2012. 573 с. 7. Наумко Ю. Аналіз сучасного стану соціально-трудова відносин. *Ефективна економіка*. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=796>. 8. Оучи У. Г. Методы организации производства: японский и американский подходы. Москва : Экономика, 2006. 275 с. 9. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32615406.pdf>.



ВНУТРІШНЬООСОБИСТІСНИЙ КОНФЛІКТ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ

УДК 159.964.21

Молодецький Г.

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

Анотація. У статті проаналізовано сутність внутрішньоособистісного конфлікту, визначено його особливості, види та причини виникнення. Розглянуто конструктивні та деструктивні шляхи подолання внутрішнього конфлікту, його негативні та позитивні наслідки.

Ключові слова: внутрішньоособистісний конфлікт, суб'єкти конфлікту, конструктивний конфлікт, деструктивний конфлікт, міжрольовий конфлікт, рольовий конфлікт.



Annotation. The article analyzes the essence of intrapersonal conflict, its specific features, types and causes. Constructive and destructive ways of overcoming internal conflict, its negative and positive consequences are considered.

Keywords: intrapersonal conflict, subjects of conflict, constructive conflict destructive conflict inter-role conflict, role conflict.





Виснажливий темп життя, емоційна нестабільність, низький рівень соціальної захищеності, постійна конкуренція спричиняють появу повсякденного стресу. Швидка зміна політичної, економічної, соціальної ситуації не залишає часу для адаптації та погіршує внутрішній стан людини. Все це призводить до виникнення внутрішньоособистісного конфлікту, дослідження якого з кожним роком стає більш актуальним.

Дослідженнями типів конфліктів займалися багато вчених, серед яких: Ємельянов С. М., Гришина Н. В., Герасімова Н. Є, Анцупов А. Я., Шипілов А. І., Робер М. А., Булах І. С. та ін. [1–6].

Внутрішньоособистісний конфлікт – це конфлікт всередині психічного світу особистості, що являє собою зіткнення її протилежно спрямованих мотивів (потреб, інтересів, цінностей, цілей, ідеалів) [1]. Особистісний конфлікт являє собою протистояння двох начал у душі людини, що сприймає і емоційно переживає людина як значущу для неї психологічну проблему, що вимагає свого вирішення і викликає внутрішню роботу, спрямовану на її визначення [2].

Можна виділити такі особливості внутрішньоособистісного конфлікту:

1) Нетипова структура конфлікту: відсутність суб'єктів конфлікту у виді інших осіб, груп; сторонами конфлікту виступають суперечливі інтереси, цілі, мотиви і бажання.

2) Складність виявлення: наявність конфлікту може бути не визначена через помилкове сприймання його як поганий настрій.

3) Нетипове протікання конфлікту: він виражається у внутрішніх переживаннях людини, супроводжується негативними емоціями, стресом, депресією, тривожністю, страхом.

Існує багато видів класифікації внутрішньоособистісного конфлікту, більш повна базується на ціннісно-мотиваційній сфері особистості [5].

Мотиваційний конфлікт – між несвідомими прагненнями, між прагненнями до володіння і безпеки, між двома позитивними тенденціями.

Моральний конфлікт, який часто називають моральним або нормативним конфліктом. Це конфлікт між бажанням і боргом, між моральними принципами і особистими симпатіями.

Конфлікт нереалізованого бажання, або комплексу неповноцінності, – між бажаннями особистості і дійсністю, яка блокує їх задоволення. Іноді його трактують як конфлікт між «хочу бути таким, як вони» і неможливістю це бажання реалізувати. Він може виникнути в результаті фізичної неможливості людини здійснити це прагнення. Наприклад, через незадоволення своєю зовнішністю або фізичними даними.

Рольовий конфлікт виражається в переживаннях, пов'язаних з неможливістю одночасно реалізувати декілька ролей, а також з різним розумінням вимог, що висуваються самою особистістю до виконання однієї ролі. Прикладом міжрольового внутрішньоособистісного конфлікту може бути ситуація, коли людину як співробітника організації просять попрацювати понаднормово, але в ролі батька він хоче більше часу приділити своїй дитині. Прикладом внутрішньоролевого конфлікту може слугувати ситуація, коли віруючій людині для захисту вітчизни потрібно взяти в руки зброю і йти на війну вбивати.

Адаптаційний конфлікт має два значення. У широкому значенні він розуміється як порушення рівноваги між суб'єктом і навколишнім середовищем, у вузькому – як порушення процесу соціальної або професійної адаптації. Це конфлікт між вимогами, які висуває до особистості дійсність, і можливостями самої людини (професійними, фізичними, психічними).

Конфлікт неадекватної самооцінки виникає через розбіжності між претензіями особистості і оцінкою своїх можливостей. Результатом цього є підвищена тривожність, емоційна напруга і зриви.

Невротичний конфлікт – результат зберігається протягом тривалого часу звичайного внутрішньоособистісного конфлікту, характеризується вищою напругою і протиборством внутрішніх сил і мотивів особистості.

Причина виникнення внутрішнього конфлікту криється в суперечливому відношенні людини до навколишнього світу та до самої себе. Оскільки людина є частиною суспільства, вона не може не реагувати на суперечливі суспільні відносини, загальноприйняті цінності, які впливають на її внутрішній світ. Зважаючи на це, причини внутрішньоособистісного конфлікту умовно можна поділити на три види [4]:

– внутрішні причини, що криються у наявності сильно діючих суперечностей усередині особистості: конформність, з одного боку, і прагнення до зростання, самоствердження, ризику – з іншого; конфлікт може бути викликаний пробудженням нових потягів чи потреб, що входять у суперечність зі старими; конфлікт може виникати при амбівалентності, подвійності ставлення людини до життя;



– зовнішні причини, обумовлені положенням особистості в конкретній соціальній групі: необхідність пристосуватися до групи, з якою у особистості не збігаються якісь інтереси або цінності, змушують людину переборювати себе, що викликає внутрішній конфлікт;

– зовнішні причини, обумовлені положенням особистості в суспільстві: при виникненні неузгодженостей у системі «індивід-середовище» суб'єкт починає відчувати внутрішню дисгармонію, незручність, дискомфорт, і, прагнучи усунути їх, активно діє для того, щоб адаптуватися до середовища, в процесі соціального пристосування і виникають внутрішньоособистісні конфлікти.

Незважаючи на ситуацію напруженості, тривоги та суперечливості, що викликає внутрішньоособистісний конфлікт, його наслідки можуть бути конструктивними. До них можна віднести відшукання внутрішньої рівноваги, поглиблення розуміння оточуючого світу та самого себе, підвищення ефективності роботи та її якості. Іноді такий внутрішній конфлікт людини з самою собою не тільки призводить до позитивних наслідків, а й буває необхідним для саморозвитку та самовдосконалення особистості. Без внутрішніх суперечливостей, які і спричиняють конфлікт, неможливий розвиток, бо вони виступають певним поштовхом, необхідним для активізації людини у сфері самовдосконалення. Якщо такий конфлікт має конструктивне значення, то критичне ставлення людини до себе є певним двигуном, що змушує змінюватись.

Проте в іншому випадку внутрішній конфлікт може бути розв'язаний деструктивно. У цьому разі він матиме такі негативні наслідки, які можуть призвести навіть до психічного захворювання. До них можна віднести зниження самооцінки, появи відчуття безсилля, байдужості, зменшення продуктивності, втрата мотивації, формування негативної життєвої установки.

Таким чином, внутрішньоособистісний конфлікт є поширеним явищем, яке має вагомні наслідки. Він може як сприяти розвитку особистості, так і гальмувати його, маючи руйнівний характер. У сучасних життєвих умовах внутрішнього конфлікту майже неможливо уникнути, але, незважаючи на дискомфорт і негативні емоції, пов'язані з його виникненням, має місце конструктивне вирішення конфлікту, яке дає людині можливість для придбання нових умінь і самовдосконалення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писаревська Г. І.

Література: 1. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. Санкт-Петербург : Питер, 2009. 384 с. 2. Гришина Н. В. Психология конфликта. Санкт-Петербург : Питер, 2008. 544 с. 3. Герасимова Н. Є. Теоретичні передумови виникнення внутрішньоособистісного конфлікту // Наукове проектування інноваційних та альтернативних систем вищої освіти : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. Тернопіль, 2000. С. 197–200. 4. Булах І. С., Гріненко Ю. А. Психологічний аналіз вивчення внутрішньоособистісних конфліктів у зарубіжних та вітчизняних джерелах. *Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент*. 2010. Вип. 2. С. 108–118. 5. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология. Москва : ЮНИТИ, 1999. 539 с. 6. Робер М.-А., Тильман Ф. Психология индивида и группы. Москва : Прогресс, 1988. 256 с.





ТІНІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ

УДК 331.5.024.54

Молодецький Г.

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

Анотація. У статті розглянуто основні причини високого рівня тінізації ринку праці в Україні, її вплив на всі сфери економічного та соціального життя країни та методи боротьби з нею.

Ключові слова: тінізація ринку праці, економічний розвиток, заробітна плата, ринок праці.



Annotation. The article describes the main reasons for the high level of shadow labor market in Ukraine, its impact on all spheres of economic and social life of the country and the methods of dealing with it.

Keywords: shadowing of the labor market, economic development, the wages, the labor market.



Сьогодні тіньова економіка присутня практично у всіх країнах світу. Тінізаційні процеси впливають на всі сфери економічного та соціального життя країни, тому існує необхідність у постійному вдосконаленні методів і форм боротьби з тінізацією економіки з метою руйнування найбільш небезпечних її форм для суспільства [3].

Дослідженню проблеми тінізації економіки присвячено роботи таких учених: Ф. Шнайдера, А. Бюена, О. Барановського, З. Варналія, М. Мельника, В. Сенчагова, О. Турчинова, О. Тищенко, І. Ангелко, О. Єрмоленка, О. Доровського, Г. Назарової та ін.

Метою цієї статті є визначення причин високого рівня тінізації економіки в Україні та запропонування завдань, які необхідно вирішити, для зниження цього рівня та впливу тінізації на економічний розвиток країни.

На сьогодні більшість населення України вимушена займатися пошуком додаткових джерел доходів. Нерідко ними стають доходи від тіньової зайнятості. За словами І. Ангелко, саме так проявляється механізм саморегуляції економіки. Також автор наголошує, що тіньова зайнятість є вимушеною формою адаптації населення до соціально-економічної ситуації, що склалася в країні, та способом мобільності.

Характерними ознаками тіньової економіки є відсутність стабільності заробітної плати, зареєстрованості працюючих і трудових відносин, ефективного управління, а також ризикованість діяльності, нестабільність доходів, відсутність декларування та стабільності доходів, соціального захисту та гарантій незареєстрованих працюючих [4].

Тіньова зайнятість – це структурна проблема економіки України, причини її появи знаходяться у природі сьогоденних відносин між найманим працівником і роботодавцем. Очевидно, що роботодавцю вигідно не оформляти з працівником офіційних відносин. Однією з причин є те, що роботодавець не бажає сплачувати податки і внески за офіційно зареєстрованого працівника. Економісти називають різні цифри незареєстрованих працюючих – від 50 % навіть до 70 % зайнятого населення України [5].

Окрім працюючих, які взагалі не мають офіційно оформлених трудових відносин з роботодавцем, необхідно сказати про величезну кількість людей, які працюють «по-сірому». Вони складають трудовий договір з роботодавцем і мають запис у трудовій книжці. Але офіційно такі працюючі отримують лише мінімальну заробітну плату. Це означає, що у разі звільнення з підприємства працівник отримує лише мінімальну допомогу по безробіттю.

Працівники, які зайняті у тіньовій економіці та офіційно не влаштовані, у разі невилати роботодавцем заробітної плати не можуть звернутися до профспілки робітників для захисту своїх прав, через те, що вони



просто не в змозі його створити. Також неофіційно зареєстрований працівник не може піти до суду і в загальному порядку вимагати стягнення належних йому сум, бо суд вимагає факт наявності офіційних трудових відносин [2].

1 січня 2015 року вступили в силу зміни до низки законів, які спрямовані на легалізацію фонду оплати праці. Зокрема, зміни включають обов'язкове укладення з працівником трудового договору, оформленого наказом керівництва і повідомлення про укладення такого договору в державну фіскальну службу, яка займається адмініструванням єдиного соціального внеску (ст. 24 Кодексу законів про працю України).

Також зміни передбачають посилення відповідальності роботодавців за неофіційне працевлаштування. Зокрема, це штраф у розмірі 30 мінімальних заробітних плат за кожного неофіційно влаштованого працівника (ст. 265 Кодексу законів про працю України), адміністративні штрафи – від 8500 до 17000 грн (ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення), кримінальна відповідальність у вигляді штрафу від 34000 до 51000 грн або позбавлення права займати певні посади до двох років або виправні роботи на той же термін (ст. 172 Кримінального кодексу України) [1].

Таким чином, неофіційне працевлаштування може спричинити для роботодавця негативні наслідки у вигляді серйозних матеріальних втрат або інших покарань.

Близько 50 % працівників в Україні, за даними Міжнародної організації праці, незареєстровані офіційно. Така ситуація забезпечується завдяки значним нарахуванням на фонд оплати праці. Близько 36 % державі від фонду оплати праці платить роботодавець. Крім того, ще 15 % від заробітної плати виплачує працівник. Також до цієї суми необхідно додати 3,6 % відрахувань до Пенсійного фонду України і 1,5 % військового збору. Загалом виходить, що більше 50 % своєї заробітної плати працівник відраховує до бюджету. Треба зазначити, що в європейських країнах податки значно більші, ніж в Україні, але по-перше, у країнах Європи значно вищий рівень заробітної плати, а по-друге, податки диференційовані залежно від рівня доходів.

Необхідно зазначити, що приховування економічної діяльності від держави та ухилення від плати податків призводить до появи додаткових витрат суб'єктів господарювання та значного скорочення дохідної частини бюджету, що є причиною недофінансування важливих соціальних програм і державних інститутів регулювання економіки, що ставить під загрозу соціальну стабільність і розвиток прогресу в країні. Відсутність реальних даних про масштаби, структуру і динаміку тіньової виробничої діяльності може призвести до помилок у її макроекономічному регулюванні, політиці, зайнятості тощо.

Через тінізацію економіки деформуються кредитні відносини у країні, структура платіжного обороту, відбувається стимулювання інфляції та збільшення ризиків інвестиційної діяльності, що призводить до зниження інвестиційної активності. Також зростає інвестування доходів у легальну діяльність для полегшення кримінальної діяльності (інформаційні, транспортні послуги; збільшення витрат на забезпечення безпеки і охорони), обсяги спекуляції фінансового та торговельно-посередницького секторів і розвиток сфери товарів та послуг, що знаходяться поза законом [5].

Існують також і позитивні наслідки тінізації ринку праці. Насамперед, це пов'язано з тим, що зайнятість у тіньовій економіці сприяє вдосконаленню та розвитку нових підприємницьких здібностей працівника. Збільшується можливість реалізації у сучасних ринкових умовах його здатності до праці за відсутності будь-яких гарантій з боку держави у разі нещасного випадку, хвороби працівника або його вступу до пенсійного віку.

Необхідно також зазначити, що участь працівника у тіньовій зайнятості сприяє встановленню ціни його роботи на рівні її справжньої справедливої вартості [2].

Напрями подальших досліджень теми тінізації ринку праці рівня мають бути направлені на дослідження її причин і зниження високого рівня тінізації.

Для зниження високого рівня тінізації ринку праці та її впливу на економічний розвиток країни можна запропонувати впровадження таких заходів:

- зниження податків на заробітну плату і фонд оплати праці, що дозволить скоротити рівень тіньової зайнятості в Україні.
- створення прозорої системи стимулювання всіх форм зайнятості задля залучення працівників до роботи на умовах офіційного працевлаштування;
- впровадження пільг при створенні нових робочих місць, які дозволять роботодавцям забезпечити роботою більшу кількість працівників на офіційній основі;



– заохочування ведення бізнес-діяльності населення та надання необхідної допомоги з боку держави за для ефективного розвитку малого та середнього бізнесу.

Можна зробити **висновок**, що рівень тінізації ринку праці в Україні все ще залишається високим, держава повинна вжити необхідних заходів, що будуть спрямовані на його зниження, адже проблема тінізації зайнятості є структурною проблемою економіки України та потребує особливої уваги.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писаревська Г. І.

Література: 1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія. Київ : КНТЕУ, 2014. 759 с. 2. Мазур І. К. Детінізація економіки України: теорія і практика : монографія. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2006. 239 с. 3. Назарова Г. В., Білоконенко В. І., Гончарова С. Ю., Доровської О. Ф. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посіб. Київ : Знання, 2010. 573 с. 4. Сучасні тенденції управління розвитком організаційно-економічних систем (новий погляд) : монографія / за заг. ред. Р. Р. Тіміргалєєвої. Сімферополь : ВД «Аріал», 2014. 662 с. 5. Тищенко О. М., Кизим М. О. Забезпечення економічної безпеки держави в контексті моніторингу сплати податків : монографія / за заг. ред. О. М. Тищенка. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2012. 305 с.



СОЦІАЛЬНЕ СИРІТСТВО ЯК ВИКЛИК СЬОГОДЕННЯ

УДК 316.014:316.346.32-053.6

Невдоха К. С.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У роботі розглянуто сутність соціального сирітства як соціально-економічного феномену. Проаналізовано причини виникнення цих проблем у суспільстві, виявлено найбільш критичні з них.

Ключові слова: сирітство, соціальне сирітство, дитина-сирота, бездоглядна дитина; дитина, позбавлена батьківського піклування.



Annotation. The paper considers the essence of social orphanhood as a socio-economic phenomenon. The causes of these problems in society are analyzed, and the most critical of them are identified.

Keywords: orphanhood, social orphanhood, orphan child, neglected child; a child deprived of parental care.



Скільки існує людство, стільки й відбуваються події, за яких діти залишаються без батьків, а саме: війни, пандемії, стихійні лиха тощо. Будь-яка держава в усі часи намагалася не залишатися осторонь. Не кидали на призволяще дітей і за часів Київської Русі [1], допомагають і в сучасній Україні.

Актуальність проблеми соціального сирітства в Україні підтверджується значною кількістю наукових досліджень. Серед них роботи таких авторів, як Н. Павлик [1], А. Галатир [2], Л. Кальченко [3], Х. Лик [1].



Настав час, коли дослідники почали розглядати сирітство як такий собі феномен, як соціальне явище перебування дитини поза родинним колом – тимчасово чи постійно [2].

Сирітство поділяють на два види: біологічне, або природне, та соціальне (рис. 1) [3].

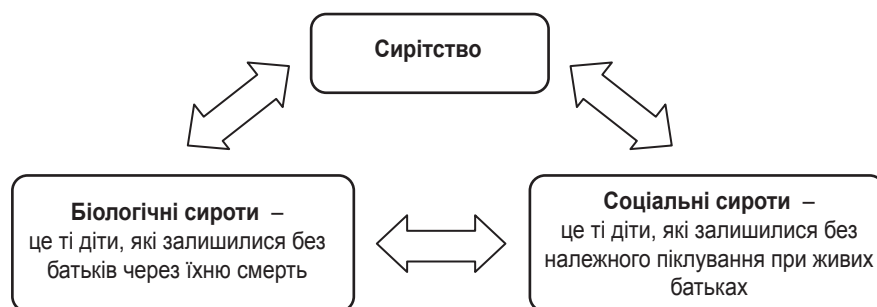


Рис. 1. Види сирітства

Доцільно буде зупинитися на терміні «залишення дітей» (покинуті діти). Так зазвичай називають дітей, яких покинули батьки: залишили в інституції чи просто на вулиці. У безлічі країн цей термін введено в законодавство, наприклад, якщо батьки демонструють «відсутність інтересу» до дитини більше шести місяців – тоді дитину можна «офіційно визнати покинутою» [4, с. 23].

У законодавстві Великої Британії під терміном «залишення дитини» мається на увазі зовсім інше і, такий вчинок вважається серйозним кримінальним правопорушенням – тобто йдеться про залишення дитини непризволяще. Випадки, коли залишають дитину, тут є надзвичайно рідкісним явищем, і це дуже відрізняється від «залишення» дітей в країнах Центральної та Східної Європи [4]. Термін «залишення дитини» звинувачує батьків у ситуації, що склалася навколо дитини, однак саме держава (відповідно до положень Конвенції Організації Об'єднаних Націй про права дитини) повинна підтримувати сім'ї, щоб ті мали достатньо засобів для піклування і догляду за своїми дітьми.

Соціальне сирітство як таке досягло масштабів явища відносно недавно, у ХХ ст.: дослідники почали відслідковувати кризу інституту сім'ї на тлі ускладнення соціально-економічних і соціально-політичних викликів суспільства. Причинами актуалізації соціального сирітства є такі: неувага на рівні байдужості, стратегічна недалекоглядність, нехтування дитиноцентризмом як таким, недбале ставлення до прийдешніх поколінь – тобто до майбутнього держави взагалі [5]. З року в рік до «традиційних» причин соціального сирітства додаються все нові й нові.

До того ж кожен з науковців тлумачить термін «соціальне сирітство» відповідно до власного причино-наслідкового підходу до розгляду проблеми. Наприклад, Х. В. Ілік, визначаючи соціальне сирітство, дає своє тлумачення: «... це діти, які «юридично належать» своїй родині, проте фактично позбавлені повноцінного піклування, оскільки батьки не виконують власних обов'язків чи зловживають своїми батьківськими правами, що перешкоджає нормальному розвитку дітей, а іноді і становить загрозу для їх здоров'я та життя» [6, с. 221].

Більш глибоко розкрито соціальне сирітство в роботі Л. Кальченко: «... це особливий соціально-патологічний стан дитинства, що характеризується наявністю в суспільстві дітей, які залишилися без піклування біологічних батьків, що фактично не здійснюють своїх обов'язків щодо виховання, розвитку і соціалізації власних дітей у зв'язку із соціально-економічними, моральними, психолого-педагогічними, медичними причинами через відсутність достатніх матеріальних, фінансових, соціокультурних, загальних соціальних умов для виконання батьківських обов'язків та недостатність ... почуття відповідальності, любові та милосердя» [7]. У цьому визначенні простежуються як об'єктивні, так і суб'єктивні причини цього явища.

Окрім тлумачення соціального сирітства дослідники розглядають окремо категорією «соціальні сироти». А. Галатир зазначає: «соціальні сироти – це особлива соціально-демографічна група дітей, які внаслідок соціальних, економічних і морально-психологічних причин лишилися сиротами при живих батьках незалежно від офіційно визнаного статусу сім'ї, існують без необхідної опіки і виховання, без емоційної підтримки та участі» [2, с. 11].

Варто зазначити, що в Україні досі поняття «соціальні сироти» не набуло правового врегулювання. Визначено лише такі поняття, як «дитина-сирота» та «дитина, позбавлена батьківського піклування». У Законі



України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» ці терміни мають таке формулювання:

- дитина-сирота – це дитина, у якої померли чи загинули батьки;
- дитина, позбавлена батьківського піклування, – це дитина, яка залишилася без піклування батьків у зв'язку з позбавленням їх батьківських прав, відібранням у батьків без позбавлення батьківських прав, визнанням батьків безвісно відсутніми або недездатними, оголошенням їх померлими, відбуванням покарання в місцях позбавлення волі та перебуванням їх під вартою на час слідства, розшуком їх правоохоронними органами, пов'язаним з відсутністю відомостей про їх місцезнаходження, тривалою хворобою батьків, яка перешкоджає їм виконувати свої батьківські обов'язки, а також діти, підкинуті діти, батьки яких невідомі, діти, від яких відмовилися батьки, діти, батьки яких не виконують своїх батьківських обов'язків з причин, які неможливо з'ясувати у зв'язку з перебуванням батьків на тимчасово окупованій території України або в зоні АТО/ООС, та безпритульні діти [8].

Відсутність конкретних статистичних даних щодо кількості дітей, які фактично позбавлені батьківського піклування, перетворює соціальне сирітство на «приховане». Аналіз приблизних цифр суттєво збільшує сегмент дітей, які по суті не отримують батьківської опіки. Основними причинами збільшення саме прихованого соціального сирітства, немов прогресуючої пухлини, є і досі розгалужена система інституційних закладів і трудова міграція українців.

Батьки, які з різних причин не мають можливості чи бажання забезпечити дітям належний догляд та виховання в домашніх умовах, поспішають віддати дітей до відповідних інституцій на довготривале перебування. До того ж й досі існує хибна думка, що там їм буде краще. Відсутність у випускників інституцій позитивного сімейного досвіду та неотримання ефективної соціалізації, у майбутньому породжує потенційних соціальних сиріт. Коло замкнулося. Безліч досліджень щодо впливу виховання в інституційних закладах чітко декларують те, що інституція – це абсолютно неадекватна, на межі злочину, модель догляду за дітьми, розлученими зі своїми родинами.

Більшість дітей, які зростають поза сімейним середовищем, страждають від серйозних наслідків, що значно знижує їхні життєві можливості – і навіть тривалість життя. Таким дітям доволі важко, особливо в дорослому віці, інтегруватися в суспільство [4, с. 30].

В останні роки спостерігається тенденція збільшення трудової міграції українців. Так, відповідно до даних Мінсоцполітики, у 2019 році кількість трудових мігрантів склала 3,2 млн. У 2020 – за свідченням НБУ – приблизно 3 млн. Інститут демографії та соціальних досліджень визначає кількість тих, що перебувають на заробітках у 2021 році, у 2,5–3 млн [9].

Батьки їдуть за кордон, діти залишаються вдома. Відбувається не лише фізичний розрив між дітьми та батьками, а й психологічний. Намагання негайного вирішення економічної проблеми унеможливорює тісні сімейні стосунки, ставиться під загрозу існування родини як такої [10].

Таким чином, проблема соціального сирітства є надзвичайно актуальною проблемою для України, яка потребує рішучих заходів. Зростання кількості трудових мігрантів, низький рівень батьківської відповідальності, деформація системи цінностей молоді з кожним роком лише посилюють її. Подальші дослідження автора будуть спрямовані на дослідження сучасного стану соціального сирітства в Україні та розробку рекомендацій щодо запобігання цьому явищу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лугова В. М.

Література: 1. Павлик Н. Історико-педагогічний аналіз проблеми соціального сирітства в Україні. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка*. 2003. № 13. С. 158–161. 2. Галатир А. Щодо причин виникнення явища соціального сирітства у сучасному українському суспільстві. *Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна»*. 2011. № 3. С. 10–14. 3. Кальченко Л. Соціальне сирітство як суспільне явище: поняття і причини виникнення. *Вісник ЛНУ ім. Т. Шевченка*. 2012. № 19 (254). Ч. II. С. 160–170. 4. Деінституціалізація та трансформація послуг для дітей. Київ : Калита, 2009. 193 с. 5. Яремчук В. Феномен соціального сирітства як наукова проблема. *Вісник психології і соціальної педагогіки*. 2012. № 9. С. 848–857. 6. Ілік Х. В. Соціальне сирітство в контексті сучасних міграційних процесів в Україні : дис. ... канд. соціол. наук : 22.00.04. Львів, 2018. 223 с. 7. Кальченко Л. Соціальне сирітство як суспільне явище: поняття



і причини виникнення. Вісник ЛНУ ім. Т. Шевченка. 2012. № 19 (254). Ч. II. С. 160–170. **8.** Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування : Закон України від 31.12.2020 № 2342-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2342-15#Text>. **9.** Трудова міграція: скільки українців працювали за кордоном в 2019–2021 роках. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/03/18/infografika/suspilstvo/trudova-mihracziya-skilky-ukrayincziv-pracyuvaly-kordonom-2019-2021-rokah>. **10.** Соціальне сирітство: що робити з поколінням дітей трудових мігрантів?». URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/25147263.html>.



ЗАСТОСУВАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Нестеренко О. В.

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

Анотація. У статті проведено аналіз показників формування та використання капіталу підприємства. Розглянуто сутність таксономічного аналізу. Здійснено економічний розрахунок рівня ефективності управління капіталом підприємства із застосуванням методу таксономії.

Ключові слова: управління капіталом, ефективність управління, інтегральний показник, таксономічний показник.



Annotation. The analysis of indexes of forming and use of capital of enterprise is conducted in the article. Essence of taxonomical analysis is considered. The economic calculation of level of efficiency of management of enterprise a capital is carried out with application of method of taxonomy.

Keywords: capital management, management efficiency, integrated metric, taxonomic metric.



У сучасних умовах розвитку економіки підприємства зацікавлені в безперебійному і стабільному функціонуванні. Для досягнення високих результатів необхідна чітко побудована, обґрунтована й ефективна політика управління капіталом підприємства, що на сьогодні є досить актуальною проблемою.

Бланк І. О. трактує поняття «управління капіталом» як систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різноманітних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства [1].

Вагома роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу визначає його як головний об'єкт фінансового управління підприємством, а забезпечення ефективного його використання належить до найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту [2].



Забезпечення ефективного управління капіталом підприємства неможливе без якісного, всебічного та обґрунтованого аналізу показників діяльності підприємства у попередніх періодах, розкриття чинників, які найбільше впливають на результат.

Серед низки методів оцінювання рівня ефективності управління капіталом підприємства актуальним є розрахунок інтегрального показника, в основі якого лежить таксономічний метод. Таксономія – це наука, яка займається групуванням, класифікацією та систематизацією спостережень. Головною метою використання методу таксономії є побудова узагальнюючої оцінки складного об'єкта або процесу [3].

Дослідженням питання застосування таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займався, зокрема, польський вчений В. Плюта [4], розробки якого і будуть взяті за основу цього дослідження.

Метою статті є оцінювання рівня ефективності управління капіталом підприємства з використанням інтегрального показника за допомогою проведення таксономічного аналізу на прикладі КП «Харківводоканал».

Таксономічний показник розраховується за класичним алгоритмом таксономічного аналізу, який містить такі етапи: формування матриці спостережень; стандартизація значень елементів матриці спостережень; ідентифікація вектора-еталона; визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном; розрахунок таксономічного коефіцієнта розвитку [3].

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника рівня ефективності управління капіталом були обчислені на основі звітності КП «Харківводоканал» (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника рівня ефективності управління капіталом КП «Харківводоканал»

№ з/п	Показники	Роки		
		2018	2019	2020
1	Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) (X_1)	0,31	0,25	0,20
2	Коефіцієнт фінансового ризику (X_2)	2,28	3,08	4,12
3	Коефіцієнт фінансової залежності (X_3)	3,28	4,08	5,12
4	Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування) (X_4)	0,34	0,27	0,22
5	Коефіцієнт короткострокової заборгованості (X_5)	0,84	0,87	0,86
6	Коефіцієнт довгострокового залучення коштів (X_6)	0,26	0,29	0,37
7	Чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг, тис. грн (X_7)	1 308 749,0	1 806 537,0	2 089 895,0
8	Частка власного капіталу у валюті балансу, % (X_8)	31,0	24,5	19,52

Для побудови таксономічного показника, в першу чергу, слід сформувати матрицю спостережень (X), яку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця спостережень

Рік	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8
2018	0,31	2,28	3,28	0,34	0,84	0,26	1 308 749,0	31,0
2019	0,25	3,08	4,08	0,27	0,87	0,29	1 806 537,0	24,5
2020	0,20	4,12	5,12	0,22	0,86	0,37	2 089 895,0	19,52

Матриця спостережень складається з показників, які містять різні одиниці виміру, варто здійснити зведення всіх одиниць виміру до безрозмірної величини, стандартизувати показники (табл. 3).



Таблиця 3

Матриця стандартизованих значень Z

Z	1,5	-1,38	-1,38	1,50	-1,50	-1,11	-1,50	1,50
	-0,09	4,38	5,94	-0,16	74,50	-0,39	0,25	-0,09
	-1,41	6,01	7,57	-1,34	52,50	1,50	1,25	-1,41

Виходячи з того, що матриця спостережень складається з показників, які містять різні одиниці виміру, варто здійснити зведення всіх одиниць виміру до безрозмірної величини, стандартизувати показники (табл. 3).

Для цього за кожним показником слід визначити середнє значення:

$$X_{1сер} = 0,25; X_{2сер} = 3,16; X_{3сер} = 4,16; X_{4сер} = 0,28; X_{5сер} = 0,86; X_{6сер} = 0,31; X_{7сер} = 1\,735\,060,33; X_{8сер} = 24,84.$$

Після визначення середнього значення необхідно провести стандартизацію показників, використавши формулу:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{\bar{X}_j}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення показника j для одиниці i ;
 X_{ij} – елементи матриці стандартизованих значень;
 \bar{X}_j – середнє значення.

Наступним кроком є диференціація ознак, тобто розмежування всіх змінних на стимулятори та дестимулятори. Підставою такого поділу є характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта.

Ознаки, які справляють позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, а ознаки, що уповільнюють розвиток – дестимуляторами. Цей розподіл є основою для побудови вектора-еталона з координатами X_{oi} і формується із значень показників [4].

$$Zo^i = \max Z_{ij}, \text{ якщо показник } j \text{ – стимулятор}; \quad (2)$$

$$Zo^i = \min Z_{ij}, \text{ якщо показник } j \text{ – дестимулятор}. \quad (3)$$

Коефіцієнт автономії, що характеризує частку власних коштів підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність, є стимулятором. Коефіцієнт фінансового ризику показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на одиницю власних, є дестимулятором. Коефіцієнт фінансової залежності, що вказує на здатність підприємства проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі, є дестимулятором.

Коефіцієнт фінансової стабільності, що говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі, є стимулятором. Коефіцієнт короткострокової заборгованості, що показує частку короткострокових позик у сукупних позикових джерелах фінансування, є дестимулятором.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, що дозволяє оцінити частку позикових коштів при фінансуванні капітальних вкладень, є стимулятором. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що визначається шляхом вирахування з валового доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок, є стимулятором. Чим більша частка власного капіталу, тим більша можливість подолати несприятливі ситуації щодо фінансового забезпечення господарської діяльності. Значення цього показника є стимулятором.

Отже, змінні матриці поділились таким чином: X_1, X_4, X_6, X_7, X_8 – стимулятори, X_2, X_3, X_5 – дестимулятори.

Вектор-еталон, що характеризуватиме ступінь ефективності управління капіталом КП «Харківводоканал», матиме координати (P_0):

$$P_0 = (1,50; -1,38; -1,38; 1,50; -1,50; 1,50; -1,50; 1,50).$$



Після цього слід визначити відстань між окремими спостереженнями і вектором-еталоном, скориставшись формулою [3]:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (4)$$

де Z_{ij} – значення показника j стандартизованої матриці в періоді часу i ;
 Z_{0j} – значення відповідного показника у векторі-еталоні.

Наступним кроком дослідження є визначення відстані, яка є початковим елементом у визначенні показника таксономії, що знаходиться за формулою:

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{i0}. \quad (5)$$

Коефіцієнт таксономії обчислюється за формулою:

$$K_i = 1 - d_i \quad (6)$$

де d_i – допоміжна величина, для отримання якої необхідно виконати такі розрахунки:

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}. \quad (7)$$

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{n} \sum C_{i0}. \quad (8)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{2} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - \bar{C}_0)^2} \quad (9)$$

Результати розрахунку показника таксономії наведено в *табл. 4*.

Таблиця 4

Значення складових показника таксономії

Показники	Значення
\bar{C}_0	9,87
S_0	9,62
C_0	29,11

Наступним кроком є розрахунок значення d_i для кожного року.

Результати розрахунку коефіцієнта таксономії та його основних елементів подано в *табл. 5*.

Таблиця 5

**Елементи розрахунку коефіцієнта таксономії рівня ефективності управління капіталом
 КП «Харківводоканал»**

Роки	C_{i0}	d_i	K_i
2018	2,61	0,09	0,91
2019	10,92	0,38	0,62
2020	16,1	0,55	0,45



Графічно динаміку зміни коефіцієнта таксономії відображено на рис. 1. Значення таксономічного показника змінюється в межах від 0 до 1. Зростання показника та його наближення до 1 свідчить про покращення фінансового стану підприємства та його структури капіталу, і навпаки [5].

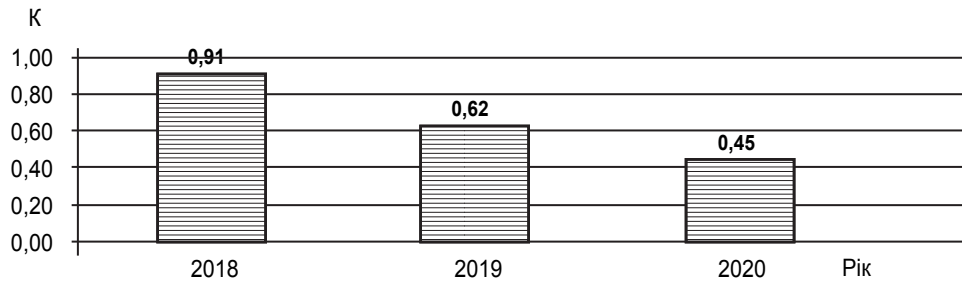


Рис. 1. Динаміка зміни коефіцієнта інтегрального показника рівня ефективності управління капіталом КП «Харківводоканал»

Розраховане значення інтегрального показника рівня ефективності управління капіталом КП «Харківводоканал» складає: 0,91 – у 2018 році, 0,62 – у 2019 році та 0,45 – у 2020 році. Отже, за аналізований період найкращі показники спостерігались у 2018 році, що говорить про більш ефективне управління капіталом підприємства. Найнижче значення показника у 2020 році, що свідчить про порушення фінансової стійкості. Спостерігається збільшення у динаміці чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг і зменшення частки власного капіталу у структурі капіталу підприємства.

Слід зазначити, що з обігу підприємства вилучається значна частина оборотних коштів, що спричинено не лише постійним збільшенням собівартості, а й зростанням на балансі підприємства дебіторської заборгованості за рахунок значної кількості неплатників за надані комунальні послуги.

Отже, таксономічний аналіз дає можливість оцінити рівень ефективності управління капіталом підприємства в динаміці та визначити основні показники, які справляють найбільший вплив на його зміну. Підприємству необхідно провести реформування системи управління капіталом з метою підвищення ефективності використання ресурсів, зменшення витрат і підвищення якості послуг, які надаються населенню.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Юшко С. В.

-
- Література:** 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с. 2. Сабліна Н. В. Управління капіталом підприємства // Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів : матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. Харків : ХНУБА, 2016. Ч. 1. С. 154–157. 3. Іванова Н. С. Оцінка рейтингу видів економічної діяльності методом таксономічного аналізу. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5324>. 4. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа. Москва : Статистика, 1980. 151 с. 5. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. Київ : ХНЕУ, 2001. 170 с.





ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 62:005.52

Нікітіна Ю. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Запропоновано й апробовано підхід до оцінки фінансових ризиків діяльності підприємства, що ґрунтується на визначенні досягнутого потенціалу з мінімізацією суб'єктивних впливів. Визначено пріоритети управління задля збереження фінансової безпеки функціонування підприємства в системі антикризового управління ним.

Ключові слова: антикризове управління, підхід, інтегральний показник, оцінка, ризик, потенціалу, підприємство.



Annotation. An approach to assessing the financial risks of an enterprise's activities is proposed and tested, based on an assessment of the achieved potential with the minimization of subjective influencing factors, and determines the management priorities to preserve the financial security of the enterprise's functioning in the anti-crisis management system.

Keywords: anti-crisis management, approach, integral indicator, assessment, risk, potential, enterprise.



Правильно організований антикризовий фінансовий менеджмент сприяє вирішенню питань мінімізації впливу кризових явищ. Розробка та впровадження підходів до оцінки ризиків у діагностиці фінансового менеджменту є актуальним питанням, оскільки це ефективний інструмент забезпечення ефективного антикризового управління підприємством.

У сучасних умовах функціонування стабільність суб'єктів господарювання значною мірою залежить від бездоганного антикризового фінансового управління. Багато наукових досліджень українських і зарубіжних учених, таких як : Бланка І., Василенко В., Іванюти С., Клебанової Т., Лігонько Л. та ін., займаються дослідженнями проблем антикризового фінансового менеджменту підприємств. Одночасно наукові здобутки й накопичений практичний досвід з означеної проблеми все ще залишають дискусійними як теоретичні, так і практичні аспекти її вирішення, що потребує подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування підходу до оцінки фінансових ризиків діяльності підприємства, що ґрунтується на визначенні досягнутого потенціалу подолання кризових явищ в діяльності підприємства задля збереження фінансової безпеки функціонування в системі антикризового управління ним.

Критична оцінка наявних науково-методичних інструментів кількісної оцінки фінансового ризику дозволив обґрунтувати доцільність використання методичного підходу до оцінки фінансових ризиків, розробленого авторами Угрімовою І. та Гріщенко А. [1]. Вона базується на використанні інтегральної функції оцінки потенціалу багатовимірною динамічного об'єкта, в рамках якої має місце «зважування» факторів [2]. Він також використовує елементи системного аналізу та методів економічної статистики з метою мінімізації суб'єктивного впливу факторів на отримані результати.

Фінансовий потенціал підприємства, що є динамічним суб'єктом, розглядається як можливість для нього досягти оптимальних фінансових умов і можливість мобілізувати капітал в обсягах, необхідних для здійснення ефективної інвестиційної діяльності, наявності власного капіталу, що забезпечує виконання умов стабільності (оптимальної структури джерел фінансування з урахуванням особливостей галузі), ліквідності, рентабельності попередніх капітальних вкладень, достатнього рівня ділової активності та ефективної системи управління.

Іншими словами, фінансовий потенціал – це кількісний показник рівня розвитку підприємства, оцінений за комплексом показників, що описують його рівень. Саме значення фінансового ризику визначається як вірогідність не досягти еталонного (цільового, планового чи нормативного) рівня потенціалу.



Послідовність етапів реалізації методичного підходу до оцінки фінансових ризиків у системі антикризового управління підприємством наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Послідовність етапів реалізації методичного підходу до оцінки фінансових ризиків у системі антикризового управління підприємством [1, с. 166]

Етап	Назва підстадії	Сутність
Етап аналізу інформації	Створення переліку фінансових показників з урахуванням їх істотного впливу на формування рівня фінансового ризику	Вимоги до відбору: показники мають бути розраховані за допомогою загальнодоступних форм звітності, вони повинні бути відносними (коефіцієнти), вони повинні мати однаковий напрямок, давати можливість просторово-часового порівняння та бути представленими у більшості методологічних досліджень
	Розрахунок фактичних значень вибраних показників, оцінка інформаційної спроможності ознак, формування ієрархії показників у контексті груп ліквідності, структури капіталу, прибутковості та ділової активності	1. Аналіз обсягу вихідної інформації (оцінка однорідності показників та міцності взаємозв'язку між ними, виключення лінійно пов'язаних показників). Відкриття мультиколінеарності вхідної групи коефіцієнтів 2. Розробка ієрархії зв'язків для обраної системи показників, яка буде використовуватися для кількісної оцінки фінансового ризику, передбачає оцінку за набором показників, які відображають будь-який даний елемент фінансових умов. Визначення еталона
	Визначення контрольних значень показників, обраних для кількісної оцінки фінансового ризику	Референтні значення вибираються за умовами підприємства та вимог вирішення завдань (середнє, цільове, передбачене нормативними та інструктивними документами, показники конкурентів, середній рівень галузі тощо)
	Розробка шкали фінансових ризиків і визначення меж її зон	Виявлено взаємозв'язок між величиною ризику (P), зонами ризику та якісною оцінкою фінансового ризику: $P = (0,75-1)$ – катастрофічний рівень фінансового ризику; $P = (0,5-0,74)$ – критичний ризик; $P = (0,25-0,49)$ – допустимий ризик; $P = (0-0,24)$ – безризикова діяльність
Розробка алгоритму інтегральної (кількісної) оцінки фінансового ризику	Об'єкт, що досліджується, описується системою показників $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ у динаміці для періоду t_1, t_2, \dots, t_n , що представлено матрицею «час-характеристика». Елементи характеризують значення j -ї ознаки в момент t_r об'єднані в групи (y_k), які фрагментарно визначають рівень фінансового потенціалу. Виділено три етапи розрахунку інтегрального показника: 1) Комплексне оцінювання проводиться в контексті груп. 2) Оцінка фінансового потенціалу (потенціал фінансової стабільності). 3) Оцінка загального рівня фінансового ризику підприємства	
Інтерпретація результатів інтегральної оцінки фінансового ризику	За допомогою шкали проводиться якісна оцінка ризиків і кризових рівнів діяльності підприємства. Шкала, що використовується для окреслення значень потенціалу, має початок, що відображає 0 системних умов, а значення 1 – цільові системні умови. Відповідно, шкала ризику матиме значення від 1 до 0. Досягнення цільового потенційного рівня матиме значення 0	
Визначення пріоритетів в управлінні з урахуванням ризиків та рівня кризи	Поетапний аналіз потенційної функції для створення схеми пріоритетів і розробки управлінських заходів для мінімізації рівня фінансового ризику	

Запропонована ієрархія системи показників за групами (табл. 2) з урахуванням факторного навантаження показників відображає як галузеву специфіку підприємств, так і особливості їх фінансової діяльності. Це пояснюється тим, що діяльність підприємств харчової промисловості зосереджена переважно на показниках рентабельності та коефіцієнтах обороту для підтримки самофінансування діяльності на належному рівні.

Таблиця 2

Система фінансових коефіцієнтів для кількісної оцінки ризиків

Назва групи	Показники	Умовні позначення
1	2	3
Група ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	X_1
	Коефіцієнт поточної ліквідності	X_2
Група фінансової стійкості	Коефіцієнт автономії	X_3
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	X_4



Закінчення табл. 2

1	2	3
Група ділової активності	Коефіцієнт оборотності запасів	X_5
	Оборотність дебіторської заборгованості	X_6
	Оборотність кредиторської заборгованості	X_7
Група рентабельності	Рентабельність продажів	X_8
	Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком)	X_9
	Рентабельність активів (за чистим прибутком)	X_{10}

Методичний підхід, який пропонується для фінансових оцінки ризиків під час діагностичного забезпечення антикризового фінансового менеджменту, застосований для визначення їх рівня для ПАТ «АБІНБЕВЕФЕС УКРАЇНА».

Потенційна функція комплексної оцінки за групами така:

для першої групи: $Y_1 = 0,52 Z_1 + 0,86 Z_2$;

для другої групи: $Y_2 = 0,99 Z_3 - 0,12 Z_4$;

для третьої групи: $Y_3 = 0,29 Z_5 + 0,22 Z_6 + 0,93 Z_7$;

для четвертої групи: $Y_4 = -0,55 Z_8 - 0,27 Z_9 - 0,79 Z_{10}$.

Значення комплексної оцінки потенціалу фінансової стабільності зведені в табл. 3.

Таблиця 3

Значення комплексної оцінки рівня фінансового потенціалу за групами

Рік	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4
1	2	3	4	5
2016	18,6	2,9	15,0	1,2
2017	21,4	1,5	12,7	3,8
2018	22,5	0,9	12,4	2,2
2019	21,0	0,9	12,6	0,5
2020	21,0	0,7	13,0	4,0

Результати розрахунку інтегральної оцінки фінансової стійкості підприємства наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Параметри розрахунку інтегральної оцінки фінансового потенціалу

Параметри розрахунку	Y_1	Y_2	Y_3	Y_4	Σ
Нормативні стандартизовані значення (Y_k)	22,54	2,92	15,00	3,98	-
Y_k^2	508,1	8,5	225,1	15,9	757,6
Визначення ваги показників $\tilde{a}_k = \frac{Y_k}{\sqrt{\sum(Y_k)^2}}$	0,82	0,11	0,55	0,14	-
Опорне значення потенційної функції: $\tilde{a}_k \times Y_k$	18,46	0,31	8,18	0,576	27,52



Потенційна функція інтегральної оцінки фінансового потенціалу наступна:

$$\tilde{Y} = 0,82 \times Y_1 + 0,11 \times Y_2 + 0,55 \times Y_3 + 0,14 \times Y_4.$$

Визначена функція можливостей підприємства до протидії прояву фінансових ризиків дозволяє надати кількісну оцінку його рівня. Рівень фінансового ризику розраховується за формулою:

$$P = 1 - \tilde{C}, \quad (1)$$

де P – рівень ризику;

\tilde{C} – інтегральна оцінка фінансового потенціалу.

У табл. 5 наведено результати розрахунку рівня фінансового ризику ПАТ «АБІНБЕВЕФЕС УКРАЇНА» у 2016–2020 рр.

Таблиця 5

Розрахунок інтегральної оцінки фінансового ризику

Роки	$\tilde{a}_1 \times Y_1$	$\tilde{a}_2 \times Y_2$	$\tilde{a}_3 \times Y_3$	$\tilde{a}_4 \times Y_4$	\tilde{Y}_t	\tilde{C}	P
2016	15,23	0,31	8,18	0,17	23,89	0,87	0,13
2017	17,52	0,16	6,91	0,55	25,14	0,91	0,09
2018	18,46	0,09	6,77	0,32	25,65	0,93	0,07
2019	17,22	0,10	6,88	0,08	24,27	0,88	0,12
2020	17,22	0,08	7,09	0,58	24,96	0,91	0,09

Розрахунок виявив, що рівень ризику ПАТ «АБІНБЕВЕФЕС УКРАЇНА» у 2016–2020 роках коливався в діапазоні від 0,07 до 0,13. Це означає, що коливання не виходили за межі допустимого ризику і відповідали стану безризикової діяльності (відповідно до шкали від 0 до 0,24). Слід також зазначити про зниження рівня ризику в 2020 р. порівняно з 2019 р. на 3 відсоткових пункти, що відповідає 21 %. Незважаючи на складні умови функціонування економіки України в період пандемії, харчова галузь, в силу специфіки її діяльності, не зазнала жорстких наслідків прояву кризи.

Грунтовний аналіз груп показників, які обрано для обрахунку рівня фінансового ризику підприємства, доводить про наявність вузьких місць у його функціонуванні. І це, в першу чергу, проблеми із забезпеченням прибутковості діяльності. За аналізований період показники рентабельності мали від’ємні значення через від’ємний результат чистого прибутку починаючи з 2017 р. Це свідчить про необхідність керівництва звернути увагу на свою цінову політику та збалансувати адекватність грошових потоків: посилити контроль за станом дебіторської заборгованості за рівнем та асортиментом запасів і часом їх продажу. Також слід звернути увагу на формування витрат, пов’язаних із збільшенням рентабельності продажів, вирішення проблем активізації платежів за кредиторською заборгованістю (за товари), що дає можливість вести більш стійку діяльність та платити постачальникам вчасно тощо.

Концептуальна основа системи управління фінансовими ризиками з використанням кількісної оцінки їх рівня дозволить керівникам підприємств створювати комплекс рішень і заходів, які є передумовами для стабільного розвитку та конкурентоспроможності. Це також дозволить забезпечити швидке реагування на зміни у зовнішньому середовищі та підвищить ефективність антикризового управління підприємством у разі настання негативних результатів у фінансових і ділових ситуаціях та підтримає його фінансову безпеку..

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеенко І. І.

Література: 1. Угрімова І., Гріщенко А. Антикризове фінансове управління ризиками підприємствами малого бізнесу. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки.* 2017. Вип. 34.



С. 164–171. **2.** Шаланов Н. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты : монография. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2008. 288 с. **3.** Василенко В. О. Антикризисное управление предприятием : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2005. 504 с. **4.** Журавльова І. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 207 с. **5.** Солтик Я., Негоденко В., Хлистун О. Концептуальні аспекти формування механізму антикризового управління галуззю харчової промисловості АПВ. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2013/No5/46-54.pdf>.



ФІНАНСОВА ПІДСИСТЕМА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 336:005.64

Нікітіна Ю. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті узагальнено теоретичні підходи до антикризового управління підприємством. На основі цього узагальнення визначено мету антикризового управління, а саме: забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та зростання ринкової вартості підприємства. Це дало змогу обґрунтувати та довести значущість фінансової підсистеми антикризового управління не лише як дієвого інструменту усунення кризи, а й індикатору її прояву.

Ключові слова: антикризове управління, підприємство, фінансова підсистема, криза, ризик, фінансова рівновага.



Annotation. The article summarizes theoretical approaches to anti-crisis management of the enterprise. On the basis of which the goal of crisis management is determined, namely, ensuring financial stability, competitiveness and growth in the market value of the enterprise. This made it possible to substantiate and prove the importance of the financial subsystem of crisis management not only as an effective tool for eliminating the crisis, but also as an indicator of its manifestation.

Keywords: anti-crisis management, enterprise, financial subsystem, crisis, risk, financial balance.



Розвиток кризових явищ, з одного боку, і зацікавленість держави в максимальному збереженні підприємств, з іншого боку, обумовили виникнення і поширення нового для України, специфічного за своїми цілями і функціями виду управління – антикризового. Кризові явища на підприємстві часто мають загальносистемний характер і далеко не обмежуються фінансовою сферою. Реалії економіки України свідчать про відсутність масового поширення антикризового управління на підприємствах, на що вказує значна кількість підприємств, які опинилися в ситуації кризи, за найменших негативних змін у загальноекономічній ситуації. У сучасних умовах жодне підприємство не може працювати стабільно й ефективно, якщо не активізує всі можливі механізми антикризового управління і не використовує їх із максимальною віддачею [1]. Таким чином, проблема формування системи антикризового управління підприємств як окремого специфічного виду управління потребує конкретного пояснення.



Вітчизняні роботи, присвячені проблематиці антикризового управління, наведені такими науковцями, як Берест М. М., Бланк І. О., Гребенікова О. В., Коваленко О. В., Лігоненко Л. О., Скібіцький О. М., Терещенко О. О., Шапурова О. О. та ін.

Проблеми дослідження економічної сутності антикризового управління підприємств стосується значна кількість наукових досліджень. Однак за останні роки досі не сформованого єдиного підходу до визначення його сутності. Це зумовлено не тільки розбіжностями у поглядах різних вчених на цю проблематику, а і складністю самої економічної категорії «антикризове управління підприємства». Узагальнення підходів щодо визначення економічного змісту сутності поняття антикризового управління підприємством подано у табл. 1.

Таблиця 1.1

Узагальнення підходів щодо визначення економічного змісту сутності поняття антикризового управління підприємством

Автор	Визначення	Ключова ознака	Результат
Авдошина З. А. [2]	Певна сукупність методів і прийомів, що дають змогу діагностувати кризи підприємства, здійснювати їх профілактику, переборювати негативні наслідки, згладжувати протікання кризи	сукупність методів і прийомів	переборювання негативних наслідків, згладжування протікання кризи
Василенко В. О. [3, с. 23].	Управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку	управління	забезпечення позитивного розвитку
Оліярник В., Дідух У. [4]	Система заходів, спрямованих на попередження, виявлення та своєчасне усунення ознак кризи для недопущення банкрутства і відновлення життєдіяльності	система заходів	недопущення банкрутства і відновлення життєдіяльності
Винокурова О. І. [5]	Безперервний процес впливу на об'єкт управління за допомогою сукупності методів, способів і прийомів, що дають змогу спрогнозувати, запобігти, розпізнати і подолати кризові явища, які виникають на всіх етапах життєвого циклу підприємства, розробити ефективні управлінські рішення для забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання	безперервний процес впливу на об'єкт управління	забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання
Копка М. В. [6, с. 165]	Термінова мобілізація фінансових ресурсів задля забезпечення отримання прибутку в довгостроковій перспективі при умові забезпечення функціонування підприємства за жорсткої економії ресурсів	термінова мобілізація фінансових ресурсів	отримання прибутку в довгостроковій перспективі, забезпечення функціонування підприємства
Рамазанов С., Степаненко О., Тимашова Л. [7]	Система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання та усунення несприятливих для діяльності підприємства явищ за допомогою розроблення і реалізації на підприємстві спеціальних заходів, які мають стратегічний характер і дають змогу усунути тимчасові перешкоди, зберегти і примножити ринкові позиції	система управління	усунення тимчасових перешкод, збереження і примноження ринкових позицій
Ситник Л. С. [8]	Система управління, спрямована на вирішення завдань інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації всіх ресурсів	система управління	вирішення завдань інтенсивного розвитку
Стешенко О. Д., Масалигіна В. В. [9, с. 77]	Управління підприємством, спрямоване на подолання або відвертання кризового стану, що проявляється в неплатоспроможності, банкрутстві, збитковості в умовах адаптації до карантину	управління	подолання або відвертання кризового стану
Шварц І. В. [10]	Планування та проведення заходів зі збереження та покращення базисних показників сталості та розвитку на підприємстві, а також створення моніторингової системи аналізу відповідних показників	планування та проведення заходів	покращення базисних показників сталості та розвитку на підприємстві

Узагальнюючи дані табл. 1, слід зробити висновок про те що антикризове управління – це більше система, ніж сукупність методів, прийомів і заходів розпізнавання, попередження та подолання кризових явищ на підприємстві. Зазначити треба, що цей процес має біти безперервним, як вказано за визначенням Винокурової О. І. [5].



Безперервність процесу визначає і результат його реалізації, а саме: в умовах вже наявної кризи – це дії щодо її подолання, усунення тимчасових перешкод, недопущення банкрутства, переборювання негативних наслідків, згладжування протікання кризи на основі створення комплексу механізмів фінансового оздоровлення; в умовах відсутності наявних ознак кризи – вирішення завдань інтенсивного розвитку, покращення базисних показників сталості та розвитку на підприємстві, примноження ринкових позицій, забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання.

Отже, кожне наведене визначення справедливе для окремих умов життєдіяльності підприємства і відрізняється набором тих методів, прийомів і заходів, які притаманні цим умовам.

Відмінне від поданих визначень надають у своїй роботі автори Фокіна-Мезенцева К. В. та Байда І. В. [11, с. 145], у якій під антикризовим управлінням розуміють систему економічних відносин, які виникають у процесі розроблення, затвердження, реалізації та контролю над реалізацією заходів, що спрямовані на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу менеджменту, який дає змогу усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись на різні види ресурсів.

Відповідно, автори під несприятливими для бізнесу явищами мають на увазі кризи, і з цієї позиції головним визначенням антикризового управління є рання їх діагностика і використання потенціалу щодо подолання, зменшення наслідків і відновлення стабільності діяльності підприємства. Визначення авторів є достатньо конкретизованим. До того ж автори вказують на те, що це система економічних відносин, таким чином розширюючи поняття від системи прийомів і заходів, що визначаються внутрішнім потенціалом підприємства, до створення системи налагоджених взаємозв'язків підприємства із зовнішнім середовищем, яке найчастіше стає осередком виникнення кризових явищ.

Слід зазначити, що, розглядаючи сутність антикризового управління, більшість дослідників єдині в думці стосовно його специфічності. І залежно від сили, місця, наслідків прояву кризи відрізняється специфіка інструменти впливу на неї. Так, криза не завжди може завдати удару по всьому підприємству, в основному це може торкнутися однієї з його ланок: фінансової, маркетингової, адміністративної, виробничої тощо. При цьому найуразливішим місцем визначається фінансова складова підприємства.

Подібної думки в своїй праці доходять Резнік Н. П. та Костилян В. Л. [12], які визначають головними інструментами антикризового управління адміністративні інструменти (тобто ті, що стосуються персоналу, роботи підприємства і співробітництва) та фінансові (дозволяють усунути проблеми з фінансовим станом підприємства). За цієї думки, знов підтверджується важливість співробітництва підприємства із зовнішніми контрагентами та виокремлюються фінансові інструменти як дієві заходи щодо попередження, подолання та усунення наслідків кризи.

Апріорно антикризове управління запроваджується для недопущення втрати підприємства. Втраті підприємства можуть передувати такі ознаки: зростання заборгованості перед постачальниками, бюджетом, банківськими установами, затримання виплати заробітної плати працівникам, зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці, збільшення розміру неліквідних активів і наявність понаднормових запасів, скорочення попиту на його продукцію, зменшення обсягів виробництва і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції. Таким чином, фінансові інструменти антикризового управління є не лише інструментами усунення кризи, а й індикаторами її прояву. З іншої позиції адміністративні інструменти, що мають запроваджуватися для подолання кризових явищ, також супроводжуються процесами реалізації відносин, які виникають з провладу формування та використання фінансових ресурсів.

Так, здійснюючи процес виробництва продукції, робіт і послуг, підприємство вступає у фінансові відносини з іншими суб'єктами господарювання. Ці відносини передбачають виконання підприємством грошових зобов'язань та обов'язкових платежів, тривале і постійне порушення яких приводить його в розряд неплатоспроможних [13, с. 149]. Втрата балансу задоволення інтересів співробітництва з будь-якими контрагентами (постачальниками, споживачами, кредиторами, інвесторами і навіть персоналом) через неефективне адміністрування стає причиною фінансового дисбалансу в його діяльності та причиною виникнення фінансової кризи.

Таким чином, доходимо висновку, що фінансова антикризове управління є підсистемою антикризового управління підприємством, яке в будь-якому випадку супроводжує цей процес на всіх стадіях його реалізації і в моментах подолання багатьох видів криз.



Література: 1. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент : навч. посіб. Київ : Кондор, 2018. 200 с. 2. Авдошина З. А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики. URL: https://www.cfip.ru/management/antirecessionary_management. 3. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2005. 504 с. 4. Оліярник В., Дідух У. Антикризове управління підприємством в сучасних умовах господарювання. URL: http://sophus.at.ua/Zb_LAC_11_2014.pdf#page=221. 5. Винокурова О. І. Роль бізнес-планування в антикризовому управлінні підприємств. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2014. № 3 (42). С. 54–61. 6. Копка М. В. Узагальнення підходів до визначення сутності антикризового управління. *Управління розвитком*. 2010. № 21. С. 164–166. 7. Рамазанов С. К., Степаненко О. П., Тимашова Л. А. Методи антикризового управління : монографія. Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2004. 192 с. 8. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. 504 с. 9. Стешенко О. Д., Масалигіна В. В. Антикризове управління в умовах пандемії. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2020. № 70–71. С. 75–82. 10. Шварц І. В. Проблеми антикризового управління підприємством в Україні: класифікація та шляхи подолання. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2005. Вип. 208. Т. 2. С. 594–598. 11. Фокіна-Мезенцева К. В., Байда І. В. Удосконалення інструментів антикризового управління на підприємстві. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 5-1 (54). С. 143–148. 12. Резнік Н. П., Костилян В. Л. Антикризове управління підприємством, як засіб захисту підприємства від банкрутства. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 3. С. 181–187. 13. Чернишов В. В. Фінансова діагностика як система забезпечення фінансової стійкості підприємства. *Економіка розвитку*. 2012. №1 (61). С. 111–113.



ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.658

Ніколаєнко В. Ю.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено й узагальнено основні підходи до управління фінансовими ресурсами підприємств. Визначено принципову різницю між капіталом і фінансовими ресурсами. Надано схему формування моделі управління фінансовими ресурсами підприємства.

Ключові слова: управління, фінансові ресурси, капітал.



Annotation. The article investigates and summarizes the main approaches to the management of financial resources of enterprises. The fundamental difference between capital and financial resources is determined. The scheme of formation of the model of management of financial resources of the enterprise is given.

Keywords: management, financial resources, capital.



Трансформаційні процеси національного та світового розвитку відображають посилення фінансової глобалізації та активізацію руху різних форм і видів фінансових ресурсів. Відповідно, посилюється значення фінансових ресурсів для забезпечення діяльності, позиціювання, формування й реалізації стратегічних та тактичних



завдань суб'єктів підприємницької діяльності. Фінансові ресурси виступають тими чинниками, що впливають на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між економічними суб'єктами у процесі їх діяльності на різних рівнях і сферах функціонування.

Отже, для забезпечення відновлювального механізму економіки в посткризовий період важливе значення має не лише формування відповідної ресурсної бази, що дозволяє профінансувати відповідні програми та проекти, але й сформулювати умови для забезпечення розвитку національної економіки [1].

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів управління фінансовими ресурсами підприємства присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед них: І. Ю. Бланк, Ю. Ф. Брігхем, Д. К. Ван Хорн, І. С. Гуцал, О. Д. Василик, О. Д. Заруба, О. Р. Квасовський, О. В. Кнейслер, В. В. Костецький, О. І. Кулинич та інші. Однак ця тема є актуальною та потребує подальших досліджень

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів управління фінансовими ресурсами підприємства.

Фінансові ресурси є одним із фундаментальних понять фінансів підприємств. Їхня специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування і використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності [2].

Слід зазначити, що деякі науковці ототожнюють фінансові ресурси і капітал, а іноді й підміняють одне поняття іншим. Так, В. Белопіпський зазначає, що «в умовах ринкової економіки фінансисти оперують частіше поняттям «капітал», який є для фінансиста-практика реальним об'єктом, на який він може постійно впливати з метою отримання нових доходів фірми.

Капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів» [3, с. 64]. Аналогічну точку зору висловлює Г. Кірейцев [4, с. 17]. Слід погодитись з Яременко В. Г., який стверджує, що капітал – це об'єктивний фактор виробництва, частина фінансових ресурсів, які використовуються підприємством у своїй діяльності, зазначимо, що ототожнювати поняття «фінансові ресурси» і «капітал» не можна. Капітал є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів підприємства та використання ним своїх зобов'язань.

Отже, капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів. Принципова різниця між капіталом і фінансовими ресурсами полягає в тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу підприємства. При цьому якщо «фінансові ресурси» дорівнюють «капіталу», то це означає, що у підприємства немає жодних фінансових зобов'язань [2].

Таким чином, фінансові ресурси підприємства – це наявні в розпорядженні підприємства кошти, що призначені для здійснення витрат на розширене відтворення, виконання фінансових зобов'язань перед фізичними та юридичними особами, економічного стимулювання. Формування та використання фінансових ресурсів здійснюється відповідно до правового та нормативного забезпечення, вони можуть належати суб'єктам господарювання різних організаційно-правових форм бізнесу або бути зосереджені у суб'єктах фінансового ринку.

Сучасні ринкові умови господарювання та активізація підприємницької діяльності потребують нових підходів до формування, розміщення та використання фінансових ресурсів – основи фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання. Саме тому дедалі вагомішого значення набувають дослідження процесів управління фінансовими ресурсами підприємства [2].

Ефективне управління фінансовими ресурсами дозволяє не лише виявляти їх оптимальні джерела залучення, але й розподіляти їх таким чином, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства в цілому.

В основу діючої практики управління фінансовими ресурсами підприємств покладено фундаментальні концепції фінансового менеджменту. В умовах сьогодення управління фінансовими ресурсами підприємства слід розглядати як сукупність скоординованих і цілеспрямованих заходів і дій щодо розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із залученням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів з метою максимізації ринкової вартості підприємства.

Доцільно зауважити, що управління фінансовими ресурсами має забезпечувати: пошук оптимальних напрямків зосередження фінансових ресурсів; формування та ефективне використання фінансових ресурсів; відповідність фінансових рішень ринковій стійкості; визначення загроз з боку конкурентів і встановлення вектора для фінансових дій, які є конкурентоспроможними.

На рис. 1 наведено структурну схему формування моделі управління фінансовими ресурсами підприємства [5].

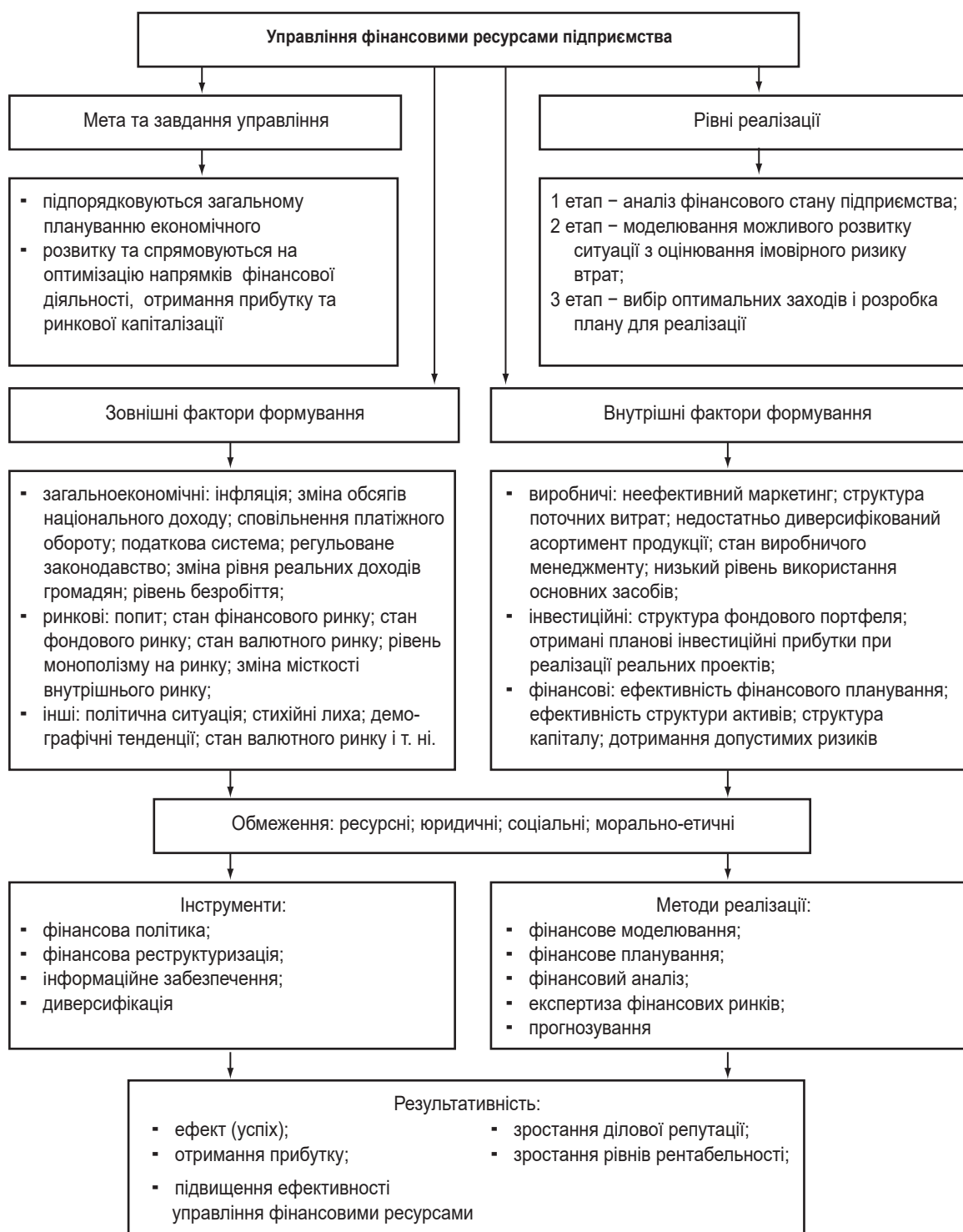


Рис. 1. Структурна схема формування моделі управління фінансовими ресурсами

Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися ефективною в тому випадку, коли вона уможливує не лише раціонально використовувати наявні фінансові ресурси, а й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого успішного розвитку підприємства.

Отже, важливою під час управління фінансовими ресурсами є наявність у підприємства ефективної стратегії. Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємства – це один із найважливіших видів функціональної стратегії, що забезпечує раціональне використання фінансових ресурсів, що враховує фінансову глобалізацію й альтернативні прогнози зовнішнього та внутрішнього фінансових середовищ [6; 7].



Стратегічне управління фінансовими ресурсами розглядає питання: витрат з позиції окупності; інвестицій з позицій величини майбутнього прибутку; пошуку шляхів найбільш ефективного накопичення капіталу; перерозподілу фінансових ресурсів у найбільш прибутковій сфері діяльності; зростання ринкової вартості підприємства [8].

В системі управління фінансовими ресурсами прийняття управлінських рішень передбачає забезпечення керівництва підприємства інформацією, що необхідна для ухвалення обґрунтованих та ефективних рішень. Застосування таких методів, як аналіз, прогнозування і планування, дозволяє управлінцям бачити вплив рішень, що ухвалюються, на досягнення окреслених завдань у сфері формування та використання фінансових ресурсів.

Реалізація управлінських рішень зводиться до організації роботи фінансових служб підприємства спрямованої на досягнення мети управління фінансовими ресурсами на базі встановлених правил і процедур, а також регламентацію фінансової діяльності підприємства у вигляді розробки регламентів і методичних матеріалів з чітким визначенням функцій та відповідальності задіяних у фінансовій роботі осіб.

Отже, кожне підприємство є споживачем різних фінансових ресурсів. Для того щоб бути конкурентоспроможним на ринку, треба ефективно управляти ними. Системний підхід управління фінансовими ресурсами дасть змогу оцінити всі стадії руху фінансових ресурсів для прийняття управлінських рішень. При цьому основними принципами процесу управління фінансовими ресурсами є аналіз, планування, регулювання та контроль.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Фінансове прогнозування як елемент управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 968–974. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/167.pdf. 2. Яременко В. Г., Салманов Н. М. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 19. Ч. 3. С. 158–162. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/36.pdf. 3. Белоліпецький В. Финансы фирмы: курс лекций. Москва : ИНФРА, 1998. 296 с. 4. Кірейцев Г. Г. Финанси підприємств : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 268 с. 5. Макух Т. О. Структурна схема формування моделі управління фінансовими ресурсами. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/229>. 6. Барабанова І. Ю. Створення ефективної системи управління фінансовими потоками на підприємстві. *Економіка. Управління. Культура*. 2012. Вип. 19. С. 12–16. 7. Вараксіна О. В., Перебийніс А. В. Управління фінансовими ресурсами як ключовий чинник формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 30. С. 28–31. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/30_2020ua/7.pdf. 8. Погрішук Г. Б., Руденко В. В. Управління фінансовими ресурсами підприємств в ринкових умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 5. Ч. 4. С. 107–110. URL: http://dSPACE.wunu.edu.ua/bitstream/316497/8251/1/nvkdu_2014_2.pdf.





ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.658

Ніколаєнко В. Ю.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто організаційні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства. Визначено основні напрями й етапи раціонального управління фінансовими ресурсами. Досліджено методи управління фінансовими ресурсами підприємства, надано їх класифікацію.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління, традиційні методи, прогресивні методи.

Annotation. The article considers the organizational aspects of financial resources management of the enterprise. The main directions and stages of rational management of financial resources are determined. Methods of management of financial resources of the enterprise are investigated, their classification is given.

Keywords: financial resources, management, traditional methods, progressive methods.

Управління фінансовими ресурсами належить до основних завдань фінансового менеджера на будь-якому підприємстві, оскільки їх структура і вартість значною мірою впливають на основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства та на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому [1].

Вагомий внесок у розробку теоретичного та методичного забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємств внесли вітчизняні та зарубіжні економісти, зокрема Бердар М. М., Ткаченко І. П., Бондаренко О. С., Лісничук О. А., Мішина С. В. та ін. Однак ця тема є актуальною і потребує подальших досліджень

Метою статті є дослідження організаційних аспектів управління фінансовими ресурсами підприємства.

Раціональне управління фінансовими ресурсами підприємств складається з трьох етапів:

- 1) пошук і формулювання проблеми управління фінансовими ресурсами підприємств;
- 2) прийняття рішення управлінським персоналом компанії з приводу розподілу фінансових ресурсів і його реалізація;
- 3) аналіз фінансово-економічних наслідків прийнятого рішення.

Також можна зазначити, що управління фінансовими ресурсами поділено на три основні напрями [2]:

- 1) загальний аналіз і планування майнового і фінансового стану підприємства, у межах якого здійснюється загальна оцінка активів підприємства і джерел їх фінансування;
- 2) забезпечення підприємства фінансовими ресурсами в достатній кількості, тобто здійснюється управління джерелами формування фінансових ресурсів підприємства;
- 3) оптимальний розподіл і використання фінансових ресурсів, що здійснюється у межах політики управління капіталом, управління активами та інвестиційної політики підприємства.

У сучасних умовах існує необхідність максимально ефективного управління фінансовими ресурсами, яке, своєю чергою, прямо залежить від обґрунтованості застосовуваних методів управління. При цьому розвиток фінансового управління в Україні зумовлює необхідність розширення переліку, методів управління, які можна застосовувати на практиці, з урахуванням особливостей управління фінансовими ресурсами в умовах українського сьогодення [1]. На рис. 1 наведено класифікаційну схему поділу методів управління фінансовими ресурсами підприємств.

Формування, розвиток і управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання неможливе без інтенсивного обміну інформацією в реальному часі та швидкої реакції на потреби всього кола зацікавлених сто-



рін. Недостовірність інформаційного потоку стає джерелом невизначеності фінансового потоку. Тому ефективність управління фінансовими ресурсами безпосередньо залежить від характеру та часу перетворення вхідної та вихідної інформації [3].

У сучасних умовах досконалість інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання має визначати чіткість зворотних зв'язків між елементами системи та дозволить оперативно реагувати на зміни внутрішньої та зовнішньої інфраструктури. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання – це процес безперервного цілеспрямованого підбору інформації, необхідної для підготовки і прийняття фінансових рішень. Воно формується шляхом чіткої взаємодії інформаційних потоків і застосування сучасних систем пошуку, збереження, відтворення та передачі інформації [3].

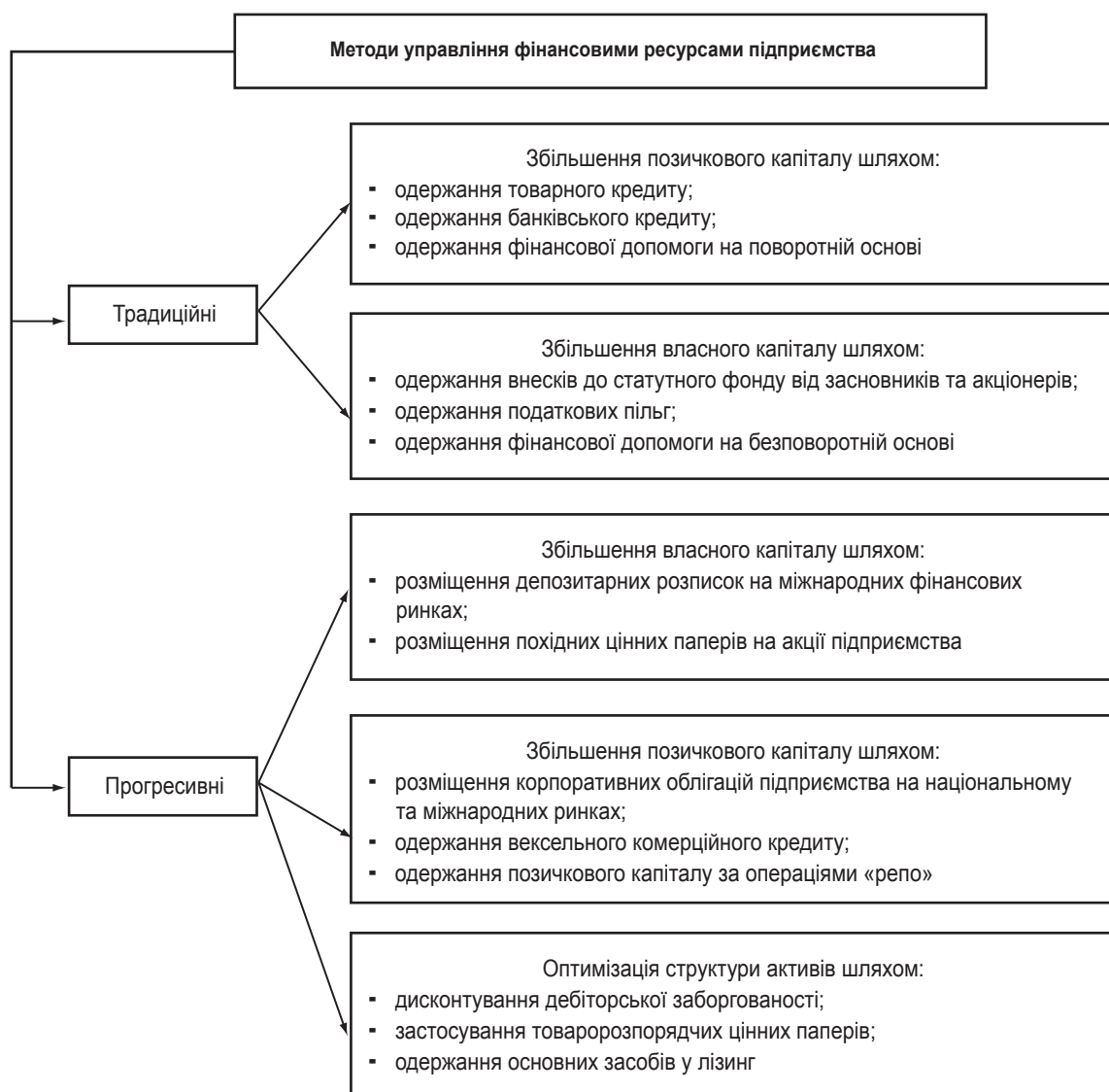


Рис. 1. Розподіл методів управління фінансовими ресурсами підприємств [4]

Це обумовлює необхідність формування єдиного інформаційно-аналітичного простору, який створить умови для застосування інтегрованого підходу до функцій інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Їх наведено на рис. 2 [3].

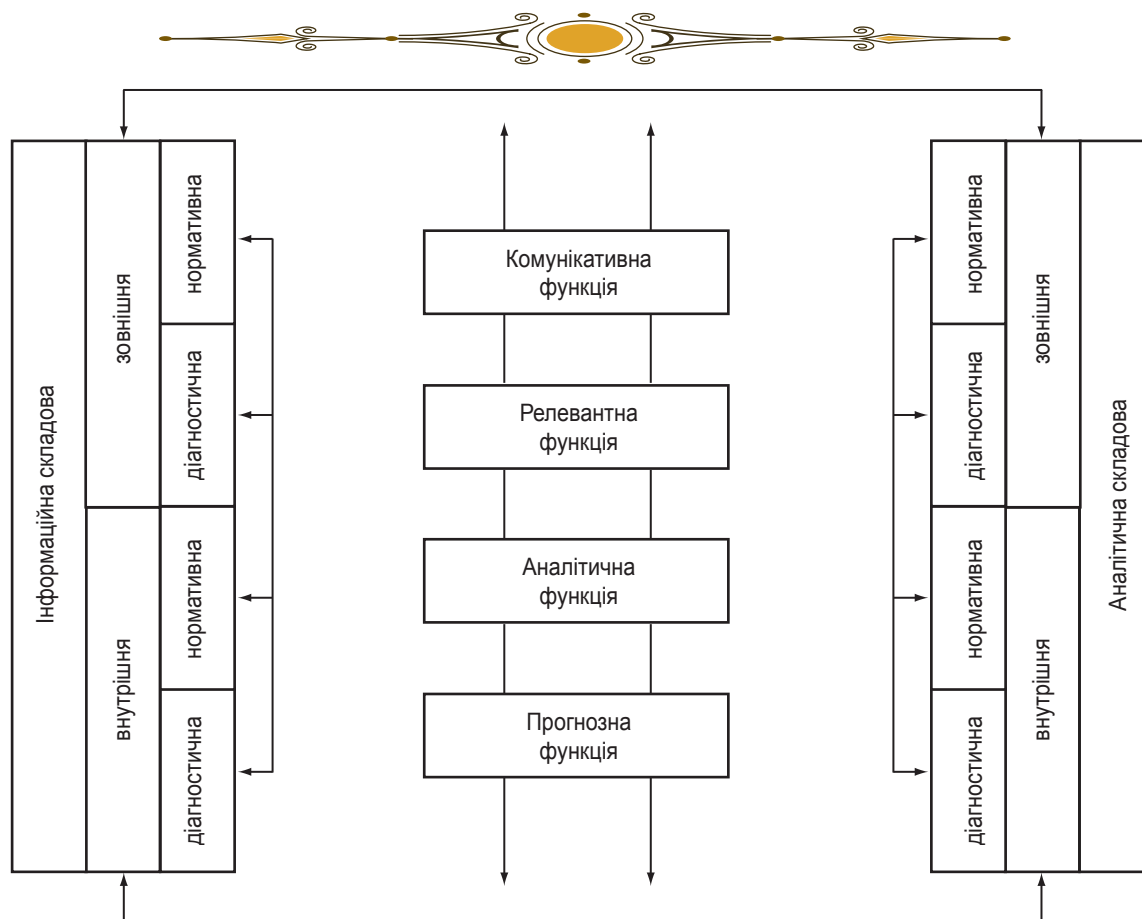


Рис. 2. Склад і функції інформаційно-аналітичного забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства

Комунікативна функція проявляється у встановленні взаємозв'язків між складовими системи управління фінансовими ресурсами підприємства. Релевантна функція реалізується шляхом формування звітності для цілей управління фінансовими ресурсами. Аналітична функція спрямована на забезпечення оцінки стану управління фінансовими ресурсами підприємства та розробки фінансових рішень щодо усунення виявлених недоліків.

Прогнозна функція забезпечує формування інформації, яка є необхідною для оцінки перспектив розвитку підприємства. Отже, грамотно сформоване інформаційно-аналітичне забезпечення підприємства дозволить конкретизувати потреби учасників фінансових відносин і забезпечити формування необхідних фінансових ресурсів, та оперативно коригувати їхні джерела.

Реалізацію зазначених функцій доцільно здійснювати на основі формування та узгодженого використання його інформаційної та аналітичної складових, які утворюються шляхом виокремлення в них зовнішньої і внутрішньої частин.

Зовнішня нормативна інформаційна складова характеризує вимоги законодавства щодо діяльності підприємств, які представлені в нормативно-правових актах. Зовнішня діагностична інформаційна складова надає інформацію про наукові дослідження у сфері фінансового менеджменту. Внутрішня інформаційна нормативна складова базується на нормативних положеннях, затверджених на підприємстві. Внутрішня інформаційна діагностична складова містить інформацію про ринкову інфраструктуру господарської діяльності підприємства.

Представлений підхід дозволить забезпечити інтегрування інтересів зацікавлених осіб у процесі фінансового управління, узгодження стратегічних, тактичних, оперативних фінансових планів, що забезпечить встановлення оптимальних обсягів фінансових ресурсів і мінімізацію відхилень у показниках, повноту та своєчасність інформації про відповідність параметрів фінансових і матеріальних потоків, їх вплив на ефективність функціонування підприємства, правильність розподілу фінансових ресурсів за напрямками формування та використання.



Важливою передумовою забезпечення належного рівня ефективності роботи системи управління фінансовими ресурсами підприємства є досягнення обов'язкової відповідності внутрішньої побудови інформаційно-аналітичного комплексу до обсягів, характеру та різноманіття тих проблем, які можуть виникати у сфері фінансів підприємства із широким колом його реальних і потенційних фінансових партнерів, інших чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

Раціональність внутрішньої організації та ефективність функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства залежить від достатності обсягу довідково-аналітичної бази. Вона має бути достатньою за змістом і різноманіттям для отримання повного та всебічного опису вихідної ситуації та відповідати вимогам проведення передбачених розрахункових операцій.

При цьому особливого значення набуває необхідність структуризації інформаційної бази у напрямках повного висвітлення усіх чинників, що мають бути враховані при проектуванні системи управління фінансовими ресурсами підприємства, а також встановлення характеру й закономірностей зміни інтенсивності взаємного впливу (прямого та опосередкованого) цих чинників на формування фінансових ресурсів підприємства у цілому [28].

Виходячи з вищевикладеного можемо зробити висновок, що жодне підприємство не може функціонувати без фінансових ресурсів, адже це ті кошти, як забезпечують здійснення усіх видів діяльності підприємства та дозволяють йому отримувати прибутки. Управління фінансовими ресурсами являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів: суб'єкта, об'єкта, мети, методів та інструментів її реалізації. Організація фінансового управління підпорядковується певним емпіричним правилам. Процес організації управління фінансовими ресурсами підприємств спрямований, в першу чергу, на оптимізацію формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5. С. 133–138. 2. Ткаченко І. П. Фінансові ресурси підприємств: управління ефективністю формування та використання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 19. С. 46–52. 3. Бондаренко О. С. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2018. № 6. С. 21–24 4. Ліснічук О. А. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5. С. 133–138. 5. Мішина С. В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 19. С. 32–34.





ПОБУДОВА ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Осаковська Л. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У дослідженні проведено побудову інтегрального показника рівня фінансової стійкості підприємства на прикладі АТ «ВО «КОНТИ» з використанням методу таксономічного аналізу. На основі комплексу показників, що характеризують фінансову стійкість з різних аспектів, сформовано узагальнюючий індикатор, проаналізовану його динаміку та фактори, що на нього впливають.

Ключові слова: фінансова стійкість, таксономічний аналіз, показники фінансової стійкості, інтегральний показник, динаміка.



Annotation. The article is devoted to the construction of an integrated indicator of the level of financial stability of the enterprise on the example of JSC «VO» KONTI» using the method of taxonomic analysis. Based on a set of indicators that characterize financial stability in various respects, a generalizing indicator is formed, its dynamics and the factors that affect it are analyzed.

Keywords: financial stability, taxonomic analysis, indicators of financial stability, integrated indicator, dynamics.



На сучасному етапі розвитку економіки фінансова стійкість підприємств набуває дуже високого значення, оскільки є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану. Забезпеченість підприємства необхідними фінансовими ресурсами, а також їх раціональне використання є основними факторами покращання виробничих показників підприємства, підвищення ефективності використання засобів і предметів праці, робочої сили, сучасних інформаційних технологій та ін. Важливість оцінки фінансової стійкості підприємств набуває особливо вагомого значення саме в період всеохоплюючої збитковості реального сектора економіки [1]. Тому розвиток підходів до оцінювання фінансової стійкості є актуальним напрямком сучасних наукових досліджень.

Проблематику аналізу й оцінки фінансової стійкості підприємства розглядали О. Ю. Базилінська, М. М. Берест, Л. О. Меренкова, І. О. Бланк, М. Д. Білик, Ю. С. Цал-Цалко та ін. Однак, зважаючи на те, що фінансова стійкість є складною та багатоаспектною категорією, подальшого дослідження вимагають підходи, що враховують її складний характер.

Метою статті є формування підходу до оцінювання фінансової стійкості підприємства за допомогою таксономічного показника, побудованого з використанням методу таксономічного аналізу.

Головною метою використання методу таксономії є побудова узагальнюючої оцінки складного об'єкта або процесу, у зв'язку з чим він набув широкого застосування в аналітичних дослідженнях економічної спрямованості.

Застосування цього методу пов'язане зі складністю досліджуваних економічних явищ і процесів, їх багатогранністю та неоднозначністю. У таких умовах дати цілісну оцінку вказаним явищам за допомогою одного показника досить складно, тому доцільним є використання комплексу показників, які необхідно систематизувати та проаналізувати для прийняття раціональних управлінських рішень.

Одним із перших почав використовувати спеціальну дослідницьку методику агрегування ознак З. Хельвіг. Вченим був запропонований таксономічний показник, котрий являє собою синтетичну величину, яка утворена з усіх ознак, які характеризують економічне явище, що вивчається [2]. Це дозволяє за його допомогою лінійно впорядкувати елементи досліджуваної сукупності.

Алгоритм побудови таксономічного показника подано на рис. 1.

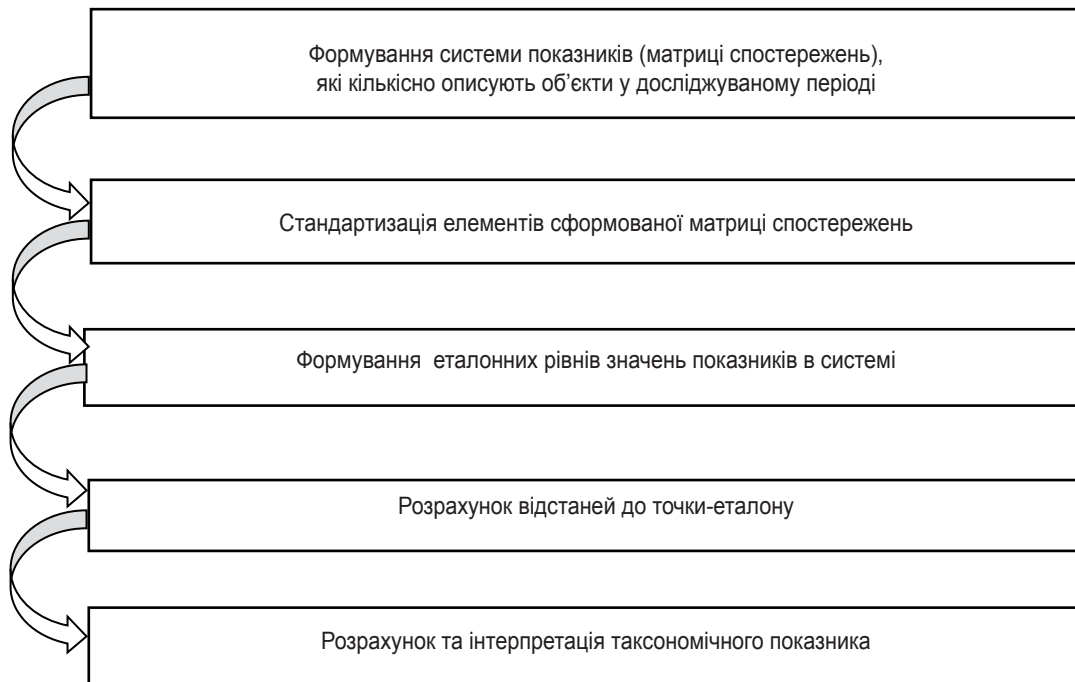


Рис. 1. Алгоритм здійснення таксономічного аналізу

Отже, на першому етапі відбувається формування системи показників, які кількісно описують фінансову стійкість підприємства у досліджуваному періоді.

Аналіз літературних джерел з проблематики аналізу фінансової стійкості підприємств показав, що автори мають різні точки зору стосовно методів, методик, підходів та, зокрема, набору фінансових коефіцієнтів, за допомогою яких відбувається оцінювання та діагностика рівня фінансової стійкості.

Тому в роботі пропонується використання сукупності показників, що дозволяють комплексно оцінити фінансову стійкість та обґрунтовані в роботі [3]. Сформований перелік показників включає такі (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості підприємства для побудови таксономічного показника

№	Назва показника	Економічний зміст показника
1	Коефіцієнт автономії	Характеризує частку власних коштів підприємства (власного капіталу) у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Показує, яку частину короткострокового позикового капіталу може бути погашено за рахунок частини оборотних активів, поданих у фінансовій формі
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Показує, яку частину оборотного капіталу профінансовано за рахунок власних джерел фінансування підприємства
4	Коефіцієнт покриття запасів	Визначає співвідношення величини «нормальних» джерел покриття запасів до величини запасів
5	Коефіцієнт рентабельності майна (капіталу)	Показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в його активи
6	Коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	Характеризує рівень чистого прибутку підприємства з кожної гривні, вкладеної в його активи

Відповідно до даних табл. 1 проведемо формування вихідних даних для таксономічного аналізу за допомогою розрахунку обраних коефіцієнтів для АТ «ВО «КОНТП» на основі даних його фінансової звітності за 2013 – 2020 рр. [4]. Розраховані коефіцієнти для побудови таксономічного показника рівня фінансової стійкості наведено у табл. 2.



Таблиця 2

**Вихідні дані для побудови таксономічного показника рівня
фінансової стійкості АТ «ВО «КОНТИ»**

№	Показник / Роки	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,82	0,37	0,76	0,97	0,70	0,68	3,54	3,29
2	Коефіцієнт забезпеченості ВОК	-0,77	-1,01	-1,27	-0,41	-0,46	-0,48	-1,32	-1,37
3	Коефіцієнт покриття запасів	-0,40	2,88	-1,78	1,42	3,18	3,15	-8,06	-7,76
4	Рентабельність майна	0,32	0,24	0,14	0,10	0,11	0,13	0,10	0,11
5	Рентабельність активів за ЧП	0,16	0,20	0,02	-0,18	-0,04	-0,03	-0,02	-0,06
6	Коефіцієнт автономії	0,36	0,36	0,47	0,39	0,35	0,32	0,15	0,10

Другий етап передбачає стандартизацію елементів сформованої матриці спостережень. Матриця стандартизованих значень має вигляд:

$$Z = (Z_{ij}), \quad (1)$$

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \bar{X}_i}{\sigma_i}, \quad (2)$$

де середнє значення i -го показника визначається:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_{ij}, \quad (3)$$

середньоквадратичне відхилення i -го показника визначається:

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_i)^2}{n}}. \quad (4)$$

На третьому етапі відбувається формування еталонних рівнів значень показників в системі. При цьому всі змінні необхідно поділити на стимулятори та дестимулятори. Підставою для такого поділу є характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які чинять позитивний (стимулювання) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, протилежні – дестимуляторами.

У цьому дослідженні всі показники є стимуляторами, оскільки їх зростання приводиться до підвищення рівня фінансової стійкості підприємства, тому еталонним буде максимальне значення для кожного з показників.

Наступний етап – розрахунок відстаней до точки еталона всіх показників і визначення евклідової відстані. Відстань між окремими точками-одиницями та точкою, що є еталоном розвитку, позначають і розраховують таким чином:

$$C_0^i = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, \quad (5)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника в період часу i ;

Z_{i0} – стандартизоване еталонне значення i -го показника.

Відстань знаходиться за формулою:

$$C_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_0^i + 2 \times \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (C_0^i - \bar{C}_0^i)^2}{n}}. \quad (6)$$



На останньому етапі розраховується інтегральний показник рівня фінансової стійкості АТ «ВО «КОНТІ» та надається його інтерпретація:

$$K_T = 1 - \frac{C_0}{C_0^i}, \quad (7)$$

де K_T – коефіцієнт таксономії.

Результат розрахунку таксономічного показника рівня фінансової стійкості АТ «ВО «КОНТІ» подано в табл. 3 та на рис. 2.

Таблиця 3

Результат побудови таксономічного показника рівня фінансової стійкості АТ «ВО «КОНТІ»

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Таксономічний показник рівня фінансової стійкості	0,573	0,483	0,329	0,249	0,339	0,359	0,142	0,094

Динаміка рівня фінансової стійкості

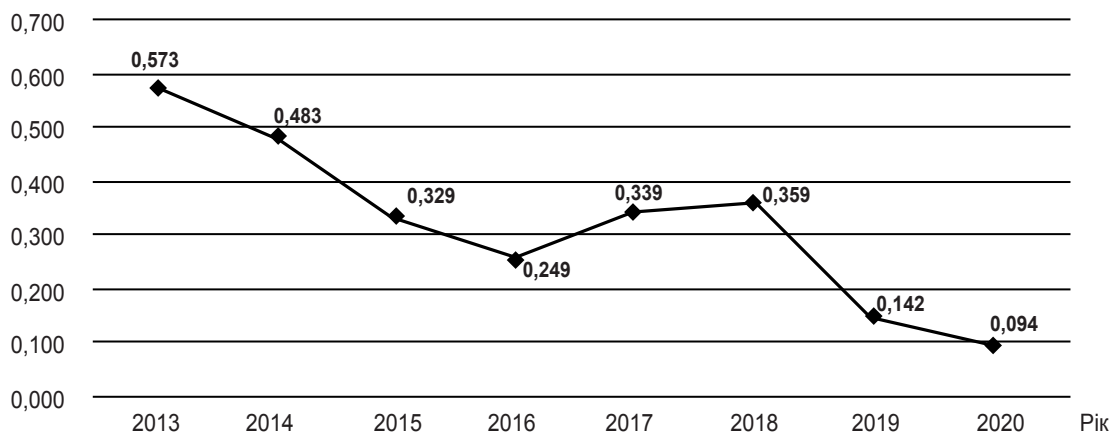


Рис. 2. Динаміка рівня фінансової стійкості АТ «ВО «КОНТІ»

Проведений аналіз свідчить про значне падіння рівня фінансової стійкості досліджуваного підприємства в аналізованому періоді. Хоча у 2017–2018 роках спостерігалось деяке зростання таксономічного показника, однак до 2020 року він знову знизився до мінімального значення у 0,094. Бачимо, що це відбулося за рахунок падіння коефіцієнта автономії, рентабельності майна за чистим прибутком та коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами. Отже, ключовими факторами, що спричиняють значний негативний вплив на рівень фінансової стійкості АТ «ВО «КОНТІ», є зниження загальної ефективності його діяльності та скорочення обсягу і частки власних коштів.

Таким чином, застосування методу таксономічного аналізу для побудови інтегрального показника рівня фінансової стійкості підприємства дозволяє надати узагальнюючу комплексну оцінку досліджуваного явища. Зниження коефіцієнта таксономії є сигналом щодо необхідності розробки та реалізації заходів щодо підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.



Література: 1. Ковальчук Н. О., Руснак Т. В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 368–371. 2. Сирветник-Царій В. В., Дуляба Н. І. Таксономічний аналіз як інструмент виявлення можливостей забезпечення розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації. *Економіка та управління підприємством*. 2016. № 9. С. 419–423. 3. Берест М. М., Меренкова Л. О. Оцінка та аналіз факторів впливу на фінансову стійкість підприємств машинобудування. *Економіка розвитку (Economics of Development)*. 2019. № 18 (3). С. 1–11. URL: <https://business.perspectives.org/journals/economics-of-development/issue-337/evaluation-and-analysis-of-factors-influencing-the-financial-sustainability-of-engineering-enterprises>. 4. Офіційний сайт АТ «ВО «КОНТИ». URL: <https://konti.ua>.



УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 658.15

Пасечнюк М. Г.

Студент 2 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто систему управління прибутковістю підприємств торговельної галузі та її основні складові. Проаналізовано основні недоліки в управлінні прибутком як головного фінансового результату та запропоновано шляхи удосконалення системою управління прибутковістю підприємств торговельної галузі.

Ключові слова: управління, прибутковість, торговельне підприємство, система управління прибутковістю.



Annotation. The article considers the system of profitability management of trade enterprises and its main components. The main shortcomings in profit management as the main financial result are analyzed and ways of improvement of the system of profit management of the enterprises of trade branch are offered.

Keywords: management, profitability, trading company, profitability management system.



Сучасний економічний стан підприємств торговельної галузі можна охарактеризувати як кризовий. В нинішніх умовах спаду економіки, погіршення споживчих можливостей населення підприємствам потрібно вести боротьбу за виживання. Кращим засобом такого виживання є формування власної стратегії підприємства з посилення положення підприємства на ринку, пожвавлення торговельної діяльності та отримання прибутку. Умовами виходу з кризи є реалізація продукції, яка користується попитом у населення, з урахуванням технологічних і організаційних можливостей підприємства, впровадженням різного роду інновацій. При цьому однією з головних складових фінансової політики підприємства є система управління прибутковістю.

Оскільки саме прибуток є головним позитивним результатом діяльності підприємства торговельної галузі, показником свідчення ефективності, до питань системи управління прибутковістю зверталось багато



науковців, серед яких слід зазначити Т. Ю. Власенко І. Є. Старко (вивчали теоретичні засади прибутковості торговельного підприємства), А. В. Савіцького (вивчав структуру системи та стратегію управління прибутком), О. С. Юрченко (досліджував інформаційне забезпечення управління прибутком), Ю. А. Гайбура (з'ясував шляхи підвищення прибутковості) та ін. Незважаючи на дослідження багатьох аспектів управління прибутковістю, кожна нова криза, до якої потрапляє економіка країни, висуває на перший план нові чинники, які впливають на ефективність діяльність підприємств. Це змушує переоцінювати здобутки та рекомендації науковців з урахуванням умов, що з'явилися, та шукати нові шляхи управління прибутковістю.

Метою статті є визначення шляхів удосконалення системи управління прибутковістю підприємств торговельної галузі на основі узагальнення наукового доробку економічної науки та дослідження сучасного досвіду підприємств.

Враховуючи той факт, що прибуток підприємства є його головною метою в ринковій економіці, головним завданням управління підприємством торговельної галузі стає націленість на позитивний результат комерційної діяльності. Це проявляється на різних рівнях: стратегічному – при формуванні та реалізації стратегії формування прибутку; на тактичному – пошук шляхів усунення негативних чинників (збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості продукції, підвищення цін, що включає, своєю чергою, підвищення якості продукції, зміну асортименту продукції відповідно до вимог споживачів, пошук інших ринків збуту і реалізації в більш оптимальні терміни); на оперативному – подолання перепон, які виникають у процесі поточної комерційної діяльності.

Ув'язати ці рівні між собою здатна лише ефективна система управління прибутком. Саме тому, як правильно зауважує А. В. Савіцький, необхідно приділяти багато уваги формуванню системи управління прибутком підприємства торговельної галузі [1, с. 82]. При цьому сам автор під такою системою розуміє певну послідовність управлінських рішень, які є, по-перше, взаємоузгодженими; по-друге, базуються на аналізі відповідних економічних показників; по-третє, спираються на оцінку ресурсних можливостей підприємства; по-четверте, націлені на генерацію потрібної суми (величини) прибутку, який забезпечує запланований рівень рентабельності [1, с. 83].

Слід долучитися до позиції Е. С. Фісенко, який управління прибутком визначає як процес розробки рішень і їх прийняття на відповідному рівні з питань, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням прибутку [2, с. 146]. Відповідно, систему управління слід визначити як сукупність таких рішень. Проте структуру такої системи можна розглядати не тільки в контексті рішень, а й інших складових елементів (рис. 1).

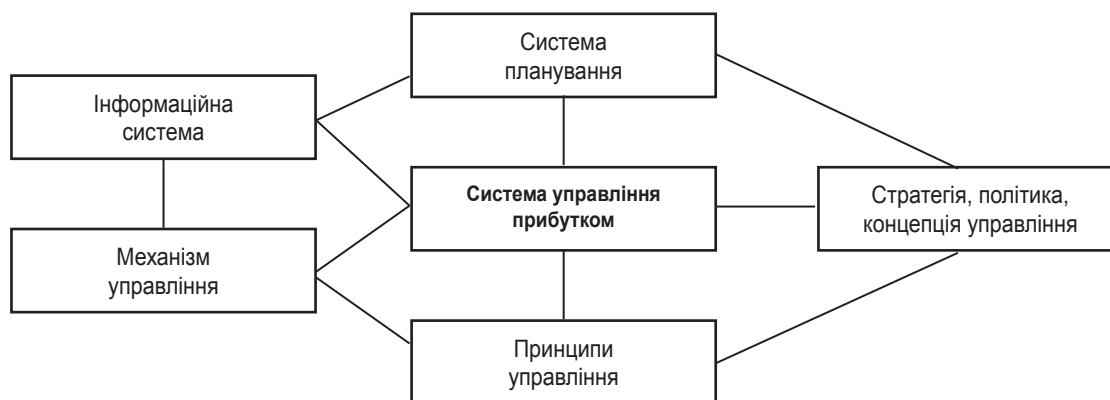


Рис. 1. Елементи системи управління прибутковістю підприємства торговельної галузі

З позиції, яка наведена на рис. 1, систему управління прибутковістю підприємства торговельної галузі можна представити як сукупність конкретних методів і методик, способів і технологій, прийомів, які націлені на формування доходів і витрат суб'єкта комерційної діяльності. Водночас слід вказати головний недолік такого підходу на сьогодні – його правильно зазначає Д. В. Попович – відсутність єдиного методологічного підходу до такої системи [3, с. 248].

До того ж в умовах кризової ситуації до складу цієї системи треба включити блок антикризових заходів. Окрім цього, кризові явища чітко проявляють недоліки в наявній системі управління на конкретному підприємстві. Так, наприклад, Ю. В. Тюленева до них відносить такі:



- надмірна концентрація на поточних цілях;
- націленість на досягнення максимальних результатів у короткі терміни;
- відсутність або декларативність елементів стратегічного управління;
- неефективний механізм розподілу та використання прибутку;
- декларативність планування;
- відсутність системи прогнозування;
- нехтування індикаторами платоспроможності;
- слабкий механізм врахування фінансових ризиків [4, с. 26].

Вважаємо, що кожен такий недолік має стати напрямом для удосконалення системи управління прибутковістю. Окрім цього, така система має бути логічно пов'язана із загальною системою управління торговельним підприємством.

Слід погодитися з позицією І. І. Бершадської, яка правильно акцентує увагу на необхідності формування такого підходу до управління прибутком, який в кінцевому результаті буде передбачати декілька можливих альтернативних варіантів дій. Причому такі варіанти мають бути розроблені не тільки на стратегічному, а й на тактичному та оперативному рівнях [5, с. 38].

У багатьох торговельних підприємствах на сьогодні відсутній такий важливий елемент системи управління прибутковістю, як внутрішній контроль за використанням прибутку. Як справедливо зауважує І. М. Мельник, його впровадження дозволить суттєво підвищити рівень ефективності усієї системи управління прибутковістю.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок про те, що до системи управління прибутковістю підприємства торговельної галузі можна підходити дwoяко: як до системи рішень, що націлені на забезпечення процесу отримання прибутку та підвищення прибутковості; та як до системи елементів, що включають планування, інформаційно-аналітичну систему, стратегію, принципи та механізм управління. Недоліки в кожній ланці цієї системи призводять до збоїв. Для удосконалення системи управління прибутковістю підприємств торговельної галузі до неї необхідно включити елементи антикризового управління та внутрішнього контролю за використанням прибутку.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Савіцький А. В. Побудова структури системи управління прибутковістю підприємства за умов інтеграційної спрямованості економіки. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 2. С. 81–87. 2. Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. С. 145–148. 3. Попович Д. В., Славчаник О. Р. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 2. С. 746–249. 4. Тюленева Ю. В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. С. 24–28. 5. Бершадська І. І., Тульчинська С. О. Напрями удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. С. 33–39. 6. Мельник І. М. Удосконалення процесу управління прибутком торговельних підприємств. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. № 17. С. 44–47.





СТАН І РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 330.322.12

Петько А. А.

Студент 3 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Досліджено структуру цих підприємств за приналежністю до різних секторів економіки в Україні. Виявлено основні проблеми фінансування малого та середнього бізнесу. Запропоновано шляхи підвищення його конкурентоздатності на світовому ринку.

Ключові слова: інвестиції, малий та середній бізнес, держава, прибутковість, фінансування.

Annotation. The article is devoted to the development of small and medium business in Ukraine. The financial condition of enterprises in Ukraine is studied. The main problems of financing small and medium business are revealed. Ways to increase the efficiency of the industry in the world market are proposed.

Keywords: investments, small and medium business, state, profitability, financing.

За останні роки економіка України потерпала від багатьох агресивних впливів ринкового середовища та пандемії. В умовах кризи малий та середній бізнес відносяться до найбільш вразливих сфер, тому що в умовах зниження попиту населення та зростання витрат на виробництво тільки великий бізнес за рахунок монополізації ринку та ефекту масштабу може зберегти показники рентабельності та витримати змінювані умови існування галузі. Тому набуває актуальності та потребує дослідження інструментарій підтримки та підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні.

Проблема розвитку малого та середнього бізнесу за сучасних умов була досліджена такими вітчизняними науковцями: Земцов С. П., Калініченко Л. А., Конопатська Л. В., Кобзистий С. П., Мартиненко В. Ф., Саакян А. П. [4; 5]. Тенденціям розвитку й інвестування малого та середнього бізнесу було присвячено праці закордонних учених, зокрема: Амстронга А., Берга Г., Бриоззо А., Брауна Б., Карбо-Валверде С., Кастеллані Д. та ін. [6–11]. Але, попри значний обсяг досліджень згаданих вище науковців, успішній досвід розвинутих країн потребує адаптації до умов вітчизняної економіки і подальшого дослідження.

Тому метою статті є обґрунтування напрямку розвитку малого та середнього бізнесу України, формування системи заходів, що сприятимуть його конкурентоздатності, та визначення ролі держави у цьому процесі.

На сьогодні у розвинених економіках світу значну частку валового внутрішнього продукту (ВВП) займає малий та середній бізнес (МСБ). Це стосується як країн-експортерів, таких як Китай, Японія та Південна Корея та тим більше країн, у яких висока частка споживання виробленої продукції на внутрішньому ринку, – США, Велика Британія, Туреччина та ін. [5].

Загальною тенденцією розвитку бізнесу є прагнення до укрупнення. Малий бізнес перетворюється на середній, середній – на великий. Для збереження цієї тенденції потрібно, щоб в економіці були наявні умови розвитку як першої, так і останньої ланки ланцюгу вартості.

У країнах світу спостерігаються певні особливості щодо ролі держави в розвитку МСБ. Так, економіка Швеції є експортоорієнтованою, з досить розвинутою лісопереробною галуззю, гідроенергетикою та металургією.

При цьому, за даними дослідницького інституту Heritage Foundation, податкова частина у бюджеті Швеції досягає 45,8 % ВВП країни, що більше багатьох країн Європи. Натомість у багатьох інших розвинутих економіках Європи та світу, таких як Ісландія, Німеччина та Польща, податкове навантаження економіки складає близько 30–35 % [9]. Як витікає з наведених прикладів, чітка кореляція між рівнем податкової навантаження та розвиненістю держави відсутня.



Так, підґрунтям економічного успіху найбільш «багатої» країни Європи, Ірландії, є два, на перший погляд, простих рішення: низькі податки та захист іноземного капіталу. Як наслідок, за даними ОЕСР податкове навантаження країни досягає близько 23 %, що значно менше багатьох країн Європи. При цьому ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) за 2021 рік досягає 99 239 доларів [8].

Провідні галузі економіки країни значною мірою визначаються ресурсним потенціалом і географічним положенням. При цьому одним із головних факторів є саме людський потенціал. Тому для подальших досліджень всі країни світу були поділені на п'ять класів (табл. 1).

Таблиця 1

Поділення країн світу на класи за населенням

Клас країни	Населення
Клас А	Більш ніж 50 млн
Клас В	Між 30 млн та 50 млн
Клас С	Між 15 млн та 30 млн
Клас D	Між 5 млн та 15 млн
Клас E	Менш ніж 5 млн

У кожному класі країн є розвинуті і такі, що розвиваються. Аналіз світових трендів показує, що значних економічних успіхів досягали країни з населенням понад 50 млн: США, Китай та ін. Але не пасуть задніх країни з експортно-орієнтованою економікою і невеликим населенням. При цьому слід зазначити, що ці країни експортують не сировину, а високоемні технології та капітал. Прикладом слугують як Японія та Південна Корея, так і Скандинавські країни й Німеччина.

Для обрання вітчизняного напрямку розвитку треба визначити досить схожі країни, які досягли значних успіхів в економіці, досвід яких можна запозичити. Аналіз статистичних даних дозволив автору виокремити чотири таких країни в класі В: Канада, Іспанія, Польща і Саудівська Аравія. У процесі подальших досліджень Саудівська Аравія була виключена з цього переліку, попри її економічні досягнення, тому що географічне розташування і менталітет відрізняються від українського досить радикально. Іспанія, попри порівняно конкурентоздатну економіку, на сьогодні зазнає досить значних труднощів: дефляція, зростання сепаратизму, загальна закредитованість, високе безробіття та інші. Тому в групі країн для наслідування їх досвіду було залишено Польщу та Канаду, як схожі з Україною за кількістю населенням, його менталітетом, природно-кліматичними умовами та потенціалом.

Так, Канада є високорозвиненою індустріально-аграрною країною, де, попри доволі значної питомої ваги в експорті, відбувається розвиток основних галузей промисловості. Канада, як і Україна, є світовим лідером, країною-експортером сільськогосподарських культур, таких як пшениця, ячмінь, кукурудза тощо. При цьому в цій країні досить велика частка малого та середнього бізнесу – близько 45 % від ВВП. Більшість канадських малих підприємств зайняті в: сільському господарстві (13 %), сфері професійних послуг (11 %), а також оптової та роздрібною торгівлі (11 %) [6].

Польща, як і Канада, є індустріально-аграрна країною, де розвинуті такі галузі, як машинобудування, металургія та сільське господарство, що характерно і для України. Польща посідає провідне місце серед експортерів палива, сировини, напівфабрикатів, промислового і транспортного обладнання, а також господарських товарів. За останніми розрахунками польський малий та середній бізнес досягає близько 52 % від ВВП. У Польщі найбільш значну частку МСБ займають будівництво, роздрібна торгівля та промисловість [3].

Для порівняння частки малого та середнього бізнесу у ВВП розвинутих країн світу та України були наведені дані в табл. 2.

Аналіз даних табл. 2 дозволив зробити висновок, що, на відміну від України, розвинуті країни мають досить велику частку продукції МСБ у ВВП – від 51 % до 76 %.

Для інкорпорування досвіду успішних країн в Україні потрібно усунення головних перешкод у розвитку МСБ. Головна стимулююча роль у цьому процесі повинна належати державі.



Таблиця 2

Частка МСБ у ВВП [5]

Країни	Частка МСБ у ВВП
Естонія	76 %
Італія	65 %
Нідерланди	63 %
Іспанія	62 %
Велика Британія	61 %
Китай	60 %
Франція	55 %
Німеччина	54 %
Польща	52 %
США	51 %
Канада	45 %
Україна	17 %

Для визначення головних проблем щодо розвитку МСБ в Україні був проаналізований їх розподіл за секторами (рис. 1).

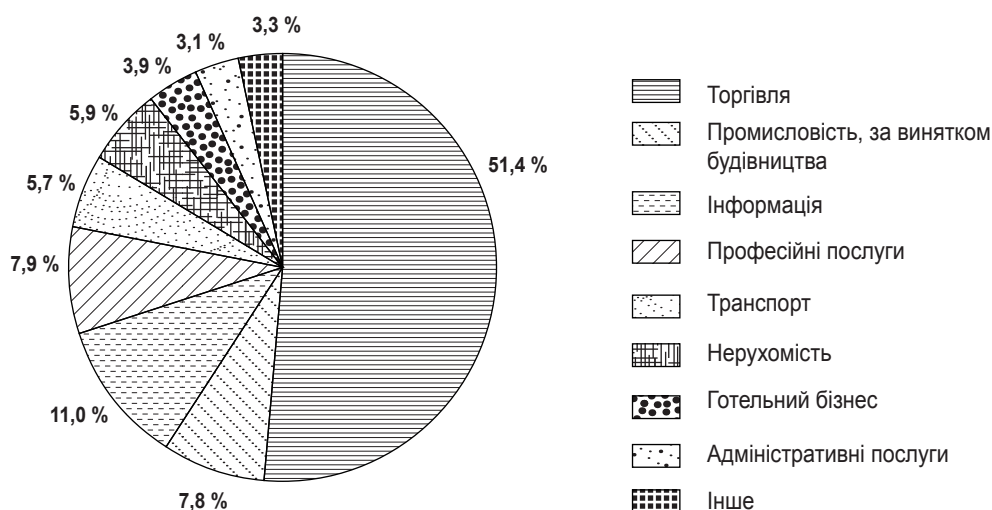


Рис. 1. Розподіл МСБ України за секторами [2]

Як видно з рис. 1, у структурі українських підприємств МСБ більше половини суб'єктів господарювання належить до роздрібно торгівлі. Але стагнація попиту в Україні є головним ризиком для розвитку МСБ у цій галузі [4]. Також характерною рисою для МСБ в Україні є порівняно мала частка підприємств з будівництва (близько 3,3 %).

Як показав аналіз наукових джерел [4; 5], українській продукції вкрай важко конкурувати на європейському ринку. Тому можна припустити, що українським підприємствам МСБ слід переорієнтуватися на схід.

По-перше, це країни СНД і Туреччини, як такі, що досить інтенсивно розвиваються та на ринках яких українська продукція є конкурентоздатною. Саме у вітчизняних підприємств МСБ можливе значне зростання за рахунок виходу на ці ринки [10].

По-друге, це Китай та Індія, які останнім часом позиціонуються країнами-гегемонами на світовому ринку. Китай та Індія посідають перші місця у світі у галузі будівництва інфраструктури та переоснащення капіталу підприємств. Саме на цих ринках українські товари та робоча сила можуть досить вигідно скооперуватися для обох сторін.

Великі резерви також існують для розвитку вітчизняних підприємств МСБ також і на внутрішньому ринку країни. За даними USAID KEY, головними проблемами МСБ є:



- складність і невизначеність законодавства – 49,2 %;
- корупція – 44,6 %;
- низька купівельна спроможність споживачів – 40,1 %;
- брак фінансових ресурсів – 39 %;
- складність адміністрування податків – 31,6 %;
- брак кваліфікованої робочої сили тощо – 29,4 % [3].

Через складність і швидкоплинність податкового законодавства багато малих підприємств сплачують непід'ємні податки та різноманітні штрафи, найбільше потерпають від корупції. Тому логічно припустити, що подолання цих проблем на шляху розвитку МСБ в Україні значною мірою залежить від державного регулювання.

З іншої сторони, монополізація ринку України веде до додаткової важкості ведення бізнесу. МСБ не може конкурувати з великими підприємствами, зацікавленими в наявному стані речей.

Тому уряд України запропонував такі заходи підтримки МСБ:

- забезпечення послідовного відшкодування ПДВ впродовж бюджетного року;
- вирішення проблеми несвоєчасних платежів у межах державних закупівель шляхом застосування санкцій за порушення термінів розрахунків за угодами;
- забезпечення більшої гнучкості ринку праці шляхом прийняття закону, який передбачав би дистанційну роботу та працевлаштування з метою стимулювання подальшого аутсорсингу [2].

На думку автора, серед зазначених заходів підтримки найбільш вірогідно значущим є відшкодування ПДВ, тому що розмір бюджетного відшкодування тільки за неповний рік досягає близько 450 млн грн [1].

Крім того, на основі світового досвіду заходами підтримки МСБ в Україні в рамках існуючої вітчизняної податкової і монетарної системи можна назвати такі:

- надання грантів;
- надання податкових пільг – наприклад, особам, готовим взяти на себе ризики, пов'язані з вкладенням коштів у підприємства МСБ;
- надання консультацій – наприклад, у Шотландії існує фінансована державою організація Business Gateway, яка надає підтримку особам, які займаються підприємницькою діяльністю, і, зокрема, надає консультації з питань залучення фінансування [11];
- надання гарантій за позиками – наприклад, за невелику плату держава надає гарантії по значній частині кредиту, виданого банком малому підприємству. Це значно знижує рівень ризику для банків, завдяки чому вони з більшою готовністю надають кредитування. Наприклад, у Великій Британії в цей час реалізується програма надання підприємствам фінансових гарантій Enterprise Finance Guarantee [8];
- стимулювання інвестицій у власний капітал – у багатьох країнах існують державні венчурні фірми, готові вкладати кошти в акції підприємств МСБ. При цьому такі інвестиції часто здійснюються на паритетних засадах, тобто дані організації надають суми, що дорівнюють сумі інвестицій з інших джерел. У Великій Британії такі інвестиції здійснюються в рамках програми Enterprise Capital Funds («Фонди підприємницького капіталу»), а в США реалізується програма Small Business Investment Company («Інвестиційна компанія для малого бізнесу») [9].

Також аналіз досвіду найбільш успішних країн дозволив сформулювати три основні кроки, що сприятимуть розвитку МСБ.

1. Рішучі дії антимонопольного комітету. В умовах постійного лобіювання у законодавстві вигідних великому бізнесу законів призводять до олігархічної монополії. Необхідно перепрофілювати великий бізнес до експортно орієнтованого напрямку. Також слід рекомендувати до впровадження деякі елементи прогресивного податку, наприклад, прогресивний податок для великого бізнесу з надприбутків.

2. Радикальна зміна податкового кодексу. За даними американського інституту ім. Іларіонова, частка податків у ВВП України досягає 45 %, тоді як оптимальне значення, на думку науковців, не більше 18 %. Зaproвадження таких змін може втілюватися у реальність лише за декілька десятиліть. Серед практичних заходів можливо рекомендувати зниження ставки ПДВ і Податок на прибуток підприємств (ПнП). Зниження ставки ПДВ до 18 % призведе до, з однієї точки зору, збільшення попиту серед населення, а з іншої точки зору – до



конкурентоздатності вітчизняних товарів МСБ, собівартість товарів яких значно більше, ніж у великих підприємств, за рахунок ефекту масштабу більшої частки ринку тощо. Ставка ПнП має бути зменшена майже двічі, до 10 % [8]. Запровадження на державному рівні таких змін призведе до виходу з тіні значної частки економіки. У 2020 році частка тіншової економіки досягла 30 % порівняно з 27 % роком раніше. Основна причина підвищення показника – у від’ємному значенні рентабельності у кризовий період підприємств. При цьому необхідно впроваджувати ефективну роботу Аудиторську палату України для впровадження єдиних чесних правил гри для усіх підприємств на ринку.

3. Вільна економічна зона на окремих економічно потенційних регіонах країни в рамках 5 років. На думку автора, найбільш потенційними регіонами розвитку країни є Харківська і Полтавська область, а пізніше, коли настане мир, – Донецька та Луганська області. На першому етапі впровадження реформи, на думку автора, необхідно створити транскордонний євро регіональний кластер «Слобожанщина». Окремі кроки у цьому напрямі вже були зроблені у 2007 р. та 2011 р. Збільшення величини попиту призведе до успішного розвитку регіонів подібно євро регіонам «Рейн-Маас-Північ» та «Померанія» [7].

Отже, в Україні необхідно впроваджувати радикальні зміни заради розвитку МСБ як опори розвитку держави. У ході впровадження стратегії розвитку МСБ необхідні рішучі кроки як зі сторони держави, у послабленні податкового законодавства, так і зі сторони малого і середнього бізнесу, у частині виконання законодавства та довіри до законодавства у вигляді інвестицій в економіку держави. Також важливим заходом щодо розвитку держави в цілому має стати припинення постійного виведення капіталу з держави. Саме впровадження податку з обороту може порушити негативну тенденцію. Як зазначено вище, необхідно державне стимулювання перефільювання структури економіки, оптимізувавши МСБ за галузями. Відповідним чином необхідно мотивувати також зміни на ринку праці, поступово перефільювавши працівників не конкурентоздатних галузей економіки МСБ.

Таким чином, обґрунтовані в роботі напрями розвитку МСБ, запропонована система заходів, що сприятимуть його конкурентоздатності в середньостроковій перспективі, допоможе досягти економічного розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Огляд малого і середнього підприємництва в Україні 2018/2019. URL: https://drive.google.com/file/d/112ckLnFpxcbePvy_ymQJMI5Wci5RKxP/view. 2. Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Фінансування МСП та підприємців 2020. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/ae8c3c25en/index.html?itemId=/content/component/ae8c3c25-en>. 3. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>. 4. Калініченко Л. Л., Кобзистий С. М. Актуальні проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в сучасних умовах. *Економічний форум*. 2013. № 2. С. 1–8. 5. Мартиненко В. Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: монографія. Київ: Вид-во НАДУ, 2005. 296 с. 6. Armstrong A., Davis E. P., Liadze I., Rienzo C. An assessment of bank lending to UK SMEs in the wake of the crisis. *National Institute Economic Review*. 2013. No. 2. P. 39–51. 7. Berg G., Kirschenmann K. Funding Versus Real Economy Shock: The Impact of the 2007–09 Crisis on Small Firms' Credit Availability. *Review of Finance*. 2015. No. 7. P. 951–990. 8. Briozzo A., Cardone-Riportella C. Spanish SMEs' subsidized and guaranteed credit during economic crisis: A regional perspective. *Regional Studies*. 2016. No. 1. P. 496–512. 9. Braun B. Preparedness, crisis management and policy change: The Euro area at the critical juncture of 2008–2013. *The British Journal of Politics & International Relations*. 2015. No. 6. P. 419–441. 10. Carbo-Valverde S., Rodriguez-Fernandez F., Udell G. F. Trade credit, the financial crisis, and SME access to finance. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2016. No. 1. P. 113–143. 11. Castellani D. Mortgage-backed Securitization and SME Lending During the Financial and Economic Crisis: Evidence from the Italian Cooperative Banking System. *Economic Notes: Review of Banking, Finance and Monetary Economics*. 2018. No. 4. P. 187–222.





СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЇ

УДК 658.14/.17

Платонова В. В.

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

Анотація. У статті розглянуто функціональний підхід до формування процесу управління фінансовою стійкістю підприємств металургії та запропоновано структурно-функціональну модель бізнес-процесу управління фінансовою стійкістю підприємств металургійної галузі. Проведено декомпозицію моделі на відповідні етапи, розкрито їх зміст.

Ключові слова: управління фінансовою стійкістю, бізнес-процес, структурно-функціональна модель, контроль результатів.



Annotation. The article will consider a functional approach to the formation of the process of managing the financial stability of metallurgical enterprises and proposes a structural-functional model for business-process of managing the financial stability of enterprises in the metallurgical industry. The model was decomposed into appropriate stages, their content was revealed.

Keywords: financial stability management, business-process, structural and functional model, results control.



Управління фінансовою стійкістю підприємства та його стратегічна націленість мають певні особливості: по-перше, відповідає ознакам підпорядкованості до загальної системи управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства; по-друге, залежить від економічних особливостей конкурентного середовища й організаційно-правової форми функціонування підприємства; по-третє, завжди пов'язано з постійною дією певних фінансових ризиків погіршення економічної урегульованості використання ресурсного потенціалу.

Головною метою управління фінансовою стійкістю підприємства є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику. Забезпечення високого рівня фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку та функціонування відбувається через формування оптимальної та гнучкої структури капіталу, забезпечення постійної платоспроможності й ліквідності, збалансування грошових потоків, забезпечення кредитоспроможності, вільне маневрування грошових коштів, забезпечення оптимальної структури активів і постійне стабільне перевищення доходів над витратами [1].

Підходи до забезпечення фінансової стійкості нерозривно пов'язані з загальною стратегією діяльності підприємства. Управління фінансовою стійкістю підприємства є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень. За допомогою структурно-функціональної моделі можна формалізувати послідовність процесу управління фінансовою стійкістю, ілюструвати порядок і спостерігати за проміжними результатами. Вищевикладене обумовлює актуальність теми дослідження.

Теоретичному обґрунтуванню та практичному вирішенню питань управління фінансовою стійкістю підприємств присвятили значну кількість наукових праць зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких Приймак І. І. [2], Докієнко Л. М. [3], Вердієва Ю. М. [4], Ковальчук Т. І., Цивак Ю. Ю. [5] та ін.

Метою статті є розробка структурно-функціональної моделі бізнес-процесу управління фінансовою стійкістю підприємства.

Розробити структурно-функціональну модель процесу управління фінансовою стійкістю підприємства можна за допомогою використання програмного продукту Ramus за стандартом IDEF0, що дозволяє представляти етапи управління у вигляді діаграми, а також наочно подати усі етапи цього процесу.



Призначення IDEF0 – надати засоби та способи повного і послідовного моделювання функцій (діяльності, дій, процесів, операцій) системи, а також функціональних зв'язків і даних, які підтримують об'єднання цих функцій.

Виходячи з цього призначення IDEF0 в дослідженні процесу управління фінансовою стійкістю – це перебудування структури функцій, що дозволить підвищити продуктивність та ефективність системи управління фінансовою стійкістю.

На рис. 1 наведено контекстну діаграму моделі бізнес-процесу «Управління фінансовою стійкістю підприємства», побудовану для ПАТ МК «Азовсталь» на основі загальних вимог методології функціонального моделювання IDEF0.

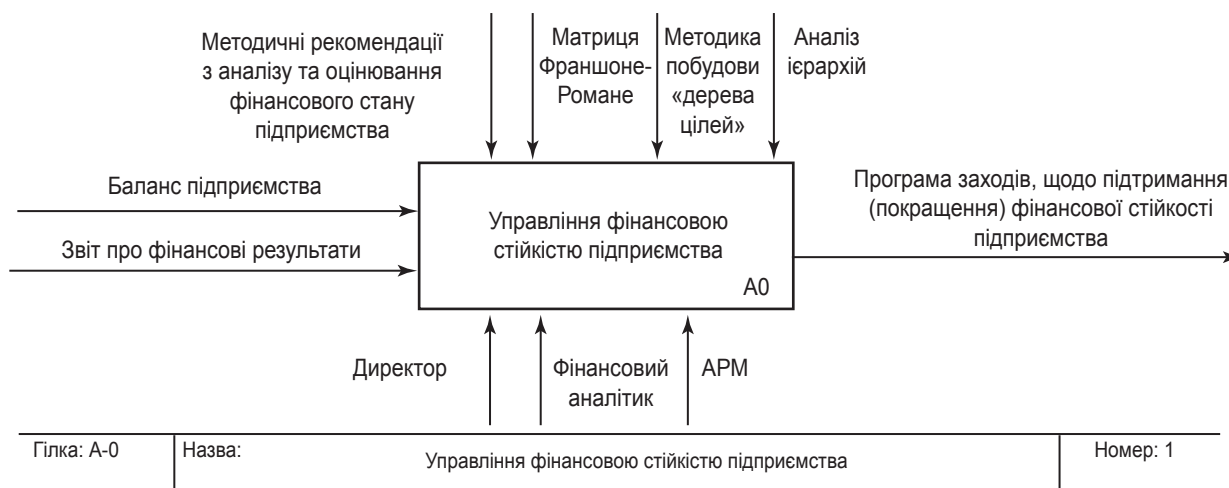


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі управління фінансовою стійкістю підприємства у стандарті IDEF0

Згідно з розробленою контекстною діаграмою бачимо, що процес управління фінансовою стійкістю ґрунтується на даних звіту про фінансові результати та балансу підприємства, на основі чого можливо встановити фактичний рівень ефективності управління ним на підприємстві. Управління фінансовою стійкістю здійснюється на основі методичних рекомендацій з аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, а також на основі методики побудови «дерева цілей», методу аналізу ієрархій.

Механізмом забезпечення ефективності реалізації процесу управління фінансовою стійкістю виступають особи, що відповідають за фінансову діяльність: директор і фінансовий аналітик, які аналізують процес управління фінансовою стійкістю та розробляють альтернативні управлінські рішення щодо їх формування та використання, а також автоматизоване робоче місце (АРМ).

Результатом реалізації функціонального блоку контекстної діаграми є програма заходів щодо підтримання (або покращення) фінансової стійкості підприємства.

Другим блоком моделювання є декомпозиція контекстної діаграми моделі управління фінансовою стійкістю ПАТ МК «Азовсталь», яку подано на рис. 2.

З рис. 2 бачимо, що процес управління фінансовою стійкістю включає чотири етапи:

- аналіз рівня фінансової стійкості підприємства;
- позиціонування підприємства в матриці фінансових стратегій;
- розробка «дерева цілей»;
- обґрунтування вибору заходів, щодо підтримання (покращення) підприємства.

На *першому етапі* функціональної моделі пропонується зробити аналіз рівня фінансової стійкості підприємства. На цьому етапі відбувається вибір методики оцінки фінансової стійкості підприємства, згідно з якою проводиться розрахунок відповідних показників. За результатами проведених розрахунків визначається фактичний рівень фінансової стійкості, що може відбуватися через порівняння розрахункових значень з нормативними або оцінку їх динаміки.

На *другому етапі* відбувається позиціонування підприємства в матриці фінансових стратегій. На цьому етапі визначається поточне положення підприємства з точки зору результатів його фінансової та господарської

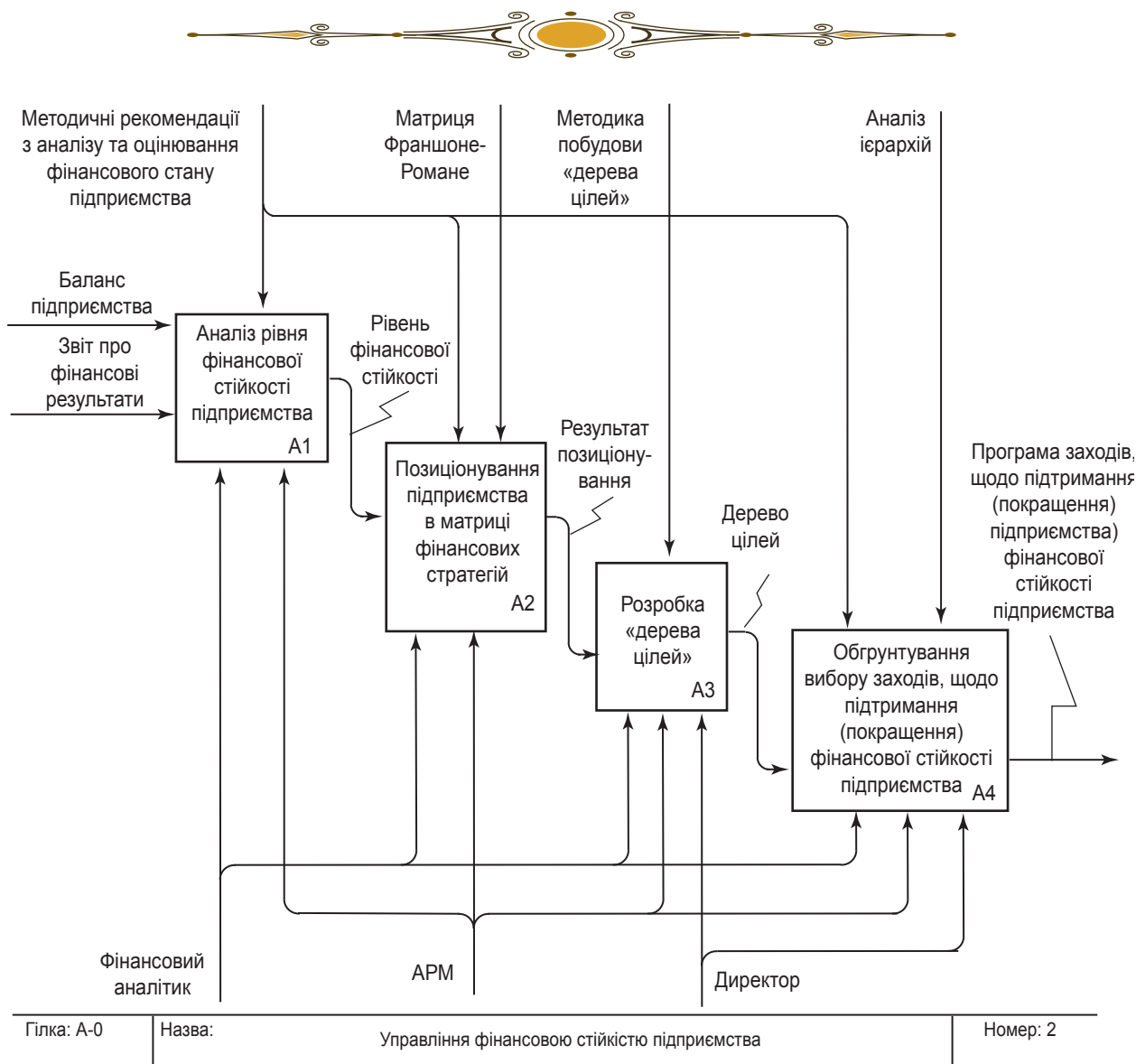


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми управління фінансовою стійкістю ПАТ МК «Азовсталь»

діяльності, розглядається ситуація в динаміці з метою визначення стратегічного напрямку фінансової стратегії підприємства залежно від зміни його ключових показників.

На *третьому етапі* відбувається розробка «дерева цілей» підприємства, за допомогою якого підприємство формує свою місію, бачення та цілі. За допомогою «дерева цілей» можна пов'язати визначення стратегічної цілі з діями, що підлягають реалізації в сьогоднішні. Фінансова стійкість відображає ступінь залежності підприємства від залучених джерел фінансування, яка визначає, з одного боку, рівень фінансового ризику власників, а з іншого – можливості досягнення певної рентабельності вкладеного інвестором капіталу. При цьому чим вищий ризик, тим вища очікувана доходність. Саме управлінський вибір відносно допустимого для підприємства рівня ризику обумовлює цілі щодо фінансової стійкості [7].

На *четвертому етапі* відбувається обґрунтування вибору заходів щодо підтримання (покращення) фінансової стійкості підприємства. Доцільним уявляється розробка програми заходів, спрямованих на підвищення рівня фінансової стійкості та покращення фінансового стану підприємства в цілому. Якщо ж рівень фінансової стійкості підприємства є високим, а ймовірність настання банкрутства – низькою, то необхідною є розробка програми заходів, реалізація яких забезпечить підтримку фінансової стійкості та недопущення її втрати.

При плануванні показників фінансової стійкості на наступний період необхідно враховувати не тільки інформацію, яка враховує вплив внутрішніх факторів на фінансову стійкість, але і дані про зовнішнє середовище підприємства. Тому доцільно здійснювати огляд зовнішніх джерел фінансування, який передбачає пошук альтернативних, більш дешевих форм фінансування підприємства.



Таким чином, побудова структурно-функціональної моделі процесу управління фінансовою стійкістю допомагає виявити недоліки, що поліпшує пошук і визначення шляхів удосконалення цього процесу з метою більш ефективного функціонування підприємства. А також дозволяє унаочнити процес управління фінансовою стійкістю підприємства в стандарті IDEF0, розкрити й упорядкувати зміст його етапів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Гринкевич С. С., Михалевич М. А. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень. *Науковий вісник НЛТУ*. 2008. Вип. 18.5. С. 110–114. 2. Приймак І. І. Організація стратегічного управління суб'єктами господарювання в економіці України. *Вісник Львівського університету. Серія : Економічна*. 2010. Вип. 36. С. 143–147. 3. Докієнко Л. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі. *Вісник ХНЕУ*. 2009. № 2. С. 63–75. 4. Вердієва Ю. Н. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovo-ekonomicheskoy-ustoychivostyu-predpriyatiya-v-usloviyah-ekonomicheskogo-krizisa/viewer>. 5. Ковальчук Т. І., Цивак Ю. Ю. Оцінка фінансової стійкості підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64131.doc.htm. 6. Смачило В. В., Буднікова Ю. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств. *Економічний простір*. 2011. № 1 (115). С. 107–116.



ВИЯВЛЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ГРОШОВИХ КОШТІВ АТ «ЗАВОД «ЕЛЕКТРОВАЖМАШ»

УДК 336.64

Поляшова А. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто фактори, що впливають на обсяги грошових коштів машинобудівного підприємства. Досліджено сутність поняття «кореляційно-регресійний аналіз». Визначено фактори, що впливають на обсяг грошових коштів підприємства. Проведено прогнозування обсягу грошових коштів на основі побудови кореляційно-регресійної моделі.

Ключові слова: грошові потоки, кореляційно-регресійний аналіз, грошові кошти, платоспроможність, прогнозування.



Annotation. The article considers the factors influencing the amount of money of the machine-building enterprise. The essence of the concept of «correlation-regression analysis» is considered. The factors influencing the amount of cash of the enterprise are determined. Cash volume forecasting was performed on the basis of constructing a correlation-regression model.

Keywords: cash flows, correlation-regression analysis, cash, solvency, forecasting.





Одним із найважливіших показників у діяльності будь-якого підприємства є грошові потоки. У сучасних умовах господарювання більшість вітчизняних підприємств відчувають нестачу фінансових ресурсів у вигляді грошових коштів, що необхідні для здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності. На діяльність підприємств завжди впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому для ефективного управління грошовими потоками підприємств важливого значення набуває визначення факторів, що впливають на зміну їх обсягів, і розробка заходів, що мають запобігти негативному впливу на обсяги грошових коштів підприємств, що і обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Теоретичні та практичні аспекти питання щодо визначення факторів впливу на обсяги грошових потоків підприємств висвітлено у працях таких вітчизняних вчених, як: І. О. Бланк [1], Г. В. Кошельок [2], М. М. Берест [3], І. А. Бігдан, Л. І. Лачкова, В. М. Лачкова [4] та ін.

Метою статті є виявлення чинників, що впливають на обсяг грошових коштів на АТ «Завод «Електроважмаш» та розрахунок прогнозного обсягу грошових коштів підприємства.

Результатом ефективного управління грошовими потоками є позитивне значення грошових коштів, що залишаються у розпорядженні підприємства після здійснення всіх фінансово-господарських операцій за певний проміжок часу та які можуть бути використані підприємством для погашення своїх термінових зобов'язань або на розвиток своєї діяльності.

Важливим етапом у процесі управління грошовими потоками є визначення внутрішніх і зовнішніх факторів, що можуть вплинути на підприємство як позитивно, так і негативно. Існує безліч класифікаційних ознак факторів впливу на зміну грошових потоків, але основною класифікаційною ознакою є поділ факторів на зовнішні та внутрішні.

Вітчизняний вчений І. О. Бланк до зовнішніх факторів відносить такі: кон'юнктура товарного ринку; кон'юнктура фондового ринку; система оподаткування підприємства; усталена практика кредитування поставальників та покупців продукції; система здійснення розрахункових операцій; доступність фінансового кредиту; можливість залучення коштів безвідплатного цільового фінансування. Серед внутрішніх факторів він виділяє такі: стадію життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство; тривалість операційного та виробничого циклів; сезонність виробництва та реалізації продукції; амортизаційну політику підприємства; невідкладність інвестиційних програм; коефіцієнт операційного левериджу; фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства [1, с. 79].

Оцінка впливу факторів на грошові кошти може бути проведена методами статистичного аналізу. Для багатофакторних моделей зазвичай використовують метод кореляційно-регресійного аналізу. Цей метод дозволяє кількісно оцінити зв'язок між утворюючими модель факторами, а також провести прогнозування досліджуваної результативної ознаки.

Отже, проведемо оцінку впливу внутрішніх факторів (показників) на розмір грошових коштів АТ «Завод «Електроважмаш» та визначимо, які чинники найбільше впливають на їх розмір. У табл. 1 зображено вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Першим кроком при побудові моделі є встановлення тісноти лінійного зв'язку між змінними. Для цього призначена процедура кореляційного аналізу. Кореляційний аналіз виконано за допомогою інструменту «кореляція» у програмному продукті STATISTICA 12.

Кореляційну матрицю впливу фінансових показників на обсяг грошових коштів наведено на рис 1.

Variable	ЗГК	ЧП	ДЗт.р.п.	КЗт.р.п.	ВК	ЧД
ЗГК	1,000000	0,251596	-0,546261	-0,537253	0,592200	-0,364564
ЧП	0,251596	1,000000	-0,069599	-0,002080	-0,108947	-0,177687
ДЗт.р.п.	-0,546261	-0,069599	1,000000	0,139083	-0,224591	0,403070
КЗт.р.п.	-0,537253	-0,002080	0,139083	1,000000	-0,419662	0,554689
ВК	0,592200	-0,108947	-0,224591	-0,419662	1,000000	-0,164437
ЧД	-0,364564	-0,177687	0,403070	0,554689	-0,164437	1,000000

Рис. 1. Матриця коефіцієнтів парної кореляції

Аналіз наведених коефіцієнтів кореляції на рис. 1 свідчить про те, що на розмір грошових коштів найбільше впливає дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги (x2); кредиторська заборгованість за това-



ри, роботи та послуги (x3), власний капітал (x4). Перевірка цієї моделі на встановлення тісноти взаємозв'язку між ознаками показує, що між усіма показниками відсутній тісний зв'язок.

Побудувавши регресійну модель з представленими показниками за стандартним методом, методом покрокового включення та виключення, можна зробити висновок, що найкращою регресійною моделлю є та, яку побудовано методом покрокового включення (рис. 2).

Regression Summary for Dependent Variable: ЗГК (Spreadsheet5)						
R= .85180342 R ² = .72556906 Adjusted R ² = .67983057						
F(3, 18)=15.863 p<.00003 Std Error of estimate: 35657.						
N=22	b*	Std. Err. of b*	b	Std. Err. of b	t(18)	p-value
Intercept			243792.1	49183.88	4.95675	0.000102
КЗг.р.п.	-0.385724	0.184179	-0.1496	0.07	-2.09428	0.050654
ДЗг.р.п.	-0.378480	0.126677	-0.3043	0.10	-2.98776	0.007893
ВК	0.383982	0.181152	0.1312	0.06	2.11967	0.048194

Рис. 2. Результат побудови регресійної моделі методом покрокового включення

Таблиця 1

**Вихідні дані моделі впливу фінансових показників на обсяг грошових коштів
АТ «Завод «Електроважмаш»**

№	Квартали / роки	Залишок грошових коштів (Y)	Чистий прибуток (X1)	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (X2)	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (X3)	Власний капітал (X4)	Чистий дохід (X5)
1	1 кв. 2015	244896	1970	282174	243739	435850	309869
2	2 кв. 2015	174404	2470	341645	305677	436281	447769
3	3 кв. 2015	99139	-57478	374057	283721	381517	474373
4	4 кв. 2015	98371	-68257	403078	255330	312345	665263
5	1 кв. 2016	93745	-46829	408021	266782	265311	310758
6	2 кв. 2016	102534	11542	321403	207418	276854	308314
7	3 кв. 2016	85770	17805	357974	253734	297029	350542
8	4 кв. 2016	102820	23816	468751	272714	272901	569418
9	1 кв. 2017	98865	2408	523160	292857	273503	366044
10	2 кв. 2017	119323	2771	468478	269685	277679	413873
11	3 кв. 2017	187899	867	259237	196209	277334	230163
12	4 кв. 2017	159482	2501	298563	302180	277959	427242
13	1 кв. 2018	215162	2554	231481	259654	278597	374886
14	2 кв. 2018	101062	548	334606	379908	278460	569406
15	3 кв. 2018	126952	933	402666	427346	265187	697752
16	4 кв. 2018	94073	100	397438	594437	265195	699810
17	1 кв. 2019	81523	-3242	285415	489192	261953	346998
18	2 кв. 2019	34549	-36235	355362	537645	225719	496353
19	3 кв. 2019	53085	6072	423888	540269	231786	535952
20	4 кв. 2019	17582	-44570	493725	641115	109472	515431
21	3 кв. 2020	9637	-360965	411595	686629	-251287	635379
22	4 кв. 2020	1855	-90024	295309	676984	-341798	186396

Оцінка параметрів регресії моделі проведена методом найменших квадратів (рис. 3). Для оцінки підібраної лінійної моделі використовують множинний коефіцієнт кореляції – Multiple R та коефіцієнт детермінації Multiple R² = R2. Чим ближче значення R та D наближаються до 1, тим кращою є побудована модель.



Statistic	Summary Statistics:
	Value
Multiple R	0,851803416
Multiple R ²	0,72556906
Adjusted R ²	0,679830569
F(3,18)	15,863424
p	0,0000269941447
Std. Err. of Estimate	35656,6728

Рис. 3. Результат регресійної статистики

Multiple R – множинний коефіцієнт кореляції дорівнює 0,85, він показує, що між обсягом грошових коштів і незалежними факторами існує взаємозв'язок (тому що R наближається до 1). Модель є адекватною, оскільки множинний коефіцієнт кореляції більше 0,7 (70 %).

Multiple R² – множинний коефіцієнт детермінації показує, що 72 % (R² x 100 %) загальної зміни обсягу грошових коштів пояснюється зміною величин чистого прибутку, дебіторської заборгованості за роботи, товари та послуги та кредиторської заборгованості за роботи, товари та послуги, власного капіталу та чистого доходу, в той час як на інші чинники, що не включені до цієї регресійної моделі, припадає 28 % зміни.

Перевіримо адекватність побудованої моделі в цілому за допомогою використання критерію Фішера. Розрахований критерій складає $F_p = 15,8$ (рис. 2). Значення табличного критерію Фішера:

$$F_{табл.} (k_1 = m = 3; k_2 = n - m - 1 = 22 - 3 - 1 = 18; 0,95) = 3,16$$

де m – кількість незалежних змінних,
 n – кількість спостережень).

Оскільки $F_p > F_{табл.}$, то це свідчить про статистичну значущість та адекватність побудованої моделі з ймовірністю 95 %.

У результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу рівняння регресії має такий вигляд:

$$Y = 243792,1 - 0,1496 \times x_3 - 0,3043 \times x_2 + 0,1312 \times x_4.$$

За побудованою моделлю бачимо, що зв'язок між обсягом грошових коштів і власним капіталом є прямим, а з дебіторською та кредиторською заборгованостями за роботи, товари та послуги – оберненим. Коефіцієнти регресії при незалежних змінних мають таку інтерпретацію:

x_2 показує, що при зростанні дебіторської заборгованості за роботи, товари та послуги на 1 тис. грн обсяг грошових коштів зменшиться на 0,3043 тис. грн;

x_3 показує, що при підвищенні кредиторської заборгованості за роботи, товари та послуги на 1 тис. грн обсяг грошових коштів зменшиться на 0,1496 тис. грн;

x_4 показує, що при підвищенні власного капіталу на 1 тис. грн обсяг грошових коштів зросте на 0,1312 тис. грн;

Ця модель може бути використана також для прогнозування грошових коштів на підприємстві, які забезпечують формування стабільного грошового потоку АТ «Завод «Електроважмаш».

Для того щоб провести прогнозування грошових коштів у 2021 році, необхідно задати значення незалежних змінних, тобто факторів, що найбільше впливають на їх розмір. У модель підставимо значення цих показників, розрахованих за допомогою функції ПРЕДСКАЗ, на 2021 рік у MS Excel. Станом на 4 квартал 2021 року розраховані показники мають такий розмір: кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги – 691906 тис. грн, дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги – 379319 тис. грн; власний капітал – (-64363) тис. грн.

На рис. 4 зображено результат прогнозування обсягу грошових коштів для АТ «Завод «Електроважмаш» на 2021 рік.



Predicting Values for (Spreadsheet5) variable: ЗГК			
Variable	b-Weight	Value	b-Weight * Value
КЗт.р.п.	-0,149638	691906,0	-103535
ДЗт.р.п.	-0,304294	379319,0	-115425
ВК	0,131191	-64363,0	-8444
Intercept			243792
Predicted			16388
-95,0%CL			-19275
+95,0%CL			52051

Рис. 4. Результат прогнозування обсягу грошових коштів

Таким чином, при вказаних параметрах розмір грошових коштів на АТ «Завод «Електроважмаш» за прогнозом складе 16388 тис. грн у 2021 році. Можливі інтервали, у яких може змінюватись розмір грошових коштів з ймовірністю 95 %, знаходяться в діапазоні від -19275 тис. грн до 52051 тис. грн.

Отже, з викладеного вище матеріалу можна зробити висновок, що побудована кореляційно-регресійна модель дозволяє визначити, які чинники найбільше впливають на розмір грошових коштів підприємства, як на показник результату ефективності управління грошовими потоками. Також ця модель може використовуватися для прогнозування майбутнього розміру грошових коштів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия : учеб. пособ. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2003. 496 с. 2. Кошельок Г. В. Фактори, які впливають на формування грошових потоків промислового підприємства. *Економіка і організація управління*. 2016. № 1 (21). С. 119–126. 3. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 164 с. 4. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / [І. А. Бігдан, Л. І. Лачкова, В. М. Лачкова, О. В. Жилиякова]. Харків : ХДУХТ, 2017. 197 с.





ЗАКОНОДАВЧІ ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДИСТАНЦІЙНОЇ ПРАЦІ ТА ТРУДОВІ ПРАВА ПРАЦІВНИКІВ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ

УДК 349.2:614.46

Праведна М. Б.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено розгляду змін у законодавстві, що пов'язані з регулюванням праці, які були впроваджені через необхідність дотримання карантинних умов через пандемію COVID-19. До таких змін відносяться впровадження гнучкого робочого часу, дистанційна робота та надомна робота. Проаналізовано сучасний стан законодавства, який регулює дистанційну зайнятість працівників на підприємстві. Досліджено позитивні і негативні зміни у трудовому законодавстві, що відбулися після впровадження карантинних обмежень.

Ключові слова: дистанційна робота, надомна робота, трудове законодавство, регулювання праці, Кодекс законів про працю України, COVID-19.



Annotation. The article is devoted to the consideration of changes in the legislation related to labor regulation. These new laws were introduced due to the need to comply with quarantine conditions related to the COVID-19 pandemic. Such changes include the introduction of flexible working hours and remote work. The current state of legislation governing remote employment at the enterprise is analyzed. The positive and negative changes in the labor legislation that took place after the introduction of quarantine restrictions are studied.

Keywords: remote work, telework, labor legislation, labor regulation, the Ukrainian Labour Code, COVID-19.



За останній час ситуація на ринку праці зазнала деяких суттєвих змін, оскільки у зв'язку з поширенням пандемії COVID-19 багато компаній були змушені перевести своїх працівників на дистанційну роботу. Взагалі сучасні технології дозволяють і навіть сприяють переходу на дистанційну роботу, тому правове регулювання такої зайнятості потребує уваги й удосконалення.

Дистанційна робота розвивалася і здобувала свою популярність ще до початку пандемії, особливо у сферах комп'ютерних технологій та ІТ, але в той час сучасне законодавство України не передбачало існування окремих положень, які регулювали таку форму роботи. Єдиний нормативно-правовий акт, що мав хоч якесь відношення до праці вдома, – це «Положення про умови праці надомників», яке було прийняте ще в 1981 році і яке досі має чинність [1]. Отже, у звичайний час дистанційна робота може запроваджуватися за необхідністю або за бажанням, але зараз це стало вимушеним кроком для збереження здоров'я людей та прибутків підприємств.

Сучасні дослідження в галузі соціології показують, що під час пандемії COVID-19 понад 35 % працівників перейшли на роботу з дому [2]. Тобто пандемія стала каталізатором у пришвидшенні технологічних і соціальних змін, які мають значний вплив на світову економіку.

Крім того, також стало актуальним питання захисту прав працівників під час карантину, оскільки складні умови і невизначеності в законодавстві створюють несприятливі умови для робітників і роботодавців.

Таким чином, держави як в усьому світі, так і в Україні зокрема, зацікавлені в підтримці своєї економіки і в забезпеченні відповідного регулювання ринку праці в період пандемії COVID-19.

Дослідженням цього питання займалися такі дослідники: Н. Силенко, Л. Красноручька, Д. Овсянко, С. Рибалко, Г. Третякова, Є. Кравчук, А. Коханевич, В. Ковальчук, О. Павлінська, Н. Омельченко, Т. Пашкіна, С. Войченко, С. Кожушко, В. Панасюк.



Метою статті є дослідження, розгляд та аналіз змін, що були здійснені в Кодексі законів про працю України у зв'язку з впровадженням дистанційної роботи, а також з захистом працівників під час нових умов праці.

Швидкі зміни в суспільстві і обставинах зумовили швидке прийняття рішень щодо змін і доповнень у законодавстві для врегулювання ситуації. Тому державні діячі встановили деякі зміни. Був створений Закон України № 540 від 30 березня 2020 р., який набув чинності 2 квітня 2020 р., та змін «Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-2019)» [3]. Цей законодавчий акт містить положення, які дають визначення дистанційній та надомній роботі, вносить деякі зміни щодо регулювання гнучкого робочого часу, а також положення про врегулювання специфіки трудових відносин між працівниками та роботодавцями в період карантину та обмежувальних заходів.

Згідно з вищевказаним Законом роботодавець може доручити працівникові виконувати вдома протягом певного періоду роботу, визначену трудовим договором. Цей Закон передбачає зміни в статті 60 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпП) [4], у ній були встановлені такі визначення понять: «гнучкий режим робочого часу» та «дистанційна (надомна) робота»:

Гнучкий режим робочого часу – це форма організації праці, якою допускається встановлення режиму роботи, що є відмінним від визначеного правилами внутрішнього трудового розпорядку, за умови дотримання встановленої денної, тижневої чи на певний обліковий період (два тижні, місяць тощо) норми тривалості робочого часу [3].

Дистанційна (надомна) робота – це така форма організації праці, коли робота виконується працівником за місцем його проживання чи в іншому місці за його вибором, у тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, але поза приміщенням роботодавця [3].

Проаналізувавши цей Закон, можна зробити висновок, що під такою формою організації праці розуміється її тимчасовий характер на період несприятливих умов у вигляді пандемії COVID-2019.

Крім того, у цьому випадку не дуже вдалим є поєднання в одній правовій нормі різних форм організації праці, оскільки вони мають дуже відмінний характер.

Крім того, науковці зазначають, що дистанційна робота мала б бути визнана окремим видом діяльності з власним характером праці, бо визначення її як форми організації порушує принцип єдності і диференціації правового регулювання. Інший недолік цієї зміни в статті – відсутність правил про специфіку укладання трудового договору з працівником, для якого встановлено дистанційну працю, крім письмової форми, що є обов'язковою, умов охорони праці тощо, а це являється зниженням обсягу трудових стандартів для таких працівників. Також Закон «Про внесення змін...» закріпив у КЗпП антисоціальні положення щодо вилучення з поняття трудового договору вказівки про правила внутрішнього трудового розпорядку (дистанційний працівник ним взагалі не підпорядковується), надав антиконституційну можливість роботодавцю змінювати істотні умови праці без згоди дистанційного працівника. Це є серйозним ударом як по колективним, так і по індивідуальним правам та інтересам працівників. Відповідно, підхід, обраний законодавцем для регулювання дистанційної роботи, за своїм характером переважно цивілістичний, а в певних деталях встановлює організаційний і дисциплінарний диктат роботодавця [5].

Оскільки такі зміни мали багато недоліків і неточностей, був прийнятий інший законодавчий акт, що вносить значні корективи. Таким чином, 27 лютого 2021 року почав працювати Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу» від 04.02.2021 № 1213-IX.

Цей закон вносить зміни до КЗпП, а саме зміна статті «Гнучкий режим робочого часу» (ст. 60) і доповнення статтями «Надомна робота» (ст. 60-1) та «Дистанційна робота» (ст. 60-2).

Відтепер дистанційна робота та надомна робота стали окремими формами праці й отримали нові визначення:

Дистанційна робота – це форма організації праці, за якої робота виконується працівником поза робочими приміщеннями чи територією власника або уповноваженого ним органу, у будь-якому місці за вибором працівника та з використанням інформаційно-комунікаційних технологій.

Надомна робота – це форма організації праці, за якої робота виконується працівником за місцем його проживання або в інших визначених ним приміщеннях, що характеризуються наявністю закріпленої зони, технічних засобів (основних виробничих і невиробничих фондів, інструменту, приладів, інвентарю) або їх су-



купності, необхідних для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт або функцій, передбачених установчими документами, але поза виробничими чи робочими приміщеннями власника підприємства, установи, організації або уповноваженого ним органу [6].

Таким чином, якщо людина працює на надомній роботі, то в неї є фіксоване місце праці, яке можна змінювати лише за погодженням з роботодавцем, вона працює за визначеним підприємством графіком, роботодавець має забезпечувати її необхідним обладнанням, а у випадку якщо працівник буде використовувати своє обладнання, то йому має виплачуватись компенсація згідно зі ст. 125 КЗпП: «Працівники, які використовують свої інструменти для потреб підприємства, установи, організації, мають право на одержання компенсації за їх зношування (амортизацію)» [4], також на робітника поширюються правила внутрішнього трудового розпорядку підприємства.

За умов дистанційної праці робітник сам обирає місце роботи, може змінювати його за своїм бажанням або поєднувати дистанційну роботу і роботу на робочому місці, сам визначає графік роботи та має період вільного часу, коли працівник може переривати зв'язок з роботодавцем. Робітник може використовувати свої засоби праці або ті, що надає роботодавець. Крім того, робітник сам несе відповідальність за безпечність умов праці на своєму робочому місці (ст. 14 КЗпП), а також на нього не розповсюджуються правила внутрішнього трудового розпорядку.

Із спільних запроваджень для дистанційної і надомної роботи: затвердження типової форми трудового договору центральним органом виконавчої влади, при цьому роботодавець має отримати відомості про місце проживання, або інше місце за вибором працівника, а також поява можливості ознайомитися з правилами внутрішнього договору, колективним договором, вимогами щодо охорони праці тощо через використання інформаційних технологій. Також при прийомі на роботу таким працівникам за згодою сторін можуть передбачатися додаткові умови в трудовому договорі, що вказано в доповненій статті 29 КЗпП.

У випадках загрози поширення пандемії, або надзвичайної ситуації, або необхідності самоізоляції тощо дистанційна та надомна робота може бути запроваджена без вкладання трудового договору.

Крім того, передбачені також зміни у положеннях про матеріальну відповідальність: якщо працівнику, що працює на надомній або дистанційній роботі, роботодавцем було надане обладнання, то працівник несе повну матеріальну відповідальність у разі його зникнення (ст. 134, 135 КЗпП).

Ці зміни справляють позитивний вплив на ринок праці, оскільки вони посилюють захист працівників, дозволяють роботодавцям офіційно оформлювати дистанційних працівників, сприяють збереженню здоров'я більшої кількості людей. Також цей Закон буде актуальним і після закінчення пандемії, оскільки розвиток технологій сприяє переходу на дистанційну роботу, а це приносить з собою багато позитивних моментів як для робітників, так і для працедавців.

Але також у законодавстві залишаються недоліки щодо регулювання праці в дистанційних умовах. Наприклад, встановлення типового договору створює складності для роботодавців, оскільки типовий договір не зможе охопити усіх особливостей різних професій. Або яким чином буде проводитися регламентація роботи, коли трудовий договір не вкладено через надзвичайні умови. Питання є також щодо безпечності працівника та обладнання, конфіденційності інформації, обліку робочого часу працівника (наприклад, у законодавстві чітко не вказано, який термін у дистанційного робітника може займати вільний час, коли він не виходить на зв'язок з керівником), прогули тощо.

Правове регулювання праці у період карантину має особливу актуальність та є важливим у підтримці економіки країни. Карантинні обмеження створили необхідність багатьом робітникам перейти на дистанційну або надомну працю, що викликало необхідність у її регуляції. Після дослідження та аналізу змін у законодавстві щодо впровадження дистанційної роботи і захисту працівників під час таких умов праці можемо зробити висновок, що відносно нещодавно прийняті законодавчі акти покращили становище та безпеку як працівників, так і роботодавців, додали розуміння та обґрунтування ситуацій, які можуть скластися. Проте ці законопроекти потребують доопрацювання та подальшого розвитку. Але найголовніше – це те, що вони з'явилися і поклали початок розвитку дистанційної праці в Україні, що є важливим для розвитку і економіки не лише у часи карантину, а й просто у контексті сучасного світу.



Література: 1. Про затвердження Положення про умови праці надомників : Государственный комитет СССР по труду и социальным вопросам и Секретариат ВЦСПС от 29.09.1981 № 275/17- 99. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0275400-81>. 2. Беззуб І. Дистанційна форма зайнятості: українські та зарубіжні реалії. *Громадська думка про правотворення*. 2020. № 16 (201). С. 4–11. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/dumka/2020/16.pdf>. 3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19) : Закон України від 30.03.2020 № 540-IX. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T200540.html. 4. Кодекс Законів про працю України : Закон Української РСР від 10.12.1971 № 540-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#n340>. 5. Цивільістичний характер змін у Кодексі законів про працю України, пов'язаних із впровадженням правового регулювання дистанційної роботи. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 4. URL: http://lsej.org.ua/4_2020/25.pd. 6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу : Закон України від 04.02.2021 № 1213-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1213-20#Text>.



МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗАСОБАМИ UML

УДК 338.124.4

Пушкін В. В.

Студент 4 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті обґрунтовано вибір системи моделювання бізнес-процесів. Наведено переваги та недоліки системи UML для використання в системі антикризового менеджменту підприємства з позицій об'єктно-орієнтованого підходу. Наведено результати моделювання бізнес-процесів антикризового управління на підприємстві засобами UML.

Ключові слова: моделювання, бізнес-процес, антикризове фінансове управління, UML.



Annotation. The article substantiates the choice of business process modeling system. The advantages and disadvantages of the UML system for use in the crisis management system of the enterprise from the standpoint of object-oriented approach. The results of modeling of business processes of crisis management at the enterprise by means of UML are presented.

Keywords: modeling, business process, anti-crisis financial management, UML.



В умовах кризи функціонування підприємств відбувається під впливом значної кількості дестабілізуючих чинників. Це актуалізує необхідність використання підприємствами спеціальних управлінських інструментів, дія яких спрямована на запобігання та подолання негативних наслідків кризи та реалізується в площині антикризового фінансового управління [1; 3–5; 7].

Слід погодитись з Рамазановим С. К., що процес антикризового управління підприємством потребує прийняття складних управлінських рішень, а це зумовлює необхідність використання інформаційних техноло-



гій, які здатні підвищити інтелектуальний рівень рішень, що приймаються, своєчасність та адекватність управлінських рішень, швидкість реалізації обраних управлінських рішень [6].

З метою побудови дієвої системи антикризового фінансового управління підприємством виникає необхідність докладного аналізу процесу ухвалення та реалізації управлінських дій із розмежуванням між відповідальними особами окремих функцій для досягнення стабільного функціонування підприємства, попередження та подолання проявів кризи [2; 5; 6]. На сучасному ринку представлена досить значна кількість інструментальних засобів (UML, ARIS Toolset, BPwin та ін.), які дозволяють проектувати моделі бізнес-процесів, при цьому визначити переваги того або іншого методу та засобів моделювання можна тільки в рамках конкретного проекту.

Тому метою статті є обґрунтування вибору інструментального засобу та моделювання бізнес-процесу антикризового управління на підприємстві.

Для моделювання бізнес-процесів з антикризового управління було обрано середовище UML. Обґрунтування вибору цього засобу моделювання базується на наступних положеннях. UML (англ. Unified Modeling Language) як уніфікована мова об'єктно-орієнтованого моделювання є універсальним засобом опису як програмних, так і ділових систем, може бути застосована на всіх етапах життєвого циклу аналізу, розробки додатків бізнес-систем взагалі та антикризового управління зокрема. UML підтримує множину видів діаграм, має багатий набір можливостей представлення певних аспектів системи антикризового менеджменту. Діаграми дають можливість представити систему антикризового управління у такому вигляді, щоб її можна було легко перевести в програмний код. Крім того, UML спеціально створювалася для оптимізації процесу розробки програмних систем, що дозволяє збільшити ефективність реалізації програмних систем з антикризового управління у кілька разів і помітно поліпшити якість кінцевого продукту. Існує багато прикладів успішних програмних проектів, реалізованих засобом UML.

Засоби автоматичної генерації кодів дозволяють перетворювати моделі мовою UML у вихідний код об'єктно-орієнтованих мов програмування, що прискорює процес розробки. Практично усі CASE-засоби щодо автоматизації процесу аналізу і проектування мають підтримку UML. Моделі, розроблені в UML, дозволяють значно спростити процес кодування і направити зусилля програмістів безпосередньо на реалізацію системи. Діаграми підвищують якість супроводу проекту і полегшують розробку документації. Але наявність механізмів розширення принципово відрізняє UML від таких засобів моделювання, як діаграми BPwin – IDEF0, IDEF3, DFD. Перераховані засоби моделювання можна визначити як сильно типізовані, за аналогією з мовами програмування, оскільки вони не допускають довільної інтерпретації семантики елементів моделей. На відміну від них, UML, допускаючи таку інтерпретацію, є слабо типізованою мовою [5; 6].

Моделювання бізнес-процесів з антикризового управління засобом UML використовує чотири основні категорії бізнес-моделі: ресурси – об'єкти, що беруть участь у бізнес-процесах (фінансові менеджери, база даних фінансової інформації, фінансова звітність та програмні продукти); процеси – види діяльності фінансового менеджера з антикризового фінансового управління, що змінюють стан фінансових ресурсів підприємства відповідно до бізнес-правил фінансового менеджменту; цілі – призначення бізнес-процесу – передбачення, попередження, подолання та зниження ймовірності виникнення фінансової кризи і одночасно підтримка фінансової стійкості та стабільного розвитку підприємства [8]; бізнес-правила – умови або обмеження виконання бізнес-процесів з антикризового фінансового управління (функціональні, поведінкові або структурні).

Основним апаратом моделювання функціональних вимог є UML-діаграми варіантів використання (ДВВ), які дозволяють отримати концептуальне представлення системи антикризового управління в процесі її проектування і розробки.

Сутність ДВВ полягає в отриманні проекрованої системи антикризового управління у вигляді множини акторів, що взаємодіють із системою за допомогою так званих варіантів використання. При цьому актором (actor) у цьому випадку виступає фінансовий менеджер, фінансовий директор і спеціаліст з контролінгу та інформаційна система підтримки антикризових фінансових рішень (рис. 1).

Своєю чергою, варіант використання (use case) слугує для опису сервісів, які система надає акторові. Інакше кажучи, кожний варіант використання визначає деякий набір дій, виконуваний системою під час діалогу з актором.

Наступним видом діаграм, за допомогою яких можна деталізовано представити перебіг бізнес-процесів антикризового управління, є діаграма діяльності (activity diagram), оскільки діяльність будь-якого суб'єкта гос-



подарування є сукупністю окремих дій, спрямованих на досягнення результату. Важливо, що діаграми діяльності дозволяють асоціювати певну сукупність дій з конкретним актором або структурним підрозділом, що дозволяє представити бізнес-процес у вигляді переходів дій від одного підрозділу до іншого.

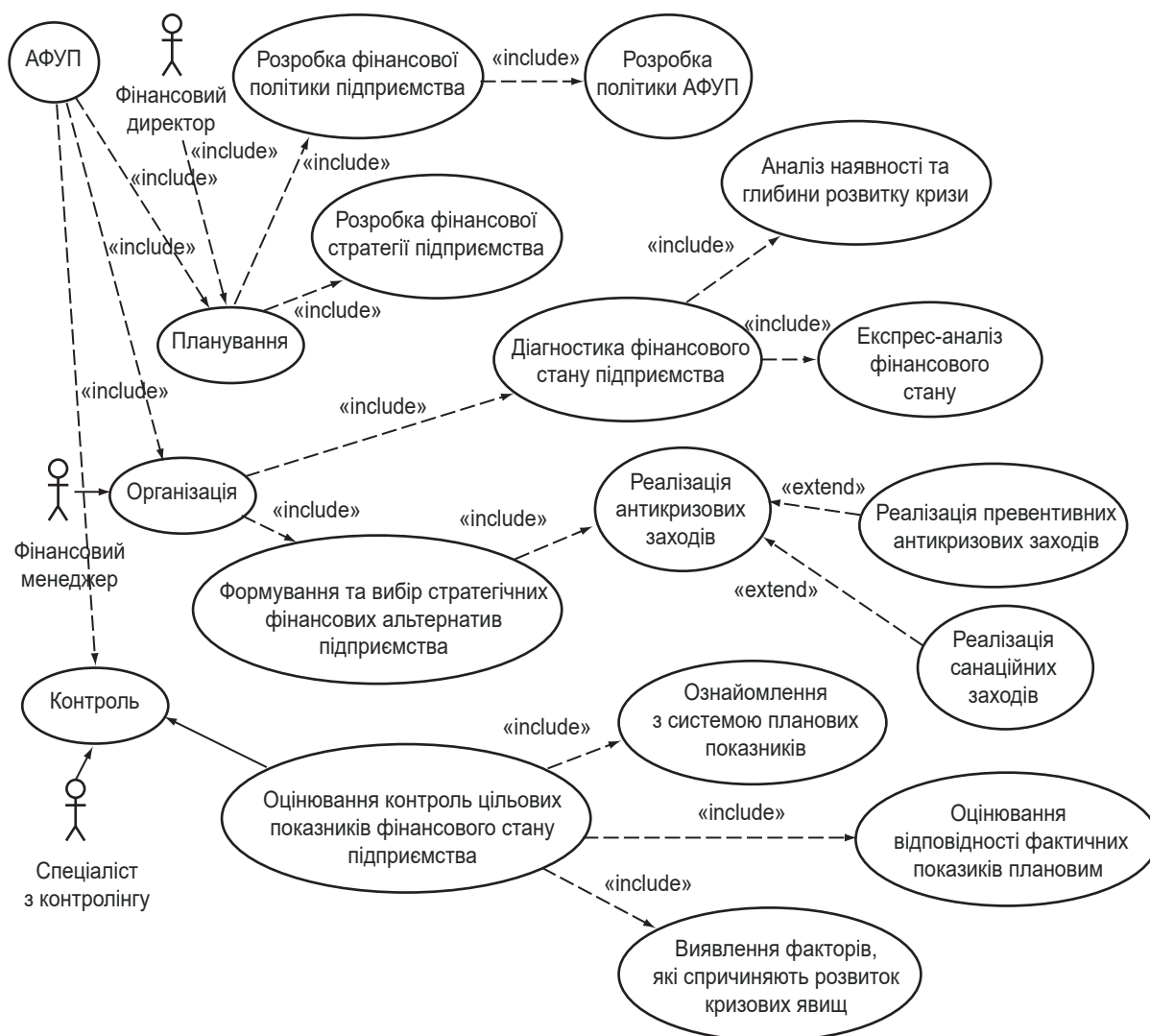


Рис. 1. Діаграма прецедентів процесу антикризового фінансового управління підприємством, побудована в середовищі UML

Також важливим елементом моделювання бізнес-процесів є діаграма класів, яка зображує основні класи об'єктів, які зустрічаються у моделі. При цьому класи мають набір унікальних властивостей та функцій. Діаграми класів відображають статичні (декларативні) елементи: класи, типи даних, їх зміст і відношення. Крім того, UML-діаграми ідентифікують архітектуру системи, виділяючи вкладені пакети, та містять позначення базових елементів поведінки, динаміку яких розкрито в діаграмах інших типів [6].

Перспектива подальших досліджень полягає у розробленні інтелектуальних додатків для системи підтримки прийняття антикризових фінансових рішень.

Науковий керівник – канд. техн. наук, доцент Федорченко В. М.

Література: 1. Азаренкова Г. М. Антикризове фінансове управління підприємствами в сучасних умовах. *Вісник Університету банківської справи*. 2018. № 3 (33). С. 110–113. 2. Гижко А. П., Івахненко І. С. Побудова цифрових



компонентів інструментарію антикризового менеджменту будівельних підприємств. *Управління розвитком складних систем*. 2020. Вип. 45. С. 108–119. **3.** Єрфорт, І. Ю., Підгора Є. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Краматорськ : ДДМА, 2019. 128 с. **4.** Карпунь І. Н. Антикризові заходи на підприємстві: управління, стратегія, цілі та завдання : монографія. Львів : Магнолія 2006, 2014. 440 с. **5.** Рамазанов С. К., Степаненко О. П., Тимашова Л. А. Методи антикризового управління : монографія. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. 192 с. **6.** Ларман К. Применение UML 2.0 и шаблонов проектирования. Москва : Вильямс, 2021. 736 с. **7.** Федірець О. В. Сутність і складові технології антикризового управління // Менеджмент ХХІ століття: глобалізаційні виклики : матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 19 квіт. 2018 р.). Полтава : ПП «Астрая», 2018. С. 140–143. **8.** Шевцова О. Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1773>.



ВАКЦИНАЦІЯ ВІД COVID-19 – ПРАВО ЧИ ОБОВ'ЯЗОК ПРАЦІВНИКА?

УДК 349.2:615.371

Рибянська С. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання обов'язкової вакцинації працівників, їх права під час введення карантинних обмежень. Детально проаналізовано питання відсторонення працівника від роботи, підстави для звільнення персоналу у разі ухилення від обов'язкових профілактичних щеплень у порядку, встановленому законом.

Ключові слова: права працівників, COVID-19, відмова від вакцинації, відсторонення від роботи, звільнення працівників, карантинні обмеження, охорона здоров'я.



Annotation. This article reviews the obligatory vaccination of employees, their rights during the quarantine restrictions. The issue of suspension of an employee from work, the grounds for dismissal of personnel in case of evasion of compulsory preventive vaccinations in accordance with the procedure established by law, is covered in detail.

Keywords: employees' rights, COVID-19, refusal to vaccinate, work suspension, firing of employees, quarantine restrictions, health care.



За всю свою історію Україна неодноразово стикалася зі спалахами інфекційних хвороб, епідеміями, а отже, масовими вакцинаціями. І кожного разу перед суб'єктами трудового права поставало питання карантинних обмежень, зупинки роботи підприємств та примусової вакцинації. З 2019 року, з моменту початку світової пандемії COVID-19 актуальність цієї проблеми як ніколи гостра. Карантин, що був уведений з 12 березня 2020 року постановою Кабінету Міністрів України «Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19» від 11.03.2020 року, став для України несподіваним явищем. Роботодавці були змушені переводити своїх працівників на дистанційну роботу, використовувати спеціальні засоби захисту чи зовсім припинити функціонування закладів.



Поява вакцини значно полегшила становище усіх підприємств. Але тепер, наприклад, згідно з постановою № 1236, що встановлює нові карантинні обмеження для запобігання поширенню COVID-19, у разі введення червоного рівня епідемічної небезпеки заклади освіти працюватимуть лише якщо 100 % працівників мають «зелений» COVID-сертифікат [1].

У разі відсутності сертифікатів про вакцинацію майже заблокована діяльність більшості підприємств та організацій, особливо тих, хто працює з великими масами людей. Тому підприємці почали вдаватися до різних маніпуляцій та погроз звільнення, аби всі їх наймані робітники вакцинувались і продовжили роботу. З огляду на вищезазначене постає проблема обізнаності роботодавців і самих працівників щодо правомірності звільнення, відсторонення від роботи або будь-яких інших обмежень у разі відсутності сертифіката про вакцинацію.

Метою статті є дослідження питання обов'язкової вакцинації працівників, правомірності звільнення працівників у разі відсутності сертифіката про вакцинацію.

З переходом значної території України до «червоного рівня епідеміологічної небезпеки» як у роботодавців, так і працівників виникає все більше питань щодо обов'язковості вакцинації від COVID-19 та подальшої організації роботи. Через недостатню обізнаність власники бізнесів можуть вдаватися до порушень багатьох трудових прав працівників і спричиняти затримки роботи підприємств. Тому, щоб попередити порушення прав громадян на працю, а саме – недопуску працівників до виконання їх посадових обов'язків без наявності документів, що підтверджують факт їх вакцинації проти гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, варто проаналізувати закони України та постанови Кабінету Міністрів України, які регулюють трудові відносини в умовах епідемій і надзвичайних ситуаціях детальніше. Потрібно з'ясувати, чи справді вакцинація – це прямий обов'язок працівника і чи правомірно буде відсторонити чи звільнити його з роботи у разі відсутності щеплень.

Відповідно до ст. 10 Закону України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» встановлено обов'язки громадян у сфері охорони здоров'я, а саме ними передбачено [2]:

- піклуватись про своє здоров'я та здоров'я дітей, не шкодити здоров'ю інших громадян;
- у передбачених законодавством випадках проходити профілактичні медичні огляди і робити щеплення.

Важливо зазначити, що згідно з ч. 2 ст. 12 Закону України «Про захист населення від інфекційних хвороб» [3] визначено, що працівники окремих професій, виробництв та організацій, діяльність яких може призвести до зараження цих працівників та (або) поширення ними інфекційних хвороб, підлягають обов'язковим профілактичним щепленням також проти інших відповідних інфекційних хвороб. У разі відмови або ухилення від обов'язкових профілактичних щеплень у порядку, встановленому законом, ці працівники відсторонюються від виконання зазначених видів робіт. Перелік професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним щепленням проти інших відповідних інфекційних хвороб, встановлюється Міністерством охорони здоров'я України.

При цьому, відповідно до ч. 4 ст. 12 цього Закону [3], рішення про проведення обов'язкових профілактичних щеплень за епідемічними показаннями на відповідних територіях та об'єктах приймають головний державний санітарний лікар України, головний державний санітарний лікар Автономної Республіки Крим, головні державні санітарні лікарі областей, міст Києва та Севастополя, головні державні санітарні лікарі центральних органів виконавчої влади, що реалізують державну політику у сферах оборони і військового будівництва, охорони громадського порядку, виконання кримінальних покарань, захисту державного кордону, Служби безпеки України.

Міністерство охорони здоров'я України своїм наказом від 4 жовтня 2021 р. № 2153, зареєстрованим в Мін'юсті 7 жовтня 2021 р. за № 1306/36928, затвердило Перелік професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним щепленням проти гострої респіраторної хвороби COVID-19 (далі – Перелік).

Згідно із Переліком обов'язкової вакцинації підлягають працівники [4]:

- центральних органів виконавчої влади та їх територіальних органів;
- місцевих державних адміністрацій та їх структурних підрозділів;
- закладів вищої, післядипломної, фахової передвищої, професійної (професійно-технічної), загальної середньої, у тому числі спеціальних, дошкільної, позашкільної освіти, закладів спеціалізованої освіти та наукових установ незалежно від типу та форми власності.



Наказ набирає чинності через один місяць з дня його публікації. Працівники закладів освіти та органів виконавчої влади, які не щепляться проти COVID-19 протягом цього періоду, будуть відсторонені від роботи без збереження заробітної плати.

При цьому працівники, які мають абсолютні протипоказання до проведення щеплень, відповідно до Переліку медичних протипоказань та застережень до проведення профілактичних щеплень, затвердженого наказом Міністерства охорони здоров'я України від 16 вересня 2011 р. № 595 (у редакції наказу Міністерства охорони здоров'я України від 11 жовтня 2019 р. № 2070) [5], не підлягають обов'язковій вакцинації. Тобто, враховуючи вищезазначене, можемо зазначити, що вакцинація проти COVID-19 є обов'язковою для працівників роботодавців, які визначені Переліком [4].

Перейдемо до наступного питання, а саме нормативно-правової бази, що регламентує підстави для відсторонення працівників від роботи. Відповідно до ст. 46 КЗпП України [6] визначений вичерпний перелік підстав для відсторонення від роботи. Згідно з положеннями цієї статті таке відсторонення працівників власником або уповноваженим ним органом допускається у разі: появи на роботі в нетверезому стані, у стані наркотичного або токсичного сп'яніння; відмови або ухилення від обов'язкових медичних оглядів, навчання, інструктажу і перевірки знань з охорони праці та протипожежної охорони; в інших випадках, передбачених законодавством.

З урахуванням норм статті 12 Закону України «Про захист населення від інфекційних хвороб» [3] працівників юридичних осіб, визначених наказом Міністерства охорони здоров'я України 04 жовтня 2021 року № 2153, які відмовляються або ухиляються від щеплень, можна відсторонити від роботи відповідно до законодавства про працю шляхом видання роботодавцем наказу (розпорядження). Згідно з нормами наказу Міністерства охорони здоров'я України 04 жовтня 2021 року № 2153 відсторонення працівника від роботи буде діяти до моменту:

- закінчення дії карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, або
- отримання працівником обов'язкового профілактичного щеплення проти гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2.

Якщо роботодавець відсторонить працівника, професія якого не зазначена в переліку обов'язкової вакцинації, від роботи у зв'язку з відмовою вакцинуватися від COVID-19, то працівник може оскаржити таке відсторонення в суді.

Також варто додати, що чинним законодавством про працю не передбачена така підстава для звільнення, як відсутність у працівника щеплення від гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, або відмова від вакцинації.

Отже, вакцинація від COVID-19 – це добровільне рішення кожного працівника, адже за законом ця хвороба не введена до списку обов'язкових медичних процедур. Відмова від вакцинації не може бути підставою до звільнення з роботи, але може бути причиною відсторонення працівника від роботи на певний час. Винятком слугує перелік професій, який було затверджено наказом від 04 жовтня 2021 р. № 2153, зареєстрованим в Мін'юсті 07 жовтня 2021 р. за № 1306/36928, ці категорії обов'язково повинні бути вакциновані для продовження працевлаштування.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Ваганова І. М.

Література: **1.** Про встановлення карантину та запровадження обмежувальних протіепідемічних заходів : Постанова Кабінету Міністрів України від 09.12.2020 № 1236. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/pro-vstanovlennya-karantynu-ta-zaprovadzhennya-obmezhuvalnih-protiepidemichnih-zahodiv-1236-091220>. **2.** Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19.11.1992 № 2801-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#Text>. **3.** Про захист населення від інфекційних хвороб : Закон України від 06.04.2000 № 1645-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1645-14#Text>. **4.** Про затвердження Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним щепленням: МОЗ України : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 04.10.2021 № 2153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1306-21#Text>. **5.** Про внесення змін до Календаря профілактичних щеплень в Україні та Переліку медичних протипоказань до проведення профілактичних щеплень : Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 11.10.2019 № 2070. URL:



<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1182-19#Text>. 6. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>.



ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658.15

Руденко А. Є.

Студент 3 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено роль фінансового контролінгу як складової системи управління сталим розвитком підприємства. Наведено тлумачення цього поняття, його основні функції, визначено мету. Обґрунтовано необхідність організації та наведено основні етапи побудови фінансового контролінгу на підприємстві.

Ключові слова: контролінг, управління, ефективність, фінансовий контролінг, управлінські рішення.



Annotation. The article investigates the role of financial controlling as a component of the management system of sustainable development of the enterprise. The interpretation of this concept, its main functions, the purpose is defined. The necessity of the organization is substantiated and the basic stages of construction of financial controlling at the enterprise are resulted.

Keywords: controlling, management, efficiency, financial controlling, management decisions.



На сучасному етапі розвитку економіки, в умовах підвищення рівня конкуренції, зростання динаміки змін зовнішньоекономічного середовища саме ефективне управління діяльністю підприємства дозволяє закріпити його позиції на ринку, оптимізувати виробничі процеси та фінансові потоки. Сучасною комплексною системою управління сталим розвитком підприємства, яка здатна забезпечити підтримку прийняття та виконання управлінських рішень, є фінансовий контролінг. У зв'язку з цим дослідження впровадження системи фінансового контролінгу на підприємства України набувають актуальності.

Багато зарубіжних і вітчизняних науковців розглядали у своїх працях питання контролінгу як засобу розвитку підприємства. Безпосередньо проблематикою впровадження системи контролінгу на вітчизняних підприємствах займалася: Вареник В. М., Горик-Чубатюк М. О., Зборовська О. М., Паргин Г. О., Пілевич Д. С., Сабліна Н. В., Шишпанова Н. О. та ін. [1–7]. Отже, чимало авторів приділяли увагу різним аспектам контролінгу, доцільності й ефективності його застосування в умовах сучасної ринкової економіки та труднощам і проблемам його впровадження.

Метою статті є дослідження сутності фінансового контролінгу як інструменту управління підприємством.

Вперше контролінг як система підтримки управлінських рішень був запроваджений наприкінці ХІХ – на початку ХХ століття на підприємствах у США. На перших етапах він зосереджувався лише на фінансових питаннях і розглядався як функціональний блок фінансового менеджменту. Пізніше сфера його дії почала по-



ширюватись на маркетинг, постачання, виробництво. З початку 70-х років ХХ ст. контролінг почав впроваджуватись у Європі.

Контролінг – це відособлена система, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення й інтеграції наявних методів обліку, аналізу, планування, контролю й координації витрат у єдину систему одержання, обробки інформації й прийняття на її основі управлінських рішень.

Фінансовий контролінг зорієнтований на функціональну підтримку фінансового менеджменту підприємства та спрямований на забезпечення фінансового бюджетування, запобігання негативним наслідкам рішень і дій, збір та обробку інформації про діяльність підприємства у фінансовій оцінці, раціональність формування та використання фінансових ресурсів підприємства відповідно до розробленої програми діяльності, формування рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Головною метою впровадження фінансового контролінгу в діяльності суб'єктів господарювання є: отримання, оброблення та трансформація інформації для управління і прийняття рішень; аналіз і контроль поточного стану, визначення тенденцій фінансово-економічного розвитку підприємства та запобігання негативним наслідкам впливу чинників внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовища на фінансовий стан і фінансові результати підприємства; підтримка ефективності функціонування підприємства на ринку, орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та ринкової вартості капіталу власників під час мінімізації ризиків із збереженням оптимального рівня ліквідності та платоспроможності підприємства в довгостроковому періоді; забезпечення рентабельності; формування оперативних та перспективних планів, прогнозів, кошторисів і бюджетів [2].

До основних функцій фінансового контролінгу відносяться такі:

- 1) координація процесів управління, планування та регулювання інформаційних потоків;
- 2) фінансова стратегія, яка полягає у розробці позицій та шляхів досягнення стратегічних цілей підприємства;
- 3) планування та бюджетування;
- 4) контроль, який має на увазі аналізування, виявлення та усунення відхилень фінансових показників, корегування фінансових планів, пошук нових можливостей;
- 5) внутрішній консалтинг і методичне забезпечення, які полягають у розробці рекомендацій та наданні консультацій менеджерам різних рівнів;
- 6) внутрішній аудит та ревізія (координація діяльності, аудит, контроль за документообігом і показниками тощо) [3].

Отже, функціонування системи фінансового контролінгу полягає у встановленні взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем на підприємстві. Етапи побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві зображено на рис. 1 [4].

Впровадження у діяльність підприємства системи фінансового контролінгу дає змогу підвищити рівень ефективності всього процесу управління його фінансовою діяльністю. Служба контролінгу забезпечує постійний обмін інформацією, що сприяє підвищенню рівня координації та взаємодії між структурними підрозділами на підприємстві.

Ще однією перевагою впровадження системи фінансового контролінгу є можливість проведення постійної оцінки фінансового стану підприємства, що дає змогу аналізувати виникнення потенційно можливих кризових ситуацій у всіх сферах діяльності та розробляти превентивні заходи [5].

Підприємства можуть організовувати контролінг по-різному: виокремлювати відділ контролінгу, групу у складі фінансового відділу або створювати тимчасову групу, яка буде виконувати функції контролінгу. Частіше підприємства не виділяють окремі відділи контролінгу, а функції покладають на працівників фінансового відділу, які просто використовують інструменти фінансового контролінгу.

На сьогодні існує проблема неефективності системи контролінгу, яка вказує на нездатність за допомогою наявних інструментів контролінгу впоратися з поставленими завданнями.



Рис. 1. Етапи побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві

Тому для уникнення небажаних результатів керівництву підприємств доцільно звертати увагу на способи вдосконалення системи фінансового контролінгу. *По-перше*, скорочення часу подання інформації та прийняття рішень, що дозволить щодня приймати рішення залежно від поточного стану справ. *По-друге*, необхідно забезпечити прозорість і достовірність даних. Також варто впроваджувати новітні інформаційні технології, які сприятимуть наданню інформації – від планування бізнесу до аналізу результатів діяльності [6].

Таким чином, дослідивши поняття фінансового контролінгу, його природи, функцій, типів і завдань, необхідно зазначити, що організація належного рівня функціонування підприємства за умови впровадження контролінгу є ефективною та доцільною в умовах сучасного економічного становища. Його застосування дає змогу забезпечити належний захист найважливіших матеріальних аспектів організації, оскільки саме контролінг забезпечує комплексну взаємодію найбільш дієвих економічних методів та інструментів. Фінансовий контролінг покликаний полегшити й удосконалити управлінський облік, посилити контроль у різних його проявах, а також оптимізувати способи аналізу і планування.

Функції та завдання контролінгу розкривають його сутність і дають змогу вживати цей термін у найбільш повному розумінні як комплексний процес, який охоплює велику кількість методів і сприяє інтеграції підприємства на новий, ефективніший рівень. Отже, застосування контролінгу як управлінської концепції підприємства є цілком доцільним та дієвим рішенням [7].

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Сабліна Н. В.



Література: 1. Шишпанова Н. О. Фінансовий контролінг : навч. посіб. Миколаїв, 2017. 83 с. 2. Партин Г. О. Завдання та основні функції фінансового контролінгу на підприємстві. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Серія : Економіка, планування та управління в галузях.* 2013. № 23. С. 272–277. 3. Горик-Чубатюк М. О., Добровольська О. М. Фінансовий контролінг як ефективний інструмент у менеджменті. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки.* 2017. № 22. С. 90–92. 4. Зборовская О. М., Годес О. Д. Особливості побудови системи фінансового контролінгу на підприємстві. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2013. № 1. 5. Пілевич Д. С. Роль контролінгу у процесі розвитку підприємств. *Вісник Національного університету державної податкової служби України. Серія : Проблеми економіки.* 2017. № 1. С. 232–237. 6. Вареник В. М., Шпуряка О. В. Фінансовий контролінг на підприємстві: інструменти та оцінка результативності. *Нобелівський вісник.* 2019. № 1. С. 6–12. 7. Сабліна Н. В., Бурма Є. С. Контролінг у розрізі фінансової безпеки на виробничому підприємстві: основні аспекти та теоретичні засади. *Економіка і суспільство.* 2018. Вип. 19. С. 955–959.



ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.14/.15:339.1

Рибкін О. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Охарактеризовано напрями управління фінансовими результатами в контексті управління вартістю капіталу. Доведено, що застосування механізму фінансового левериджу дає змогу визначити оптимальну структуру капіталу, яка забезпечує максимальний рівень фінансової рентабельності.

Ключові слова: фінансовий леверидж, капітал, вартість капіталу, фінансові результати, ризики, ставка відсотків, податковий коректор.



Annotation. The directions of financial results management in the context of capital value management are described. It is proved that the application of the financial leverage mechanism allows to determine the optimal capital structure that provides the maximum level of financial profitability.

Keywords: financial leverage, capital, cost of capital, financial results, risks, interest rate, tax corrector.



Актуальність теми. Структура капіталу, що використовується підприємством, визначає не тільки його фінансову діяльність, а і багато аспектів операційної та інвестиційної діяльності. Проблема формування капіталу має дві складові: перша – ефективне співвідношення часток боргу та власних коштів; друга – вибір найбільш оптимальних фінансових інструментів для залучення капіталу. Формування капіталу відбувається в безперервному процесі адаптації до активних змін вітчизняного господарства, пристосування до законодавства країни, своєчасного реагування на проблеми соціальних і фінансових криз.



Водночас рішення про вибір структури капіталу неможливо прийняти ізольовано без урахування показників стратегії фінансування, яка враховує ринкову позицію підприємства, майбутні інвестиційні потреби, прогнозовані грошові потоки, дивідендну політику, потребу у фінансуванні необхідних витрат, очікування акціонерів та інші показники активної діяльності компанії.

Метою цієї статті є визначення впливу вартості капіталу на фінансові результати підприємства.

У процесі управління капіталом необхідно враховувати, що його вартість залежить від рівня підприємницького та фінансового ризиків, пов'язаних з підприємством. Чим більші ці ризики, тим більшу плату можуть зажадати інвестори за вкладення коштів у підприємство. Рівень підприємницького ризику вимірюється силою впливу операційного важеля. Фінансовий ризик пов'язаний з дивідендною політикою та з підвищенням частки позикових засобів у структурі капіталу, тому що з'являються фінансові витрати з обслуговування боргу.

Підвищення частки позикового капіталу може спонукати кредиторів підняти процентну ставку по кредитах, і фінансові витрати ще більше зростуть. А оскільки виплата відсотків по кредитах відноситься до умовно постійних витрат, то підвищиться і рівень підприємницького ризику [1].

Однак залучення позикового капіталу в розумних межах надає можливості одержати так званий ефект фінансового левериджу, який повинні враховувати фінансові менеджери, регулюючи структуру капіталу підприємства. Отже, головна мета – стежити за оптимальним співвідношенням між позиковим і власним капіталом, що дозволяє підтримувати кредитну репутацію підприємства та використовувати позитивний ефект фінансового левериджу [2].

Фінансовий леверидж характеризує використання підприємствами позикових коштів, що впливає на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Інакше кажучи, фінансовий леверидж – це об'єктивний фактор, який виникає із появою позичених засобів у капіталі компанії і дозволяє отримувати додатковий прибуток на власний капітал.

Фінансовий леверидж – прояв можливості впливу на рівень прибутковості підприємства, що дозволяє цілеспрямовано управляти вартістю компанії. Показник, що відображає рівень додаткового прибутку на власний капітал при різній мірі використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу.

Для розрахунку цього показника використовують таку формулу [3]:

$$E\Phi\Lambda = (1 - C_{\text{пт}}) \times (K_{\text{вр}} - C_{\text{в}}) \times ЗК / ВК, \quad (1)$$

де $C_{\text{пт}}$ – ставка податку на прибуток;

$K_{\text{вр}}$ – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

$C_{\text{в}}$ – ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу, %;

$ЗК$ – середня сума залученого (позикового) капіталу;

$ВК$ – середня сума власного капіталу.

Розглядаючи формулу ефекту фінансового левериджу, можна виділити три основні його складові [4]:

1) податковий коректор фінансового левериджу $(1 - C_{\text{пт}})$ показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку;

2) диференціал фінансового левериджу $(K_{\text{вр}} - C_{\text{в}})$ характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотку за кредит;

3) коефіцієнт фінансового левериджу $ЗК / ВК$ характеризує суму позикового капіталу, що використовується підприємством, у розрахунку на одиницю власного капіталу.

Відокремлення цих складових дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу в процесі фінансової діяльності підприємства.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, тому що ставка податку на прибуток встановлюється законодавством.

Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує ефект фінансового левериджу.

Цей ефект проявляється тільки у тому випадку, якщо рівень валового прибутку, генерованого активами підприємства, перевищує середній розмір відсотка за використовуваний кредит, тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величиною. Чим вище позитивне значення диференціалу фінансового левериджу, тим вище за інших рівних умов буде його ефект.



Формування від'ємного значення диференціалу фінансового левериджу у зв'язку з погіршенням кон'юнктури фінансового ринку, зниженням фінансової стійкості у процесі збільшення частки використовуваного позикового капіталу, погіршенням кон'юнктури товарного ринку завжди призводить до зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Це пов'язано з тим, що і коефіцієнт валової рентабельності активів ($K_{вр}$), і середня відсоткова ставка за кредит ($C_{в}$) є відносними показниками.

Перший показує, скільки гривень валового прибутку генерує кожна гривня активів компанії.

Другий – скільки гривень процентів виплачує компанія за кожен гривню позикових коштів у формі банківських кредитів.

Якщо $K_{вр}$ більше, ніж $C_{в}$ – кредити генерують прибуток на власний капітал, а якщо $K_{вр}$ менше, ніж $C_{в}$, – навпаки: використання кредитів приносять збитки на власний капітал.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який мультиплікує (змінює) позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу.

При позитивному значенні диференціалу будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а при від'ємному значенні диференціалу приріст коефіцієнта фінансового левериджу буде призводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Таким чином, при незмінному диференціалі коефіцієнт фінансового левериджу є головним генератором як зростання суми та рівня прибутку на власний капітал, так і фінансового ризику втрати цього прибутку [5].

Ефект фінансового левериджу буде тим більше, чим більше буде економічна рентабельність активів порівняно зі ставкою відсотка за кредитом і чим більше співвідношення позикових і власних коштів.

Таким чином, обчислення ефекту фінансового левериджу може допомогти фінансовому менеджеру своєчасно прийняти необхідне рішення для зменшення негативних наслідків операційної діяльності, а за можливості – і спрогнозувати зміну прибутку і дивідендних можливостей підприємства.

За даними форми звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» та «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» було сформовано таблицю вхідних даних для розрахунку ефекту фінансового левериджу (важеля) ПАТ «АВС» (табл. 1).

Таблиця 1

Дані для розрахунку ефекту фінансового левериджу за 2018–2020 рр. для ПАТ «АВС»

Показник	Значення за роками			Абсолютне відхилення за роками	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.
Середня сума власного капіталу, тис. грн	21543689	20685500	19825682	-858189	-859818
Середня сума залученого капіталу, тис. грн	8136218	7818516	7501879	-317702	-316637
Коефіцієнт валової рентабельності активів, %	0,526%	1,193%	0,719%	0,0067	-0,00474
Ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу, %	28,50	26,40	29,10	-2,10	2,70
Ставка податку на прибуток, виражена десятинним дробом	0,18	0,18	0,18	0,00	0,00
Податковий коректор фінансового левериджу ($1 - C_{пн}$)	0,82	0,82	0,82	0,00	0,00
Диференціал фінансового левериджу ($K_{вр} - C_{в}$)	-0,27	-0,25	-0,28	0,03	-0,03
Коефіцієнт фінансового левериджу (ZK / BK)	0,38	0,38	0,38	0,00	0,00
Ефект фінансового левериджу	-0,09	-0,08	-0,09	0,01	-0,01

Розрахункові значення та динаміку показника ефекту фінансового левериджу підприємства ПАТ «АВС» за 2018–2020 роки наведено на рис. 1.

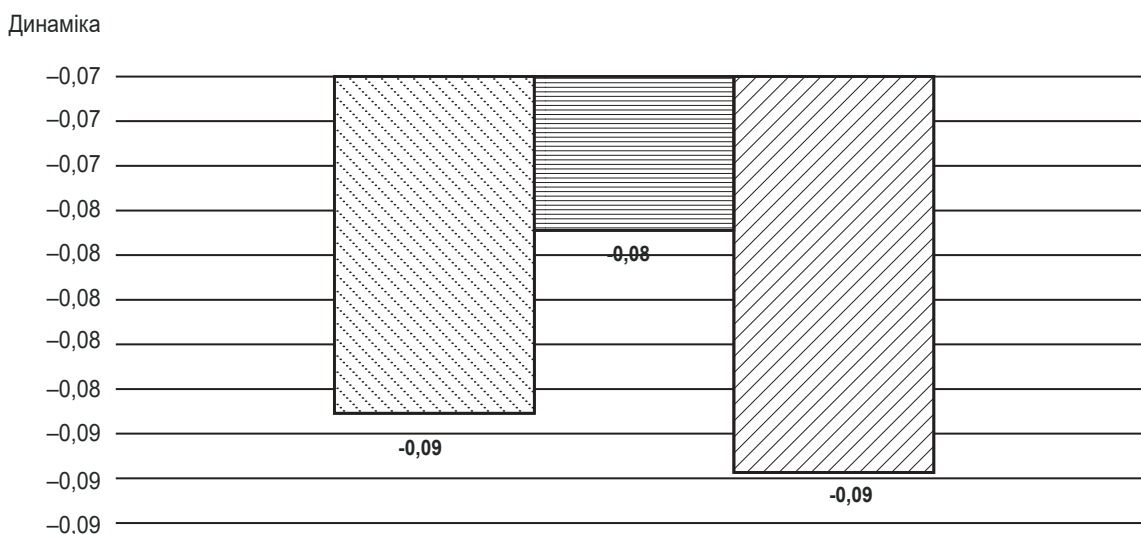


Рис. 1. Динаміка показника ефекту фінансового левериджу підприємства ПАТ «АВС» за 2018–2020 роки

Отже, як видно з рис. 1, ефект фінансового левериджу за аналізований період 2018–2020 рр. має від'ємне значення. Перш за все, це пов'язано з тим, що величина диференціалу фінансового важеля ($K_{\text{фв}} - C_{\text{фв}}$), яка є головною умовою формування додатного значення ефекту фінансового левериджу, у період з 2018 по 2020 роки має від'ємне значення.

Однією з причин цього є зростаюча ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу, так значення ставки збільшилося. Проте основною причиною негативного значення диференціалу фінансового важеля є мале значення коефіцієнта валової рентабельності активів за весь період, оскільки підприємство від своєї діяльності отримувало прибуток, проте порівняно з вартістю активів значення невелике. Таким чином, можна зробити висновок що залучені кредити підприємства генерують прибуток на власний капітал, проте його недостатньо для отримання позитивного значення ефекту фінансового важеля.

Далі розглянемо значення коефіцієнта фінансового левериджу (ЗК/ВК). Так, за 2018–2020 рр. цей показник збільшив своє значення з $-0,090$ у 2018 році до $-0,08$ у 2019 році, проте знову скоротився до $-0,09$ у 2020 році. Проте при від'ємному значенні диференціалу приріст коефіцієнта фінансового левериджу призводить лише до ще більшого темпу зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу, а отже, і до збільшення негативного ефекту фінансового левериджу. Так, у 2020 році негативний вплив ефекту фінансового левериджу знизився від рівня 2019 року.

Головною причиною такого низького значення показника є зростання вартості капіталу для підприємства. Через те, що залучені кредити, замість додаткового прибутку, генерують для підприємства додаткові витрати, а приріст коефіцієнта фінансового левериджу збільшує темп зниження коефіцієнта валової рентабельності активів використання позикового капіталу є недоцільним, оскільки чим більшим є коефіцієнт фінансового левериджу, тим більш негативним є і його ефект.

За такою ситуацією підприємству ПАТ «АВС» необхідно сформувати стійкий капітал, не залучаючи позикові кошти, адже вони, збільшуючи фінансові витрати підприємства, знижують фінансовий показник, а водночас і коефіцієнт рентабельності. Одним з варіантів формування стійкого капіталу є використання ефекту масштабу. Ефект масштабу трактується як економія, що зумовлена збільшенням масштабів виробництва і виявляється як зниження довгострокових середніх витрат виробництва на одиницю продукції. Застосування ефекту масштабу дозволить підприємству, не залучаючи позикові кошти, збільшити власний капітал і вийти на беззбитковий рівень виробництва.

Таким чином, можна зазначити, що управління структурою капіталу є невід'ємною частиною всієї політики управління фінансовими результатами, оскільки воно полягає у формуванні оптимальної структури капіталу, яка безпосередньо впливає на його діяльність та результативність використання фондів, визначає фінансову стійкість і платоспроможність. Структура капіталу впливає на рентабельність власного капіталу й активів,



формує оптимальне співвідношення прибутковості й ризику у процесі розвитку підприємства. А тому кожен суб'єкт господарювання має формувати свою політику управління структурою капіталу так, щоб забезпечити максимізацію ринкової вартості підприємства при мінімізації ризиків.

Застосування механізму фінансового левериджу дає змогу визначити оптимальну структуру капіталу, яка забезпечує максимальний рівень фінансової рентабельності. Також слід зазначити, що визначення факторів, які впливають на ефект фінансового левериджу, є дуже важливим елементом фінансово-господарського планування. Якщо підприємство позичає гроші, щоб модернізувати технологію, додати продукт в свою лінійку, нарощувати обсяги виробництва, вийти на міжнародні ринки, то додаткова диверсифікація, швидше за все, компенсує додатковий ризик від фінансового плеча.

У підприємства ПАТ «АВС» на сучасному етапі доцільність використання позичкових коштів буде тільки тоді, коли валова рентабельність активів становитиме більше 30 %, оскільки позичковий процент за кредитуванням у національній валюті коливається у межах 28–29 %. З цієї причини підприємство знаходиться у невигідних умовах щодо використання позичкових коштів з метою підвищення рентабельності власних коштів, оскільки ефект фінансового важеля можуть використовувати тільки високорентабельні підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Юшко С. В.

Література: 1. Мінухін С. В., Беседовський О. М., Знахур С. В. Методи і моделі проектування на основі сучасних CASE-засобів : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. 272 с. 2. Горювий Д. А. Методичні вказівки до виконання контрольних робіт з дисципліни «Економічна діагностика» для студентів заочної форми навчання / уклад. Д. А. Горювий, К. О. Горова. Харків : ХНАДУ, 2012. 56 с. 3. Войтов І. М., Луговський Р. В. Управління фінансовими результатами підприємства. *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 267–271. 4. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2010. 352 с. 5. Бондаренко Н. С., Тюленева Ю. В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Вісник КПІ*. 2017. № 2. С. 36–41.



ЗАХИСТ ПРАВ ЛЮДИНИ НЕУРЯДОВИМИ ПРАВОЗАХИСНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

УДК 342.7

Сизова Л. Є.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних відносин і журналістики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями. Здійснено характеристику співпраці неурядових правозахисних організацій із державою у сфері захисту прав людини. Проаналізовано діяльність неурядових правозахисних організацій щодо захисту окремих груп прав людини.

Ключові слова: права людини, захист прав людини, неурядові правозахисні організації, захист прав людини неурядовими правозахисними організаціями, захист прав людини в Україні, права людини в Україні.





Annotation. The article is devoted to the protection of human rights by non-governmental human rights organizations. The cooperation of non-governmental human rights organizations with the state in the field of human rights protection is described. The activities of non-governmental human rights organizations to protect certain groups of human rights are analyzed.

Keywords: human rights, protection of human rights, non – governmental human rights organizations, protection of human rights by non – governmental human rights organizations, protection of human rights in Ukraine, human rights in Ukraine.



У контексті сучасних євроінтеграційних процесів, розвитку України як правової й демократичної держави, еволюції громадянського суспільства та розвитку конституційного права України важливого значення набуває дослідження проблематики захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями.

Проблематика захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями була предметом дослідження багатьох сучасних науковців, зокрема О. М. Бикова, Ю. М. Бисаги, Д. М. Белова, А. Ю. Олійника, В. Ф. Погорілка, Н. Г. Шукліної та ін.

Метою статті є характеристика захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями та аналізу діяльності неурядових правозахисних організацій щодо захисту окремих груп прав людини.

Захист прав людини є цілісною системою, яка складається з інституційної й нормативної складових, що мають внутрішньодержавний і міжнародний рівень. У цій системі важливою інституцією є неурядові правозахисні організації, які здійснюють свою діяльність на місцевому, регіональному, національному або міжнародному рівнях. Більшість неурядових правозахисних організацій співпрацює у сфері захисту прав людини з відповідними органами місцевого самоврядування, органами державної влади, а також із міжнародними організаціями, зокрема з ООН, Радою Європи, ОБСЄ.

У кожній сучасній демократичній державі з-поміж суб'єктів правозахисної діяльності важливе значення мають неурядові правозахисні організації, що здійснюють свою діяльність у сфері захисту прав людини: адвокатура, засоби масової інформації, політичні партії, професійні спілки, релігійні організації й благодійні фонди, більшість із яких на постійній чи на непостійній основі здійснюють правозахисну діяльність, у тому числі практичний захист окремих прав людини.

Для побудови ефективного механізму захисту прав людини в демократичних і правових державах важливо, щоб його елементом були також неурядові правозахисні організації, адже вони є незалежними від урядових інституцій і муніципальних органів і дають змогу виявити об'єктивні проблеми та недоліки в наявній практиці реалізації й захисту прав людини в тій чи іншій державі.

Правовою основою діяльності неурядових правозахисних організацій в Україні є Конституція України [1], Загальна декларація прав людини ООН [2], Міжнародний пакт про громадянські та політичні права [3], Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права [4], а також відповідні закони України, зокрема Закон України «Про громадські об'єднання» від 22 березня 2012 р. [5] та Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» від 5 липня 2012 р. [6].

У контексті досліджуваної проблематики доречною є думка відомого українського правозахисника Є. Захарова: «Правозахисні організації – типовий продукт розвиненого громадянського суспільства, їх головна функція – контроль над діями (або боротьба з бездіяльністю) державного апарату щодо реалізації й забезпечення прав людини». На думку Є. Захарова, вони мають захищати свободу людини, її право «вільно управляти власною долею», незалежно від держави, яка постійно порушує це право. Отже, місія правозахисних організацій полягає у захисті прав людини від держави й одночасно сприянні державі в забезпеченні та захисті прав людини [7].

У недемократичних державах державна влада часто обмежує й перешкоджає діяльності неурядових правозахисних організацій щодо захисту прав людини, створює «проурядові» організації, які є лояльними до недемократичного режиму й часто «не помічають» значні порушення прав людини, які мають місце в таких державах. Проте міжнародна спільнота приділяє значну увагу захисту прав правозахисників і недопущенню незаконного тиску на окремих правозахисників і неурядові правозахисні організації в їх законній діяльності щодо захисту прав людини. Цьому присвячені навіть окремі міжнародні документи.

У межах ООН Генеральною Асамблеєю 9 грудня 1998 р. була прийнята Декларація про право й обов'язок окремих осіб, груп та органів суспільства заохочувати й захищати загальновизнані права людини ц основні



свободи [8] (далі – Декларація прав захисників). Відповідно до ст. 1 Декларації прав захисників кожна людина має право індивідуально чи разом з іншими заохочувати, захищати та здійснювати права людини й основні свободи на національному й міжнародному рівнях.

У Декларації прав захисників також встановлено основні права захисників прав людини. Зокрема, згідно зі ст. 5 цього акта з метою заохочення й захисту прав людини й основних свобод кожна людина має право індивідуально чи разом з іншими на національному й міжнародному рівнях проводити мирні зустрічі або збори; створювати неурядові організації, асоціації або групи, вступати в них і брати участь у їх діяльності; підтримувати зв'язок із неурядовими або міжурядовими організаціями.

Згідно зі ст. 6 Декларації прав захисників кожна людина індивідуально чи разом з іншими має право знати, шукати, добувати, отримувати й мати у своєму розпорядженні інформацію про всі права людини й основні свободи, включаючи доступ до інформації про те, яким чином забезпечуються ці права та свободи у внутрішньому законодавстві, у судовій або адміністративній системах; як передбачається в міжнародних документах із прав людини й інших застосовних міжнародних документах, право вільно публікувати, передавати або поширювати серед інших думки, інформацію та знання про всі права людини й основні свободи; вивчати, обговорювати, складати й мати думки щодо дотримання всіх прав людини й основних свобод як у законодавстві, так і на практиці, і привертати увагу громадськості до цих питань, використовуючи ці й інші засоби.

Відповідно до ст. 9 Декларації прав захисників під час здійснення прав людини й основних свобод, включаючи заохочення та захист прав людини, згаданих у цьому документі, кожна людина індивідуально чи разом з іншими має право користуватися ефективними засобами правового захисту й бути під захистом у разі порушення цих прав. Із цією метою кожна людина, чії права або свободи ймовірно порушені, має право особисто або через посередництво законно уповноваженого представника направити скаргу в незалежний, неупереджений і компетентний судовий або інший орган, створений на підставі закону, розраховувати на його своєчасний розгляд цим органом у ході публічного розгляду й отримати від такого органу, відповідно до закону, рішення, що передбачає заходи для виправлення становища, включаючи будь-яку належну компенсацію в разі порушення прав або свобод цієї особи, а також право на примусове виконання цього рішення чи ухвали без невинуватої затримки.

Декларація прав захисників принципово визначає кожену людину, яка мирно виступає за підтримку та захист прав людини, як захисника прав людини. Важливим поступом було запровадження в 2000 р. тодішньою Комісією з прав людини ООН посади спеціального доповідача щодо ситуації з правами людини.

Ратифікація Декларації прав захисників окремими країнами світу сприятиме посиленню захисту прав правозахисників і покращенню практики правозахисної діяльності в різних державах. На жаль, Україна ще не ратифікувала цей документ. Однією з рекомендацій Україні в межах Універсального періодичного огляду ООН 2012 р. є така: «Впровадити в адміністративну практику Декларацію ООН щодо правозахисників і зупинити переслідування правозахисників і громадських активістів; розширити співпрацю органів влади з громадськими правозахисними організаціями через проведення постійних консультацій, створення дорадчих консультаційних органів, обговорення проектів нормативно-правових актів у сфері прав людини» [9].

У контексті захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями важливе значення має їх співпраця з державою, міжнародними організаціями й органами місцевого самоврядування у сфері реалізації та захисту прав людини.

Отже, неурядові правозахисні організації здійснюють важливу діяльність щодо захисту прав людини. Вони є невід'ємним елементом громадянського суспільства, що є запорукою успішної розбудови демократичної та правової держави. Неурядові правозахисні організації не можуть вирішити всіх проблем у сфері захисту прав людини, проте в тісній співпраці з органами державної влади, органами місцевого самоврядування й міжнародними організаціями вони можуть вирішити більшість проблем у сфері захисту прав людини.

Існують перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі, зокрема щодо порівняльно-правового аналізу захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями в Україні й інших країнах Європи; впливу неурядових правозахисних організацій на стан захисту прав людини в умовах демократичної та правової держави; еволюції захисту прав людини неурядовими правозахисними організаціями в Україні.



Література: 1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141. 2. Загальна декларація прав людини ООН від 10 грудня 1948 р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_015. 3. Міжнародний пакт про громадянські та політичні права. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_043. 4. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_042. 5. Про громадські об'єднання : Закон України від 22.03.2012 // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 1. Ст. 1. 6. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. 2013. № 27. Ст. 282. 7. Захаров Є. Про деякі нові риси правозахисного руху в Україні. URL: <http://www.khrg.org/index.php?id=1196251282>. 8. Декларація про право і обов'язок окремих осіб, груп і органів суспільства заохочувати і захищати загально визнані права людини та основні свободи : Резолюція 53/114 Генеральної Асамблеї ООН від 9 грудня 1998 р. URL: <http://www.khrg.org/index.php?id=1153998285>. 9. Загальні механізми захисту прав людини. Україна : доповідь Коаліції Громадських організацій, представлена на Універсальному періодичному огляді ООН 2012 р.



ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 342.71

Стецюра Ю. Ю.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено причини виникнення процентних ризиків, узагальнено сучасні методи управління ризиками з урахуванням вітчизняного та світового досвіду. Удосконалено кількісну оцінку впливу зміни відсоткової ставки на поточну вартість портфеля банку за рахунок виміру чутливості активів і зобов'язань.

Ключові слова: процентний ризик, банк, управління процентним ризиком.



Annotation. The reasons of interest rates risk are investigated; modern methods of risk management are generalized taking into account domestic and world experience. The the interest rate changes effect quantification on the bank's portfolio current value of by measuring the sensitivity of assets and liabilities has been improved.

Keywords: interest rate risk, bank, interest rate risk management.



Вітчизняні банківські установи постійно працюють в умовах нестійкої макроекономічної ситуації та з урахуванням пандемії COVID-19. Усе це сприяє постійному виникненню ризиків на кожному етапі роботи банків. Найбільшу питому вагу серед різноманіття ризиків займають кредитні та процентні ризики.

Управління процентним ризиком є одним із першочергових завдань банківського менеджменту. Сучасна банківська система України була зорієнтована на фінансування довгострокових банківських активів короткостроковими ресурсами, що в сучасних умовах вимагає постійного рефінансування існуючих розривів за підвищеними ринковими процентними ставками, призводить до зниження прибутку банків і зростання про-



центного ризику. Гострота проблеми посилюється тим, що банки України тільки освоюють ринкові методи управління процентним ризиком.

У зв'язку з цим розробка дієвих і ефективних методів, моделей та інструментів управління процентним ризиком має особливу актуальність. Управління процентним ризиком було досліджено багатьма вітчизняними та закордонними науковцями, зокрема Ігнатовою О. М., Комаром О. Ю., Конопатською Л. В., Левитином К. Д., Мусієць Т. В., Примосткою Л. О. та ін. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, отримані вченими, питання управління процентним ризиком потребує подальшого вивчення, що обумовлює актуальність дослідження.

Метою статті є вивчення нових сучасних методів управління процентним ризиком з урахуванням зарубіжного досвіду. Їх розвиток дозволить оперативної і кваліфіковано ідентифікувати й оцінювати ризики, запобігати їм, знижувати їх рівень і на підставі цього створювати умови для забезпечення стійкості та ефективності роботи банку.

Вітчизняна банківська практика вивчає та використовує в умовах нестійкої макроекономічної ситуації різні методи управління процентними ризиками. Розглянемо найбільш актуальні з них. Метод управління процентним сальдо Maturity Gap Analysis (MGA). Об'єкт управління такого методу – сальдо обсягів активів і пасивів із фіксованою ставкою, розмежовані за періодами. До розрахунку не приймаються угоди з плаваючими ставками. До недоліків цього методу варто відносити використання єдиної ставки на всі терміни, відсутність урахування непаралельності в зрушенні ставок, відсутність розгляду угод з плаваючою процентною ставкою як джерел ризику.

Elasticity Gap Analysis (EGA) – також метод управління процентним сальдо. На відміну від MGA, припускає використання угод з плаваючими ставками, для чого на основі парної лінійної регресії будуються припущення щодо залежності ставок. Також передбачається облік планованих угод, проте аналогічно попередньому методу не враховується непаралельність у зрушенні ставок. Також цьому методу притаманні низька практична цінність і не достатня достовірність [1]. Наступним методом є EaR-аналіз. Ризик зміни короткострокових процентних ставок вимірюється на основі попередньо сформованого масиву даних.

Наступним методом є довгостроковий метод оцінки процентного ризику на основі визначення економічної вартості капіталу (EVE). Застосування цієї методики вимагає складання повного балансу поточної економічної вартості.

Він складається шляхом планування грошових потоків усіх активів і зобов'язань та застосування набору ставок дисконтування для визначення теперішньої вартості. Економічна вартість капіталу (EVE) являє собою різницю між поточною вартістю активів та зобов'язань. Як і при EaR-аналізі, два потрясіння процентної ставки застосовуються до базової комплектації ставок, і всі значення в балансі перераховуються. Процентним ризиком є найбільша негативна зміна вартості між базою і результатами одного з шоків сценаріїв. Вона зазвичай вказується у відсотках зміни від базової вартості капіталу.

Серед методик оцінки процентного ризику банку, як в європейському, так і в американському підходах, окремо використовується такий вид моделювання, як метод симуляції. Він полягає у дослідженні альтернативних сценаріїв зміни відсоткових ставок у часі й аналізі, як такі зміни вплинуть на процентні доходи, економічну вартість банку, ROA, ROE тощо [2; 3].

Модель включає взаємозв'язки між активами, пасивами, цінними показниками, витратами й інші зміни, що відносяться до діяльності банківської установи. За результатами застосування цього методу складаються динамічні сценарії майбутнього стану. Основні типи сценаріїв, що досліджуються: переоцінка ресурсів, що змінюють свою вартість внаслідок зміни процентних ставок; власне зміни процентних ставок; альтернативні дії менеджменту у відповідь на той чи інший сценарій, отриманий раніше; зміни кривої дохідності; поведінкова модель активів і пасивів тощо.

Поширеним способом мінімізації відсоткового ризику є управління активами і пасивами. У процесі такого управління між активами та зобов'язаннями встановлюються і підтримуються певні пропорції. У цьому разі (як в ідеальному випадку) строки та обсяги грошових потоків за активами повинні дорівнювати строкам та обсягам грошових потоків за зобов'язаннями [4].

Процес управління зводиться до забезпечення того, щоб різниця вартості активів і зобов'язань була нечутливою до зміни відсоткової ставки. У цьому разі важливо використовувати ефективний засіб виміру чутливості активів і зобов'язань до зміни відсоткової ставки, за який часто обирають дюрацію функції вартості потоку [5; 6].



Для кількісної оцінки процентного ризику використовується модель гепу, що полягає у виділенні чутливих до процентних ставок вимог і зобов'язань банку (включаючи позабалансові позиції).

Показник гепу визначається як різниця між величиною чутливих активів і чутливих зобов'язань банку в кожному із зафіксованих інтервалів:

$$GAP(t) = FA(t) - FL(t), \quad (1)$$

де $GAP(t)$ – величина гепу (у грошовому виразі) в періоді t ;

$FA(t)$ – активи, чутливі до зміни процентної ставки в періоді t ;

$FL(t)$ – пасиви, чутливі до зміни ставки в періоді t .

Геп може бути додатним, якщо активи, чутливі до змін ставки, перевищують чутливі зобов'язання ($FA(t) > FL(t)$), або від'ємним, якщо чутливі зобов'язання перевищують чутливі активи ($FL(t) > FA(t)$).

Збалансована позиція, коли чутливі активи та зобов'язання рівні між собою, означає нульовий геп. За нульового гепу маржа банку буде стабільною, незалежною від коливань процентних ставок, а процентний ризик – мінімальним. Проте одержати підвищений прибуток унаслідок сприятливої зміни процентних ставок на ринку за нульового гепу неможливо.

Збільшення чи зменшення процентної маржі залежить від знака гепу («плюс» чи «мінус»), а також від того, зростатимуть чи спадатимуть процентні ставки на ринку. Додатне значення укаже на збільшення маржі і буде результатом підвищення ставок за додатного гепу або зниження ставок за від'ємного гепу.

Від'ємне значення означатиме зниження маржі банку, зумовлене підвищенням ставок за від'ємного гепу або їх зниженням за додатного гепу.

І додатний, і від'ємний геп надають банку потенційну можливість отримати більшу маржу, ніж у разі нульового гепу. Незалежно від того, додатний чи від'ємний геп має банк, чим більша абсолютна величина гепу, тим вищий рівень процентного ризику бере на себе банк, і тим більше змінюється його маржа. Тому геп є показником рівня процентного ризику, на який наражається банк протягом зафіксованого часового інтервалу. Також розглянемо розрахунок гепу на прикладі показників діяльності АТ «Райффайзен Банк» за I, II, III квартал 2020 року (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз процентного ризику АТ «Райффайзен Банк»

Назва статті	I квартал	II квартал	III квартал
1. Чутливі до змін процентної ставки активи, тис. грн	60289321	60733324	63010102
2. Чутливі до змін процентної ставки пасиви (зобов'язання), тис. грн	47203054	47086059	37572279
3. Показник гепу	$GAP(I) = 60289321 - 47203054 = 13086267$ (тис. грн)	$GAP(II) = 60733324 - 47086059 = 13647265$ (тис. грн)	$GAP(III) = 63010102 - 37572279 = 25437823$ (тис. грн)
4. Коефіцієнт гепу (Рядок 1 / Рядок 2) – оцінка процентної позиції	$GAP = 60289321 / 47203054 = 1,27$	$GAP = 60733324 / 47086059 = 1,28$	$GAP = 63010102 / 37572279 = 1,67$
5. Модель гепу (зауважимо, що величина $(r_p - r)$ умовно дорівнює 1,5 %)	$\Delta P(I) = 13086267 \times 1,5 = 19629400,5$ (тис. грн)	$\Delta P(II) = 13647265 \times 1,5 = 20470897,5$ (тис. грн)	$\Delta P(III) = 25437823 \times 1,5 = 38156734,5$ (тис. грн)

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити такі висновки: банк має додатний геп, про що свідчить розрахунок коефіцієнта гепу ($GAP(I) = 1,27$; $GAP(II) = 1,28$; $GAP(III) = 1,67$). Це означає, що за рахунок зниження ринкового відсотка, наприклад, на 1,5, знизиться і чиста процентна маржа банку, а це призведе до того, що банк може втратити певну частину свого процентного доходу ($I = 19629400,5$ (тис. грн); $II = 20470897,5$ (тис. грн); $III = 38156734,5$ (тис. грн)).



Отже, за допомогою відповідних розрахунків ми отримали формулу, що виражає оптимальну чутливість потоку вхідних і вихідних платежів, а також оцінює вплив зміни відсоткової ставки на поточну вартість портфеля банку, що і є кількісною характеристикою відсоткового ризику. Тобто на основі диференціального обчислення удосконалено ефективний інструмент виміру чутливості активів і зобов'язань до зміни відсоткової ставки. Також для кількісної оцінки процентного ризику ми використали модель гепу, тобто розрахували показник гепу, коефіцієнт гепу та модель гепу.

Таким чином, різні методи аналізу процентного ризику можуть давати різні результати. Керівництво банку має визначити методи, результати яких будуть враховуватися при прийнятті рішень. Банки повинні розробляти відповідні процедури, які дозволять підтримувати процентний ризик у межах цих лімітів. Це при розробці політики управління процентним ризиком банку дозволить не тільки знизити ризикованість, але й підвищити ефективність діяльності українських банків. Дослідження зарубіжного досвіду управління процентним ризиком банку є цінним джерелом для удосконалення подібних вітчизняних систем, особливо зважаючи на підвищену ризиковість банківської діяльності в Україні.

Доцільним для українських банків є активне введення в практику таких методів, як EaR- та EVE-аналіз, метод симуляцій, що дозволять якісно оцінити вплив процентного ризику на важливі для банківської установи показники діяльності. Проте кожен банк має обрати для себе оптимальну структуру управління процентними ризиками, поєднуючи запропоновані методи різноманітними способами, які є зручними та дієвими саме для нього.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Холодна Ю. Є.

Література: 1. Ігнатова О. М., Кісіль О. В. Порівняльна статистична оцінка відсоткового ризику провідних банків України. *Фондовий ринок*. 2012. № 31–32. С.12–17. 2. Комар О. Ю., Подчесова В. Ю. Особливості управління процентними ризиками в банках. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/Uproz/20_12_9/u1209vol.pdf. 3. Кнопатська Л. В., Шварц О. В. Роль системи управління процентним ризиком у стабільному функціонуванні банку. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. № 18. С. 94–101. 4. Левитин К. Д. Исследование и разработка модели управления рисками в финансовых институтах : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13. URL: <http://economy-lib.com/issledovanie-irazrabotka-modeli-upravleniya-riskami-v-finansovyh-institutah>. 5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 № 104. URL: <http://zakon.nau.ua>. 6. Примостка Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 456 с.



ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 347.77(477)

Стороженко Д. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено питання захисту прав інтелектуальної власності. Розкрито способи, за допомогою яких відбувається захист прав інтелектуальної власності. Здійснено аналіз проблем, які виникають під час захисту прав інтелектуальної власності. Запропоновано способи розв'язання проблем через певні розроблені механізми.



Ключові слова: інтелектуальна власність, захист інтелектуальної власності, цивільний захист, судовий захист.



Annotation. The article examines the issue of protection of intellectual property rights. The ways in which intellectual property rights are protected are revealed. An analysis of the problems that arise during the protection of intellectual property rights. Ways to solve problems through certain developed mechanisms are suggested.

Keywords: intellectual property, protection of intellectual property, civil protection, judicial protection.



Постановка проблеми. Сучасне життя кожної людини досить тісно пов'язане з використанням об'єктів права інтелектуальної власності. Досить часто виникають випадки, коли особа навмисно чи ненавмисно (не знаючи того сама) порушує права інтелектуальної власності іншої особи. Тому вивчення та дослідження питання захисту права інтелектуальної власності є досить важливим та актуальним на сьогодні.

Охорона та захист інтелектуальної власності – досить важливе питання, що потребує детальної правової регламентації. Тільки за допомогою належного правового регулювання суб'єкти правовідносин мають можливість реалізувати своє особисте немайнове право на захист інтелектуальної власності.

На науковому рівні дослідження права інтелектуальної власності займалися такі дослідники, як: Г. О. Андрощук [1], С. О. Довгий [1], В. С. Дроб'язко [1], В. О. Жаров [1], Т. Г. Захарченко [1] та багато інших.

Метою статті є дослідження питань охорони та захисту прав інтелектуальної власності.

У ст. 54 Конституції України зазначено, що громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності [2].

Основу правового регулювання інтелектуальної власності становить Цивільний кодекс України. Він містить у собі Книгу 4, у якій розкриваються важливі положення, що стосуються права інтелектуальної власності.

Стаття 418 Цивільного кодексу України розкриває поняття права інтелектуальної власності. У статті зазначено, що право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений Цивільним кодексом України та іншим законом [3].

Незважаючи на наявність певних недоліків у системі охорони права інтелектуальної власності в Україні, варто зазначити, що вона намагається забезпечувати охорону прав інтелектуальної власності. Але існують підстави стверджувати, що ця система не дає належного захисту прав інтелектуальної власності та потребує значного поліпшення.

Захист прав інтелектуальної власності можна здійснювати двома способами:

перший спосіб – юрисдикційний. Інакше кажучи, захист прав інтелектуальної власності відбувається у судовому порядку. Велика кількість прав розглядається судами загальної юрисдикції;

другий спосіб – неюрисдикційний (позасудовий). Тобто особа, права якої порушуються, самотужки захищає права інтелектуальної власності, не порушуючи закон.

Слід розглянути цивільно-правовий захист прав інтелектуальної власності як один із видів юрисдикційного захисту.

У ст. 432 Цивільного кодексу України зазначено, що кожна особа має право звернутися до суду за захистом свого права інтелектуальної власності відповідно до ст. 16 цього Кодексу. Суд у випадках та в порядку, встановлених законом, може постановити рішення щодо вирішення конфліктів, які відбуваються з приводу прав інтелектуальної власності.

Також не можна залишити без розгляду такий спосіб захисту прав інтелектуальної власності, як заборона суду. Тобто суд забороняє виконання певних операцій, які посягають або порушують права особи. Яскраво можна побачити приклад судової заборони, коли відбувається порушення авторських прав за допомогою мережі Інтернет [4, с. 46].

Авторські та суміжні права контролюються та захищаються Конституцією України, Цивільним кодексом України, Законом України «Про авторське право і суміжні права» [5].



Статтею 50 Закону України «Про авторське право і суміжні права» визначено підстави для захисту авторських і суміжних прав.

Споживання об'єктів інтелектуальної власності без домовленості з особою, яка наділена авторським правом та суміжними правами, дозволяє звернутися до суду з метою захисту прав інтелектуальної власності. Суд, у силу своїх повноважень, має право заборонити випуск твору, вилучити, конфіскувати та надати арешт на відтворені твори, встановити розмір моральної шкоди (компенсації) та назначити відповідальність порушнику права інтелектуальної власності.

Закони України, такі як «Про охорону прав на промислові зразки» [6], «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [7], «Про охорону прав на компонування напівпровідникових виробів» [8] тощо, захищають патентні права методами цивільного права.

Наведені вище закони визнають будь-яке зазіхання на права суб'єктів промислової власності як недодержання та порушення прав осіб. На основі перелічених вище законів можна виділити права, на які може претендувати власник патенту. Власники патенту мають такі права: має право на захист своїх прав, вимагати завершення дій, які порушують його права, претендувати на компенсування завданих йому витрат та моральної шкоди, вжити інших заходів, які передбачені законом і пов'язані із захистом прав власника патенту [9].

На жаль, наявна система, яка захищає права інтелектуальної власності в Україні, містить у собі певні недоліки, такі як:

- деякі положення норм законодавства не відповідають стандартам Європейського Союзу;
- не існує спеціалізованого суду, який займався б тільки розглядом питань, що стосуються прав інтелектуальної власності;
- ускладнений механізм пошуку доказів для підтвердження фактів порушення прав інтелектуальної власності тощо.

Далі пропонуємо розглянути можливі критерії, які допоможуть оптимізувати й удосконалити систему управління та захисту інтелектуальної власності.

Перший критерій – це поліпшення нормативно-правової бази інтелектуальної власності та модернізація способів захисту цих прав. Також необхідно посилити відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності.

Другий критерій – це удосконалення механізму захисту прав авторів інтелектуальної власності. Потреба цього напрямку полягає у тому, що слід встановити відповідний контроль за порушенням прав інтелектуальної власності.

Третій критерій – це необхідність покращення захисту й охорони авторських і суміжних прав стосовно легального бізнесу.

Четвертий критерій – це вирішення кадрових проблем. Тобто необхідно надавати якісну підготовку спеціалістам, які пов'язані з правом інтелектуальної власності, збагачувати їхні знання з цієї сфери діяльності.

П'ятий критерій – це проведення аналізу міжнародного законодавства у сфері інтелектуальної власності, що надасть можливість нашій державі зрозуміти доцільність прийняття норм міжнародного законодавства [10].

Підсумовуючи вище розглянуті питання, можна діти такого висновку. В Україні існує система захисту прав інтелектуальної власності, проте вона потребує певних поправок. Варто створити нові механізми захисту прав власників інтелектуальної власності. Також необхідно встановити жорсткішу систему охорони прав інтелектуальної власності, яка допоможе відвести бажання у правопорушників вчиняти неправомірні дії. Одним із недоліків системи захисту прав інтелектуальної власності, що діє в Україні на цей момент, є відсутність спеціалізованих судів, які б займалися виключно питаннями інтелектуальної власності.

Необхідно якомога швидше провести оптимізацію наявної системи захисту прав інтелектуальної власності, завдяки цьому Україні вдасться розвинути науковий потенціал українського народу, зміцнити економіку нашої держави, сприятиме зменшенню кількості правопорушень в цілому та надасть можливість процвітання нашої країни.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Суц О. П.



Література: 1. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика / [Андрощук Г. О., Довгий С. О., Дроб'язко В. С. та ін.]. Київ : Ін Юре, 1999. 656 с. 2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>. 3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. 4. Захист прав інтелектуальної власності: норми міжнародного і національного законодавства та їх правозастосування / [Д. Лонг, П. Рей, Жаров В. та ін.]. Київ, 2007. 448 с. 5. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12/conv#n475>. 6. Про охорону прав на промислові зразки : Закон України від 15.12.1993 № 3688-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12/ed20201014#Text>. 7. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 № 3687-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>. 8. Про охорону прав на компонування напівпровідникових виробів : Закон України від 05.11.1997 № 621/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/621/97-вр/ed20201014#Text>. 9. Тарасенко Л. Л. Вирішення спорів щодо порушення патентних прав. Часопис Київського університету права. 2016. URL: http://kul.kiev.ua/doc/CHAS16_2.pdf. 10. Бошицький Ю. Л. Інтелектуальна власність в сучасній Україні – актуальні питання модернізації та правового регулювання. Часопис Київського університету права. 2013. URL: http://kul.kiev.ua/images/chasop/2013_1/ууууу/213.pdf.



ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ (НА ПРИКЛАДІ ПП «АГРО-ТЕСТ»)

УДК 338.58:65.014

Супрун А. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто підходи до формування оптимальної структури капіталу підприємства, використання яких має забезпечувати необхідні темпи його економічного розвитку підприємства. Розраховано ефект фінансового левериджу та середньозважену вартість капіталу для ПП «АГРО-ТЕСТ», сформуовано пропозиції щодо оптимізації структури його капіталу.

Ключові слова: структура капіталу підприємства, фінансовий леверидж, ефект фінансового левериджу, середньозважена вартість капіталу.



Annotation. The article considers the approaches to the formation of the optimal capital structure of the enterprise, the use of which should provide the necessary pace of its economic development of the enterprise. The effect of financial leverage and the weighted average cost of capital for PE «AGRO-TEST» are calculated, proposals for optimizing the structure of its capital are formed.

Keywords: capital structure of the enterprise, financial leverage, financial leverage effect, weighted average cost of capital.



Недостатність власних джерел фінансування капіталу вітчизняних аграрних підприємств змушує їх залучати до інвестиційної діяльності позиковий капітал. При високій частці власного капіталу хоча й досягається висока фінансова стійкість, але підприємство не використовує можливість приросту прибутку на власний ка-



пітал за рахунок залучення позичкового капіталу. Якщо підприємство планує розширювати масштаби своєї діяльності, удосконалювати технічну і технологічну базу виробництва, йому потрібні додаткові кошти. Дуже рідко, коли підприємство обходиться власними засобами, тому в цьому випадку важливу роль відіграють банківські кредити.

При залученні кредитів у підприємства розширюються можливості для збільшення обсягів виробництва продукції, розширення асортименту, придбання нового обладнання. Все це забезпечує підприємству високий фінансовий потенціал за рахунок приросту активів, а також можливості збільшення фінансової рентабельності внаслідок наявності ефекту фінансового левериджу, однак більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства. Найбільш прийнятною для підприємства є така ситуація, за якої забезпечується компроміс між ефективним функціонуванням у поточному періоді та успішною діяльністю у перспективі. Для знаходження такого компромісу необхідно приділяти значну увагу питанням управління структурою капіталу [1].

Одним із найбільш складних питань в управлінні структурою капіталу є оптимізація структури капіталу. У сучасній економічній літературі уявлення про оптимальну структуру капіталу досить відрізняються. Основні відмінності у визначенні оптимальної структури капіталу полягають у використанні науковцями різних критеріїв оптимізації. Так, І. О. Бланк, А. Д. Глушко, А. О. Грачова вважають, що оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення власних і позикових коштів, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Метою дослідження є формування оптимальної структури капіталу підприємства на основі застосування сучасних підходів.

У сучасній літературі виділяють такі критерії оптимізації:

- максимізація рентабельності власного капіталу;
- мінімізація вартості капіталу;
- мінімізація фінансових ризиків підприємства [2; 3].

Оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства [4].

Основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, то виходячи з цього можна сформулювати основні завдання оптимізації структури капіталу: формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток підприємства; забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку.

Розглянемо динаміку показників формування капіталу ПП «Агро-Тест» (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка складових капіталу ПП «Агро-Тест»

Складові капіталу підприємства	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Власний капітал, тис. грн	78658	139618	94684
Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн	0	0	0
Поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн	175925	121226	184605
Баланс, тис. грн	254583	26084	279289

Розвиток і успішна діяльність ПП «Агро-Тест» пов'язані з вирішенням проблеми фінансування його діяльності і формування відповідної структури капіталу, яка включає власний капітал і позиковий капітал. Динаміку структури капіталу ПП «Агро-Тест» наведено на рис. 1.

Виходячи з наведених вище даних власний капітал у 2018 р. склав 31 %, позичковий – 69 %, у 2019 р. частка власного капіталу збільшилась до 53 %, а позичкового, відповідно, знизилась до 47 %, у 2020 році співвідношення власного та позикового капіталу становило 44 % : 56 %.

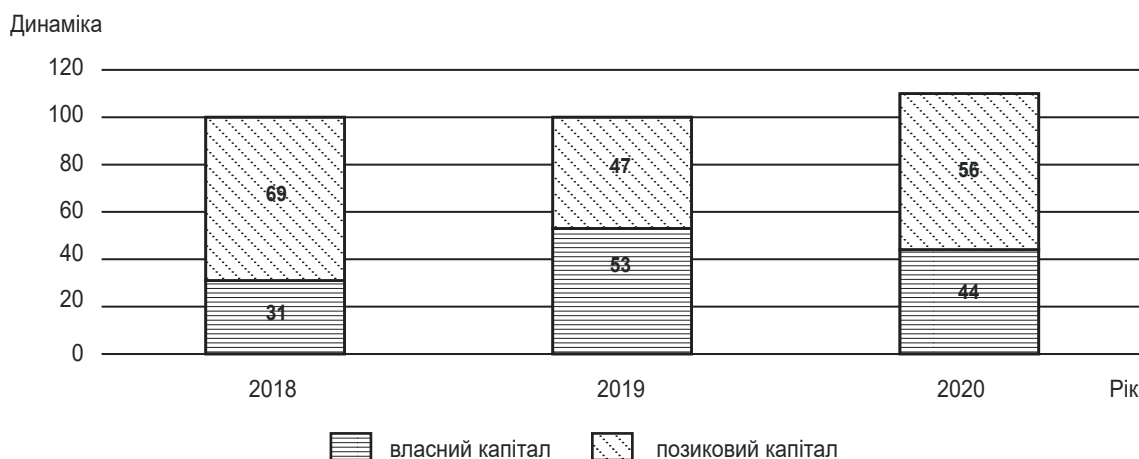


Рис. 1. Динаміка структури капіталу ПП «Агро-Тест» у 2018–2020 рр.

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів виокремлює три методи оптимізації структури капіталу:

- оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;
- оптимізація структури капіталу за мінімізації її вартості.

Перший метод використовує розрахунок показника фінансового важеля (левериджу), сутність якого полягає у тому, щоб посилити вплив зміни прибутку на динаміку фінансової рентабельності, тобто у підвищенні еластичності фінансової рентабельності відносно прибутку [5].

При цьому для розрахунку ефекту фінансового левериджу використовують таку формулу:

$$E\Phi\Lambda = (1 - C_{np}) \times (K_{вpa} - C_v) \times (BK / ПК), \quad (1)$$

де C_{np} – ставка податку на прибуток;

$K_{вpa}$ – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

C_v – ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу, %;

$ЗК$ – середня сума залученого капіталу;

BK – середня сума власного капіталу.

Проведемо розрахунок ефекту фінансового важеля для ПП «Агро-Тест» за 2018–2020 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка ефекту фінансового важеля ПП «Агро-Тест» за 2018–2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Середня сума власного капіталу, тис. грн	78658	139618	124684
Середня сума залученого капіталу, тис. грн	175925	121226	184605
Ставка податку на прибуток	0,18	0,18	0,18
Коефіцієнт валової рентабельності активів	0,3	0,53	0,47
Ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством	0,24	0,24	0,24
Ефект фінансового важеля	11	20,65	27,9

$$E\Phi\Lambda_{2018} = (1-0,18) \times (30-24) \times (175925/78658) = 11,02$$

$$E\Phi\Lambda_{2019} = (1-0,18) \times (53-24) \times (121226/139618) = 20,65$$

$$E\Phi\Lambda_{2020} = (1-0,18) \times (47-24) \times (184605/124684) = 27,9$$



Дія фінансового важеля полягає в тому, що підприємство, що використовує позикові кошти, виплачує відсотки за кредит, а отже, збільшує постійні витрати, зменшує оподатковуваний прибуток. Нарощування фінансових витрат за позиковими коштами супроводжується збільшенням сили важеля і зростанням підприємницького ризику.

Широта практичного застосування механізму фінансового левериджу також обумовлюється тим, що цей показник можна розрахувати не тільки в цілому, за всім обсягом позикового капіталу, але і в розрізі кожного з його джерел. Західні економісти вважають оптимальним його значення на рівні 30–50 %. На їх думку, якщо кредит приносить менше 30 % додаткового прибутку, то залучення таких кредитів не є оптимальним рішенням. Водночас при значенні більше 50 % у підприємства підвищуються фінансові ризики.

У 2018 р. цей показник для ПП «Агро-Тест» становив 11 %, це означає, що рентабельність власного капіталу збільшиться на 11 % відсотків за рахунок залучення позикових коштів. Це значення показника є нормальним для вітчизняних підприємств, хоча не дотягує до нормативного європейського у 30–50 %.

З даних табл. 2 можна побачити, що найбільшого значення ефект фінансового важеля досяг у 2020 р., однак це привело до суттєвого зростання рівня фінансового ризику, оскільки позиковий капітал перевищив власний. Тому оптимальним можна вважати значення ЕФЛ у 2019 р. при співвідношенні між власним і позиковим капіталом 53 % до 47 %. Така структура капіталу зберігає достатній рівень фінансової стійкості та при цьому надає змогу максимізувати прибутковість підприємства.

Зазначимо, що економічна рентабельність на підприємстві становить більше 25 %, отже, оскільки позичковий процент за кредитуванням у національній валюті становить в середньому 20–25 % (у нашому випадку 24 %), а в іноземній – 15–18 %, то ПП «Агро-Тест» має можливість та доцільність використання ефекту фінансового левериджу в управлінні структурою капіталу.

Розглянемо підхід до оптимізації структури капіталу підприємства за критерієм мінімізації його вартості. Цей метод ґрунтується на попередньому визначенні вартості власного та позикового капіталів за різних умов їх формування та обслуговування; визначенні питомої ваги даних складових у загальній сумі капіталу. Після цього відбувається здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу, що дає підґрунтя для пошуку оптимальної структури капіталу. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ПП «Агро-Тест» подано в табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ПП «Агро-Тест»

№	Показники	Роки		
		2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Загальна потреба в капіталі, %	100	100	100
2	Варіанти структури капіталу, %:			
а	– власний капітал	31	53	44
б	– позиковий капітал	69	47	56
3	Рівень передбачених дивідендних виплат, %	7	7	7
4	Рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням премії за ризик, %	24	24	24
5	Ставка податку на прибуток, %	0,18	0,18	0,18
6	Податковий коректор (1 – ряд. 5)	82	82	82
7	Рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням податкового коректора (ряд. 4 × ряд. 6)	19,68	19,68	19,68
8	Вартість складових частин капіталу:			
а	– власної частини ((ряд. 2а × ряд. 3)/100)	2,17	3,71	3,1
б	– позикової частини ((ряд. 2б × ряд. 7)/100)	13,57	9,25	13
9	Середньозважена вартість капіталу, % ((ряд. 8а × 2а + 8б × 2б)/100)	10	6,3	8,6

З даних табл. 3 бачимо, що мінімальна середньозважена вартість капіталу спостерігається у 2019 р. на рівні 6,3 % при співвідношенні між власним і позиковим капіталом на рівні 53 % : 47 %. При такому ж співвідношенні спостерігається і найбільше значення ефекту фінансового левериджу.



Таким чином, можемо зробити висновок, що це і є оптимальна структура капіталу для ПП «Агро-Тест».

Отже, з викладеного вище матеріалу можна зробити висновок, що оптимізація структури капіталу є важливим інструментом прийняття рішень у фінансовому менеджменті. Використання підходів до визначення оптимальної структури капіталу за критеріями максимізації фінансової рентабельності та мінімізації середньозваженої вартості капіталу дозволяє підприємству обґрунтовано обрати таке співвідношення власних і позикових коштів, за якого відбувається оптимальне поєднання його фінансової стійкості та прибутковості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Хорунжий М. Й. Завдання національної аграрної політики на сучасному етапі. *Економіка АПК*. 2014. № 2 С. 22–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_ark_2014_2_4. 2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с. 3. Глушко А. Д., Грачова А. О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/36.pdf. 4. Burnett J. A. Strategic approach to managing crises. *Public Relations Review*. 1998. No. 24. P. 475–488. 5. Soliman M. The Use of DuPont Analysis by Market Participants. *The Accounting Review*. 2008. No. 3. P. 823–853.



СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.153

Тесленко Ю. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено систему управління оборотним капіталом підприємства. Розглянуто склад основних підсистем управління оборотним капіталом. Визначено елементи організації системи управління оборотним капіталом підприємства. Виділено функції управління оборотним капіталом підприємства.

Ключові слова: управління, оборотний капітал, система управління, підприємство, оборотні активи.



Annotation. The system of working capital management of the enterprise is investigated. The composition of the main subsystems of working capital management is considered. The elements of the organization of the working capital management system of the enterprise are determined. The functions of working capital management of the enterprise are allocated.

Keywords: management, working capital, management system, enterprise, current assets.



Орієнтація економіки України на ринкові методи господарювання потребує нових підходів до управління оборотним капіталом. У зв'язку із цим надзвичайно важливим є питання розроблення та реалізації ефективного механізму прийняття управлінських рішень із визначенням структури та складу оборотного капіталу підприємства, а також оптимальної структури джерел його формування.



Дослідження теоретичних підходів до системи управління оборотним капіталом підприємства знайшли відображення у працях вітчизняних учених, таких як: І. О. Бланк, В. І. Блонська, О. С. Бондаренко, М. У. Вахрушина, В. Г. Маршалова, Г. І. Матукова, К. С. Пятиколова, Д. Л. Яцук та ін. Проте питання управління оборотним капіталом потребують подальшого дослідження.

Системи управління оборотним капіталом підприємства повинні розв'язати проблему оптимізації структури фінансових джерел їх формування та інвестування в елементи оборотних активів, ефективного використання в операційній та фінансово-інвестиційній діяльності, відтворення на розширеній основі, оскільки це сприяє економічному розвитку та зростанню ринкової вартості підприємства.

Під «системою» слід розглядати сукупність елементів, які знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності один від одного, утворюючи певну єдність.

О. Л. Польова та Л. Ю. Жмурко під системою управління оборотним капіталом пропонують розуміти систему цілеспрямовано організованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотним капіталом і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження та трансформації взаємопов'язаних процесів формування й використання оборотного капіталу і джерел його фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням впливу на нього чисельних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища [4, с. 92].

Такі науковці, як І. В. Причепя, Н. В. Кравець, В. І. Блонська, Н. Б. Толопка, мають аналогічну думку щодо сутності системи управління оборотним капіталом підприємства і визначають її як сукупність взаємопов'язаних та узгоджених між собою елементів, цілей і методів, які визначають напрями руху та регулювання оборотного капіталу в межах виробничої системи. Об'єктами управління в межах цієї системи, насамперед, виступають оборотні активи, джерела формування оборотних активів та всі економічні відносини, що виникають у процесі кругообігу оборотного капіталу підприємства [1, с. 122; 5, с. 39].

Таким чином, систему управління оборотним капіталом підприємства можна інтерпретувати як ієрархічну систему з усіма складовими її підсистемами та їх внутрішніми елементами, з урахуванням зовнішньоекономічних зв'язків. Об'єктами управління в межах цієї системи виступають оборотні активи, джерела формування оборотних активів та всі економічні відносини, що виникають у процесі кругообігу оборотного капіталу підприємства.

Склад основних підсистем управління оборотним капіталом відображено на рис. 1 [2].

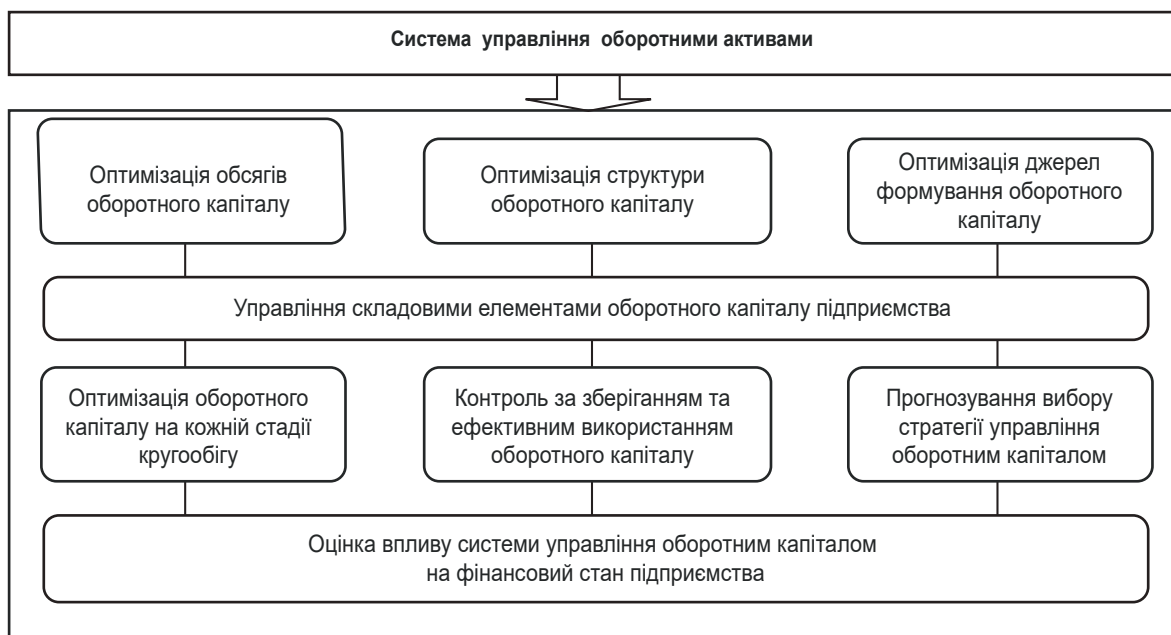


Рис. 1. Система управління оборотними активами підприємства



У процесі створення системи управління оборотним капіталом підприємства необхідно визначитись з низкою аспектів щодо організації ефективної системи управління оборотним капіталом підприємства (рис. 2).

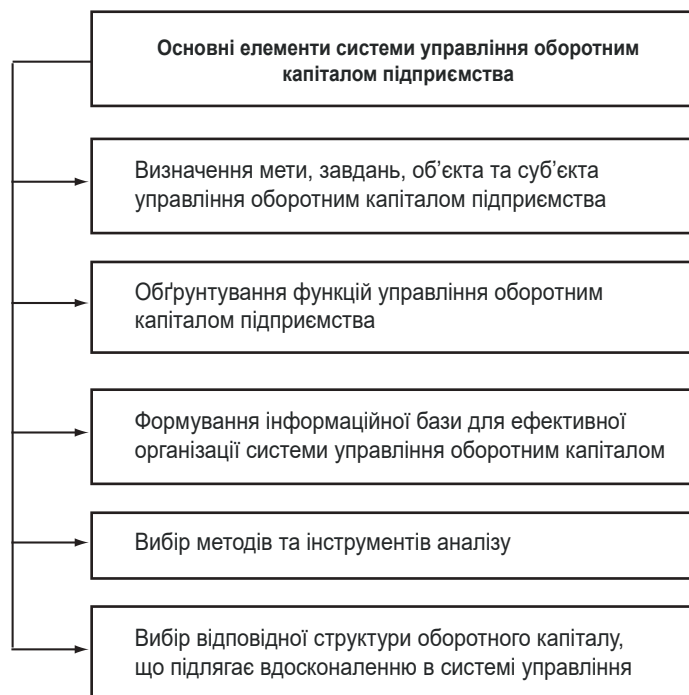


Рис. 2. Основні елементи організації системи управління оборотним капіталом підприємства

Система управління оборотним капіталом підприємства має базуватися на вимогах законодавства (рівень держави) та на вимогах внутрішніх положень та інструкцій (рівень підприємств). Нормативна інформація дозволяє визначити вимоги щодо оформлення господарських договорів, виконання господарських зобов'язань, особливостей відображення запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, грошових коштів у бухгалтерському фінансовому обліку, правил і норм зберігання, пакування, перевезення виробничих запасів і запасів готової продукції, порядку проведення інвентаризації та утилізації.

Внутрішня нормативна інформація (рівень підприємств) забезпечить регулювання процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами в межах діяльності підприємства. Для підвищення ефективності управління оборотним капіталом внутрішня нормативна інформація повинна обґрунтовуватися шляхом розроблення на підприємстві положень, які мають містити основні характеристики процесів управління складовими оборотного капіталу та базуватись на відповідних методиках [4].

Крім виділених елементів, система управління повинна містити також функціональну складову. Виділення системи функцій у процесі проведення управління надасть можливість розширити її, враховуючи характер впливу на об'єкт у процесі управління. Як і управління кожним іншим об'єктом, стратегічне управління оборотним капіталом ґрунтується на універсальних функціях управління: планування, організації, мотивації, координації та контролю, комунікації, прийняття рішень, стабілізації, аналізу та функцію прогнозування. Крім загальних функцій, у процесі здійснення управління оборотним капіталом підприємства доцільно виділити специфічні функції (рис. 3) [3].

Динамічність зовнішнього середовища, непередбачувані зміни факторів впливу на підприємства обумовлюють необхідність розробки стратегії управління оборотним капіталом.

Стратегія управління оборотним капіталом являє собою управлінську діяльність, спрямовану на досягнення стратегічної мети підприємства через процес формування обсягів, структури обігового капіталу, джерел його фінансування та вартості залучення коштів, а також ефективне їх використання [5].

Стратегія управління оборотним капіталом є безперервним процесом, який можна поділити на чотири основні етапи.

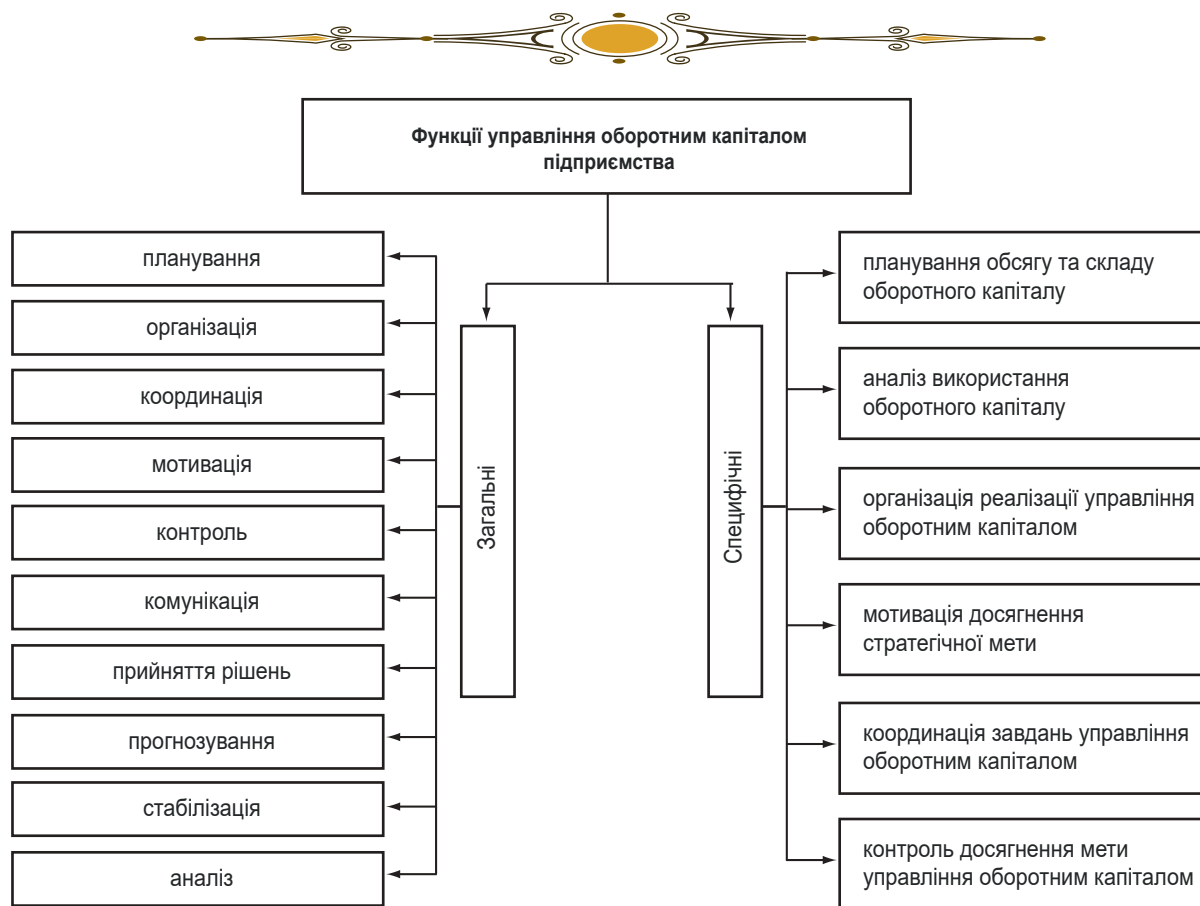


Рис. 3. Функції управління оборотним капіталом підприємства

Перший етап – процес стратегічного управління оборотним капіталом підприємства – базується на оцінці стану обігових коштів на підприємстві.

На *другому*, аналітично-розрахунковому етапі формуються узагальнені якісні цілі діяльності підприємства, які мають загальний характер і кількісно не виражені.

Третій етап – етап реалізації стратегії управління використанням оборотного капіталу підприємства.

Четвертий етап – контрольний, містить оцінку ефективності реалізації стратегії. Отже, в рамках стратегічного управління система управління оборотним капіталом повинна вирішувати такі завдання: формування необхідного обсягу та складу оборотного капіталу з метою забезпечення реалізації стратегічних цілей; досягнення максимальної дохідності оборотного капіталу за умови мінімізації рівня ризику; забезпечення платоспроможності підприємства завдяки підтримці необхідного рівня ліквідності оборотного капіталу; визначення впливу оборотного капіталу на досягнення стратегічної мети управління.

Таким чином, управління оборотним капіталом є одним із ключових елементів менеджменту підприємства.

Визначені елементи системи та їх взаємозв'язки дають змогу надати процесу управління оборотного капіталу довгострокового характеру, забезпечити реалізацію управління з урахуванням умов функціонування, а також зорієнтувати управління на досягнення ключових стратегічних цілей підприємства, спрямованих на підвищення економічного потенціалу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Блонська В. І., Толопка Н. Б. Вдосконалення системи управління оборотними коштами торговельного підприємства. Наука й економіка. 2010. № 3 (19). С. 122–130. 2. Дехтяр Н. А., Дейнека О. В., Голик Д. В. Оптимізація структури оборотних активів підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1 (12). С. 289–293. 3. Донін Є. О. Політика управління оборотними активами сучасного підприємства. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 231–240. 4. Польова О. Л., Жмурко Л. Ю. Система управління оборотним



капіталом підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 21. Ч. 2. С. 92–95.
5. Причепя І. В., Кравець Н. В. Удосконалення системи управління оборотним капіталом промислових підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 4. Т. 1. С. 39–42.



ПОБУДОВА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336 (477)

Тесленко Ю. О.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено процес управління оборотним капіталом підприємства за допомогою методу функціонального моделювання SADT. Здійснено декомпозицію та розкрито зміст складових процесу управління оборотним капіталом підприємства. Запропоновано структурно-функціональну модель управління оборотним капіталом підприємства.

Ключові слова: управління, оборотний капітал, підприємство, структурно-функціональна модель, декомпозиція, контекстна діаграма.



Annotation. The article investigates the process of working capital management of the enterprise using the method of functional modeling SADT. The decomposition and the content of the components of the working capital management process of the enterprise are revealed. The structural-functional model of working capital management of the enterprise is offered.

Keywords: management, working capital, enterprise, structural-functional model, decomposition, context diagram.



Оборотний капітал підприємства являє собою сукупність матеріальних і грошових цінностей підприємства, що знаходяться у постійному кругообігу, змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, що реалізує підприємство [1]. Сутність управління оборотним капіталом виявляється у його меті, яка визначається науковцями як досягнення оптимального співвідношення між усіма складовими оборотного капіталу.

Питання щодо управління оборотним капіталом розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Майборода О., Косарева І., Тодик Р. [2], Стратійчук В. [3], Хаустова І. [4] та інші.

Виходячи з розуміння системності доцільно розглянути можливість узгодження складових процесу управління оборотним капіталом підприємства на базі застосування основних принципів реінжинірингу бізнес-процесів. Частіше за все у зв'язку з реінжинірингом бізнес-процесів використовують методи стандарту IDEF0, що базуються на технології структурного аналізу та проектування SADT (Structured Analysis and Design Technique) – методології структурного аналізу і проектування [5].

Основний принцип цього підходу полягає у структуризації діяльності організації відповідно до її бізнес-процесів, який являє собою сукупність правил і процедур, що призначені для побудови функціональної мо-



делі об'єкта будь-якої предметної області. Функціональна модель SADT відображає функціональну структуру об'єкта, тобто дії, які він здійснює, та зв'язки між цими діями. Однією з методологій SADT є IDEF0 (Integrated Definition Function Modeling), яка дає можливість отримати точну специфікацію усіх операцій та дій, які відбуваються у бізнес-процесі, а також характер взаємозв'язку між ними [1].

На рис. 1 подано контекстну діаграму управління оборотним капіталом ТОВ «Малинівський склозавод».

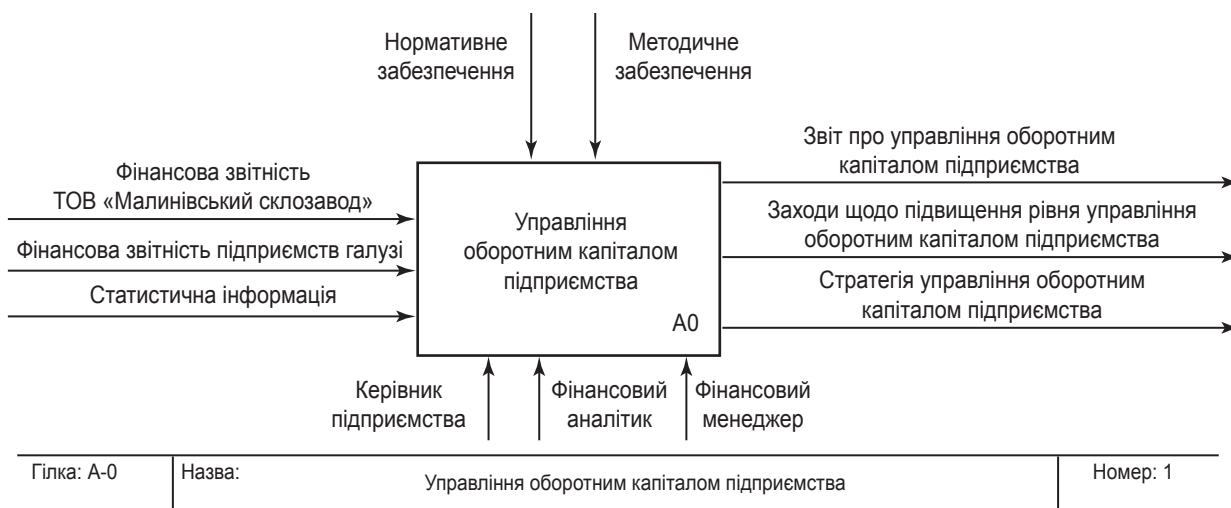


Рис. 1. Контекстна діаграма управління оборотним капіталом ТОВ «Малинівський склозавод»

На контекстній діаграмі у центрі розташований блок головного завдання, яке відображає сутність моделі, мету її побудови та передбачає сукупність запитань, на які має відповідати модель.

До головного блоку надходять інтерфейсні дуги, які визначають: вхідну інформацію, необхідну для формування процесу управління оборотним капіталом (отже, для більш якісного управління оборотним капіталом ТОВ «Малинівський склозавод» необхідно мати: фінансову звітність за попередні періоди, фінансову звітність підприємств галузі та статистичну інформацію); назву модельованого процесу; осіб, під управлінням яких проводиться робота (фінансовий аналітик, фінансовий менеджер і керівник підприємства); вихідний документ, тобто результат, який необхідно отримати (звіт про ефективність управління оборотним капіталом, заходи щодо підвищення ефективності управління оборотним капіталом; стратегія управління оборотним капіталом).

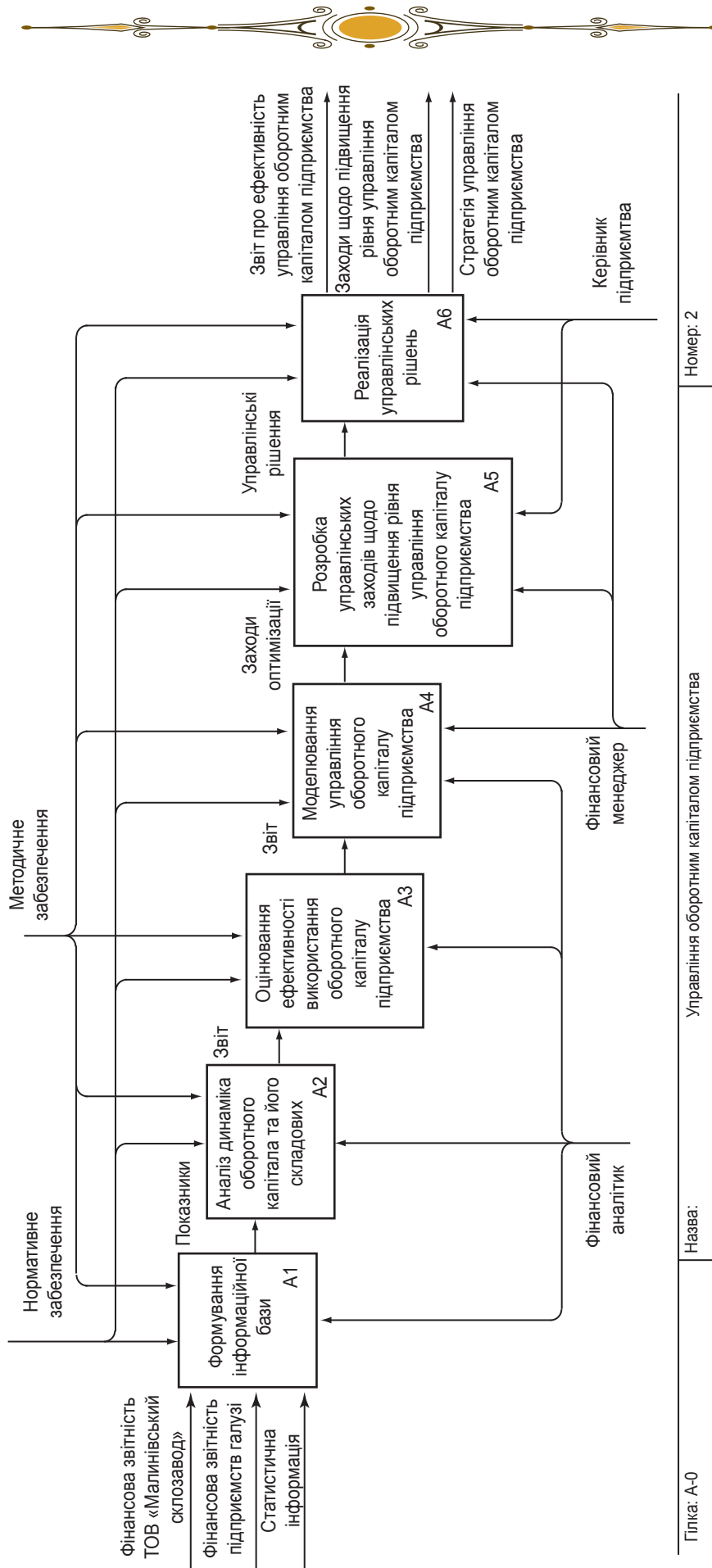
На другому етапі моделювання відбувається декомпозиція контекстної діаграми, результатом чого є діаграма, що відображає структуру, тобто сукупність етапів процесу управління оборотним капіталом підприємства. Декомпозицію контекстної діаграми процесу управління оборотним капіталом підприємства наведено на рис. 2.

На першому етапі процесу управління оборотним капіталом підприємства є формування інформаційної бази. Інформація, що збирається, є достовірною та об'єктивно необхідною як фінансовому аналітику, так і фінансовому менеджеру. Інформаційна база є складовою, що складається з зовнішньої та внутрішньої. Стандартно цей процес включає: збір даних; оцінку їх достовірності; обробку даних (формалізація, фільтрація, сортування, систематизацію тощо). Всі ці дії сприятимуть швидкому пошуку і відбору необхідної статистичної інформації.

Далі проводиться аналіз динаміки загального обсягу оборотного капіталу підприємства. Як результат отримуємо висновки про вплив зміни окремих елементів оборотного капіталу на зміну загальної вартості оборотних активів підприємства.

На наступному етапі оцінюється ефективність використання оборотного капіталу підприємства. Результатом реалізації цього етапу виступають розраховані показники, оцінка їх динаміки та формування факторів, що вплинули на кінцевий результат. Отже, отримуємо характеристику оборотного капіталу підприємства.

Наступним етапом процесу управління оборотним капіталом підприємства є етап моделювання управління оборотним капіталом підприємства, декомпозицію якого наведено на рис. 3.



Глка: А-0
 Назва: Управління оборотним капіталом підприємства
 Номер: 2

Рис. 2. Етапи управління оборотним капіталом підприємства

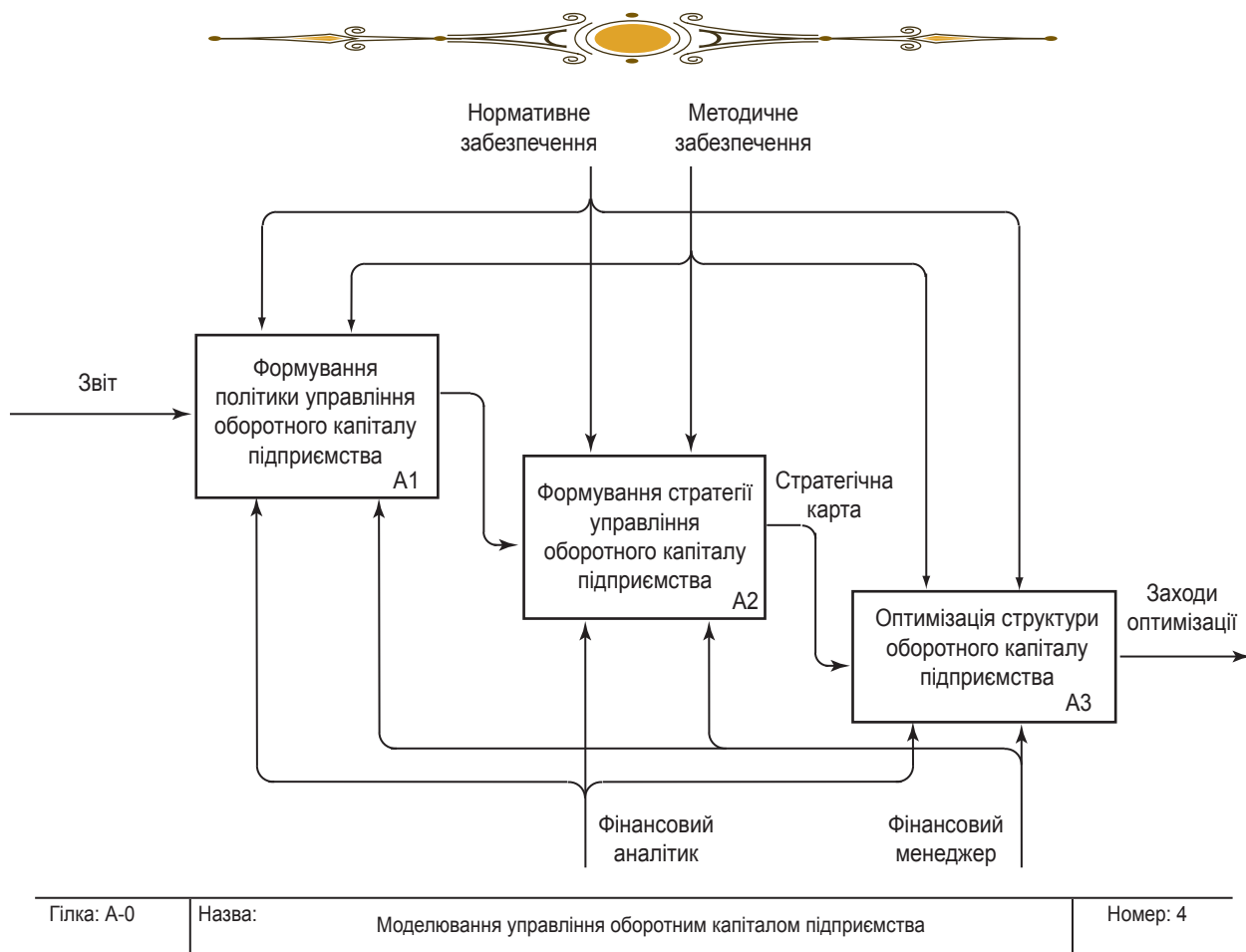


Рис. 3. Декомпозиція II рівня «Моделювання управління оборотним капіталом підприємства»

Він передбачає проведення використання спеціальних методів для підвищення рівня управління оборотним капіталом підприємства та містить такі етапи: формування політики управління оборотним капіталом; формування стратегії управління оборотним капіталом та оптимізацію структури оборотного капіталу підприємства.

Впровадження зазначених процесів дасть можливість розробити заходи щодо оптимізації управління оборотним капіталом підприємства.

Наступним процесом загальної системи управління оборотним капіталом ТОВ «Малинівський склизавод» є розробка управлінських заходів щодо підвищення рівня управління оборотним капіталом підприємства».

Саме раціональне управлінське рішення спрямовує, координує і стимулює діяльність підприємства. Необхідною передумовою прийняття ефективного управлінського рішення є його достатнє обґрунтування.

Формування системи алгоритмів дій з регулювання процесу управління оборотним капіталом має базуватися на сукупності методичних, організаційних та концептуальних рішень і корегуванні їх залежно від мінливих зовнішніх умов функціонування підприємства з метою досягнення стратегічної мети. Позиція і думка керівника підприємства при формуванні оптимальної структури оборотного капіталу має бути визначальною, адже: від рівня ефективності забезпеченості фінансовими ресурсами в поточному періоді безпосередньо залежить і політика фінансування в наступних періодах; більшість критеріїв ефективності використання ресурсів є фінансовими показниками; основні критерії прийняття рішень стосовно підвищення рівня управління оборотним капіталом також є фінансовими.

Останнім етапом процесу управління оборотним капіталом підприємства є реалізація управлінських рішень. Цей етап передбачає визначення процесів виконання прийнятого рішення; безпосередньо виконання прийнятих рішень; оцінка результатів рішення та визначення невідповідності; оцінка ефективності управлінських рішень.



Таким чином, запропонована структурно-функціональна модель управління оборотним капіталом підприємства є комплексною і дозволяє виявити недоліки, удосконалити й оптимізувати процес управління оборотним капіталом підприємства на кожному етапі його функціонування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сабліна Н. В.

Література: 1. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с. 2. Майборода О. Є., Косарева І. П., Тодика Р. В. Організація системи управління оборотним капіталом підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 2 (13). С. 289–293. 3. Стратійчук В. Стратегічне управління оборотними активами підприємств торгівлі. *Вісник ХНЕУ*. 2019. № 5 С. 59–74. 4. Хаустова І. Є. Актуальні проблеми управління оборотними активами підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2018. № 19 (1295). С. 64–67. 5. Бродський Ю. Б., Молодецька К. В., Николук О. М. Методологічні аспекти структурно-функціонального моделювання в економіці. *Наукові читання*. 2014. Т. 3. С. 11–15..



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

УДК 30494

Ткачина Д. А.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У сучасному світі все більшого значення в різних сферах людської діяльності набуває інтелектуальна та творча діяльність. Тому в цій статті проаналізовано та досліджено правове регулювання інтелектуальної власності. Був визначений загальний зв'язок між економічною політикою країни та державною. А також висвітлено сучасні проблеми законодавства України в цій сфері.

Ключові слова: інтелектуальна власність, творча діяльність, Цивільний кодекс, право власності, патентне право, суміжне право, авторське право.



Annotation. In today's world, intellectual and creative activity is becoming increasingly important in various spheres of human activity. Therefore, in this article the legal regulation of intellectual property is analyzed and investigated. The general connection between the economic policy of the country and the state was determined. Also, current problems of Ukrainian legislation in this area are highlighted.

Keywords: intellectual property, creative activity, Civil code, property right, patent law, related law, copyright.



Постановка проблеми. Основною проблемою правового регулювання інтелектуальної власності є необхідність удосконалення наявних і пошуку нових шляхів підвищення рівня захисту інтелектуальної власності, запровадження охорони авторського права та суміжних прав у мережі Інтернет. Низка проблем у сфері вико-



ристання інтелектуальної власності дає підстави стверджувати, що чинний механізм координації законодавства не запроваджено повністю. Однак, судячи з динаміки нормотворчості, можна сказати, що все ж таки Україна вирішила дуже важливі питання.

Стан дослідження. Дослідження питань правового регулювання інтелектуальної власності присвячено праці таких вчених, як І. І. Верба, Ю. Ю. Слободянська, Р. В. Крот, П. Д. Марченко, О. Коваль, А. А. Грець та ін. Водночас розв'язання проблем нормативно-правового забезпечення діяльності об'єктів права інтелектуальної власності на сьогодні є надзвичайно важливим завданням.

Метою статті є дослідження правового регулювання інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу. Перед тим як описувати законодавство, потрібно почати з того, як взагалі виник термін «інтелектуальна власність», його поява припадає приблизно на кінець XVIII ст., що склалося під впливом французьких філософів-просвітителів на ґрунті вивчення теорії природного права. Але поширення на творчі результати набула вже в XIX столітті. Відповідно до цієї теорії право творця будь-якого творчого результату є його невіддільним природним правом, яке виникає із самої сутності творчої діяльності, при цьому існує незалежно від визнання його державною владою [1; 2].

У той час, коли категорія інтелектуальної власності права почала широко поширюватися у всьому світі, виникла необхідність детально визначити та захистити її як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Тому у кожній державі були створені міжнародні організації, за допомогою яких і здійснюється захист інтелектуальної власності, як на національному, так і на міжнародному рівнях. Прикладами такого захисту є Всесвітня організація інтелектуальної власності та Світова організація торгівлі.

Тож почнемо з того, що ж таке взагалі право на інтелектуальну власність? Це визначення закріплене у Цивільному кодексі України у ч.1 ст. 418.

Згідно зі ст. 418 Цивільного кодексу України право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений цим Кодексом та іншим законом [3].

Отже, це відносини, що безпосередньо пов'язані з творчою діяльністю, при цьому не регулюючи їх, оскільки сам процес творчості залишається за межами дії його норм. Право інтелектуальної власності полягає у тому, що визнає авторство на вже створені результати діяльності. Взагалі це право є гнучким і змінним. Це свідчить про те, що йому властива здатність відновлюватися, як тільки обмеження, що його зв'язують, відпадуть.

В Україні існує велика кількість нормативно-правових баз у сфері відносин. Діють такі законодавчі акти, як закони України «Про авторське право і суміжні права» [4], «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [5], «Про охорону прав на промислові зразки» [6], «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [7], «Про охорону прав на сорти рослин» [8]. Окрім цього, відносини інтелектуальної власності містяться і в інших законах України [9].

До прав інтелектуальної власності належать «Патентне право», «Авторське право та суміжні права», спільною рисою яких є те, що об'єкти права промислової власності та авторського права є результатом творчості людини.

Патентне право – за допомогою патенту охороняє винахід, результати інтелектуальної діяльності, що входять у число об'єктів промислової власності.

Авторське право – регулює ті відносини, що виникли у процесі створення художніх, літературних творів, наукових праць.

Суміжне право – пов'язане зі створенням результатів саме творчої діяльності, наприклад, діяльність артистів: фонограми, відео тощо.

Одна з найважливіших речей у житті суспільства – це творча діяльність. Це дозволяє людині реалізувати свої вміння, відкрити та змінити свої навички та показати свій талант.

Однак інтелектуальна власність має свою ідентичність, яка полягає у нематеріальності прав творчого характеру при їх створенні, тобто в інституті нематеріальної власності його суб'єктів.

Право інтелектуальної власності було створене для того, щоб зберегти творчі результати людей, яким вони належать, адже в цьому зацікавлене суспільство в цілому, оскільки обумовлює прогресивний розвиток країни та культурний спадок нації, що був досягнений людським розумом. Інтелектуальною власністю вважається лише результат тієї діяльності, якій закон надає правову охорону.



Отже, відчужуючи, наприклад, об'єкт, чужої інтелектуальної власності, його творець не позбавляється усіляких прав на нього, відповідно, набувач не одержує тих можливостей, через які він на свій розсуд зміг би змінювати цей об'єкт та вважати його своєю власністю.

Ці питання можливо вирішити шляхом запровадження спеціального правового режиму для творчих результатів, що дасть творцям надзвичайну можливість керувати ними, а також автоматичну заборону на надмірне тиражування та поширення інтелектуальної праці тими, хто робить гроші на цьому [2, с. 13].

Людина може займатися будь-якою творчістю у різних сферах суспільної діяльності та творити все, що їй забажається. Це закріплено Конституцією України: у ст. 54 громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової та технічної творчості. Але є і певні обмеження, що встановлюються законом – творчість не має бути антисуспільною, аморальною та спрямованою проти людства. Інтелектуальна власність, охороняється у більшості країн світу, в сучасних умовах вона є одним з наймогутніших стимуляторів прогресу у всіх галузях розвитку суспільства [2, с. 16; 10].

В основному інтелектуальна власність стала об'єктом дослідження багатьох галузей права (цивільного, державного, адміністративного, оподаткування, міжнародного тощо), а категорія «інтелектуальна власність» увійшла в їх концептуальний механізм. Але за сучасних умов категорія «інтелектуальна власність» – невідома територія українського законодавства.

Існують деякі розбіжності щодо поділу інтелектуальної власності на види. Відповідно до міжнародних угод результати інтелектуальної діяльності поділяють на дві основні групи: літературно-художня власність (сфера мистецтва, літературні твори) та промислова власність (галузь техніки) [11].

Згідно з Модельним ЦК для країн СНД результати творчої діяльності поділяються на три групи: об'єкти літературно-художньої власності; об'єкти промислової власності; засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів і послуг. Але саме ця класифікація була закладена в основу концепції регулювання інтелектуальної власності [11].

До речі, більшість людей у сучасному світі плутають право власності та право інтелектуальної власності, але це різні правові інститути, які мають багато суттєвих відмінностей.

Згідно з ч. 1 ст. 316 Цивільного кодексу України правом власності є право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею незалежно від волі інших осіб.

Взагалі одним із ключових факторів зростання інвестиційної привабливості країни безпосередньо є ефективна державна система правової охорони інтелектуальної власності, тому державна політика пов'язана з економічною.

Що стосується державної системи охорони та захисту права інтелектуальної власності в Україні, то вона є недосконалою та не ефективною у розв'язанні деяких головних завдань, тому і містить деякі розбіжності у визначенні різних категорій.

Наприклад, одні закони визнають право власності на об'єкти науково-технічної творчості, інші – тільки виключне право на використання. Така розбіжність не має траплятися в одній правовій системі. Вона повинна бути усунена шляхом визнання права власності на всі результати інтелектуальної діяльності.

Висновок. Через відмінності окремих норм Цивільного кодексу України, спеціальних законів про інтелектуальну власність та загальних законів продовжився процес удосконалення українського законодавства про інтелектуальну власність.

Тому на сьогодні в Україні все ж таки приділяється велика увага проблемам правової охорони інтелектуальної власності, адже ще досі порушуються такі права, як: піратство, плагіат, розповсюдження різних видів творчої діяльності їх підробка та зміна.

Тому першочерговим завданням чинного українського законодавства є гармонізація з міжнародними нормативними актами Європейського Союзу для подальшого ефективного розвитку.

Науковий керівник – викладач Чуприна Я. О.



3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
4. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12#Text>.
5. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг : Закон України від 15.12.1993 № 3689-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3689-12#Text>.
6. Про охорону прав на промислові зразки : Закон України від 15.12.1993 № 3688-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12#Text>.
7. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 № 3687-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>.
8. Про охорону прав на сорти рослин : Закон України від 21.04.1993 № 3116-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3116-12>.
9. Правове регулювання інтелектуальної власності в Україні. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_4487.
10. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
11. Поняття та види інтелектуальної власності. URL: https://pidru4niki.com/1502111946220/pravo/pravo_intelektualnoyi_vlasnosti.



ЩОДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРУДОВОЇ ПРАВОСУБ'ЄКТНОСТІ РОБОТОДАВЦЯ

УДК 349.2

Топчій А. Р.

Студент 4 курсу
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано визначення поняття «роботодавець». З'ясовано його змістове навантаження та недоліки, що притаманні чинному трудовому законодавству в цій сфері, а також можливі шляхи їх вирішення. Констатовано, що роботодавець як суб'єкт трудових правовідносин – це фактичний учасник таких відносин, який наділений спеціальною юридичною властивістю, що надає йому можливість вступати в такі правовідносини.

Ключові слова: роботодавець, юридична особа, фізична особа, трудова правоздатність, трудова дієздатність, трудова правосуб'єктність, цивільна правосуб'єктність.



Annotation. The article analyzed the definition of the concept of «employer». Its substantive load and shortcomings inherent in the current labor legislation in this area, as well as possible ways to solve them, have been clarified. It is stated that the employer is the subject of labor relations, it is an actual participant in such relations, which is endowed with a special legal property that gives him the opportunity to enter into such legal relations.

Keywords: employer, legal entity, natural person, legal capacity, legal capacity, labor legal personality, civil legal personality.



Роботодавець разом із працівником є одними з основних суб'єктів трудового права і трудових відносин. Він не менш і не більш важливий, ніж працівник. Вони знаходяться на одному щаблі за значущістю суб'єктів трудових правовідносин, адже без працівників немає роботодавців, а без роботодавців немає працівників.

Без наявності хоч одного із вказаних суб'єктів загалом зникає потреба в колі відносин, які насправді «обслуговують» відносини, що виникають на підставі укладення трудового договору, фактично зникає потреба в трудовому праві, оскільки втрачається сутність його соціального призначення та необхідності існування як самостійної галузі права. Незважаючи на вагоме значення, на жаль, ні в законодавстві, ні в науці трудового права немає чіткої єдиної позиції стосовно такої правової характеристики, як «трудова правосуб'єктність» ро-



ботодавця, зокрема, щодо умов її набуття, складу й особливостей реалізації. Більше того, немає навіть єдності законодавчої позиції щодо визначення такого вагомого суб'єкта трудового права.

З огляду на те, що роботодавець – один з обов'язкових учасників власне трудових відносин, що є ядром предмета трудового права, а категорія трудової правосуб'єктності – надзвичайно важлива правова характеристика будь-якого суб'єкта трудових правовідносин, чимало науковців присвячували згадуваним питанням свої дослідження. Зокрема, в сучасний період потрібно виділити наукові роботи у вказаних сферах В. М. Андріїва, С. Я. Вавженчука, Н. Д. Гетьманцевої, В. В. Жернакова, М. І. Іншина, М. М. Клемпарського, В. Л. Костюка, В. І. Прокопенко, О. І. Процевського, П. Д. Пилипенко, С. М. Прилипка, Г. І. Чанишевої, Н. М. Хуторян, В. І. Щербини, О. М. Ярошенка та інших учених.

Метою статті є наукове дослідження особливостей трудової правосуб'єктності роботодавця, зокрема, умов її набуття та специфіки функціонування.

Ст. 21 Кодексу законів України про працю (далі – КЗпП) серед числа сторін трудового договору називає фізичну особу, яка використовує найману працю. Водночас сам КЗпП не містить визначення роботодавця як учасника трудових правовідносин, більше того, він навіть не використовує такого терміна для позначення суб'єктів трудового права [1].

Визначення поняття «роботодавець» міститься в Законі України «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права та гарантії діяльності» від 2013 р., де у ст. 1 зазначається, що «роботодавець – юридична особа (підприємство, установа, організація) або фізична особа – підприємець, яка в межах трудових відносин використовує працю фізичних осіб» [2].

Як випливає з цього визначення, із кола роботодавців виключено фізичну особу – не підприємця, що фактично суперечить КЗпП, який надає йому можливість укласти трудовий договір із працівниками (наприклад, ст. 21, 24 КЗпП України) [1; 3]. Тому цілком логічно, що до вищевказаного закону необхідно внести зміни і привести у відповідність до трудового законодавства. Тим більше, що таким виключенням із числа роботодавців звичайних фізичних осіб, які використовують найману працю на підставі трудового договору, цей закон обмежує фізичних осіб – непідприємців у праві на об'єднання в організації роботодавців. Якщо розглядати інші акти трудового законодавства, зокрема Закон України «Про охорону праці» від 1992 р. [4], які містять визначення поняття «роботодавець», то вони включають у це поняття звичайних фізичних осіб – непідприємців. Окрім того, якщо детально аналізувати перелік осіб, які поряд із працівником є стороною трудового договору, то вони в зазначених нормативно-правових актах також різняться.

Так, згадуваний Закон України «Про організації роботодавців, їх об'єднання, права і гарантії діяльності» називає юридичну особу і фізичну особу-підприємця, а КЗпП України та Закон України «Про охорону праці» – власника або уповноважений ним орган і фізичну особу. Як видно, в першому випадку роботодавцем чітко визначається юридична особа, а в другому – фізичні особи (власник або уповноважений ним орган) [1]. Такий підхід, який існує в КЗпП України до визначення сторони трудового договору, що виступає як роботодавець, часто викликав наукові дискусії, а на практиці приводить до неправильного трактування, чим і спричиняється значна кількість конфліктів.

Цілком зрозуміло, що зазначені у КЗпП України і в Законі України «Про охорону праці» є тільки уповноважені від імені юридичної особи на укладення трудового договору, і стороною в такому випадку виступає сама юридична особа, а не фізичні особи (власник або уповноважений ним орган та ін.). Вказане впливає із ЦК України, який у ст. 92 наголошує, що «юридична особа набуває цивільних прав та обов'язків і здійснює їх через свої органи, які діють відповідно до установчих документів та закону. Порядок створення органів юридичної особи встановлюється установчими документами та законом». Вказані органи або особи виступають законними представниками роботодавця [5, с. 105].

Незважаючи на таку законодавчу визначеність реалізації цивільної дієздатності, для уникнення непорозумінь під час укладення трудового договору в КЗпП України необхідно чітко визначити, що трудовий договір укладається між юридичною особою, від імені якої виступають уповноважені представники, визначені в її установчих документах (це може бути власник або уповноважений ним орган, директор, ректор та ін.), фізичною особою, яка використовує найману працю, та працівником.

Вказане не свідчить, що ми якимось чином ототожнюємо трудову правосуб'єктність із цивільно-правовою. Але тут необхідно зауважити, що насамперед як юридична особа, так і фізична – учасники цивільних правовідносин. Тому, використовуючи ці терміни, визначені цивільним законодавством, потрібно враховувати і їхню характеристику та властивості як учасників цивільних правовідносин (зокрема, щодо їхньої цивільної право-



і дієздатності). З указаного випливає, що наявність цивільної право- та дієздатності для роботодавця є умовою набуття і трудової. Тут йдеться саме про роботодавця, а не працівника.

Зумовленість трудової правосуб'єктності цивільно-правовою пов'язано з колом прав і обов'язків самого роботодавця. Зокрема, ст. 13 Закону України «Про охорону праці» передбачені обов'язки роботодавця щодо управління охороною праці, виконання яких потребує наявності не тільки трудової, а цивільної правосуб'єктності.

До речі, якщо проаналізувати обов'язки роботодавця, що визначені КЗпП України, то тільки в незначному ряді випадків (наприклад, ст. 97 КЗпП) згадується і фізична особа, а не тільки власник або уповноважений ним орган як суб'єкт, якому належать такі обов'язки. Звісно, якщо звернутись, наприклад, до Закону України «Про охорону праці», то обов'язки, які в КЗпП України належать тільки власнику або уповноваженому йому органу, притаманні й фізичній особі, адже цей закон оперує іншим терміном – «роботодавець» [1].

Отже, наявність визначеного кола обов'язків роботодавця зумовлює необхідність наявності у нього цивільної праводієздатності. Тут необхідно зазначити, що навіть використання терміна «роботодавець» свідчить про те, що йдеться вже про учасника власне трудових правовідносин, про юридичну чи фізичну особу, які вже уклали трудовий договір. Тобто роботодавець – суб'єкт трудових правовідносин, фактичний учасник таких відносин, який наділений спеціальною юридичною властивістю, що надає йому можливість вступати в такі правовідносини. Саме такою властивістю і виступає дієздатність. Вона притаманна і потенційним учасникам трудових відносин і характеризує їх як суб'єктів трудового права. Цілком логічно, що кожен суб'єкт правовідносин є суб'єктом права, але не кожен суб'єкт права є суб'єктом правовідносин.

Що стосується моменту виникнення трудової правосуб'єктності юридичних осіб-роботодавців, то, як слушно відзначає М. М. Клемпарський, «вона, за загальним правилом, виникає з моменту їх державної реєстрації. Саме факт державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності чи легалізації, наприклад, громадського об'єднання у встановленому законом порядку, коли вони набувають статусу юридичної особи, є тим моментом, з якого виникає як загальна цивільна, так і трудова правосуб'єктність власників-юридичних осіб» [6, с. 44]. Але додамо, що така правосуб'єктність виникає не у власників – юридичних осіб, а в самій юридичній особі. І хоч момент виникнення трудової правосуб'єктності й цивільно-правової збігається, то їхнє змістове навантаження різняться.

Що стосується фізичної особи – роботодавця, то трудової правосуб'єктності вона набуває з моменту набуття повної цивільної дієздатності

Отже, виникнення трудової та цивільної правосуб'єктності одномоментне, але це не свідчить про тождність їхнього змістового навантаження, що зумовлено колом тих правових відносин, учасником яких вони можуть виступати або виступають. Саме наявність цивільної правосуб'єктності є умовою набуття трудової правосуб'єктності. Вказане впливає як із термінології, яка використовується для означення роботодавця, так і з кола тих обов'язків, які покладаються на нього відповідно до норм трудового законодавства. Наявність цивільної правосуб'єктності є не тільки умовою набуття трудової правосуб'єктності, а і впливає на функціонування останньої, що більш детально в межах цієї статті не було проаналізовано. Саме специфіка впливу цивільного права і дієздатності фізичної особи на її трудову правосуб'єктність як роботодавця є одним із напрямів подальших наукових пошуків.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Єрофєєнко Л. В.

Література: 1. Вавженчук С. Трудова охороноздатність як складник трудової правосуб'єктності. *Підприємництво, господарство, право.* – 2020. № 7. С. 115–120. 2. Про організації роботодавців, їх об'єднання, права та гарантії діяльності: Закон України від 22.0.2012 № 5026-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5026-17#Text>. 3. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 4. Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 № 2694-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text>. 5. Козуб І. Г. Деякі аспекти представництва роботодавців у трудових відносинах. *Юридична Україна.* 2018. № 3-4. С. 100–106. 6. Клемпарський М. М. Працівник і роботодавець як ключові суб'єкти трудового права. *Актуальні проблеми права: теорія і практика.* 2018. № 1. (35). С. 40–46.





ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.012.8

Халімон А. А.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів та обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні основи факторного аналізу. Проведено факторний аналіз за допомогою програмного продукту Statistica 10. Сформовано таблицю коефіцієнтів та за допомогою факторного аналізу визначено фактори впливу на фінансову безпеку підприємства.

Ключові слова: управління, фінансова безпека підприємства, факторний аналіз, фактори, коефіцієнти, вплив.

Annotation. The theoretical bases of factor analysis are considered. Factor analysis was performed with the help of the software Statistica 10. A table of coefficients was formed and with the help of factor analysis the factors influencing the financial security of the enterprise were determined.

Keywords: management, financial security of the enterprise, factor analysis, factors, coefficients, influence.

Актуальність визначення факторів впливу на управління фінансовою безпекою підприємства (ФБП) визначається потребою в новітніх методиках управління ФБП. У 2020 році відбувається падіння конкурентоспроможності підприємств галузі виробництва керамічних плиток і плит, поглиблення глобальної кризи через карантинні застереження у всьому світі. Для того щоб надавати рекомендації з підвищення ефективності управління ФБП галузі виробництва керамічних плиток і плит, необхідно виділити сукупність факторів, що об'єднані за певними ознаками, а саме здійснити факторний аналіз підприємств відповідно до згрупованих факторів, які є найвпливовішими на фінансову безпеку [1].

На рівень ФБП здійснює вплив комплекс факторів, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру [2]. Проте вплив цих факторів знаходить відображення у фінансових показниках, які і є індикаторами рівня ФБП. Одним із методів, що надають змогу проаналізувати ключові фактори, що мають високий вплив на стан фінансової безпеки підприємства, виступає факторний аналіз [3]. Метою факторного аналізу є концентрація вихідної інформації, представленій у вигляді масиву даних, і виділення якомога більшої кількості ознак через якомога меншу кількість характеристик [4].

Факторний аналіз – це процес аналізу впливу певних факторів (показників) на величину показника, що розглядається як результат стохастичних і детермінованих зв'язків [5]. При цьому аналізі фактори визначаються послідовно один за одним від найбільш впливовішого, що має найбільшу частку варіації, до найменш впливовішого.

Тобто факторний аналіз допомагає представити велику кількість показників згруповано, дозволяючи аналізувати інформацію більш стисло. Тому головною метою факторного аналізу виступає зменшення кількості вхідної інформації і визначення структури зв'язків між певними показниками.

Визначення факторів впливу на фінансову безпеку підприємств галузі виробництва керамічних плиток і плит здійснено на основі даних фінансової звітності підприємства ПрАТ «Харківський плитковий завод» та підприємств-конкурентів кластера, а саме ТОВ «Епіцентр К» та ПрАТ «Слобожанська будівельна кераміка» за 2018–2020 рр. з використанням факторного аналізу, який дозволяє виявити найбільш значущі групи показників, що описують рівень ФБП.

У результаті було обрано основні показники, які треба відносити до ФБП галузі виробництва керамічних плиток і плит. Для аналізу було обрано такі показники: коефіцієнти покриття, абсолютної та швидкої ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт оборотності власного капіталу (ВК), запасів, кредиторської та дебітор-



ської заборгованості, коефіцієнт рентабельності активів, ВК і продажів. Для проведення цього аналізу було використано програму «Statistica». Сформований масив вхідної інформації за даними статистичної звітності підприємств наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Таблиця вхідних даних

	ПрАТ «Харківський плитковий завод»			ПрАТ «Епіцентр К»			ПрАТ «Слобожанська будівельна кераміка»		
	2018р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Коефіцієнт покриття	1,6	1,45	0,98	1,16	1,1	0,5	1,137	1,05	0,91
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,05	0,98	0,71	0,338	0,324	0,316	0,476	0,51	0,513
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,03	0,02	0,04	0,05	0,03	0,02	0,01	0,08
Коефіцієнт автономії	0,489	0,525	0,511	0,412	0,423	0,401	0,412	0,371	0,349
Коефіцієнт оборотності ВК	1,845	1,582	1,476	3,6	3,136	3,1	2,06	1,07	0,97
Коефіцієнт оборотності запасів	7,043	5,878	4,18	2,59	2,275	2,432	5,25	2,98	3,3
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,6	3,02	1,9	2,35	2,05	5,99	2,58	1,1	3,14
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,99	3,06	1,83	8,06	6,92	2,11	8,77	4,89	1,66
Рентабельність (R) активів	0,06	0,05	0,037	0,114	0,109	0,078	0,373	0,011	-0,087
R ВК	0,107	0,099	0,071	0,263	0,255	0,195	0,893	0,011	-0,229
R продажів	0,264	0,204	0,308	0,265	0,29	0,293	0,217	0,222	-0,262

При факторному аналізі було обрано 3 інтегровані фактори. На рис. 1 наведено результати факторного аналізу.

Number of variables: 11	
Method: Principal components	
log(10) determinant of correlation matrix:	
Number of factors extracted: 3	
Eigenvalues: 3,66526 3,61911 1,52210	

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	3,665261	33,32056	3,665261	33,32056
2	3,619110	32,90100	7,284371	66,22156
3	1,522096	13,83723	8,806467	80,05879

Рис. 1. Вікно результатів факторного аналізу та таблиця власних значень

Перше поле таблиці Eigenvalue, наведеної на рис. 1, відображає власне значення. Відповідно до критерію Кайзера для подальшого дослідження слід відбирати лише ті фактори, власні значення яких перевищують 1. Тобто для подальшого аналізу ми обираємо всі 3 фактори. У стовпчику % Total variance знаходиться відсоток загальної дисперсії для кожного власного значення. У полях Cumulative Eigenvalue та Cumulative % містяться значення накопичених (кумулятивних) власних значень та % дисперсії відповідно [5]. Отримані результати факторного аналізу дозволяють дійти висновку, що перший компонент пояснює 33 % загальної дисперсії, другий – 33 %, третій – 14 %.

Значення факторних навантажень наведено на рис. 2а. Загалом виділені компоненти пояснюють 80,05 % загальної дисперсії. Для перевірки доцільності виділення головних компонентів – факторів впливу на ФБП – слід скористатися засобом візуального аналізу, а саме графіком «кам'янистого осипу», що наведено на рис. 2б.

Проаналізувавши графік на рис. 2б, можна сказати, що кількість факторів за цим критерієм визначається такою абсцисою на графіку, в якій графік власних значень починає повільно згладжуватись в напрямку правої, пологої його частини. Згідно з цим критерієм можна побачити, що графік дійсно має 3 впливових фактори.

На рис. 3 наведено візуалізацію результатів факторного аналізу методом Unrotated та методом Varimax normalized. Достатньо важко визначити зміст виділених факторів методом Unrotated. У подібних ситуація осі повертають, тому для цього було обрано метод повертання факторів – Varimax (рис. 3 і 4). Виходячи з рис. 4



Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3
К. покриття	-0.712920	-0.313486	0.420301
К. шв. лікв.	-0.655748	-0.748456	0.023938
К. абсол. лікв.	0.743905	-0.170985	0.237100
К. автономії	-0.774869	-0.338284	-0.253593
К. оборот. ВК	0.022102	0.727202	-0.428155
К. оборот. запасів	-0.790766	-0.470484	0.106855
К. оборот. кред. заборг	0.016376	-0.131503	-0.770899
К. оборот. дебіт. заборг	-0.218832	0.826707	0.460033
Рент. активів	-0.517102	0.754298	0.129797
Рент. ВК	-0.498024	0.768574	0.112724
Рент. продажів	-0.619523	0.454305	-0.440612
Expl. Var	3.665261	3.619110	1.522096
Prp. Totl	0.333308	0.330048	0.138373

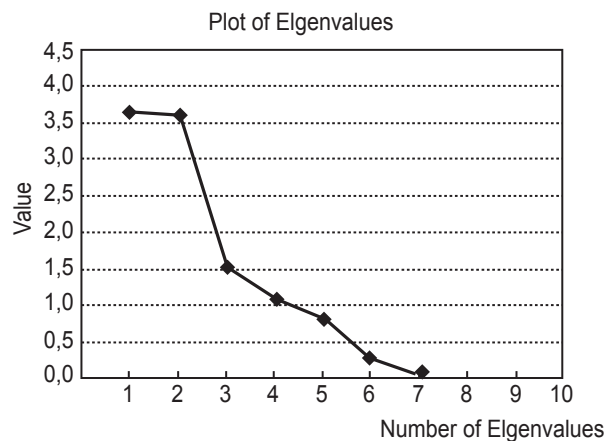


Рис. 2. Таблиця факторних навантажень та графік «кам'янистого осипу»

можна побачити, що було сформовано декілька груп факторів. Можна побачити 3 групи, але до інших факторів можна віднести коефіцієнт оборотності ВК та коефіцієнт абсолютної ліквідності, адже вони знаходяться на найбільшій відстані від інших показників. У табл. 2 графічно наведено вплив на ФБП індикаторів та усі виявлені фактори.

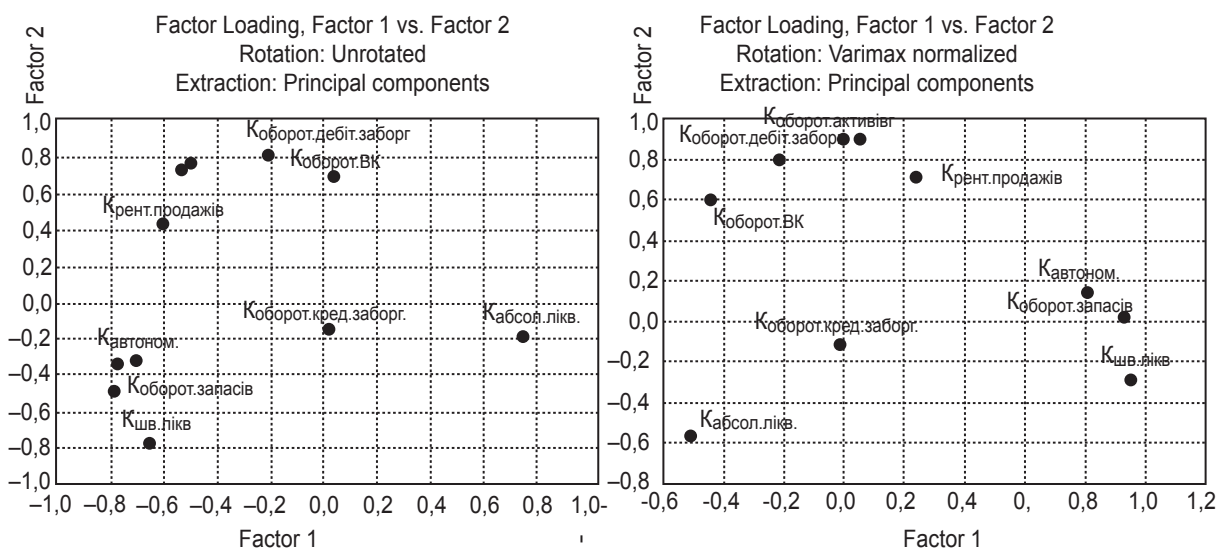


Рис. 3. Двовимірний графік факторних навантажень

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3
К. покриття	0.805046	0.110200	-0.350625
К. шв. лікв.	0.953145	-0.278219	0.069813
К. абсол. лікв.	-0.512036	-0.549698	-0.272942
К. автономії	0.808668	0.137655	0.325999
К. оборот. ВК	-0.446335	0.610331	0.375378
К. оборот. запасів	0.925659	0.026800	-0.022824
К. оборот. кред. заборг	-0.014058	-0.102442	0.775342
К. оборот. дебіт. заборг	-0.215748	0.804055	-0.499910
Рент. активів	0.043351	0.910926	-0.146767
Рент. ВК	0.018129	0.913067	-0.131985
Рент. продажів	0.237501	0.725997	0.448177
Expl. Var	3.634128	3.631438	1.540902
Prp. Totl	0.330375	0.330131	0.140082

Рис. 4. Таблиця факторних навантажень (метод Varimax normalized)



Таблиця 2

Актуалізація первинних показників

Індикатор конкурентоспроможності	Факторне навантаження	Фактор, % поясненої дисперсії	Загальний % поясненої дисперсії	
Коефіцієнт покриття	0,805046	Фінансова стійкість і платоспроможність, 33 %	80 %	100 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,953145			
Коефіцієнт автономії	0,808668			
Коефіцієнт оборотних запасів	0,925659			
Рентабельність продажів	0,725997	Рентабельність підприємства та обсяг дебіторської заборгованості, 33 %		
Рентабельність активів	0,910926			
Рентабельність ВК	0,913067			
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,804055	Обсяг кредиторської заборгованості, 14 %		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,775342			
Інші фактори			20 %	

Отже, можна зробити висновок, що на ФБП впливають три фактори, кожен з яких об'єднує у собі певну групу показників, а також виділяється показник, який відноситься до «Інших факторів», адже не впливає на ФБП. До складу першого фактору увійшли: коефіцієнт покриття, швидкої ліквідності, автономії та коефіцієнт оборотності запасів.

Другий фактор об'єднує показники: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, рентабельність активів, власного капіталу та продажів. До складу третього фактору увійшов коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Тому у результаті розрахунків можна дійти висновку, що загальний рівень управління фінансовою безпекою підприємства визначається факторами: фінансовою стійкістю та платоспроможністю підприємства (33 %), рентабельністю (прибутковістю) та обсягом дебіторської заборгованості (33 %) та обсягом кредиторської заборгованості (14 %). Виявлена сукупність визначає 80 % мінливості фінансової безпеки підприємства, а інші фактори – 20 %. Водночас було зменшено простір досліджуваних змінних на 2 критерії – коефіцієнт оборотності власного капіталу та коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. В.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2006. 776 с. 2. Кузенко Т. Б., Матюшева Л. С., Грачов О. В. Фінансова безпека підприємства : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. 304 с. 3. Сусіденко О. В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика : монографія. Київ : Центр учб. літ., 2015. 128 с. 4. Портнова Г. О., Антоненко В. М. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. № 1. С. 347–357. 5. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій. *Економіческие науки*. 2013. № 1. С. 78–82.





ГРУПУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗА КРИТЕРІЄМ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СПОСОБОМ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

УДК 519.237

Халімон А. А.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів та обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено 10 підприємств галузі виробництва керамічних плиток та плит. Визначено 4 показники за 2019–2020 роки та за допомогою кластерного аналізу в програмному продукті Statistica 10 згруповано підприємства за 4 показниками. Визначено рівень управління фінансовою безпекою підприємств галузі.

Ключові слова: управління, фінансова безпека підприємства, кластерний аналіз, групування, галузь.



Annotation. 10 enterprises in the industry of production of ceramic tiles and slabs have been identified. 4 indicators for 2019–2020 were determined and with the help of cluster analysis in the software Statistica 10 enterprises were grouped by 4 indicators. The level of financial security management of enterprises in the industry is determined.

Keywords: management, financial security of the enterprise, cluster analysis, grouping, industry.



Останнім часом досить багато науковців та аналітиків приділяють увагу фінансовій безпеці підприємства, справедливо вважаючи, що вона є однією з головних складових безпеки підприємництва в цілому. Водночас не завжди аналізуються загрози, які існують для фінансової безпеки, а іноді кількість таких загроз зменшується, хоча їх спектр є досить великим [1]. Загрози фінансовій безпеці підприємства (ФБП) здебільшого збігаються з загрозами, що є також загрозами для економічної безпеки, проте можна визначати і специфічні загрози для фінансової безпеки.

Фінансова безпека підприємства є однією з головних умов стабільної, успішної і довготривалої роботи підприємства поряд з іншими, і вона забезпечується специфічними методами. Процес управління ФБП є досить складним і охоплює широке коло елементів, найбільш оптимально поєднавши які, підприємство матиме змогу забезпечити свій стабільний розвиток [1]. Таким чином, для забезпечення успішної діяльності аналізованого підприємства, уникнення зовнішніх і внутрішніх загроз на підприємстві необхідно забезпечити його фінансову безпеку. Удосконалення організації ФБП є одним із головних його завдань. Тому за допомогою кластерного аналізу було проведено аналіз галузі виробництва керамічних плиток і плит і в результаті надано відповідні висновки.

За допомогою сайту, що відображає каталог провідних підприємств України, було знайдено підприємства галузі [2]. У табл. 1 було подано підприємства цієї галузі, а також прораховано по даним балансу фінансові показники, які будуть застосовані при кластерному аналізі: коефіцієнт автономії, коефіцієнт покриття, рентабельність активів і коефіцієнт маневреності власного капіталу. Далі було проведено кластеризацію даних рівня ФБП галузі виробництва керамічних плиток і плит. Дані з табл. 1 було перенесено в програмний продукт Statistica і проведено стандартизацію вхідного масиву даних (рис. 1).

З рис. 2 можна побачити, що у 2019 році більш чітко було сформовано 3 кластери. Кількість кластерів було програмно перевірено. У 2020 році дендрограма кластеризації підприємств галузі є менш чіткою. Третій кластер складається з найгірших по рівню фінансової безпеки підприємств. Кількість підприємств у 2020 році в кластерах порівняно з 2019 роком змінилися. Після цього за результатами було проаналізовано середні значення показників (рис. 3), дисперсію (рис. 4) та склад кожного виявленого кластера (рис. 5).



Таблиця 1

Таблиця показників підприємств галузі за 2019–2020 рр.

Підприємство	Коефіцієнт автономії		Коефіцієнт покриття		Рентабельність активів		Коефіцієнт маневреності ВК	
	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.	2019 р.	2020 р.
Харківський плитковий завод [3]	0,525	0,511	1,45	0,98	0,05	0,037	-0,135	-0,091
Слобожанська Будівельна Кераміка [4]	0,412	0,349	1,14	0,91	0,373	-0,09	1,24	-1,338
Балцем [5]	-0,269	-0,963	0,51	0,215	-0,17	-0,232	-2,3	-0,39
Фанери та плити [6]	-0,32	0,527	0,41	0,398	-0,077	-0,247	-0,52	-1,743
Трудовий колектив Фанплит	0,712	0,912	1,42	1,35	0,016	-0,35	0,3953	0,12
Епіцентр К	0,423	0,401	1,08	1,01	0,19	0,078	-0,019	-0,239
Церсаніт Інвест	0,276	-0,519	3	0,316	0,4	-0,132	-1,17	-2,01
Церсаніт Україна	0,225	0,263	0,14	0,167	0,012	0,049	-2,959	-2,34
Карпатська кераміка	0,437	0,083	0,5	0,295	-0,256	-0,365	-0,786	-7,811
Атем Груп	0,043	0,044	0,76	0,812	0,01	0,006	-5,356	-4,12

	1 X1	2 X2	3 X3	4 X4	1 Var1	2 Var2	3 Var3	4 Var4
ПрАТ "Харківський плитковий завод"	0.845388	0.511771	0.23983	0.533991	0.643035	-0.19419	0.968206	0.787226
ПрАТ з іноз. інвестиціями "Слобожанська Будівельна Кераміка"	0.384865	0.022506	-0.04198	1.249642	0.345571	-0.21462	0.207302	0.271967
ПАТ "Балцем"	-1.529	-0.64289	-1.02546	-0.59284	-2.06351	-0.41748	-0.64347	0.66368
ПрАТ "Фанери та плити"	-1.68151	-0.76399	-0.49059	0.333608	0.672414	-0.36406	-0.73334	0.104622
ПрАТ "ТРУДОВИЙ КОЛЕКТИВ ФАНПЛИТ"	1.404594	0.475076	0.044285	0.809998	1.379348	2.832629	-1.35046	0.874411
ТОВ "ЕПІЦЕНТР К"	0.540367	0.059201	0.510143	0.594366	0.441053	-0.18543	1.213852	0.726073
ТОВ "ЦЕРСАНІТ ІНВЕСТ"	0.100777	2.40767	2.252795	-0.0047	-1.24824	-0.388	-0.04434	-0.0057
ТОВ "ЦЕРСАНІТ УКРАЇНА"	-0.05173	-1.0869	0.02128	-0.93583	0.187659	-0.43149	1.040102	-0.14206
ТОВ "КАРПАТСЬКА КЕРАМІКА"	0.582232	-0.65023	-1.52008	0.195162	-0.14286	-0.39413	-1.44033	-2.40267
ТОВ "АТЕМ ГРУП"	-0.59599	-0.33221	0.009777	-2.1834	-0.21447	-0.24323	0.782473	-0.87755

Рис. 1. Стандартизація вхідного масиву даних за 2019–2020 рр.

На основі стандартизації вхідного масиву було висунуто та перевірено кількість припущень щодо кластерів (рис. 2).

Аналіз дисперсій (рис. 3) характеризує якість кластерного аналізу. Значення у стовпчику «Между SS» має перевищувати значення поля «Внутри SS». Фінансові показники підприємств, для яких ця умова не виконується, можуть бути вилучені із подальших досліджень, адже вони не здійснюють якісного впливу на результати розбиття підприємств на кластери.

Отже, у цьому випадку умова виконується, тому можна сказати, що кластерний аналіз є якісним. Чим більшим є цифрове значення поля F, тим значущим є вплив фінансового індикатора на поділ підприємств за кластерами.

Так, у 2019 році на групування підприємств відповідно до їх фінансових показників вплинув рівень їх коефіцієнта маневреності власного капіталу, а у 2020 році – рівень коефіцієнта покриття.

Аналіз середніх значень показників фінансового стану суб'єктів підприємництва за рис. 5 дозволяє дійти висновку, що в результаті кластерного аналізу було сформовано 3 кластери, які відповідають достатньому рівню коефіцієнтів фінансової безпеки підприємства, низькому та критичному.

Достатній рівень характеризується стійкістю до небезпек, ці підприємства можуть відповідати за своїми зобов'язаннями та можуть бути стійкими до непередбачуваних обставин, показники фінансової безпеки у цих підприємств повністю або майже відповідають нормі.

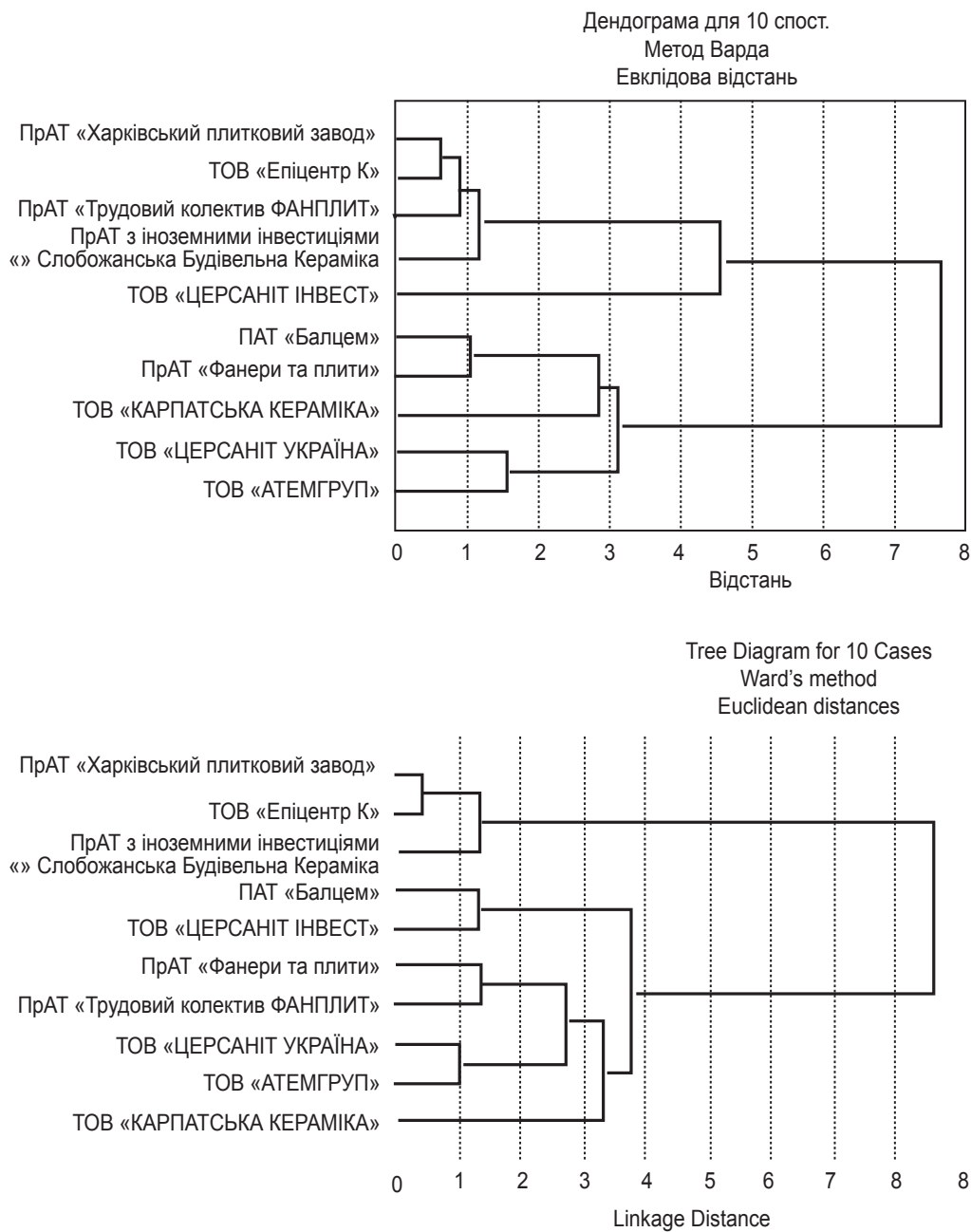


Рис. 2. Дендограма кластеризації підприємств галузі за 2019 та 2020 роки відповідно

Критичний рівень – навпаки. Низький рівень характеризується недостатньою стійкістю до небезпек, фінансові показники підприємств не відповідають нормі, та підприємство схильне до ризиків. Критичний рівень – найгірший, адже дані підприємства майже в стані банкрутства, усі показники не є відповідними, підприємства не можуть забезпечувати себе прибутком для подальшого зростання, адже весь їх можливий прибуток йде на повернення зобов'язань, загалом характерна збитковість. На рис. 5 зображено поділ підприємств за кластерами.

За рис. 5 у табл. 2 було визначено тенденції розвитку суб'єктів підприємництва досліджуваної галузі економіки шляхом вирішення завдання узагальнення.

Відповідно до результатів кластерного аналізу серед досліджуваних підприємств у 2020 році покращилися показники ФБП для ПрАТ «Фанери та плити» та ТОВ «Карпатська кераміка». Погіршилися показники у ПрАТ «Трудовий колектив ФАНПЛИТ» та ТОВ «Церсаніт Інвест».

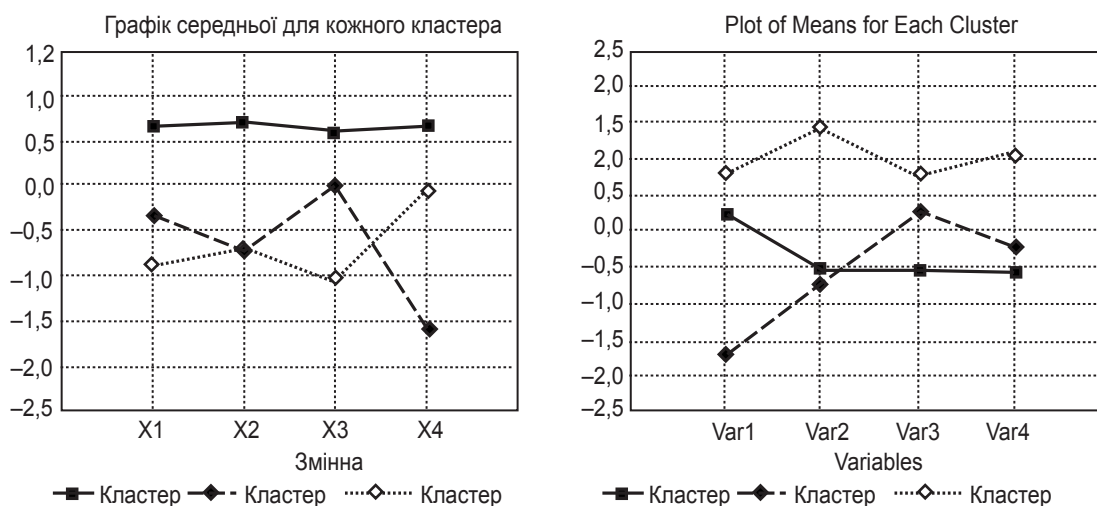


Рис. 3. Графік середніх значень показників фінансового стану суб'єктів підприємництва за 2019 та 2020 роки відповідно

перемен.	Между SS	сс	Внутри SS	сс	F	значим. p
X1	4.658794	2	4.341206	7	3.75605	0.077945
X2	4.834335	2	4.165665	7	4.06182	0.067460
X3	4.879256	2	4.120744	7	4.14425	0.064948
X4	6.892844	2	2.107156	7	11.44906	0.006210

Variable	Between SS	df	Within SS	df	F	signif. p
Var1	7.702471	2	1.297529	7	20.77692	0.001138
Var2	8.481320	2	0.518680	7	57.23113	0.000046
Var3	5.540584	2	3.459416	7	2.26985	0.173845
Var4	4.854801	2	4.145199	7	4.09915	0.066307

Рис. 4. Результати дисперсійного аналізу за 2019–2020 роки

Елементи кластера номер 1 и расстояния до центра кла Кластер содержит 4 набл.		объедин.	Distance
ПрАТ "Харківський плитковий завод"	0.229501		0.505837
ПрАТ з іноз. інвестиціями "Слобожанська Будівельна Кераміка"	0.573335		0.726555
ПрАТ "ТРУДОВИЙ КОЛЕКТИВ ФАНПІМТ"	0.487356		0.564582
ТОВ "ЕПІЦЕНТР К"	0.327026		1.012876

Елементи кластера номер 2 и расстояния до центра кла Кластер содержит 3 набл.		объедин.	Distance
ТОВ "ЦЕРСАНІ УКРАЇНА"	0.389097		0.518960
ТОВ "АТЕМ ГРУП"	0.389097		
ТОВ "ЦЕРСАНІ ІНВЕСТ"	1.262884		

Елементи кластера номер 3 и расстояния до центра кла Кластер содержит 3 набл.		объедин.	Distance
ПАТ "Балцем"	0.434422		0.335949
ПрАТ "Фанери та плити"	0.513015		
ТОВ "КАРПАТСЬКА КЕРАМКА"	0.779894		0.335949

Рис. 5. Склад кластерів за 2019 та 2020 роки відповідно

Інші підприємства не змінили кластера. У підприємств, що покращили свої результати з критичного до низького рівня ФБП, прослідковується позитивна тенденція діяльності, хоча все одно вони піддаються фінансовим небезпекам. ПрАТ «Харківський плитковий завод», ПрАТ з іноземними інвестиціями «Слобожанська Будівельна Кераміка» та ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» підтримують достатній рівень ФБП і залишаються фінансово стабільними.

Отже, можна зробити висновок, що підприємствам необхідно отримувати кращі прибутки для забезпечення ФБП.

Головним для підприємств є стратегічний розвиток – необхідно розглядати і створювати плани як для вирішення поточних питань, так і на довгострокову перспективу, адже таким чином можна спланувати діяльність



на 5–10 років вперед, забезпечити себе необхідним капіталом і забезпечити високий рівень протидії фінансовим небезпекам.

Таблиця 2

Зміна якісного складу кластерів, утворених підприємствами з різним рівнем показників фінансового стану

Суб'єкт підприємництва	Тип кластера		Динаміка
	2019 р.	2020 р.	
ПрАТ «Харківський плитковий завод»	Достатній	Достатній	без змін
ПрАТ з іноземними інвестиціями «Слобожанська Будівельна Кераміка»	Достатній	Достатній	без змін
ПАТ «Балцем»	Критичний	Критичний	без змін
ПрАТ «Фанери та плити»	Критичний	Низький	↓
ПрАТ «Трудовий колектив Фанплит»	Достатній	Низький	↑
ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»	Достатній	Достатній	без змін
ТОВ «Церсаніт Інвест»	Низький	Критичний	↓
ТОВ «Церсаніт Україна»	Низький	Низький	без змін
ТОВ «Карпатська кераміка»	Критичний	Низький	↑
ТОВ «АТЕМ ГРУП»	Низький	Низький	без змін

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. В.

Література: 1. Кузенко Т. Б., Матюшева Л. С., Грачов О. В. Фінансова безпека підприємства : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. 304 с. 2. Державна служба статистики України. URL: <http://rada.com.ua/ukr/catalog/?sector=38>. 3. Офіційний сайт ПрАТ «Харківський плитковий завод». URL: <http://www.plitka.kharkov.ua/>. 4. Офіційний сайт ПрАТ з іноземними інвестиціями «Слобожанська будівельна кераміка». URL: <https://www.sbk.com.ua/>. 5. Офіційний сайт ПАТ «Балцем». URL: <http://umax-group.com.ua/>. 6. Офіційний сайт ПрАТ «Фанери та плити». URL: <http://fanplit.com.ua/>.





ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДПУСТКИ ПО ДОГЛЯДУ ЗА ДИТИНОЮ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ПИТАННЯ

УДК 349.2:331.322.5

Чуб А. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання щодо регулювання відпусток по догляду за дитиною з урахуванням законодавства України. Звернено увагу на практичне застосування окремих положень трудового законодавства при наданні відпустки по догляду за дитиною та розглянуто шляхи вирішення їх. Досліджено та проаналізовано найголовніші аспекти правового регулювання відпусток по догляду за дитиною. Зосереджено увагу на певних труднощах, які виникали при отриманні цих відпусток.

Ключові слова: соціальні відпустки, відпустка по догляду за дитиною, закон України, жінка або інші родичі, які фактично здійснюють догляд за дитиною.



Annotation. The article considers the issue of regulating childcare leave based on the legislation of Ukraine. Attention is paid to the practical application of certain provisions of labor legislation in granting childcare leave and their solution. The most important aspects of the legal regulation of childcare leave have been studied and analyzed. The focus is on certain difficulties that have arisen in obtaining these vacations.

Keywords: social leave, parental leave, Ukrainian law, woman or other relatives actually caring for the child.



Трудові відносини між людьми з'явилися дуже давно. З розвитком людства почали залучати жінок у виробничі відносини, тому виникла об'єктивна необхідність створювати їм умови не тільки для роботи, а і для виховання дітей. Сім'я завжди знаходиться на першому місці, тому їй потрібно давати певний час, відпустку, для народження, виховання та утримання дітей. Такі відпустки в законодавстві називаються соціальні. Законодавство України передбачає певні види соціальних відпусток: відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами, відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, відпустка у зв'язку з усиновленням дитини та додаткова відпустка працівникам, які мають дітей або повнолітню дитину – інваліда з дитинства підгрупи А 1 групи. Предметом цього дослідження є саме правове регулювання відпустки для догляду за дитиною.

Метою дослідження є вивчення правового регулювання відпустки по догляду за дитиною в Україні та розгляд спірних ситуацій на практиці.

Значний внесок у вивчення питань щодо відпусток по догляду за дитиною зробили В. Д. Авескулов, Л. П. Гаращенко, С. Ф. Гуцу, К. І. Дмитрієва, О. Ф. Загоруйко, В. М. Завгородня, М. І. Іншин, В. І. Щербина та ін.

Трудове законодавство України передбачає захист прав працівників, які мають дітей або збираються стати батьками. Навіть у тому випадку, якщо жінка працює на підприємстві менше 6 місяців, до або після пологів вона має право на щорічну основну відпустку повної тривалості. Окрім цього, згідно із положеннями статтею 180 Кодексу законів про працю (КЗпП) України до відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами роботодавець зобов'язаний за заявою жінки приєднати щорічну основну і додаткову відпустки незалежно від тривалості роботи на підприємстві в поточному робочому році.

Водночас п. 3 ч. 1 ст. 11 Закону «Про відпустки» передбачається, що, якщо настала відпустка з вагітності та пологів, то щорічну відпустку та додаткову відпустку працівникам з дітьми переносять на інший період або продовжують. У такому випадку слід використовувати право на перенесення таких відпусток, зважаючи на значну тривалість відпустки з вагітності та пологів [1].



Якщо ж розглядати питання, в якому випадку може надаватися така відпустка, то можна говорити про те, що відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами надається жінкам лише на підставі медичного висновку (листка непрацездатності). Ця відпустка оформляється без видання наказу згідно з листком непрацездатності.

Відпустка по догляду за дитиною повинна надаватися не менш ніж на три місяці. У період знаходження працівника у такій відпустці роботодавець не може його звільнити, а по її закінченні він має право отримати ту або еквівалентну роботу. Детальні умови надання відпусток по догляду за дитиною повинні визначатися колективною угодою.

Вище ми говорили про те, що одним із видів соціальної відпустки за трудовим законодавством є відпустка по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, відповідно до статті 18 Закону України «Про відпустки» та статті 179 КЗпП України. Після закінчення відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами за бажанням жінки їй надається відпустка по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку. Підприємство за рахунок власних коштів може надати жінкам частково оплачувану відпустку без збереження заробітної плати по догляду за дитиною більшої тривалості.

Далі зазначено, що ця відпустка може бути використана повністю або частинами не тільки матір'ю, а також і батьком дитини, бабою, дідом або іншими родичами, які фактично здійснюють догляд за дитиною, чи особою, яка усиновила або взяла під опіку дитину, одним із прийомних батьків чи батьків-вихователів. За бажанням жінки або зазначених вище осіб вони можуть працювати на умовах неповного робочого часу або не виходячи з дому. Відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку та відпустка без збереження заробітної плати (частина третя та шоста ст. 179 КЗпП) зараховується як до загального, так і до безперервного стажу роботи і до стажу роботи за спеціальністю (ч. 2 ст. 181 КЗпП).

Як раніш було зазначено, порядок надання відпустки по догляду за дитиною регулюється статтями 18 та 20 Закону України «Про відпустки», а також частиною 7 статті 179 та статтею 181 КЗпП України. Ці норми дозволяють надавати відпустку без збереження заробітної плати по догляду за дитиною особам, які фактично здійснюють такий догляд: батьку дитини, бабі, діду та іншим родичам.

Особі, яка усиновила дитину з числа дітей-сиріт або дітей, позбавлених батьківського піклування, надається одноразова оплачувана відпустка у зв'язку з усиновленням дитини тривалістю 56 календарних днів (70 календарних днів – при усиновленні двох і більше дітей) без урахування святкових і неробочих днів після набрання законної сили рішенням суду про усиновлення дитини (якщо усиновлювачами є подружжя – одному з них на їх розсуд) [1].

Особа, яка усиновила дитину, має право на відпустку у зв'язку з усиновленням дитини за умови, якщо заява про надання відпустки надійшла не пізніше трьох місяців з дня набрання законної сили рішенням суду про усиновлення дитини [1].

Жінці, яка працює і має двох або більше дітей віком до 15 років, або дитину з інвалідністю, або жінці яка усиновила дитину, матері особи з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, одинокій матері, батьку дитини або особи з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, який виховує їх без матері (у тому числі у разі тривалого перебування матері в лікувальному закладі), а також особі, яка взяла під опіку дитину або особу з інвалідністю з дитинства підгрупи А І групи, чи одному із прийомних батьків надається щорічно додаткова оплачувана відпустка тривалістю 10 календарних днів без урахування святкових і неробочих днів (стаття 73 Кодексу законів про працю України) [1].

Необхідно зазначити, що порядок надання відпусток по вагітності та пологам, у зв'язку з усиновленням дитини, додаткової відпустки працівникам, які мають дітей, не викликає особливих ускладнень на практиці. Але порядок надання відпустки по догляду за дитиною до досягнення нею трьох років особам із сімейними обов'язками викликають певні труднощі. З ними зіштовхуються багато родин нашої держави. Тому розглянемо декілька прикладів.

Чи має право батько дитини, яка народилася за кордоном, на відпустку для догляду за дитиною до трьох років, оскільки матері дитини за законодавством цієї країни було надано таку відпустку тільки на три місяці, після чого вона знову продовжила працювати? Батько і мати дитини – громадяни України і зареєстровані в Україні. Фахівці Міністерства соціальної політики України звернули увагу на те, що за статтею 18 Закону України «Про відпустки» та ст. 179 КЗпП України відпустка для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку може бути використана повністю або частинами також батьком дитини, бабою, дідом чи іншими родичами, які фактично доглядають за дитиною, або особою, яка усиновила чи взяла під опіку дитину.



Відповідно до частини 3 статті 20 Закону України «Про відпустки» підставою для надання такої відпустки названим особам є довідка з місця роботи (служби, навчання) матері дитини про те, що вона стала до роботи до закінчення строку відпустки для догляду за дитиною і виплата їй допомоги по догляду за дитиною припинена (із зазначенням дати).

Отже, право на відпустку для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку батька дитини, баби, діда чи інших родичів, які фактично доглядають за дитиною, є похідним від права матері на таку відпустку, тобто мати може делегувати своє право на відпустку переліченим особам. Оскільки в наведеному випадку мати дитини працює і проживає за кордоном, на неї не поширюються норми Закону України «Про відпустки». Тобто права на таку відпустку на території України ця жінка не має, а тому, відповідно, не можуть мати права на відпустку й особи, перелічені ч. 3 ст. 18 Закону [2].

Певне поширення на практиці мають випадки, коли під час знаходження матері у відпустці по догляду за однією дитиною у неї народжується друга дитина. У цій ситуації виникає запитання: чи має право батько дитини на відпустку по догляду за другою дитиною. Фахівці Міністерства соціальної політики України вважають, що в цій ситуації відсутній факт виходу на роботу матері (відсутня довідка з місця роботи) і тому батько дитини не має права на таку відпустку [2].

Спеціалістами зроблено висновок про те, що чинним законодавством не передбачено використання відпустки для догляду за дітьми віком до трьох років, народжених однією матір'ю, одночасно двома чи більше застрахованими особами. У такому випадку, на мою думку, батьки мають визначити, хто повинен здійснювати догляд за дітьми. Зрозуміло, що коли з'являється одна дитина, то це в більшості випадків приємні турботи, але дитина потребує дуже багато уваги. А з появою ще однієї дитини в деяких сім'ях виникають певні складнощі, оскільки одній жінці здійснювати догляд за двома малолітніми дітьми і фізично і морально досить складно. Дуже добре, якщо є інші родичі, котрі можуть допомогти батькам.

Цікавим, на мій погляд, є ситуація щодо відпустки по догляду за дитиною до досягнення нею шести років. Частина 6 статті 179 КЗпП України містить норму, відповідно до якої у разі, якщо дитина потребує домашнього догляду, жінці в обов'язковому порядку повинна надаватися відпустка без збереження заробітної плати тривалістю, визначеною у медичному висновку, але не більше як до досягнення дитиною віку шести років. Така відпустка може бути надана також іншим родичам, які фактично здійснюють догляд за дитиною (ч. 7 ст. 179 КЗпП України).

Розглянемо ситуацію на практиці. Виникло питання: чи може мати перебувати у відпустці для догляду за одною дитиною до досягнення нею трирічного віку, а батько водночас перебувати у відпустці без збереження заробітної плати для догляду за другою дитиною до досягнення нею шестирічного віку [3]?

Позиція фахівців Міністерства соціальної політики України полягає в тому, що батько дитини, старшої від трьох років, яка відповідно до медичного висновку потребує домашнього догляду, має право на відпустку без збереження заробітної плати (в тому числі й у період перебування матері дитини у відпустці для догляду за другою дитиною), тривалість якої буде зазначена у відповідному висновку медичного закладу, але не більш ніж до досягнення дитиною шестирічного віку.

Підставою для надання такої відпустки є заява працівника та медичний висновок про потребу дитини в домашньому догляді. Законодавство не обмежує права працівників на такі відпустки. Такий підхід є правильним у питаннях щодо догляду та утримання своїх неповнолітніх дітей і враховує інтереси і дітей, і батьків, і сім'ї в цілому.

Загалом відпустка з вагітності та пологів є правом, а не обов'язком жінки, яка працює. Таким чином, вона може скористатись нею так, як вважає за потрібне, а це в повному обсязі або частково або не скористатись взагалі. У разі бажання отримати таку відпустку неповної тривалості слід оформлювати ці відносини заявою працівника та наказом роботодавця. Я розумію, що в кожній родині є свої певні обставини, але, на мою думку, малолітні діти повинні бути завжди на першому місці. Саме змалку зароджується в дитині «людина». Потрібно давати дитині турботу і приділяти багато уваги. А це здебільшого не можливо, якщо ти завжди на роботі.



Література: 1. Про відпустки : Закон України від 15.11.1996 № 504/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/504/96-вр#Text>. 2. Праця і зарплата. 19 листоп. 2014 р. № 43. С. 17. 3. Праця і зарплата. 6 серп. 2014 р. № 29 (897). С. 5. 4. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>. 5. Кашкин Ю. С. Трудовое право Европейского Союза : учеб. пособие. Москва : Волтерс Клувер, 2009. 304 с. 6. Про Концепцію державної сімейної політики : Постанова Верховної Ради України від 17.09.1999 № 1063-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063-14#Text>.



МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ З ВИРОБНИЦТВА КЕРАМІЧНИХ ПЛИТ І ПЛИТОК

УДК 658.155:666.3/.7

Чумак Т. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено моделювання процесу управління фінансовим потенціалом підприємства галузі виробництва керамічних плит і плиток. Розроблено його бізнес-процеси. Проведено аналіз часткових показників фінансового потенціалу підприємства й оцінено його інтегральний рівень.

Ключові слова: аналіз, оцінка, коефіцієнт, фінансовий потенціал, рентабельність, бізнес-процес.



Annotation. The article simulates the process of managing the financial potential of the enterprise in the field of production of ceramic tiles and tiles. His business processes have been developed. The analysis of partial indicators of financial potential of the enterprise is carried out and its integral level is estimated.

Keywords: analysis, valuation, ratio, financial potential, profitability, business process.



Управління фінансами в умовах ринкової економіки абсолютно проникає у всі аспекти системи менеджменту підприємства. Загальний фінансовий стан організації залежить, перш за все, від її фінансового потенціалу.

Його зміст – це сукупність доходів і фінансових ресурсів суб'єктів господарювання безпосередньо за заданими, сформованими ресурсами, ринковим і виробничим потенціалом [3]. Наукові дослідження показують, що вітчизняним компаніям не вистачає збалансованого управління фінансовим потенціалом не тільки для збільшення прибутку, але й загалом на корпоративному рівні.

Вирішення проблем управління фінансовим потенціалом підприємств розглядалися у наукових розробках вчених-економістів: Ареф'євої О. В., Амоші О. І., Бабича В. П., Берсуцького Я. Г., Гриньової В. М., Занги В. Б.,



Іванова М. І., Кизими О. М., Клебанової Т. С., Лепи М. М., Орлової П. А., Пономаренка В. С., Пушкаря О. І., Руденко Л. В., Тридіда О. М., Шевченка Д. К., Шелегеди Б. Г. та ін.

Метою статті є розробка моделі бізнес-процесів та емпірична реалізація етапів управління фінансовим потенціалом підприємства галузі виробництва керамічних плит і плиток (на прикладі ПрАТ «Харківський плитковий завод»).

Фінансовий потенціал – найважливіша характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у ділових стосунках, є основою ефективного реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності [4].

Процес управління фінансовим потенціалом підприємства повинен здійснюватися в рамках його економічної політики та бути одним із важливих інструментів досягнення основної мети підприємницької діяльності – підвищення добробуту власників капіталу за рахунок збільшення щорічного прибутку та зростання ринкової вартості підприємства [1].

Раціональне управління фінансовим потенціалом підприємства є вагомим елементом процесу збільшення обігу його капіталу. Отже, прибутковість діяльності підприємства прямо взаємодіє із системою управління фінансовим потенціалом підприємства, яку доцільно реалізувати за допомогою певних етапів управління (рис. 1, рис. 2).

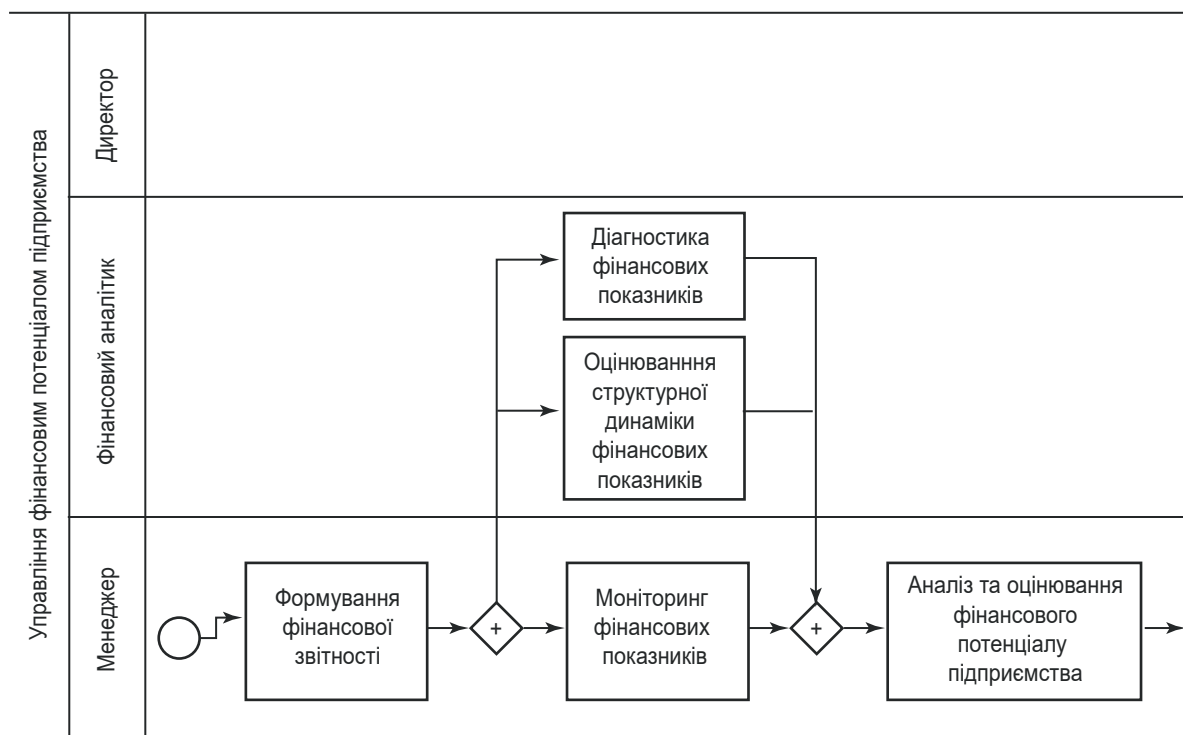


Рис. 1. **Моделювання етапів управління фінансовим потенціалом підприємства в нотатії BPMN** (фрагмент 1)

Етап 1. Формування необхідної фінансової звітності. Основною метою реалізації цього етапу є забезпечення менеджерів підприємства необхідною інформацією для проведення всебічного аналізу, планування та контролю за фінансовим потенціалом підприємства.

Етап 2. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства, який включає в себе підетапи: діагностика фінансових показників – являє собою встановлення і вивчення ознак, що визначають розвиток фінансового потенціалу, можливе запобігання небажаних відхилень від його розвитку; оцінка структурної динаміки фінансових показників – дозволяє своєчасно вносити корективи в структуру фінансового потенціалу для досягнення поставленої мети; моніторинг фінансових показників – дозволяє визначити ймовірність до досягнення поставлених стратегічних цілей.

Етап 3. Аналіз та оцінка фінансового потенціалу підприємства. Цей етап складається з декількох підетапів, наведених на рис. 3, полягає в оцінюванні фінансового потенціалу підприємства, розрахунку його ін-



тегрального рівня, формуванні заходів для забезпечення нормативного рівня фінансового потенціалу підприємства.



Рис. 2. Моделювання етапів управління фінансовим потенціалом у нотації BPMN (фрагмент 2)

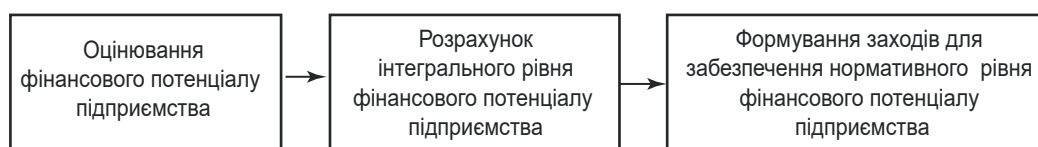


Рис. 3. Декомпозиція етапу «Аналіз та оцінка фінансового потенціалу підприємства» в нотації BPMN

Етап 4. Оцінка наявності відхилень. У разі позитивного результату розробляються та виконуються заходи щодо усунення порушень, в іншому випадку забезпечується уникнення відхилень від заданих параметрів.

Етап 5. Визначення напрямів удосконалення процесу аналізу та оцінки фінансового потенціалу підприємства. Цей етап включає в себе 3 підетапи, подані на рис. 4. Цей бізнес-процес полягає в оцінюванні адекватності даних, визначенні чинників впливу на формування фінансового потенціалу підприємства, розробці заходів щодо підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства.

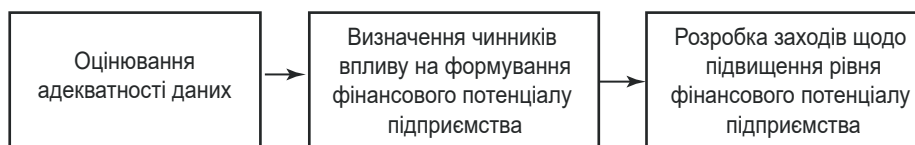


Рис. 4. Підетапи бізнес-процесу «Визначення напрямів удосконалення процесу аналізу та оцінки фінансового потенціалу підприємства»



Для реалізації бізнес-процесу «Управління фінансовим потенціалом підприємства» на етапі «Аналіз та оцінка фінансового потенціалу підприємства» (рис. 3) були використані такі показники [2]: коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт автономії. Бізнес-процес передбачає розрахунок часткових показників (табл. 1) та інтегральну оцінку фінансового потенціалу підприємства.

Таблиця 1

**Результати розрахунку часткових показників фінансового потенціалу
ПрАТ «Харківський плитковий завод»**

Показник	Період, роки			
	2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової залежності	1,77	2,05	2,05	2,21
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,00	4,89	3,33	2,74
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,66	2,99	3,06	2,65
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,72	1,05	0,98	0,71
Коефіцієнт рентабельності активів	0,22	0,10	0,10	0,07
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,66	1,69	1,53	1,48
Коефіцієнт фінансового ризику	0,77	1,05	0,90	0,96
Коефіцієнт автономії	0,57	0,49	0,53	0,51

На основі даних табл. 1 можна зробити висновок, що всі показники ПрАТ «Харківський плитковий завод» є позитивними. За останні чотири роки динаміка розрахованих індикаторів нестабільна, що в майбутньому може призвести до збитковості підприємства.

Коефіцієнт рентабельності активів має тенденцію до зменшення, тобто ефективність використання активів зменшилася у 2020 році майже на 50 % порівняно з 2017 роком. Це свідчить про погану оптимізацію структури оборотних активів і зменшення суми чистого прибутку.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу протягом 2017–2020 рр. також знизився. Цей показник свідчить про недостатню ефективність залучення інвестицій у діяльність підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності знаходиться в межах нормативного значення 0,5-1 на кінець аналізованого періоду. Це свідчить про те, що підприємство має достатньо ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за наявними зобов'язаннями. Однак цей показник знижується, що вказує на можливі проблеми зі платоспроможністю досліджуваного підприємства в майбутньому.

Коефіцієнт фінансової залежності має тенденцію до збільшення, і у 2020 році він вище нормативного значення. Збільшення цього індикатора в динаміці свідчить про збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості характеризує, наскільки кредиторська заборгованість може бути погашена за рахунок дебіторської заборгованості. За результатами розрахунків спостерігається зменшення рівня означеного показника. Низьке значення індикатора свідчить про те, що підприємство здатне фінансувати дебіторську заборгованість і частину інших активів за рахунок кредиторської заборгованості.

Інтегральне оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства (рис. 3) відбулося з використанням методу таксономії за частковими показниками, наведеними в табл. 1. Результат розрахунку інтегральних рівнів фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод» наведено на рис. 5.

Як видно з рис. 5, інтегральний показник фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод» протягом аналізованого періоду зменшується. Такі зміни відбулися за рахунок коливання рівнів кредиторської та дебіторської заборгованості. Протягом 4 років спостерігається зменшення показника з 0,65 у 2017 році до 0,23 у 2020 році та незначне зростання до 0,38 у 2019 році. Це свідчить про негативну тенденцію зміни рівня таксономічного показника, тобто обрана підприємством стратегія щодо покращення його фінансового потенціалу є не



зовсім ефективною, тому пріоритетним завданням має бути удосконалення стратегії розвитку підприємства та розробка заходів для збільшення темпів зростання показників, що його характеризують.

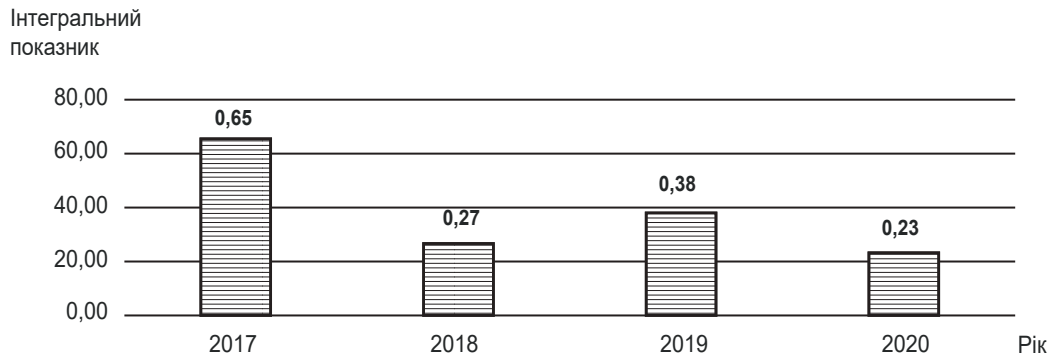


Рис. 5. Динаміка інтегрального показника фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод»

Отже, ПрАТ «Харківський плитковий завод» характеризується низьким фінансовим потенціалом, про що говорять незадовільні показники ділової активності та часткові показники фінансового потенціалу підприємства. Наступні дослідження мають бути спрямовані на визначення факторів, що впливають на динаміку рівня фінансового потенціалу суб'єкта господарювання та пошук заходів щодо залучення додаткових фінансових ресурсів для його підвищення.

Таким чином, управління фінансовим потенціалом в цілому є важливим елементом фінансової політики підприємства, воно наскрізь охоплює всю систему управління підприємства. Важливість і значення управління фінансовим потенціалом важко переоцінити, адже від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства в конкретний період часу, а й можливість подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Делюк С. В.

Література: 1. Гудзь О. Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 1. С. 71–76. 2. Карашук І. В. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 10. С. 28–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_10_12. 3. Управління фінансами в умовах ринкової економіки. URL: <https://lektsii.org/11-80274.html>. 4. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.





ОЦІНКА ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ВИРОБНИЦТВА КЕРАМІЧНИХ ПЛИТ І ПЛИТОК

УДК 658.15:666.3/.7

Чумак Т. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті узагальнено зміст поняття «управління фінансовим потенціалом». Визначено та розраховано основні показники структури активів і пасивів підприємства, інтегральний показник його фінансового потенціалу. Проведено оцінювання та моделювання впливу факторів, що визначають фінансовий потенціал підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансові ресурси, аналіз, структура, активи, пасиви.

Annotation. The article summarizes the content of the concept of «financial potential management». The main indicators of the structure of assets and liabilities of the enterprise, the integral indicator of its financial potential have been determined and calculated. The assessment and modeling of the influence of factors that determine the financial potential of the enterprise have been carried out.

Keywords: financial potential, financial resources, analysis, structure, assets, liabilities, coefficient.

Проблема управління фінансовим потенціалом підприємств стає все актуальнішою в умовах невідпінної глобалізації ринку, що в загальному визначає важливість контролю за станом господарської діяльності підприємства з погляду дії зовнішніх і внутрішніх чинників його діяльності та визначення його фінансового потенціалу для забезпечення стійкого економічного зростання [1].

Теоретичні аспекти фінансового потенціалу підприємства висвітлювалися у роботах Суходоєєв Д. В., Булагова Ю. І., Кирилова Л. І., Тодорова Д. Д., Возняк Г. В., Свірський В. С., Бикова В. Г., Лексін В. М., Зенченко С. В., Кузенко Т. Б., Кунцевич В. О., Чуницька І. І., Ісаєв Е. А., Сабітова Н. М., Іоненко К. В., Ахмедов А. Б., Конярова Е. К., Євдокимов Ф. І., Мізіна О. В., Старовойтов М. К., Фомін П. А. Термін «управління» розкрито у працях Друкер П. Ф., Балабанов Т. І., Большакова А. С., Михайлов В. І., Бердникова Т. Б., Орлов А. І. Проте означені питання потребують подальшого розвитку.

Метою статті є визначення сутності явища управління фінансовим потенціалом підприємства та факторів, що формують його рівень, для підприємства керамічної галузі.

На сьогодні окремі автори дотримуються різних позицій з приводу трактування поняття «управління фінансовим потенціалом підприємства», що засвідчив аналіз їх змісту (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз сутності поняття «управління фінансовим потенціалом підприємства»

Автор / джерело	Зміст поняття	Ключове слово
1	2	3
Семенов Г. А. [7]	Фінансовий аналіз, головним завданням якого є зниження неминучої невизначеності, пов'язаної з прийняттям майбутніх економічних рішень	Фінансовий аналіз
Маслак О. [6]	Поетапний процес впливу на фінансовий потенціал для збереження його стійкості або переходу з одного стану в інший відповідно до цілей діяльності підприємства	Процес впливу
Данилюк Г. І. [3]	Оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату	Оптимізація фінансових потоків



Закінчення табл. 1

1	2	3
Гудзь О. Є. [2]	Цілеспрямований управлінський вплив на фінансові ресурси з метою досягнення фінансового добробуту підприємств і нарощування рівня їх фінансового потенціалу для розвитку й відновлення виробництва на його інноваційній основі	Управлінський вплив
Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. [4]	Система, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства	Система, що забезпечує взаємодію

Таким чином, під поняттям «управління фінансовим потенціалом» розуміють комплекс заходів з управління фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання з метою отримання економічної вигоди та забезпечення безперервного виробничого процесу [5].

Оцінювання рівня фінансового потенціалу проводитиметься для підприємства галузі виробництва керамічних плит і плиток – ПрАТ «Харківський литковий завод». Для оцінки фінансового потенціалу на підприємстві проведений аналіз структури пасивів та активів (рис. 1, рис. 2).

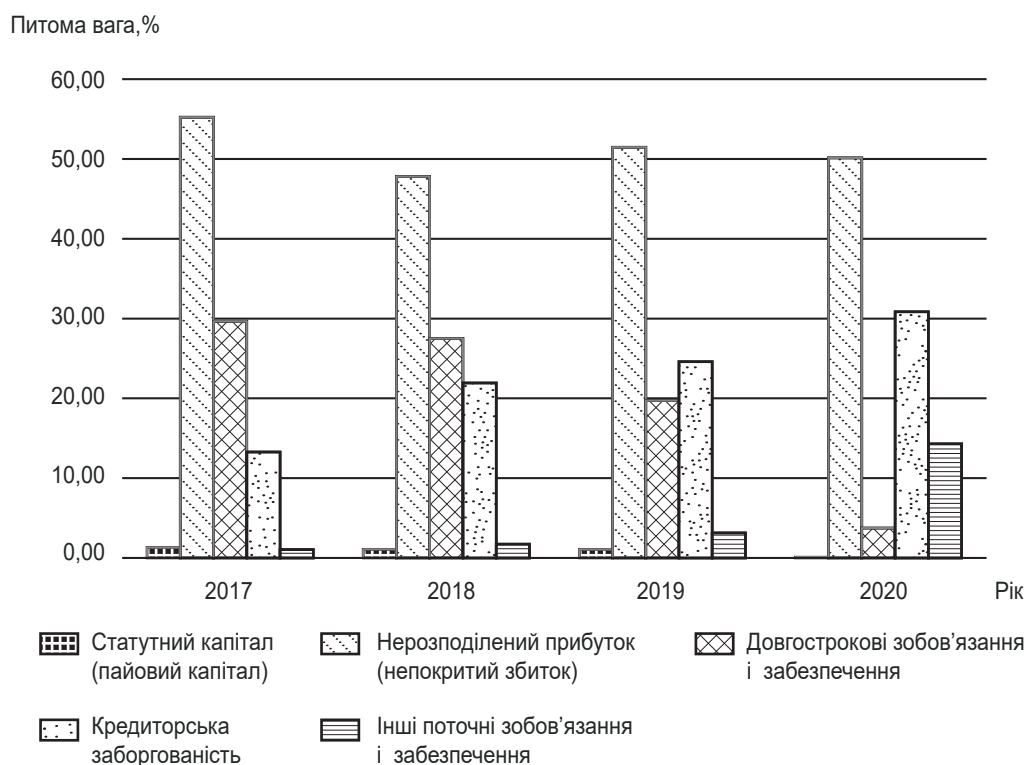


Рис. 1. Динаміка структури пасивів ПрАТ «Харківський плитковий завод» за 2017–2020 рр.

Слід зазначити, що на підприємстві протягом 2017–2019 рр. спостерігається скорочення частки оборотних активів. Це може бути пов'язане з тим, що основні засоби є застарілими та потребують оновлення, модернізації. Але в 2020 році ситуація покращилася.

Аналізуючи динаміку пасивів підприємства, можна стверджувати, що йому слід покращити управління заборгованістю, забезпечуючи безперебійну роботу, знижуючи обсяги вільних поточних активів, і, як наслідок, знизити витрати на їх фінансування, пришвидшити обороти оборотних активів, максимізувати прибуток підприємства, зберігаючи ліквідність, підвищувати рівень економічної безпеки.

Для визначення інтегрального рівня фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод» було проведено оцінювання його часткових показників [9], а саме: значення коефіцієнта автономії, оборотності дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, фінансової залежності, швидкої ліквідності, рентабельності активів, фінансового ризику, оборотності власного капіталу. За отриманими результатами та з вико-



ристанням методу таксономії розраховано значення інтегрального рівня фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Харківський плитковий завод».

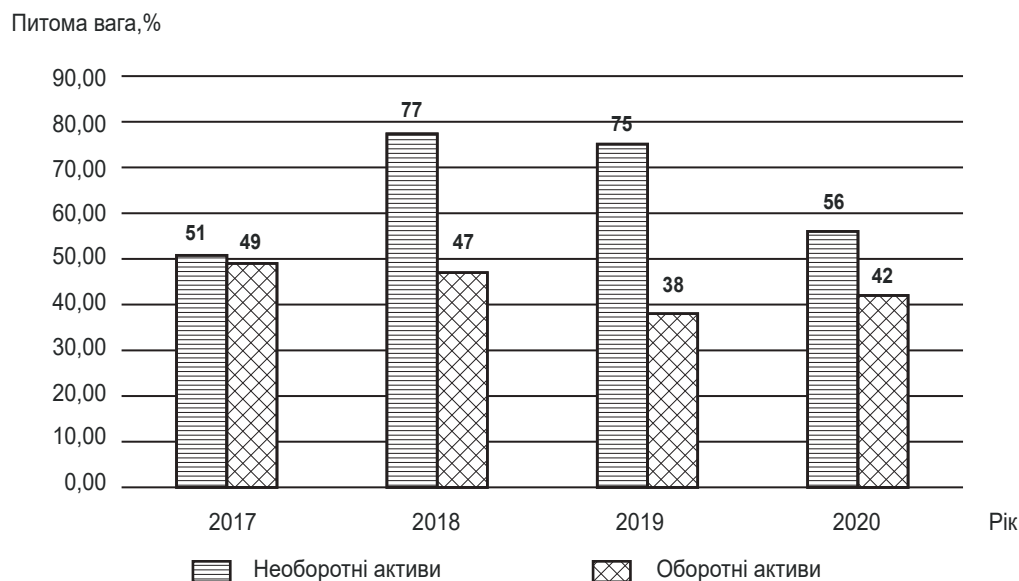


Рис. 2. Динаміка структури активів ПрАТ «Харківський плитковий завод» за 2017–2020 рр.

Так, протягом 4 років спостерігається зменшення показника з 0,65 у 2017 році до 0,27 у 2018 році, 0,23 у 2020 році та незначне зростання до 0,38 у 2019 році. Це свідчить про те, що обрана підприємством стратегія щодо покращення його фінансового потенціалу є не зовсім ефективною. За таких умов пріоритетним завданням має бути удосконалення стратегії розвитку підприємства та розробка заходів для збільшення темпів зростання показників, що його характеризують.

Для аналізу факторів, що впливають на рівень фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод», досліджено ряд фінансових індикаторів (табл. 2).

Аналізуючи показники, які наведені в табл. 2, можна зробити висновок, що платоспроможність підприємства погіршилася. Значення цього показника протягом 2017–2020 років становило 2,15–0,80 відповідно, що свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів і партнерів. Крім цього, проблеми з платоспроможністю ведуть до збільшення вартості позикових коштів і, як результат, до прямих фінансових втрат.

Таблиця 2

Фактори, що впливають на рівень фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод»

Назва показника	Умовне позначення	Нормативне значення	Розраховане значення, рік			
			2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
<i>Показники майнового стану</i>						
Коефіцієнт зносу основних засобів	X1	≤ 0,5	0,64	0,73	0,68	0,65
Індекс постійного активу	X2	≤ 1	0,90	1,27	1,14	1,09
<i>Показники фінансової стійкості</i>						
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та короткострокової дебіторської заборгованості	X3	≤ 1	1,85	0,87	0,83	0,59
<i>Показники ліквідності та платоспроможності</i>						
Коефіцієнт покриття	X4	1,5–2	2,15	1,16	0,71	0,8



Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	X5	0,2-0,5	0,63	0,29	0,24	0,24
<i>Показники ділової активності</i>						
Коефіцієнт оборотності активів	X6	>0	2,9	3,11	3,29	6,73
<i>Показники рентабельності</i>						
Рентабельність власного капіталу	X7	>0	0,99	0,29	0,2	0,10

Для визначення, які з досліджених показників впливають на формування фінансового потенціалу, використано модуль Multiple Regression – множинна регресія в програмі MS Excel. Залежною змінною Y обрано значення інтегрального рівня фінансового потенціалу ПрАТ «Харківський плитковий завод», визначеного за методом таксономії. Результати розрахунків основних характеристик регресійної моделі наведено на рис. 3, рис. 4.

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множесте	0,994233969
R-квадрат	0,988501184
Нормироє	0,978439721
Стандарт	0,017347783
Наблюде	16

<i>Дисперсионный анализ</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	7	0,206967	0,029567	98,24626	4,00799E-07
Остаток	8	0,002408	0,000301		
Итого	15	0,209375			

Рис. 3. Статистичні показники регресійної моделі

Регресійна модель, отримана за результатами аналізу, є значущою відповідно до величини показника R-квадрат (0,98). F-критерій Фішера, розрахункове значення якого $F > F_{табл.}$ ($98,24 > 4,12$), тобто коефіцієнт детермінації статистично значущий (знайдена оцінка рівняння регресії статистично надійна). Отримане рівняння регресії, що виражає залежність рівня фінансового потенціалу від факторів, що на нього впливають, має вигляд:

$$Y = 1,29 + 0,64 x_1 - 1,72 x_2 - 1,49 x_3 - 0,01 x_4 + 0,2 x_5 + 0,08 x_6 + 0,21 x_7.$$

	<i>Кoeffициенты</i>	<i>Чартная статистика</i>	<i>Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>ерхние 95%</i>	<i>нижние 95,0%</i>	<i>орхние 95,0%</i>	
Y-пересеч	1,290111723	0,151921	8,491999	2,83E-05	0,939781609	1,640442	0,939782	1,640442
Перемен	0,64893608	0,237396	2,733565	0,025704	0,101500942	1,196371	0,101501	1,196371
Перемен	-1,727636946	0,560927	-3,07997	0,015118	-3,021136877	-0,43414	-3,02114	-0,43414
Перемен	-1,499393435	0,199177	-7,52794	6,75E-05	-1,958696878	-1,04009	-1,9587	-1,04009
Перемен	-0,011299183	0,029354	-0,38493	0,71032	-0,078989032	0,056391	-0,07899	0,056391
Перемен	0,204786532	0,112153	1,825949	0,105289	-0,053839867	0,463413	-0,05384	0,463413
Перемен	0,084736483	0,307337	0,275712	0,789757	-0,623984652	0,793458	-0,62398	0,793458
Перемен	0,217551831	0,179363	1,212915	0,259759	-0,196059627	0,631163	-0,19606	0,631163

Рис. 4. Результати розрахунку коефіцієнтів регресійної моделі

У результаті кореляційно-регресійного аналізу встановлено, що найбільший вплив на фінансовий потенціал ПрАТ «Харківський плитковий завод» мають всі розраховані фактори. На цьому підприємстві вдало фінансується забезпечення необхідними матеріалами для подальшої роботи. Також можна стверджувати, що у підприємства є грошовий запас, щоб вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром.



Провівши кореляційно-регресійний аналіз, можна сказати, що фінансовий потенціал підприємства знаходиться в допустимих інтервалах, але має хиткий стан, тому діяльність підприємства потребує розробки стратегії ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства і дотримання виробленої фінансової стратегії.

А отже, подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук шляхів підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства з урахуванням чинників, що на нього впливають..

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Делюк С. В.

Література: 1. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Вісник ХНУ. Економічні науки. 2014. № 4. С. 267–274. 2. Гудзь О. Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 1. С. 71–76. 3. Данилюк Г. І. Управління фінансовим потенціалом підприємств. URL: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2012/Economics/10_107262.doc.htm. 4. Кузенко Т. Б. Фінансово-економічний потенціал підприємства як основа його фінансового розвитку. *Комунальне господарство міст*. 2015. Вип. 119. С. 45–48. 5. Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. 2014. Вип. 1. С. 161–171. 6. Маслак О. І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2012. Вип. 6 (77). 7. Семєнов Г. А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 1. С. 137–141. 8. Корнійчук Г. В. Модернізація механізму управління фінансовим потенціалом агроформувань. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 5 (4). С. 4–9.



ЛЕГАЛІЗАЦІЯ МЕДИЧНОГО КАНАБІСУ В УКРАЇНІ

УДК 347.215

Щербиніна Є. М.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено зарубіжний досвід легалізації медичного канабісу та стан правового регулювання в Україні. Встановлено, що саме з урахуванням норм позитивного права канабіс був введений у обіг, однак у вітчизняному правовому полі його використання для пересічного громадянина є неможливим та має своїм наслідком притягнення до кримінальної відповідальності. Автором зроблено висновок, що легалізація коноплі надасть реальну можливість гарантувати право на якісну медичну допомогу тим пацієнтам, які мають невиліковні хвороби.

Ключові слова: канабіс, правовий статус, право на медичну допомогу, медичні цілі, рекреаційні цілі, легалізація.



Annotation. The article examines foreign experience in the legalization of medical cannabis and the state of legal regulation in Ukraine. It has been established that cannabis was introduced in accordance with the norms of positive law, but in the domestic legal field its use is impossible for the average citizen and has the consequence of criminal prosecution. The author concludes that the legalization of cannabis will provide a real opportunity to guarantee the right to quality medical care to those patients who have incurable diseases.



Keywords: *cannabis, legal status, right to medical care, medical goals, recreational goals, legalization.*



Положеннями статті 49 Конституції України кожному гарантується право на охорону здоров'я, медичну допомогу. Право людини на медичну допомогу як одне із особистих немайнових прав громадянина знайшло своє закріплення у положеннях статті 284 Цивільного кодексу України, статті 6 Основ законодавства України про охорону здоров'я, де передбачено право на кваліфіковану медико санітарну допомогу як складову права на охорону здоров'я.

Таке чітке врегулювання у численних нормативно-правових актах права на медичну допомогу є не випадковим і має практичне значення: життя та здоров'я людини в Україні визнаються найвищою соціальною цінністю і гарантуються кожному державою.

Сьогодні у вітчизняній медицині спостерігаються трансформаційні зміни. Сфера охорони здоров'я, зокрема, в частині надання медичної допомоги, перебуває в стані оновлення, але медична реформа, яка відбувається на сучасному етапі розвитку України, потребує взаємодії законодавства та практичних порад з боку міжнародних практик [1, с. 5]. Застосування медичного канабісу в медичних цілях нині є одним із найбільш обговорюваних проблемних питань у колі працівників медицини, правоохоронних органів, різних експертів і науковців, пересічних громадян [2, с. 406].

Доречно звернути увагу, що нині близько 2 млн українців потребують медичного канабісу. Легалізація медичного канабісу може допомогти онкологічно хворим пацієнтам, які на разі приймають більш тяжкі та небезпечні для життя та здоров'я препарати.

Досвід інших країн свідчить, що марихуана також допомагає при лікуванні неврологічних недуг, хвороби Паркінсона та посттравматичного синдрому, знижує кількість приступів при епілепсії, знижує рівень болю при проходженні хіміотерапії. І хоча наркотичні засоби не виліковують людей, але дієво полегшують нестерпні болі.

Стан дослідження. Нині проблемним аспектам правового регулювання охорони здоров'я, надання якісної медичної допомоги присвячено багато наукових праць. Серед них можна виокремити наукові праці І. Сеньюти, А. Янчука, М. Стефанчука, С. Майбороди, С. Чернологова. Однак у вітчизняному правовому полі наразі відсутнє нормативне регулювання використання медичного канабісу у медичних цілях, що дає можливість для подальших наукових розвідок.

Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду легалізації медичного канабісу з метою вирішення питання щодо можливості його інтегрування у вітчизняне правове поле.

Виклад основного матеріалу. Протягом 2010-х років у багатьох цивілізованих країнах була суттєво переглянута державна політика щодо канабісу, зокрема його медичної форми. У результаті станом на сьогодні лікувальні препарати на основі канабісу доступні в таких країнах, як Канада, Австралія, Сполучені Штати, Польща, Нова Зеландія, Литва [3, с. 5]. Так, за результатами дослідження Національного інституту раку США офіційно доведена ефективність медичних ліків на основі канабісу, а станом на 2021 р. ліки із вмістом цієї речовини дозволені в 58 країнах світу [4, с. 20].

Правовий статус коноплі як наркотичного засобу в більшості країн світу на сьогодні є врегульованим законодавчими актами щодо вирощування, транспортування, продажу та використання медичного канабісу. Основна причина створення чіткого правового поля полягає у тому, що медичний канабіс містить у собі психоактивні речовини та використовується для виготовлення наркотиків [5]. Аналіз зарубіжного досвіду правового регулювання медичного канабісу свідчить, що ці наркотичні речовини в країнах світу мають різний правовий статус: є такими, що вилучені із цивільного обороту, або є обмежені в оборотоздатності і можуть бути дозволеними до вирощування певної кількості чи купівлі невеликої дози виключно для особистого вживання.

Наприклад, у Таїланді зберігання медичного канабісу є вилученим із цивільного обороту, а його вирощування, вживання і транспортування визнаються незаконними та мають своїм наслідком кримінальну відповідальність з подальшим позбавленням волі або сплатою штрафу [5].

В останні роки декілька країн (Канада, Уругвай, США, Австралія, Бразилія, Чехія) запровадили конкретні закони та програми, що дозволяють пацієнтам вживати медичні препарати на основі канабісу в різних формах для полегшення симптомів низки важких захворювань [4, с. 21].



Так, Уругвай став першою країною у світі, яка повністю легалізувала марихуану. 10 грудня 2013 року Сенат Уругваю схвалив закон, який декриміналізував її вирощування, продаж, купівлю та використання. Водночас на продаж канабісу введено державну монополію. Купувати його можуть тільки особи, які досягли повноліття та попередньо зареєструвалися в спеціальній базі даних. Дозволені є придбання для особистого вживання до 40 грамів марихуани на місяць в аптеках, які мають спеціальну ліцензію, або вирощувати до шести кущів рослини у себе вдома [5].

Шляхом зняття обмежень щодо вживання населенням марихуани пішла Канада. 19 червня 2018 року був прийнятий закон, що дозволив вживання марихуани по всій території країни: повнолітнім особам надано дозвіл мати при собі до 30 грамів висушеної речовини без будь-яких наслідків. Канада стала першою країною «Великої сімки», яка повністю легалізувала вживання канабісу в рекреаційних цілях на всій території країни [6].

Своєю чергою, у листопаді 2020 року понад 25 штатів США (серед яких: Аляска, Аризона та ін.) дозволили використовувати марихуану в лікувальних цілях. Деякі штати повністю легалізували як медичне, так і рекреаційне використання конопель (Монтана, Мен, Невада, Нью-Джерсі). Однак за федеральним законодавством марихуана належить до заборонених речовин.

Таким чином, використання медичного канабісу є забороненим у тих штатах і територіях США, де поки не прийняті закони на рівні штатів про її легалізацію. За оцінками Arcview Market Research і BDS Analytics Nationally, – компаній, які проводять моніторинг ринку канабісу, – до 2024 року медичне використання буде легалізовано по всій території США, а рекреаційне – приблизно в половині штатів [3].

В Україні конопля в Україні вирощується з 1961 року як стратегічна культура. Однак у СРСР була пряма заборона на незаконний посів або вирощування індійської коноплі, при цьому в загальному обсязі сільсько-господарського виробництва коноплі продовжувала займати значне місце. Так, статтею 225.1 Кримінального кодексу УРСР було заборонено будь-яке незаконне вирощування конопель незалежно від сортів.

14 грудня 1963 року Президією Верховної Ради СРСР ратифіковано Єдину конвенцію про наркотичні засоби 1961 року, згідно з положеннями якої сторони, які її ратифікували, серед яких і Україна, взяли на себе зобов'язання обмежувати обіг будь-яких наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів лише медичними й науковими цілями, зокрема, і шляхом запровадження ліцензування такої діяльності з метою контролю за обігом [2].

Суспільні відносини щодо використання наркотичних речовин та їх аналогів у вітчизняному законодавстві врегульовано значною кількістю нормативно-правових актів, серед яких: Конвенція про психотропні речовини 1971 року, Конвенція ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин 1988 року. Кримінальний кодекс України, Кодекс України про адміністративні правопорушення, Закони України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори», «Про заходи протидії незаконному обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів та зловживанню ними», «Про лікарські засоби», «Основи законодавства України про охорону здоров'я», постанова Кабінету Міністрів України від 06 травня 2000 року № 770 «Про затвердження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів».

Відповідно до статті 1 Закону України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори» [8] наркотичними засобами визнаються речовини природні чи синтетичні, препарати, рослини, включені до Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів. Відповідно до інформації, що міститься у Списку 3 Переліку [9] наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів використання рослини роду коноплі (*Cannabis*) допускається лише для промислових цілей. Канабіс, смола канабісу, екстракти та настойки канабісу входять у список «Особливо небезпечні наркотичні засоби, обіг яких заборонено».

Тобто включення медичного канабісу до речовин, заборонених до обігу, унеможливорює його використання пересічними громадянами в медичних цілях для полегшення страждань при важких хворобах. Розповсюдження, продаж чи зберігання марихуани в Україні є незаконним. Незаконне виробництво, виготовлення, придбання, зберігання, перевезення чи пересилання, збут наркотичних речовин, у тому числі виготовлених з коноплі, карається штрафами, обмеженням або позбавленням волі до восьми років.

Проте 29 грудня 2020 року в парламенті зареєстровано проєкт закону № 4553 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання обігу конопель у медичних цілях, науково-технічній діяльності та промисловості» [9], спрямований на створення правового поля для регулювання обігу коноплі в медичних



цілях, науково-технічній діяльності та промисловості. Так, проектом Закону розроблено цілісний механізм легального вирощування і використання ряду конопель, які не містять наркотичних речовин в небезпечних кількостях або містять малу кількість наркотичних речовин.

Авторами проекту розроблено спрощений механізм регулювання обороту канабісу, який не містить наркотичних речовин або містить їх в малих кількостях, визначено особливості його легального вирощування і використання, що дасть поштовх для розвитку національної медичної науки та фармацевтичної промисловості, запропоновано революційні зміни до статті 21 Закону України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори» про можливість застосування в медичній практиці рослин роду конопель, що містять малі кількості наркотичних речовин або які не містять наркотичних речовин у небезпечних кількостях, або лікарських засобів, вироблених з таких рослин.

Крім того, запропоновано революційну норму, відповідно до якої дозволяється культивування рослин конопель хворими особами в кількості не більше 4 рослин виключно для власного медичного використання на підставі медичного висновку і рецепта лікаря. Однак на таку особу покладається зобов'язання повідомити Державну службу України з лікарських засобів та контролю за наркотиками за п'ять робочих днів до початку такого культивування та у разі використання таких рослин не за призначенням визначено кримінальну відповідальність.

Необхідно зазначити, що наразі чинним законодавством врегульовано використання медичних препаратів, виготовлених з рослин роду конопель, які не містять наркотичних речовин в небезпечних кількостях або містять малу кількість наркотичних речовин, що наближає Україну до підходу розвинених країн у сфері медицини [10]. Нині, в медичних цілях в Україні можна вживати препарати, які синтезовані на основі конопель, такі як: набілон – синтетичний канабіс з терапевтичним застосуванням як допоміжного анальгетика при невропатичному болю (відпускається виключно за рецептом лікаря), набіксімокс – пероральний спрей для полегшення болю і спазмів, пов'язаних з розсіяним склерозом.

Однак такий підхід не задовольняє усі потреби важкохворих пацієнтів, які чекають на легалізацію медичного канабісу в Україні. З огляду на міжнародну практику застосування деяких сортів конопель в медицині та промисловості, слід зазначити, що легалізація їх виробництва та обігу, за умови здійснення відповідного контролю за вказаною діяльністю, визнається позитивним кроком для України [10].

Висновки. Більшість розвинених країн, прагнучи забезпечити важкохворих пацієнтів якісною медичною допомогою, легалізувало вживання медичного канабісу в побутових цілях. Однак для України це питання поки що є відкритим. Проект закону про легалізацію медичного канабісу був відхилений Верховною Радою України, і такий крок видається досить зваженим.

Передусім суб'єктам права законодавчої ініціативи, окрім врахування інтересів пацієнтів, необхідно врахувати всі ризики, пов'язані з масовим культивуванням, розповсюдженням медичного канабісу та можливим витоком наркотичних засобів у незаконний обіг. Вбачається доречним підтримати думку правників, що право на продаж медичного канабісу повинні мати лише суворо визначені спеціальні компанії, які мають відповідну ліцензію на дозвіл імпорту таких ліків, необхідно запровадити певну регуляторну структуру обігу медичного канабісу через відповідні зміни в законодавстві, які б ефективно та жорстко регулювали процеси обороту медичного канабісу [4, с. 22]. Легалізація медичного канабісу можлива за чіткого регулювання та контролю з боку держави.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Трофименко Д. С.

Література: 1. Блащук Тетяна. Право на медичну допомогу та його реалізація в умовах пандемії COVID-19. *Підприємство, господарство і право*. 2020. № 11. С. 5–12. 2. Чернологова С. М. Проблемні питання легалізації канабісу. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. № 3. С. 406–408. URL: http://www.lsej.org.ua/6_2019/100.pdf. 3. Щодо питання про легалізацію канабісу з медичною метою. URL: <https://www.president.gov.ua/news/shodo-pitannya-pro-legalizaciyu-kanabisu-z-medichnoyu-metoyu-64637>. 4. Пряміцин В. Ю., Золотарьова Є. С., Турович Ю. П. Легалізація медичного канабісу в Україні та світі. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 5. С. 20–23. URL: http://lsej.org.ua/5_2021/5.pdf. 5. В Канаде легализовано употребление марихуаны. BBC. 2018. URL: <https://www.bbc.com/russian/news-44543618>. 6. Уругвай легализовал марихуану: история вопроса. BBC. 2013. URL: https://www.bbc.com/russian/society/2013/12/131210_cannabis_legalisation_history. 7. Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори : Закон України від 15.02.1995 № 60/95-ВР. *Відомості Верхо-*



вної Ради України. 1995. № 10. ст. 60. **8.** Про затвердження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.05.2000 № 770. *Офіційний вісник України*. 2000. № 19. Стор. 91. Ст. 789. Код акта 15848/2000. **9.** Проект закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання обігу конопель в медичних цілях, науково- технічній діяльності та промисловості. Верховна Рада України // Верховна Рада України. 2020. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70767. **10.** О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно регулирования обращения конопли. 2021. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI04082A.html.



МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

УДК 336.71

Юношева А. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету фінансів і обліку ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті обґрунтовано й апробовано методіку визначення рівня фінансової безпеки банку на основі застосування класичного підходу до аналізу фінансового стану банку та методів експертних оцінок. Результатом їх поєднання є можливість визначення узагальнюючого інтегрального показника рівня фінансової безпеки банку і надання якісної оцінки його стану.

Ключові слова: рівень фінансової безпеки банку, методичний підхід, коефіцієнтний аналіз, експертні оцінки, інтегральний показник.



Annotation. The article substantiates and tests the methodology for determining the level of financial security of the bank on the basis of the application of the classical approach to the analysis of the financial condition of the bank and methods of expert assessments. The result of their combination is the possibility of determining a generalizing integral indicator of the level of financial security of a bank and providing a qualitative assessment of its condition.

Keywords: the level of financial security of the bank, methodological approach, coefficient analysis, expert assessments, integral indicator.



В умовах фінансової та політичної нестабільності, посилення конкурентної боротьби та негативного впливу факторів зовнішнього середовища, а також інтенсивного поширення кризових явищ в економіці України особливого значення набула проблема обґрунтування змісту, оцінки та забезпечення фінансової безпеки як банківської системи держави загалом, так і окремих банківських установ зокрема. Адже фінансова безпека є визначальною характеристикою ефективності та результативності дії механізмів фінансового менеджменту банку, що забезпечує стабільне його функціонування. При цьому питання фінансової безпеки в сучасній банківській практиці, яка знаходиться під впливом мінливих умов ускладнення фінансових відносин, зокрема, в умовах глобалізації характеру грошових потоків, характеру відносин власності, характеру клієнтської бази набувають особливої актуальності.

Питанням фінансової безпеки банківської діяльності присвячено значну кількість наукових праць, зокрема, таких провідних учених, як: Адаменко С. І., Артеменко Д. А. [1], Барановський О. І. [2], Єпіфанов А. О., Зу-



бок М. І. [4], Хитрін О. І. [5] та ін. Неоціненість їх надбань у теоретичних і практичних питаннях управління фінансовою безпекою банків і неоднозначність підходів, методів та засобів досягнення його ефективності вимагають певного узагальнення та апробування в діяльності функціонуючого банку.

Метою статі є обґрунтування та апробування методики визначення рівня фінансової безпеки на основі застосування класичного підходу до аналізу фінансового стану банку та методів експертних оцінок на прикладі АТ «Мегабанк».

Для оцінювання рівня фінансової безпеки банку бажано мати більш універсальну та деталізовану методу аналізу фінансового стану банку з широким переліком оціночних показників, урахуванням особливостей діяльності установи та можливістю оперативного коригування методики. Банки, як правило, для внутрішнього користування самостійно розробляють такі інструменти виходячи з власного досвіду, кваліфікації персоналу та досягнень світової та вітчизняної науки і практики.

Запропонована методика [3] ґрунтується на класичному підході до аналізу фінансового стану банківської установи на основі чотирьох груп банківських показників (показники фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та ефективності діяльності). Методика заснована на поєднанні методу коефіцієнтів з методом експертних оцінок, що дало змогу (табл. 1):

- розподілити показники за окремими блоками аналізу (з можливістю їх постійного перегляду залежно від ситуації);
- розраховувати наведені коефіцієнти з будь-якою періодичністю;
- для кожного з показників установити декілька інтервалів їх значень;
- оцінити в балах кожний показник з погляду його оптимального впливу на одну з чотирьох складових фінансового стану банку;
- розрахувати інтегральний показник фінансового стану банку.

Таблиця 1

Результати коефіцієнтного та експертного аналізу показників діяльності АТ «Мегабанк» у 2018–2020 рр.

Показники	Визначення ваги показника		Значення коефіцієнтів			Бальна оцінка		
			2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>1. Аналіз фінансової стійкості банку</i>								
Рівень капіталізації банку, Кркб	Кркб < 1	1	1,42	0,94	1,10	2	1	2
	1 ≤ Кркб ≤ 5	2						
	Кркб > 5	3						
Коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу, Карк	Карк < 0,1	1	0,08	0,11	0,12	1	3	3
	Карк > 0,15	2						
	0,1 ≤ Карк ≤ 0,15	3						
Коефіцієнт надійності, Кн	Кн < 0,1	1	0,12	0,16	0,16	3	2	2
	Кн > 0,15	2						
	0,1 ≤ Кн ≤ 0,15	3						
Коефіцієнт захищеності власного капіталу, Кзвк	Кзвк > 0,5	1	0,27	0,24	0,40	2	2	3
	Кзвк < 0,3	2						
	0,3 ≤ Кзвк ≤ 0,5	3						
<i>2. Аналіз ділової активності банку</i>								
Коефіцієнт активності залучення коштів юридичних і фізичних осіб, Кзд	Кзд < 0,65	1	0,84	0,81	0,79	2	2	2
	Кзд > 0,75	2						
	0,65 ≤ Кзд ≤ 0,75	3						



Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів, Кзсд	Кзсд < 0,5	1	0,68	0,65	0,60	2	2	2
	Кзсд > 0,6	2						
	0,5 ≤ Кзсд ≤ 0,6	3						
Коефіцієнт активності залучення депозитів до запитання, Кздз	Кздз < 0,15	1	0,23	0,18	0,21	3	3	3
	Кздз > 0,3	2						
	0,15 ≤ Кздз ≤ 0,3	3						
Коефіцієнт активності залучення коштів банків, Кзкб	Кзкб > 0,3	1	0,13	0,12	0,14	2	2	2
	Кзкб < 0,15	2						
	0,15 ≤ Кзкб ≤ 0,3	3						
<i>3. Аналіз ліквідності банку</i>								
Коефіцієнт високоліквідних активів, Ква	Ква < 0,15	1	0,03	0,05	0,06	1	1	1
	Ква > 0,2	2						
	0,15 ≤ Ква ≤ 0,2	3						
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку, Кзл	Кзл < 1	1	1,01	1,00	0,98	3	3	1
	Кзл > 1,2	2						
	1 ≤ Кзл ≤ 1,2	3						
Коефіцієнт ліквідного співвідношення кредитів і депозитів, Клкд	Клкд < 1,1	1	1,19	1,23	1,24	3	3	3
	Клкд > 1,5	2						
	1,1 ≤ Клкд ≤ 1,5	3						
Коефіцієнт стабільності депозитної бази, Ксдб	Ксдб > 0,5	1	0,08	0,28	0,35	3	3	2
	0,3 ≤ Ксдб ≤ 0,5	2						
	Ксдб < 0,3	3						
4. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ								
Рентабельність капіталу, ROE	ROE < 0,1	1	0,06	-0,08	-0,02	1	1	1
	0,1 ≤ ROE < 0,15	2						
	ROE ≥ 0,15							
Рентабельності активів, ROA	ROA < 0,01	3	0,01	-0,01	0,00	2	1	1
	ROA < 0,01	1						
	0,01 ≤ ROA < 0,02	2						
Коефіцієнт резервування під знецінення активів і пасивів, Крап	Крап ≥ 0,3	1	0,98	1,04	1,18	1	1	1
	0,1 ≤ Крап < 0,3	2						
	Крап < 0,1	3						

Перший блок діагностики – аналіз фінансової стійкості банку здійснюється з використанням нормативів капіталу, що контролюються НБУ, та інших показників, що базуються на аналізі співвідношень між різними групами активів, зобов'язань і власного капіталу. Визначені показники дозволяють не лише відстежити дотримання нормативних вимог, а й оцінити «капітальну силу» банку щодо залучення ресурсів, формування активів і підтримання їх якості, покриття ризиків і протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам фінансовій безпеці.



У другому блоці аналізу фінансового стану банку є можливість дослідити групу показників, які дозволяють розкрити спрямованість банківської політики щодо залучення ресурсів і їх розміщення в активи. Оскільки банк здебільшого працює з чужими грошима, рівень його ділової активності щодо залучення зовнішніх джерел фінансування своєї діяльності має бути високим. З іншого боку, надмірна ділова активність може погіршити фінансову стійкість банку, особливо в нестабільних умовах.

Третій блок діагностики рівня фінансової безпеки присвячений аналізу ліквідності банку. Ступінь покриття зобов'язань активами та ліквідність самих активів постійно контролюється банком через розрахунок обов'язкових економічних нормативів НБУ (Н4, Н5, Н6). Тому в цій роботі оцінювання ліквідності банку проводиться за додатковими показниками, які допомагають маневрувати певними обсягами активів і пасивів для забезпечення їх збалансованості (негайно або в найближчий період).

Оцінювання загального рівня фінансової безпеки банку здійснюється за рахунок розрахунку інтегрального показника фінансового стану (ІПФС) з використанням результатів попередніх блоків аналізу та з урахуванням коригувальних коефіцієнтів, які можуть посилювати або послаблювати фінансовий стан установи:

$$ІПФС = РФС \times K1 + РДА \times K2 + РЛБ \times K3 + ЕДБ \times K4, \quad (1)$$

де РФС – рівень фінансової стійкості (бали);

РДА – рівень ділової активності (бали);

РЛБ – рівень ліквідності банку (бали);

ЕДБ – ефективність діяльності банку (бали);

K_i – коригувальні коефіцієнти ($i = 1, \dots, 4$), умови визначення яких наведено в табл. 2

Якщо розраховане значення показника ІПФС перевищує 80 балів, фінансовий стан банку можна вважати надійним за всіма аспектами діяльності. Банк є стійким до змін, що відбуваються на ринку, виявлені проблеми незначні і можуть бути вирішені в поточній діяльності.

Таблиця 2

Умови визначення коригувальних коефіцієнтів

Характеристика (показник)	Коригувальний коефіцієнт			Значення для АТ «Мега-банк»		
	умови визначення	назва	значення	2018	2019	2020
Власний капітал банку відносно статутного капіталу	Значно більший	K1	1,1	1,1	1	0,9
	Наближується		1,0			
	Значно менший		0,9			
Співвідношення проблемних кредитів до кредитного портфеля банку	Зменшується	K2	1,1	0,9	1	1,1
	Майже не змінюється		1,0			
	Збільшується		0,9			
Збалансованість активів і пасивів банку за термінами	Збалансовані	K3	1,2	1	1	1
	У середньому збалансовані		1,0			
	Незбалансовані		0,8			
Чистий прибуток банку порівняно з середнім за відповідною групою банків	Значно вищі	K4	1,05	1,05	0,95	0,95
	На рівні середніх		1,0			
	Значно нижчі		0,95			

Фінансовий стан банку вважається слабким, якщо значення показника ІПФС є меншим від 40 балів та має тенденцію до зниження. Банк має великі фінансові проблеми з імовірним їх поглибленням, особливо при посиленні впливу загроз банківській безпеці. Керівництво та власники банку мають терміново вжити заходів щодо фінансового оздоровлення банку, можливо й нестандартних. Якщо значення показника знаходиться в інтервалі від 40 до 80 балів, фінансовий стан є задовільним (у діапазоні від слабкого до надійного). Залежно від того, до якої межі інтервалу є ближчим ІПФС, менеджерами банку мають прийматися відповідні рішення щодо усунення фінансових проблем і недопущення серйозного погіршення рівня фінансової безпеки банку.



У табл. 3 наведено результати розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового стану діяльності АТ «Мегабанк» у 2018–2020 рр.

Таблиця 3

**Результати інтегральної оцінки стану фінансової безпеки
АТ «Мегабанк» у 2018–2020 рр. (бали)**

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Інтегральний показник оцінки стану фінансової безпеки банку	55	51	51

За даними табл. 3 можемо констатувати, що АТ «Мегабанк» у 2018–2020 рр. має задовільний рівень фінансової безпеки, однак значення інтегрального показника тяжіє до нижньої межі інтервалу у 2019–2020 рр. і складає 51 бал, що викликає певні занепокоєння у подальшому забезпеченні фінансової безпеки функціонування банку.

Керівництво та власники банку мають терміново вжити заходів щодо фінансового оздоровлення банку, можливо, й нестандартних. Одним із таких заходів може стати запровадження сучасних, більш об'єктивних методів оцінки кредитоспроможності позичальників задля зменшення ризиків неповернення кредитів. Банку при розробці методики оцінки кредитоспроможності позичальника необхідно враховувати не тільки кредитний ризик, але й сучасний розвиток підприємств, а також зростання конкуренції на ринку кредитних послуг.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алексеенко І. І.

Література: 1. Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 1999. 19 с. 2. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру. Економіка і прогнозування. 2006. № 1. С. 7–25. 3. Жарій Я. В., Дубина М. В. Експрес-діагностика рівня фінансової безпеки комерційного банку. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2012. № 4 (62). С. 206–269. 4. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: ХНЕУ, 2013. 154 с. 5. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків. Фінанси України. 2004. Вип. 11. С. 118–124.

