



Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця № 12

Електронний журнал

грудень 2019



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

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

№ 12

грудень 2019

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

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

**Затверджено на засіданні
вченої ради університету
Протокол № 5 від 26.12.2019 р.**

Періодичність – щомісяця
Мова видання – українська, російська, 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

Пушкар 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, 2019

ЗМІСТ

A. Abraimova. Production plan optimization of puff pastry by «Kulinichi»	8
Бабай І. С. Вплив макроекономічних факторів на імпорт товарів	11
Баляниця А. Г. Аутстафінг у системі оптимізації бізнес-процесів організації	14
Бєсєдіна А. А. Сутність та зміст поняття «фінансова стійкість підприємства»	16
Бобко Т. А. Сутність економічної категорії «фінансова стійкість підприємства»	19
Бондаренко М. А. Тенденції розвитку вітчизняного малого підприємництва за сучасних економічних умов	22
Вандишева Х. Р. Аналіз стану інвестиційної активності в Україні	25
Велика К. І. Правове регулювання банкрутства	28
Водолажченко М. В. Аналіз та уточнення сутності поняття ліквідності	31
A. Vologodskaya. Optimization of the PepsiCo production plan	33
Воскобійник О. М. Ідентифікація ризиків, що є пов'язаними з основними засобами	37
Гапон К. А. Оптимізація обсягів виробництва шоколадних виробів кондитерською компанією «Millennium» (Дніпро)	39
Y. Golub. Production plan optimization of croissants by the company «Lviv Croissants»	42
Горохова В. Ю. Оптимізація транспортних витрат компанії «Терра фуд» (м. Київ)	47
Горяїнова Д. Є. Аналіз поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів в Україні	49
Гречко А. М. Теоретичні аспекти визначення сутності оборотних коштів підприємства	51
Данило В. Л. Оптимізація плану виробництва морозива ТМ «Рудь»	54
Джафарлі Е. Сутність фінансових результатів підприємства	57
Дорохова О. В. Сучасні підходи до визначення сутності поняття рентабельності підприємства	60
Дюкареєва А. Є. Морфологічний аналіз поняття фінансового стану підприємства	64
K. Zakotei. Peculiarities of drafting contracts on the processing of tolling raw materials	67
Захарова Ю. С. Економічна сутність фінансових результатів діяльності підприємства	70



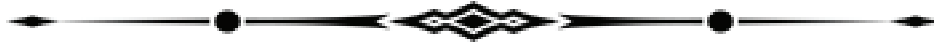
Зощенко І. О. Невідповідність чинного законодавства потребам часу як підстава виникнення й розповсюдження тіньової економіки в Україні	73
Іванова Я. С. Сутність, зміст і складові фінансових ресурсів підприємства	77
Іванова А. М. Теоретичні аспекти понять дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства	80
Іщенко В. О. Правові аспекти булінгу в українському суспільстві	83
Каплунівська К. О. Аналіз сутності поняття фінансової стійкості підприємства	88
Караченцева С. С. Чи потрібна юристу логіка як наука?	91
O. Kasianova. Problems of state regulation of prices	93
Кожевнікова М. О. Аспекти регулювання процедури трансплантації анатомічних матеріалів людині з боку держави.....	96
Козловський І. В. Особливості бухгалтерського обліку у ІТ-компаніях.....	100
Коломієць Н. І. Закордонний досвід податкового стимулювання малого бізнесу	102
Коломієць Н. І. Торговельні знижки й особливості їх відбиття в обліку	105
Корольчук М. С. Правові гарантії працівників при звільненні з роботи.....	109
Костенко І. М. Проблеми та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в Україні	112
Костинская В. О. Оптимизация плана производства хлебобулочных изделий компанией «Рома»	115
Кочина О. Р. Удосконалення механізму стягнення податку з доходів фізичних осіб із застосуванням закордонного досвіду.....	118
Кочина О. Р. Основні аспекти оцінювання й обліку поточних біологічних активів рослинництва на сільськогосподарських підприємствах України	121
Кошарна В. В. Закордонний досвід правового регулювання відносин у сфері обігу криптовалюти	124
Кравченко С. Р. Адміністративна відповідальність неповнолітніх	128
Кравченко С. Р. Теорія множин у формальній логіці	131
Кравчина Д. М. Функції кількох змінних в економіці	133
Леонова О. Ю. Особливості обліку у гуртовій торгівлі	137
Леонова О. Ю. Концепція стратегічного менеджменту та бухгалтерський облік: можливі варіанти взаємозв'язку	139
Літюк Д. С. Оптимізація фінансової безпеки підприємства.....	141
Лопатка К. В. Сутність та види капіталу підприємства	145
Лук'янчикова О. В. Закордонний досвід майнового оподаткування	148



Малежик В. В. Економічна доцільність застосування аутсорсингу й аутстафінгу	151
Малиновська А. Ю. Обов'язкового застосування рро для суб'єктів малого підприємництва: проблеми та перспективи	154
Марфич А. О. Оптимізація виготовлення здобних хлібобулочних виробів у мережі пекарень «Французька булочна»	157
Маслов Є. А. Бізнес-планування як інструмент реалізації стратегії	160
Маслов П. Ю. Динамічна гра з досконалою інформацією	162
Мафтуляк Д. С. Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні	165
Мірошніченко М. О. Сутність концепції маркетингу вражень у сфері товарів та послуг	167
I. Nesterova. State-owned enterprise: concept and features economic activity	171
Омельченко В. Л. Оптимізація виробничого плану виготовлення двоярусних ліжок меблевою фабрикою «Melbi»	174
Осінська О. Б. Аналіз основних факторів впливу на індекс споживчих цін на алкогольні напої та тютюнові вироби	176
Павліченко П. В. Аналіз динаміки показників ефективності регуляторної політики України за індексом легкості ведення бізнесу	178
L. Perebyinis. The essential terms of the agreement between the modeling agency and the model	185
Петраш Д. О. Земельна реформа в Україні. Скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення	188
Петухов М. О. Правове регулювання діяльності природних монополій	190
Пожарська І. С. Проблема дискримінації у трудових відносинах	193
Поляшова А. О. Сутність поняття «грошові потоки підприємства»	196
Прокопенко О. В. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «місцеві бюджети»	199
Саковець Л. В. Роль контролінгу у діяльності підприємства	202
Синицька Д. О. Оптимізація роботи підприємства «Winway» (м. Київ) з виробництва горіхово-фруктових сумішей	205
Сіденко К. Л. Закони логіки та їх застосування у юриспруденції	208
Скорик С. О., Безмощук А. С. Сучасні проблеми розвитку стартапів	210
Слепцова А. Б. Інтернет-реклама у маркетинговому просуванні підприємства малого бізнесу	213
Сліденко К. Л. Проблема подвійного громадянства в Україні та в інших країнах світу	215
Стеценко Б. А. Сучасні проблеми та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні	218
Стеценко Д. В. Фріланс як нерегульоване явище економіки України	221



A. Tarasenko. Optimization of transportation problem with time and velocity limitations at «Arlekin» company	224
Тарасов В. Д. Упровадження нового товару на ринок	227
Тесленко В. В. Переваги й недоліки спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.....	230
Тесленко В. В. Проблеми обліку витрат і доходів торговельних підприємств	232
Тесленко Ю. О. Оптимізація структури капіталу підприємства	235
Третьякова К. І. Нормативний метод як підґрунтя сучасної системи управління витратами Standard costing	238
Третьякова К. І. Облік і контроль основних засобів крізь призму ринкових перетворень в енергетичному секторі	241
Третьякова К. І. Удосконалення адміністрування податку на додану вартість.....	244
Трехліб О. О. Організація обліку й аналізу реалізації сільськогосподарської продукції	247
Федоришина О. Р. Законодавче регулювання реформи медицини в Україні	250
Фомаїді Ю. О. Закордонний досвід правового регулювання оплати праці	253
Халімон А. В. Сутність та зміст поняття «фінансовий інжиніринг»	256
Халімон А. В. Сутність та зміст поняття «фінансова безпека підприємства»	259
Хаустова А. А. Сутність та зміст поняття «випробувальний термін»	261
R. Hingston. The rate of bankruptcy of Sierra Leone	265
Ходикіна Л. С. Недотримання положень Конституції – пряма загроза соціальної безпеці України.....	267
Ходикіна Л. С. Гендерна специфіка емоційної логіки.....	270
Цема Є. І. Роль маркетингових комунікацій у просуванні стартапів на міжнародний ринок	273
Цюкало І. В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні	276
Ja. Chinasi. The rate of bankruptcy of Nigeria	278
Y. Chornomord. Swarm algorithm in optimisation problems in the example of the enterprise «Good Food»	281
Чуєва І. С. Визначення впливу стану поведінки з відходами на тривалість життя населення в Україні.....	285
A. Shalayeva. «Royal Canin» production plan optimization.....	287
Шевченко В. В. Право на аборт в Україні та за кордоном	291
Шеноголець А. В. Проблеми правового забезпечення гендерної рівності у сфері соціально-трудова відносин.....	294



Шкарупета В. А. Проблема множинного громадянства	297
Шкода А. П. Використання соціальних мереж у маркетингових дослідженнях.....	299
Шмідт Я. В. Вплив сучасних інформаційних технологій на розвиток бухгалтерського обліку	302
Щербина А. О. Оптимізація плану виробництва суші компанією «Якіторія».....	305
Яременко М. О. Особливості правового забезпечення здійснення політики протекціонізму Україною як країною – учасницею Світової організації торгівлі.....	308

PRODUCTION PLAN OPTIMIZATION OF PUFF PASTRY BY «KULINICHI»

UDC 658.511.2

A. Abraimova

The Undergraduate 2 years of study
of the Faculty of International economic relations of KhNEU S. Kuznets

Annotation. The analysis of the plan for the manufacture of puffs company «Kulinichi». To determine the optimal production plan, a mathematical model is built. Using the «Search for Solutions» add-in in Microsoft Office 2007 a solution is obtained. Possible changes in stock volumes are specified. Recommendations have been developed to optimize the production plan for the manufacture of puffs.

Keywords: enterprise, organization, production, business entity, mathematical model, profit, production plan optimization, optimal production volume, profit maximization, simplex method.

Анотація. Проведено аналіз плану виготовлення слойок компанією «Куліничі». Для визначення оптимального виробничого плану побудовано математичну модель. Із застосуванням надбудови «Пошук розв'язків» у Microsoft Office 2007 отримано розв'язок. Конкретизовано можливі зміни в обсягах запасів. Розроблено рекомендації щодо оптимізації виробничого плану виготовлення слойок.

Ключові слова: підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, математична модель, прибуток, оптимізація виробничого плану, оптимальний обсяг виробництва, максимізація прибутку, симплексний метод.

Аннотация. Проведен анализ плана изготовления слоек компанией «Кулинич». Для определения оптимального производственного плана построена математическая модель. С применением надстройки «Поиск решений» в Microsoft Office 2007 получено решение. Конкретизированы возможные изменения в объемах запасов. Разработаны рекомендации по оптимизации производственного плана изготовления слоек.

Ключевые слова: предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, математическая модель, прибыль, оптимизация производственного плана, оптимальный объем производства, максимизация прибыли, симплексный метод.

Production plan optimization is an important condition of an enterprise's success. The aim of the optimization is to find the optimal solution. The optimal solution is the feasible solution which for some reasons outweighs other solutions, for example, the solution for which the objective function reaches its maximum. This solution shows the best way of distributing our resources in order to get the maximum profit [1].

The purpose of this article is to analyze the puff pastry production by «Kulinichi» and find the optimal production volumes of each kind of puff pastry.

The company is one of the largest producers of bakery products, as well as yeast puff pastry with different fillings in the Eastern and Central Ukraine [2].

The enterprise produces 650 tons of bakery per day. The range of products of the company includes more than 400 product names. But still «Kulinichi» is expanding its product range, trying to provide Ukrainian consumers with a huge variety of bakery and confectionery products.

That is why it is extremely important to «Kulinichi» to optimize the production of already existing and beloved products such as puff pastry, which «Kulinichi» is the most famous for, in order to clean more space and resources for innovations in bakery.

Using the data from the official site of the company let's develop the optimal production plan of puff pastry of «Kulinichi» for a day. It is necessary to construct and solve optimization problem in order to maximize the profit (Table 1) [1; 2].

All the data is measured in grams, except profit, which is shown in UAH per one unit sold. x_1 is puff pastry with plums, x_2 is the one with apples, x_3 is with cabbage, x_4 is with mushrooms, x_5 is a puff pastry «burecas» with cheese, x_6 is the same with meat, x_7 is a puff pastry with liver, x_8 is a puff pastry «triangle» with chicken and onions, x_9 is a puff pastry with cereals, seeds and spinach.

Table 1

Data for calculating costs on each unit of production

Resources	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	Supply
Hojaldre (dough)	47	61	40	67	33	27	74	62	32	33450
11 cereal mix									9	135
Cheese					35				8	7300
Berries	50	42								5100
Dry custard	23									2400
Eggs	20	20			10	10			5	4110
Vegetables			42				4			2390
Vegetable oil			7	7		7			4	1070
Tomato paste			4							150
Seeds			5		5	3		5	3	2200
Spices		2	2	2	2	3	2	2	2	1125
Mushrooms				24						1600
Seeds			5		5	3		5	3	2200
Onions						5	5	4	7	1530
Meat						30	15	12		9490
Spinach									10	20
Profit	7	7	6	8	6	5	8	7	8	MAX

The system of constraints looks like:

$$\begin{cases}
 47x_1 + 61x_2 + 40x_3 + 67x_4 + 33x_5 + 27x_6 + 74x_7 + 62x_8 + 32x_9 \leq 33450 \\
 9x_9 \leq 135 \\
 35x_5 + 8x_9 \leq 7300 \\
 50x_1 + 42x_2 \leq 5100 \\
 23x_1 \leq 2400 \\
 20x_1 + 20x_2 + 10x_5 + 10x_6 + 5x_9 \leq 4110 \\
 42x_3 + 4x_7 \leq 2390 \\
 7x_3 + 7x_4 + 7x_6 + 4x_9 \leq 1070 \\
 4x_3 \leq 150 \\
 5x_3 + 5x_5 + 3x_6 + 5x_8 + 3x_9 \leq 2200 \\
 2x_2 + 2x_3 + 2x_4 + 2x_5 + 3x_6 + 2x_7 + 2x_8 + 2x_9 \leq 1125 \\
 24x_4 \leq 1600 \\
 5x_6 + 5x_7 + 4x_8 + 7x_9 \leq 1530 \\
 30x_6 + 15x_7 + 12x_8 \leq 9490 \\
 10x_9 \leq 20 \\
 x_j \geq 0, j = \overline{1;9}.
 \end{cases}$$

The objective function is:

$$Z(X_{opt}) = 7x_1 + 7x_2 + 6x_3 + 8x_4 + 6x_5 + 5x_6 + 8x_7 + 7x_8 + 8x_9 \rightarrow \max.$$

The problem has been solved using the Solver Add-in in Microsoft Office Excel 2007. Taking into account all the constraints and non-negativity condition, I have obtained the optimal solution, which shows the optimal volume of the production: $X_{opt} = (100; 0; 38; 67; 208; 2; 53; 192; 2)$.

With this volume of production the objective function, which shows the maximum profit the company could obtain, equals: $Z(X_{opt}) = 4500$.

From the obtained solution, we see that it is rational to produce 100, 38, 67, 208, 2, 53, 192, 2 units of puff pastry with plums, with cabbage, «burecas» with cheese, with meat, a puff pastry with liver, «triangle» with chicken and onions, a puff pastry with cereals, seeds and spinach respectively each day and do not produce puff pastry with apples at all.

In order to have a possibility to analyze the utility of each resource and the stability of the solution of the problem because of small changes in its conditions, a dual problem is built. Economic interpretation of dual estimates allows to determine the utility of each resource and indicate the most suitable way to change their supply to gain maximum profit [1; 2].

According to the primal problem, the dual problem is:

$$\begin{cases} 47y_1 + 50y_4 + 23y_5 + 20y_6 \geq 7 \\ 61y_1 + 42y_4 + 20y_6 + 2y_{11} \geq 7 \\ 40y_1 + 42y_7 + 7y_8 + 4y_9 + 5y_{10} + 2y_{11} \geq 6 \\ 67y_1 + 7y_8 + 2y_{11} + 24y_{12} \geq 8 \\ 33y_1 + 35y_3 + 10y_6 + 5y_{10} + 2y_{11} \geq 6 \\ 27y_1 + 10y_6 + 7y_8 + 3y_{10} + 3y_{11} + 5y_{13} + 30y_{14} \geq 5 \\ 74y_1 + 4y_7 + 2y_{11} + 5y_{13} + 15y_{14} \geq 8 \\ 62y_1 + 5y_{10} + 2y_{11} + 4y_{13} + 12y_{14} \geq 7 \\ 32y_1 + 9y_2 + 8y_3 + 5y_6 + 4y_8 + 3y_{10} + 2y_{11} + 7y_{13} + 10y_{15} \geq 8 \\ y_i \geq 0, i=1;15 \end{cases}$$

The objective function of the dual problem is:

$$F(Y_{opt}) = 33450y_1 + 135y_2 + 7300y_3 + 5100y_4 + 2400y_5 + 4110y_6 + 2390y_7 + 10170y_8 + 150y_9 + 2200y_{10} + 1125y_{11} + 1600y_{12} + 1530y_{13} + 9490y_{14} + 20y_{15} \rightarrow \min$$

Having solved the dual problem, I have obtained the following optimal solution:

$$Y_{opt} = (0.099; 0; 0.019; 0; 0; 0.118; 0; 0; 0.293; 0.037; 0.348; 0.029; 0; 0; 0.329).$$

The optimal plan requires a sensitivity analysis of dual estimations for changeable values of resources. The analysis allows to estimate the degree of influence of resources volume change on the primal problem objective function's maximal value, and to determine the most appropriate changes [3].

With the help of sensitivity report in Microsoft Office Excel 2007 the results which are put in the base of following conclusions were obtained. It is rational to cut down the volumes of certain resources by the allowable decrease value, while the optimal plan will not change [2; 3].

So, supply of 11cerial mix can be decreased by 117,56 g, berries – 108,33 g, dry custard – 103,83 g, vegetables – 614,07 g, vegetable oil – 317,43 g, onions – 457,21 g, meat – 6308,92 g. The volume of these resources is not reasonable to increase, because this will make our expenditures bigger, but will not multiply our profit. We can increase or decrease the supply of such resources which is fully spent during the process of production, and according to the solution of the dual problem equal to zero, meaning that they may either be increased or decreased without causing a critical change of the objective function. The volume of the following resources can vary in such boundaries, shown below (Table 2) [1; 2].

Table 2

Allowable fluctuation of resources

Supply	Allowable increase	Allowable decrease
Hojaldre (dough)	223,53	4533,9
Cheese	149318,813	318,81
Eggs	56,65	95,12
Tomato paste	41,36	150
Seeds	94,88	858,63
Spices	123,04	6,07
Mushrooms	800,71	1600
Spinach	66,44	20

Wherein the objective function value will increase by the value of shadow price of each product for each unit purchased. Shadow price equals to 0,1; 0,02; 0,12; 0,29; 0,03; 0,35; 0,03; 0,32 UAH respectively.

To sum up, after having analyzed the work of «Kulinichi» I came to the following conclusions. In order to increase its profit, the company should optimize its production. The optimal production plan for puff pastry is: puff pastry with plums



should be produced in 100 units per day, the one with cabbage – 38 units per day, the one with mushrooms – 67 units per day, a puff pastry «burecas» with cheese – 208 units per day, the same with meat – 2 units per day, a puff pastry with liver – 53 units per day, a puff pastry «triangle» with chicken and onions – 192 units per day, a puff pastry with cereals, seeds and spinach – 2 units a day. However, the production of puff pastry with apples is unprofitable, so the resources for this product should not be bought [2].

The deficit resources turned out to be hojaldre (dough), cheese, eggs, tomato paste, seeds, spices, mushrooms, spinach. In order to increase the profit, it is sensible to increase supply of those resources. If «Kulinichi» follows this plan, they will be gaining profit in 4500 UAH every day.

So, every enterprise has to optimize its production plan in order to maximize their profit and minimize their expenditures. This mathematical model received during preparing this article can be used by «Kulinichi» to increase their production effectively and productivity.

Supervisor – Candidate of Sciences (Technics), Associate Professor Misyura E. Yu.

Literature: 1. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 2. Кулінічі // Офіційний сайт компанії «Кулінічі». URL: <https://www.kulinichi.com/ua>. 3. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 4. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с. 5. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О., Тижненко О. Г. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2009, 128 с.



ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ІМПОРТ ТОВАРІВ

УДК 330.101.541

Бабай І. С.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано вплив основних макроекономічних факторів: доходів населення, ВВП на душу населення, індексу споживчих цін та загальної суми державного боргу на імпорт товарів. Побудовано економетричну модель залежності обсягу імпорту товарів від макроекономічних показників. На підставі моделі сформовано прогноз на три наступні роки.

Ключові слова: макроекономіка, макроекономічні фактори, макроекономічні показники, імпорт, доходи населення, ВВП на душу населення, індекс споживчих цін, загальна сума державного боргу.

Аннотация. Проанализировано влияние основных макроэкономических факторов: доходов населения, ВВП на душу населения, индекса потребительских цен и общей суммы государственного долга на импорт товаров. Построена эконометрическая модель зависимости объема импорта товаров от макроэкономических показателей. На основании модели сформирован прогноз на три последующих года.

Ключевые слова: макроэкономика, макроэкономические факторы, макроэкономические показатели, импорт, доходы населения, ВВП на душу населения, индекс потребительских цен, общая сумма государственного долга.

Annotation. The influence of the main macroeconomic factors: population income, GDP per capita, consumer price index and the total amount of public debt on the import of goods is analyzed. An econometric model of the dependence of

the volume of imports of goods on macroeconomic indicators is built. Based on the model, a forecast is formed for the next three years.

Keywords: macroeconomics, macroeconomic factors, macroeconomic indicators, imports, household incomes, GDP per capita, consumer price index, total amount of government debt.

Питання обсягу імпорту є дуже важливим як для підприємців, так і для споживачів. Імпорт – ввезення на митну територію країни імпорту товару (товарів), призначеного для споживання в цій країні імпорту. Важливу роль в економіці будь-якої країни відіграє її зовнішня торгівля. Від обсягу імпорту залежить відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства [1].

Дослідженням зовнішньої торгівлі України займалися й займаються чимало вітчизняних науковців. Серед останніх праць з цієї теми виділимо дослідження науковцями Інституту економіки і прогнозування НАН України базових тенденцій зовнішньої торгівлі товарами в Україні. Питання обсягу імпорту у своїх працях розглядали Пашко П. В., Бережнюк І. Г., Войщечук А. Д. та ін. Їхні праці відзначаються комплексністю й високим науково-теоретичним рівнем. Однак, постійні зміни міжнародної економіки потребують системного відстеження та аналізу імпортової діяльності як країни, так і її регіонів.

Метою написання статті є аналіз основних макроекономічних факторів, які впливають на обсяг імпорту, із застосуванням економетричної моделі залежності динаміки цього показника від цих факторів.

Отже, потрібно віднайти залежність обсягу імпорту (y) від доходів населення (x_1), ВВП на душу населення (x_2), індексу споживчих цін (x_3) та загальної суми державного боргу (x_4). Аналіз здійснювався за статистичними даними за 2004–2018 рр.; вихідні дані подано у табл. 1 [3; 5].

Таблиця 1

Вихідні дані щодо макроекономічних показників та обсягу імпорту України

Період	Імпорт, тис. дол. США, y	Доходи населення, млн грн, x_1	ВВП на душу населення, грн, x_2	Індекс споживчих цін, %, x_3	Загальна сума державного боргу, млрд грн, x_4
2004	28996,8	4468,4	7273,5	109	67,68
2005	36136,3	6332,1	9374,3	113,5	63,14
2006	45038,6	7771	11634,3	109,1	66,11
2007	60618	10126	15499,1	112,8	71,29
2008	85535,3	13716,3	20502,8	125,2	130,68
2009	45433,1	14372,8	19836,3	115,9	226,99
2010	60742,2	18485,6	23603,6	109,4	323,47
2011	82608,2	21637,9	28813,9	108	357,27
2012	84717,6	25206,4	30912,5	100,6	399,22
2013	76986,8	26719,4	31988,7	99,7	480,22
2014	54428,7	26782,1	35834	112,1	947,03
2015	37516,4	31803,1	46210,2	148,7	1334,27
2016	39249,8	37076,9	55853,5	113,9	1650,83
2017	49607,2	47269,7	70224,3	114,4	1833,71
2018	57187,6	57908,6	84192	110,9	1860,29

Для проведення розрахунків використаємо ППП Statgraphics. Після поетапної процедури регресійного аналізу та вилучення статистично незначущих факторів рівняння множинної лінійної регресії має вигляд:

$$y = 33256,5 + 2,82803 \cdot x_1 - 65,5199 \cdot x_2.$$

За результатами аналізу побудованої моделі зауважимо, що потрібно вилучити з моделі такі фактори, як ВВП на душу населення (x_2) та індекс споживчих цін (x_3), оскільки вони не впливають істотно на зміну результативної ознаки (y). При цьому значущими виявилися два фактори: доходи населення (x_1) та загальна сума державного боргу (x_4). Оскільки P-Value у таблиці Апона не перевищує значення 0,05, існує статистично значущий взаємозв'язок на рівні 95,0 %, тобто побудована модель є статистично значущою [6].



На підставі аналізу коефіцієнта регресії можна стверджувати, що за збільшення доходів населення на 1 млн грн обсяг імпорту України збільшиться на 2,82803 тис. дол. США за збереження інших значущих факторів на середньому рівні [7]. За збільшення загальної суми державного боргу на 1 млрд грн обсяг імпорту зменшиться на 65,5199 тис. дол. США за зафіксованих на середньому рівні інших факторів.

Коефіцієнт детермінації (R^2) становить 66,3238, а це свідчить, що обрані фактори описують мінливість результативного фактора на 66,3238 %. F-критерій для моделі дорівнює 11,82, що є показником якості даних моделі, оскільки $F > F_{табл.}(4,67)$ [6; 7].

Для перевірки моделі на наявність автокореляції необхідно розрахувати значення статистики Дарбіна-Уотсона. Значення $dw = 0,966717$, $dl = 0,91$, $du = 1,55$ [7]. Оскільки $dl < dw < du$, можемо говорити про відсутність автокореляції та можливість прогнозування за цією моделлю.

Для прогнозування обсягу імпорту обчислено модель кривої зростання:

$$y = \frac{1}{0,0000157416 + \frac{0,0000180667}{t}}$$

Згідно з моделлю маємо такий прогноз імпорту товарів: на 2019 р. – 5,92743 млн дол. США, 2020 р. – 5,95086 млн дол. США, 2021 р. – 5,97184 млн дол. США за довірчих інтервалів (3,48309; 1,98756), (3,49025; 2,01721), (3,49662; 2,04438) відповідно за довірчого рівня 95 % [5–7].

Отже, розглянуті фактори суттєво впливають на обсяг імпорту України. Було побудовано економетричну модель залежності обсягу імпорту від певних макроекономічних факторів, що може бути корисним при прийнятті управлінських рішень щодо зростання обсягу імпорту України. У результаті кореляційно-регресійного аналізу з'ясовано, що доходи населення країни та загальна сума державного боргу найбільше впливають на обсяг імпорту. На підставі аналізу отриманих результатів можна стверджувати, що для збільшення обсягу імпорту України необхідно зменшити загальну суму державного боргу та сприяти зростанню доходів населення. Ця модель може застосовуватися для аналізу й прогнозування економічної діяльності, однак, важливо мати на увазі, що 33,6762 % залежать від факторів, які не залучені до моделі.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : монографія. Львів : ІРД НАН України, 2009. 628 с. 2. Бережнюк І. Г. Аналіз сучасних концепцій економічної безпеки держави. *Вісник Академії митної служби України*. 2009. № 1. С. 69–80. 3. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика : монографія. Харків : ХНЕУ, 2006. 384 с. 5. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2014. 412 с. 6. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 7. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с.



АУТСТАФІНГ У СИСТЕМІ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ОРГАНІЗАЦІЇ

УДК 331.104

Баляниця А. Г.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено проблеми застосування українськими компаніями аутстафінгу як механізму оптимізації бізнес-процесів. Конкретизовано критерії економічної доцільності застосування аутстафінгу. Деталізовано, за яких умов передача неосновної частини функцій на аутсорсинг є доцільною і коли вигідним є застосування аутстафінгу.

Ключові слова: підприємство, організація, бізнес, суб'єкт господарювання, право на працю, працевлаштування, менеджмент персоналу, аутсорсинг, аутстафінг.

Аннотация. Исследованы проблемы применения украинскими компаниями аутстаффинга как механизма оптимизации бизнес-процессов. Конкретизированы критерии экономической целесообразности применения аутстаффинга. Детализировано, при каких условиях целесообразна передача неосновной части функций на аутсорсинг и когда выгодно применение аутстаффинга.

Ключевые слова: предприятие, организация, бизнес, субъект хозяйствования, право на труд, трудоустройство, менеджмент персонала, аутсорсинг, аутстаффинг.

Annotation. The problems of using Ukrainian outstaffing as a mechanism for optimizing business processes are investigated. The criteria of economic feasibility of outstaffing are specified. It is detailed under what conditions it is advisable to transfer the non-core part of functions to outsourcing and when the use of outstaffing is beneficial.

Keywords: enterprise, organization, business, business entity, right to work, employment, personnel management, outsourcing, outstaffing.

Аутстафінг як сфера послуг виник на ринку порівняно недавно. Ця сфера послуг пропонує розв'язання окремих питань, що є пов'язаними з працевлаштуванням співробітників великих компаній. Компанія, яка пропонує послуги аутстафінгу, фактично відіграє роль роботодавця персоналу для організації, яка потребує кваліфікованих кадрів, і бере на себе зобов'язання щодо оплати праці й необхідні податкові відрахування співробітників, які працюють за формою аутстафінгу, отже, практично веде все кадрове адміністрування. Підприємство, що надає послуги аутстафінгу, має володіти значною базою даних на ринку кадрів.

Аутстафінг є способом менеджменту персоналу, що передбачає надання у розпорядження компанії-замовника певної кількості співробітників, які не вступають із замовником у будь-які правові відносини безпосередньо (трудові, цивільно-правові). Однак, ці співробітники виконують від імені виконавця певну роботу (надають послуги) за місцем знаходження замовника [1].

Надаючи послуги аутстафінгу, компанія укладає угоду з персоналом, від співбесіди, складання договору і до природно його підписання. Тільки після цього компанія має право укласти договір із підприємством-замовником про надання персоналу для надання послуг та виконання робіт для замовника.

Нерідко аутстафінг асоціюють із поняттям аутсорсингу. Аутсорсинг являє собою передачу функцій, які організація раніше здійснювала, зовнішній компанії-виконавцю, що спеціалізується на виконанні таких функцій. Аутстафінг передбачає передачу не функцій, а конкретних співробітників, які працюють в організації. При цьому цих працівників оформляють у штат сторонньої організації, однак, за фактом вони здійснюють свою трудову діяльність на колишньому місці і виконують свої колишні функції [2; 4].

Позитивними аспектами застосування послуг аутстафінгу є розв'язання проблеми скорочення або обмеження штату працівників, а також прийняття співробітника на роботу на необхідний підприємству-замовнику період (рис. 1). При цьому сама організація має можливість знизити рівень фінансових витрат, а персонал отримує соціальну захищеність [1–5].

У розвинених країнах аутстафінг є доволі популярним на ринку, що пов'язано з можливістю значного скорочення витрат щодо ведення бухгалтерського обліку заробітної плати, утримання відділу кадрів і фахівців у галузі управління персоналом, оскільки співробітники укладають трудові договори з підприємством-провайдером аутстафінгу.

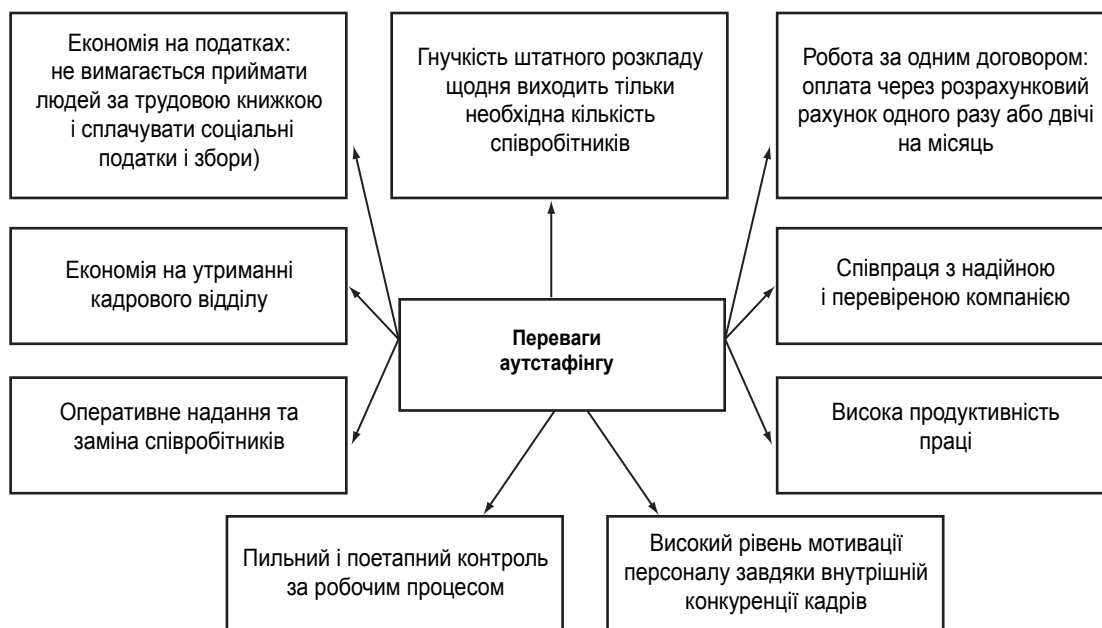


Рис. 1. Переваги застосування послуг аутстафінгу

Застосування аутстафінгу як ефективного механізму організації бізнес-процесів підприємства обумовлено очевидними перевагами такої організації роботи з персоналом.

За кризових умов аутстафінг виконує низку позитивних функцій у процесі реабілітації підприємства та виходу з кризи, дозволяє розв'язувати завдання щодо антикризового регулювання з доволі високою ефективністю [4; 6].

Перевагами застосування послуг аутстафінгу є:

- підтримання рівноваги у співвідношенні власного та позикового персоналу, а також контроль фонду оплати праці;
- оформлення за коштами аутстафінгу співробітників для міжнародних підприємств, які розпочинають свою діяльність у нашій країні;
- мінімізація ризику виникнення претензій і невдоволення профспілкових органів, суперечок у галузі трудових відносин і пов'язаних з ними витрат;
- можливість ведення діяльності в інших регіонах без оформлення та відкриття філій, представництв;
- мінімізація витрат на управлінський персонал;
- зменшення штату підприємства без скорочення чисельності персоналу, своєчасна заміна працівника, який пішов у відпустку;
- можливість задоволення потреби підприємства у робочій силі за межами встановленого ліміту чисельності персоналу [1; 3; 5].

Однак, не можна не відзначити, що, крім позитивних аспектів застосування послуг аутстафінгу, існують і негативні, одним з яких є те, що для певної категорії персоналу такий вид працевлаштування неприйнятний, оскільки бажання працювати у престижній фірмі, що володіє брендом, популярністю, позитивно впливає на самого співробітника, а згідно з документальним оформленням працівник значитиметься у зовсім іншій організації.

Той факт, що ринок послуг аутстафінгу останніми роками виріс учетверо, свідчить про посилення юридичної складової бізнес-процесів. Процентне співвідношення посад співробітників, яких виводять за штат, є таким:

- адміністративний персонал – 46 %;
- фахівці середньої ланки – 24 %;
- IT-фахівці – 14 %;
- топ-менеджери – 10 %;
- робітники – 6 %.



Отже, застосування аутстафінгу як механізму оптимізації бізнес-процесів за умов нестабільності зовнішнього середовища є ефективним інструментом, особливо для великого бізнесу з відповідними штатними ресурсами. При виборі аутстафінгової компанії важливо співпрацювати тільки з перевіреними підприємствами, що працюють протягом тривалого періоду і позитивно зарекомендували себе на ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Аникин Б. А., Руда И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2017. 330 с. 2. Дойг С., Вулсон Д., Спекхальс К. Уж не зашло ли использование аутсорсинга слишком далеко? *Экономические стратегии*. 2016. № 1. С. 88–92. 3. Конова А. Ю., Кобелева С. В. Кадровое обеспечение малого и среднего предпринимательства. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2014. № 6. С. 250–252. 4. Мычко С. Ю., Шаталов М. А. Современные методы управления персоналом в условиях нестабильности внешней среды. *Территория науки*. 2014. № 5. С. 138–141. 5. Сафарова Е. И. Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии в бизнесе. М. : Эксмо, 2010. 343 с. 6. Шаталов М. А., Мешкова Т. Р. Учет и анализ использования трудовых ресурсов в системе менеджмента организации. *Территория науки*. 2014. № 3. С. 84–91.



СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 658.1

Бесєдіна А. А.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено економічну сутність і зміст поняття фінансової стійкості підприємства. Визначено вплив фінансової стійкості на інші характеристики фінансового стану підприємства. На підставі аналізу й систематизації трактувань сутності поняття фінансової стійкості підприємства різними науковцями запропоновано власне узагальнене визначення.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, фінансовий стан, забезпечення фінансової стійкості підприємства, платоспроможність, стабільність, рентабельність.

Аннотация. Исследована экономическая сущность и содержание понятия финансовой устойчивости предприятия. Определено влияние финансовой устойчивости на другие характеристики финансового состояния предприятия. На основании анализа и систематизации трактований сущности понятия финансовой устойчивости предприятия различными учеными предложено собственное обобщенное определение.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая устойчивость, финансовое состояние, обеспечение финансовой устойчивости предприятия, платежеспособность, стабильность, рентабельность.

Annotation. The economic essence and content of the concept of financial stability of the enterprise are investigated. The influence of financial stability on other characteristics of the financial condition of the enterprise is determined.

Based on the analysis and systematization of interpretations of the essence of the concept of financial stability of an enterprise, various scientists have proposed their own generalized definition.

Keywords: *enterprise, organization, business entity, finance, financial stability, financial condition, ensuring financial stability of the enterprise, solvency, stability, profitability.*

Кожне підприємство як суб'єкт господарювання прагне перебувати у стійкому фінансовому стані та бути платоспроможним. За ринкових умов основою існування та стабільного функціонування суб'єкта господарювання є його фінансова стійкість. Поняття фінансової стійкості є дуже багатограним і ширшим, ніж може здатися на перший погляд, адже охоплює оцінювання різних сторін діяльності підприємства. Саме тому ця тема є актуальною і розглядається у роботах багатьох науковців-економістів.

Сутність поняття фінансової стійкості підприємства висвітлено у багатьох працях як вітчизняних, так і закордонних авторів. Значний внесок у визначення сутності фінансової стійкості зробили Василенко Ю. М., Карпець О. С., Безугла Т. В., Галазюк Н. М., Герета О. В., Ігнатишин М. В., Кремень В. М., Давиденко Н. М., Олійничук В. М. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок оцінювання фінансової стійкості потребує подальшого дослідження, оскільки у науковій літературі існують різні підходи до визначення цього поняття, які характеризують лише окремі аспекти цієї економічної категорії.

Метою написання статті є систематизація теоретичних основ та методичних підходів до розкриття сутності поняття фінансової стійкості підприємства на основі дослідження й узагальнення наявних трактувань.

У багатьох працях провідних вітчизняних і закордонних науковців це поняття розглянуто у вузькому значенні: як один із показників фінансового стану, який характеризує стан активів і пасивів підприємства, що гарантує його платоспроможність. Кузнецова С. А. розглядає фінансову стійкість як стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення [1].

Дехтяр Н. А. вважає, що фінансова стійкість – це стан фінансових ресурсів підприємства, за якого досягається стабільність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності при збереженні прибутковості, платоспроможності та кредитоспроможності під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів за певного рівня підприємницького ризику [2].

На думку Коваленка А. С., фінансова стійкість – це стан, за якого суб'єкт господарювання має можливість вільно маневрувати власними та (чи) за потреби залученими коштами, забезпечуючи розширення й оновлення діяльності, за умови збереження фінансової незалежності та гарантованого покриття зобов'язань у довгостроковій перспективі.

Таким чином, визнання підприємства фінансово стійким передбачає:

- наявність вільних власних коштів (прибутку), отже, ефективної господарської діяльності;
- можливість залучення зовнішнього фінансування за умови достатнього рівня кредитоспроможності;
- вчасні розрахунки за зобов'язаннями;
- фінансування постійного розширеного відтворення й оновлення з метою нарощення власного капіталу [3].

Таке трактування робить наголос на ефективному використанні та нарощенні капіталу, що є кінцевою метою підприємницької діяльності будь-якого підприємства, отже, підтверджує його значущість.

Оскільки більшість вчених розкривають поняття фінансової стійкості підприємства як стан, то слід розглянути поняття фінансового стану.

Найширше визначення фінансового стану дає Сосновська О. О., розглядаючи його як комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх складових системи фінансових відносин і визначається сукупністю виробничо-господарських факторів, характеризується системою моделей, методів і показників, які відбивають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Воно дозволяє стверджувати, що фінансовий стан підприємства характеризується певною системою показників, які базуються на відносних показниках координації та розподілу. Однак, слід брати до уваги, що рівень або значення цих показників є похідними величинами, які залежать від структури активів та капіталу підприємства, обумовлених ефективністю використання останнього [4].

Можна зазначити, що більшість науковців асоціюють сутність поняття фінансової стійкості зі станом і структурою активів і пасивів, що ґрунтується на загальноприйнятому визначенні фінансів як системи економічних відносин, які виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових ресурсів підприємства. Зауважимо, що поняття фінансів має набагато глибший економічний зміст.

Взаємозв'язку прибутковості, розвитку підприємства й фінансової стійкості варто приділити окрему увагу. Коли ці поняття пов'язують між собою, йдеться скоріш про необхідні умови для того, щоб підприємство вважати



фінансово стійким у контексті довгострокової успішної діяльності. Водночас фінансово стійке підприємство може мати знижену фінансову ефективність через надмірні резерви, використання кредитних ресурсів у малих обсягах [5].

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів і джерел їх фінансування [6].

Велике різноманіття підходів до визначення сутності поняття «фінансова стійкість» зумовлює необхідність здійснення поглибленого дослідження цієї теми та формування комплексного визначення, яке б урахувало його багатоаспектність для підприємств різних форм власності у вимірі сучасних вимог мінливості умов їх функціонування у ринковому середовищі. Тому найточніші трактування цього поняття доцільно розглянути у вигляді таблиці (табл. 1) [2; 7–12].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «фінансова стійкість підприємства»

Автор	Визначення	Ключове слово
Пінчук С. С. [7]	Надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів та інвесторів і рівень незалежності від них, наявність такої величини прибутку, яка забезпечуватиме самофінансування	Платоспроможність, рівновага, незалежність
Дехтяр Н. А. [2]	Стан фінансових ресурсів підприємства, за якого досягається стабільність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за збереження прибутковості, платоспроможності та кредитоспроможності під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів за певного рівня підприємницького ризику	Стан фінансових ресурсів
Костриченко В. М. [8]	Здатність підприємства стабільно розвиватися, зберігаючи свою фінансову безпеку за умов ризикового внутрішнього та зовнішнього середовища задля максимізації фінансових результатів при забезпеченні розширеного відтворення	Здатність підприємства
Герера О. В. [9]	Якісна характеристика, яка визначає здатність системи реагувати через механізми адаптації, опору й уникнення впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою збереження збалансованого процесу функціонування	Здатність системи
Капкайка Є. В. [10]	Здатність підприємства стабільно розвиватися, зберігаючи свою фінансову безпеку за умов ризикового внутрішнього та зовнішнього середовища задля максимізації фінансових результатів при забезпеченні розширеного відтворення	Здатність підприємства
Ягодка Д. В. [11]	Стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва	Стан підприємства
Єлецьких С. Я. [12]	Фінансову стійкість підприємства слід розглядати як функцію часу і ризику; трактувати як платоспроможність підприємства у часі за обов'язкового дотримання балансу власного та позикового капіталу	Платоспроможність підприємства

Бачимо (табл. 1), що найчастіше поняття фінансової стійкості пов'язують із платоспроможністю, дещо рідше – з прибутковістю підприємства й наявністю умов для розвитку, ще рідше розглядають як забезпечення функціонування підприємства.

Безперечно, фінансова стійкість підприємства насамперед є пов'язаною з управлінням капіталом підприємства, однак, принцип системності, широко використовуваний у ході здійснення фінансового аналізу, управління фінансовою стійкістю підприємства поєднує в собі і управлінням доходами та витратами, і рухом активів, і управління грошовими потоками та іншими аспектами діяльності підприємства [12; 13].

Отже, аналіз трактування сутності поняття «фінансова стійкість» дає змогу сформувати власне узагальнене визначення. Фінансову стійкість можна розглядати як узагальнюючу якісну характеристику фінансового стану підприємства, що відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних вну-



трішніх і зовнішніх факторів, одну зі складових оцінювання фінансового стану підприємства, яка характеризує такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) є достатнім для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним і забезпечене стійкими джерелами фінансування. Перебуваючи у стані фінансової стійкості, підприємство забезпечує стабільну фінансову діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва, отже, гарантує його інвестиційну привабливість, яка, своєю чергою, гарантує ефективне функціонування бізнесу.

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

Література: 1. Кузнецова С. А. Система раннього запобігання та реагування як засіб підвищення фінансової стійкості малого підприємства. *Академічний огляд*. 2016. № 2. С. 43–52. 2. Дехтяр Н. А. Оцінка фінансової стійкості підприємства із застосуванням методів економіко-математичного моделювання. *Вісник Одеського національного університету*. 2016. № 1. С. 195–199. 3. Коваленко А. С. Формування фінансової стійкості як запорука уникнення банкрутства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 5. С. 125–128. 4. Сосновська О. О. Методичні підходи до діагностування фінансового стану підприємства. *Modern economics*. 2019. № 14. С. 264–271. 5. Дебунов Л. М., Яковенко О. Г. Аналіз сучасних підходів до визначення поняття фінансової стійкості підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2019. № 12. С. 86–91. 6. Лищенко М. О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. *Вісник Черкаського університету*. 2018. № 2. С. 49–57. 7. Пінчук С. Особливості діагностики фінансової стійкості підприємства. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. 2015. № 33. С. 312–320. 8. Костриченко В. М. Виробничо-фінансова стійкість підприємства: оцінювання та її забезпечення. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2015. № 1. С. 44–53. 9. Герега О. В. Сутність фінансово-економічної стійкості сучасних суб'єктів економіки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 794. С. 250–254. 10. Капкайка Є. В. Забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні. *Вісник ДДФА. Економічні науки*. 2014. № 1. С. 161–169. 11. Ягодка Д. В. Фінансова стійкість як характеристика ефективного функціонування підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 13. С. 88–90. 12. Єлєцьких С. Я. Оцінювання фінансової стійкості підприємства на основі темпових показників ефективності його розвитку. *Економічний аналіз*. 2014. № 1. С. 183–187. 13. Фурман І. В. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства та шляхи його вдосконалення. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 1. С. 31–36.



СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 658.14

Бобко Т. А.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено морфологічний аналіз тлумачення фінансової стійкості підприємства. Визначено сутність фінансової стійкості як економічної категорії тлумачення. Запропоновано власний варіант визначення сутності поняття фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, забезпечення фінансової стійкості підприємства, економічна категорія.



Анотація. Проведен морфологічний аналіз трактування фінансової устойчивості підприємства. Определена сутність фінансової устойчивості як економічної категорії. Предложен собственный вариант определения сущности понятия фінансової устойчивості підприємства.

Ключевые слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова устойчивость, забезпечення фінансової устойчивості підприємства, економічна категорія.

Annotation. A morphological analysis of the definition of financial stability of the enterprise. The essence of financial stability as an economic category is determined. An own version of the definition of the essence of the concept of financial stability of an enterprise is proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial stability, ensuring financial stability of an enterprise, economic category.

За умов глибоких кількісних і якісних, організаційних і управлінських змін, що відбуваються в Україні, однією з необхідних умов сталого розвитку підприємств усіх видів діяльності є забезпеченість їхньої фінансової стійкості.

Морфологічний аналіз поняття «фінансова стійкість підприємства» доводить існування різних теоретичних підходів до його визначення. Фінансову стійкість розглядають як економічну категорію, один із показників фінансового стану суб'єкта господарювання; здатність підприємства функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому середовищі; характеристику, що свідчить про стабільне перевищення прибутків над витратами, вільне маневрування коштами підприємства; результат ефективного управління структурою капіталу, активів і грошових потоків підприємства. Аналіз науково-методичних джерел щодо тлумачення категорії «фінансова стійкість» подано у табл. 1 [1; 3; 4; 8; 9; 11; 13].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «фінансова стійкість підприємства»

Автор	Визначення	Ключові слова
Білик М. С., Шелудько В. М. [3]	Фінансова стійкість – це забезпеченість активів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів	Гарантована платоспроможність
Бланк І. О. [4]	Фінансова стійкість – це характеристика стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів	Стабільність фінансового стану
Коробов М. Я. [8]	Фінансова стійкість – це відповідність параметрів діяльності підприємства й розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану	Позитивна характеристика фінансового стану
Крухмаль О. В. [1]	Фінансова стійкість підприємства – це здатність системи протистояти зовнішнім факторам впливу	Протистояння зовнішнім факторам впливу
Лактіонова Л. А. [10]	Фінансова стійкість – це динамічна інтегральна характеристика здатності системи трансформації ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	Здатність системи виконувати свої функції
Мамонтова Н. А. [11]	Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва	Стабільна фінансова діяльність
Савицька Г. В. [13]	Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі у межах допустимого рівня ризику	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу

Бачимо (табл. 1), що єдиного трактування поняття «фінансова стійкість підприємства» немає.

Так, Білик М. С., Шелудько В. М. та Цал-Цалко Ю. С. [3; 14] вважають, що фінансова стійкість – це такий стан забезпеченості активів, за якого підприємство гарантує свою постійну платоспроможність за будь-яких загроз. У цих визначеннях сутність поняття «фінансова стійкість підприємства» пов'язується передусім зі станом і структурою активів і пасивів, які впливають з традиційного трактування фінансів підприємства як системи економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу й використання грошових коштів (ресурсів) підприємства.

Інші автори, такі як Бланк І. О. та Мамонтова Н. А. [4; 11], підкреслюють, що фінансова стійкість – це стан, за якого підприємство забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів, має постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва та реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва.

Савицька Г. В. розглядає фінансову стійкість підприємства як оцінювання його фінансового стану, визначає як економічну категорію, що відображає стан капіталу у процесі його колаобігу й здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що змінюється та гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [13].

Коробов М. Я. визначає фінансову стійкість підприємства як результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, тобто відповідність параметрів діяльності підприємства й розміщення його фінансових ресурсів критеріям позитивної характеристики фінансового стану [8].

З огляду на перераховані визначення поняття можна зробити висновок, що фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли воно має високий рівень забезпеченості активів, є гарантовано платоспроможним, має стабільну фінансову діяльність та може постійно функціонувати й розвиватися попри негативний вплив зовнішніх факторів.

Аналіз фінансової стійкості підприємства дозволяє визначити рівень фінансового ризику, що є пов'язаним із формуванням структури джерел капіталу, а також ступінь стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу.

Основними завданнями оцінювання фінансової стійкості підприємства є:

- вивчення відповідності між засобами та джерелами, раціональності їх розміщення й ефективності використання;
- загальне оцінювання стійкості фінансового стану та факторів його зміни;
- визначення резервів підвищення фінансової стійкості;
- прогнозування фінансової стабільності [1; 8].

Класифікацію різних видів фінансової стійкості у науковій літературі подано за різними факторами, які впливають на її стан (рис. 1) [1–14].



Рис. 1. Класифікація фінансової стійкості підприємства

Видами фінансової стійкості підприємства є:

- внутрішня – загальний фінансовий стан підприємства, за якого забезпечується стабільно високий результат його функціонування;
- зовнішня – досягається управлінням ззовні, є обумовленою стабільністю економічного середовища;
- загальна – відображає рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів над їх витрачанням;
- «успадкована» – є результатом наявності певного запасу міцності підприємства, що захищає його від різких змін зовнішніх факторів [11; 14].

За рівнем покриття різних видів джерел суми запасів і витрат розрізняють:

- абсолютну стійкість фінансового стану підприємства;
- нормальний стійкий фінансовий стан підприємства;
- нестійкий фінансовий стан підприємства;
- кризовий фінансовий стан підприємства [6; 8].

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій підставі його фінансової стабільності та незалежності, а також аналіз відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності [5–14].

Отже, основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів, що впливають на його фінансовий стан. Стале виробництво та гарні продажі, збільшення прибутку у порівнянні з витратами та ефективне використання фінансів є запорукою фінансової стійкості підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенько Т. Б.

Література: 1. Александрова М. М., Виговська Н. Г., Кірейцев Г. Г., Петрук О. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2001. 268 с. 2. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2014. 366 с. 3. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 588 с. 4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебное пособие. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2004. 655 с. 5. Гапак Н. М., Капштан С. А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. № 1. С. 191–196. 6. Жовтопуп М. М. Фінансова стійкість підприємства як запорука успіху його розвитку. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2014. № 25. С. 220–224. 7. Журавльова О. Є. Види фінансової стійкості та їх класифікація. *Збірник Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана*. 2017. № 1. С. 22–24. 8. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. Київ : Знання, 2002. 294 с. 9. Крухмаль О. В., Коваленко В. В. Антикризове управління у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія. Суми : УАБС НБУ, 2007. 198 с. 10. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2006. 388 с. 11. Мамонтова Н. А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01. Київ, 2006. 16 с. 12. Савицька Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск : Новое знание, 2000. 498 с. 13. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 943 с. 14. Цал-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Денисюк О. Г. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2008. 566 с.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ

УДК 338.22 (477)

Бондаренко М. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено тенденції розвитку вітчизняного малого підприємництва за сучасних економічних умов. Конкретизовано особливості малого підприємництва, а також його місце та роль у сучасній еконо-

лічній системі. Деталізовано дію факторів, що негативно впливають на розвиток малого підприємництва в країні. Запропоновано заходи задля посилення розвитку малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, підприємництво, підприємець, інвестиції, нововведення, технології.

Аннотація. Исследованы тенденции развития отечественного малого предпринимательства в современных экономических условиях. Конкретизированы особенности малого предпринимательства, а также его место и роль в современной экономической системе. Детализировано действие факторов, негативно влияющих на развитие малого предпринимательства в стране. Предложены меры для усиления развития малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, предпринимательство, предприниматель, инвестиции, нововведения, технологии.

Annotation. The development trends of domestic small business in modern economic conditions are investigated. The specifics of small business, as well as its place and role in the modern economic system, are specified. The action of factors negatively affecting the development of small business in the country is detailed. Measures are proposed to strengthen the development of small business in Ukraine.

Keywords: enterprise, organization, business entity, entrepreneurship, entrepreneur, investment, innovation, technology.

Галузь малого підприємництва провідні держави розвивають у першу чергу. Західні економісти вважають, що створення нових малих бізнесів сьогодні є основним джерелом збільшення кількості робочих місць, трудового доходу, а також потенційним каталізатором інновацій та регіонального розвитку. Так, у 2012 р. середні та малі виробництва, що становлять 98,5 % усіх виробництв країн Європейського Союзу та забезпечують 68,2 % усіх трудових місць, виробили 57,9 % від всієї валової доданої вартості [1].

Якщо говорити про кризовий стан політичної, фінансової та економічної систем України, важлива роль в утриманні економіки та розв'язанні гострих громадських питань належить представникам малого підприємництва. Це зумовлено насамперед тим, що малий бізнес не залежить від стартових інвестицій та гарантує велику ресурсну оборотність. Щодо можливостей розвитку малого бізнесу в Україні, зауважимо, що за умови створення сприятливого середовища для нормальної праці та зростання, виробничий сектор спроможний сприяти стрімкому зростанню економіки України, поліпшенню ділової активності, упровадженню нових технологій, наповненню ринку товарів і послуг на підставі конкуренції, утворенню нових робочих місць.

Українська система потребує децентралізації влади та поліпшення виробництва самостійних регіонів, тоді малий бізнес може бути розглянутий як вагомий засіб оптимізації системи регіональних економік. Якщо мале виробництво переходить у тінь чи зовсім згортає діяльність, відбувається зменшення грошових потоків до бюджетів на різних рівнях, скорочується обсяг виробництва й споживання, у результаті маємо зростання кількості безробітних людей.

Питання стійкого зростання малого підприємництва на сьогодні є дуже актуальним. Важливим теоретичним доказом потреби у розвитку саме малого підприємництва під час побудови ринково орієнтованої економіки є значна кількість робіт західних економістів: Освальда Т., Рейнольдса А., Сторі Н., у яких на основі чималої кількості емпіричних даних ООН і ОЕСД створено гіпотезу про системні рухомі зміни у виробництві, які виникали останнім часом та які зрештою сприяють перегляду ролі малого підприємництва у світовій господарській системі.

Серед наукових робіт українських дослідників щодо питань розвитку малого підприємництва, подолання адміністративних перешкод і систематичної політики розвитку виробництва можна відмітити праці Бутенка А., Варналій З., Ворогіної Д., Гейця В., Кужель О., Ляшенка В., Шлафман Н. та ін. Однак, серед низки проблем, виділених і розв'язаних цими авторами, у їхніх роботах не приділено достатньо уваги розгляду проблем, що належать до визначення зовнішніх причин, які відповідають за зростання або зменшення показників малого підприємництва.

Зазвичай великі виробництва є спрямованими передусім на порівняно однорідний масовий попит. Малі виробництва, своєю чергою, є ефективнішими у малих частинах ринку, оскільки їм притаманні вища мобільність, здатність до швидких змін організації, системи чи технологій, значна господарська гнучкість.

Недоліками малого підприємництва є невелика прибутковість, невелика ефективність роботи разом із великою її інтенсивністю, деякі проблеми з упровадженням та використанням нових технологій, невелика кількість виробничих ресурсів та великі ризики, що виникають через підвищення рівня конкуретоспроможності на ринку. Як результат саме сектор невеликих виробництв ризикує втратити все та стати банкрутом: із нових малих виробництв до завершення року залишаються приблизно 49 %, через три роки – 6–9 %, а через п'ять-шість років – менше ніж 2–3 % [1]. Крім того, продуктивність праці є істотно вищою на великих підприємствах, оскільки на них діє так званий ефект масштабу виробництва. Як наслідок, у середньому продуктивність на великих підприємствах становить



56,8 тис. євро на одного працівника, що приблизно на 50 % більше, ніж на малих і середніх підприємствах. Особливо великий розрив у продуктивності спостерігається на промислових підприємствах. Однак, загальна кількість малих підприємств, як правило, збільшується або принаймні залишається без змін, оскільки на місце ліквідованих постійно приходять нові підприємства [3; 4].

Негативно вплинули на розвиток малого виробництва реформа податку, економічна криза, падіння валюти, військова та політична ситуація у країні, через що чисельність представників малого виробництва зменшилась з 598 на 11 тис. наявного населення у 2008 р. до 384 у 2013 р., у тому числі фізичних осіб – підприємців з 521 на 11 тис. наявного населення до 293 за цей самий термін. Відбувається зменшення чисельності зайнятих осіб на малих виробництвах: з 6218 тис. осіб у 2008 р. до 4389,1 тис. осіб у 2012 р., у тому числі у фізичних осіб – підприємців з 3979 тис. осіб у 2008 р. до 2379,1 тис. осіб у 2013 р., при цьому зростання показників до докризового стану не відбулося і досі. Увесь обсяг проданої продукції невеликими виробництвами зріс з 710543,4 млн грн у 2008 р. до 924521,2 млн грн у 2013, тобто на 35 %. Однак, з огляду на інфляцію та падіння курсу цей показник не зріс, а навпаки, знизився. Обсяг виробленої та проданої продукції невеликими виробництвами становить близько 21,3 % у загальному обсязі.

Потенціал малого підприємництва як фактора виходу економіки з кризового стану не вичерпано, актуальною є проблема вдосконалення системної стратегії розвитку малого підприємництва, яка має будуватися на підставі аналізу поточного стану суб'єктів малого підприємництва та їх нагальних проблем. Сучасні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні мають «адресний», інституційний характер, тому шляхи вирішення цих проблем перебувають передусім у державницьких інституціях і державній політиці.

Вітчизняні науковці дослідили, що швидкість розпаду малих підприємств країни, які здатні конкурувати, є набагато вищою за швидкість появи нових підприємств у галузі середнього чи малого типу.

Через це напруженість у суспільства може значно зрости, а країна може втратити цілі сегменти промисловості України. Розвиток середнього та малого підприємництва слід розглядати у контексті розвитку української політики промисловості загалом, тобто потрібно порівняти швидкість ліквідування наслідків гіпертрофованої індустріалізації та створення нових робочих місць у галузі середнього та малого підприємництва. Україні потрібне стимулювання середовища бізнесу та сприятливі умови для роботи структур підприємництва, що має сприяти подоланню кризових загроз.

Щоб позбутися проблем, країні потрібна дієва підтримка урядом невеликих виробництв шляхом розширення системи пільг для платників податків, зменшення орендної плати, компенсації ставок банківських кредитів, зниження плати за енергоспоживання та тепло, стягування занадто великих податків на фонд заробітної плати. Без державної підтримки невеликі виробництва втрачатимуть, а не нарошуватимуть робочі місця.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

-
- Література:** 1. EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Rotterdam : European Commission, 2012. 89 p. 2. Oswald A., Blanchflower D., Stutzer A. Latent Entrepreneurship Across Nations. *European Economic Review*. 2016. № 45. P. 680–691. 3. Reynolds P., Hay M., Bygrave W., Camp S., Autio E. Global Entrepreneurship Monitor: 2014 Executive Report. *Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation*. 2013. № 1. P. 59–65. 4. Storey D. J. The birth of new firms: does unemployment matter? *Small Business Economics*. 2015. № 3. P. 167–179. 5. Бутенко А. І., Войнаренко М. П., Ляшенко В. І. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія. Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2011. 326 с. 6. Бутенко А. І., Сараєва І. М., Носова Н. І. Рівень потенціалу малого підприємництва в Одеському регіоні та напрямки активізації його використання : монографія. Одеса : Інтерпринт, 2013. 112 с. 7. Бутенко А. І., Шлафман Н. Л. Напрямки дерегуляції діяльності малих підприємницьких структур в Україні. *Вісник економічної науки України*. 2012. № 1 (21). С. 30–33. 8. Варналій З. С. Мале підприємство: основи теорії і практики. Київ : Знання, 2008. 302 с. 9. Воротіна Л. І. Можливості збереження підприємств сектора малого бізнесу економіки України. URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_05.pdf. 10. Ващенко К. О., Лібанова Е. М., Варналій З. С., Воротін В. Є., Геєць В. М. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь. Київ : Держкомпідприємництва, 2010. 219 с.



АНАЛІЗ СТАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 330. 322 (477)

Вандишева Х. Р.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано капітальні інвестиції в Україні у 2016–2018 рр. за видами економічної діяльності. Розглянуто динаміку вкладених інвестицій та їх суму за видами економічної діяльності за кожний рік, а також інвестиції за видами економічної діяльності за 2018 р.

Ключові слова: економіка, економічна діяльність, інвестування, інвестиційна діяльність, капітальні інвестиції, прямі іноземні інвестиції.

Аннотация. Проанализированы капитальные инвестиции в Украине в 2016–2018 гг. по видам экономической деятельности. Рассмотрены динамика вложенных инвестиций и их суммы по видам экономической деятельности за каждый год, а также инвестиции по видам экономической деятельности за 2018 г.

Ключевые слова: экономика, экономическая деятельность, инвестирование, инвестиционная деятельность, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции.

Annotation. The capital investments in Ukraine in 2016–2018 are analyzed by type of economic activity. The dynamics of investments made and their amount by type of economic activity for each year, as well as investments by type of economic activity for 2018 are considered.

Keywords: economy, economic activity, investment, investment activity, capital investments, foreign direct investment.

Успішна реалізація задач соціально-економічного розвитку країни значною мірою залежить від ефективності організації інвестиційного процесу. Саме активізація інвестиційного процесу є головною складовою економічних вимог, які покликані визначити реальні зрушення у структурі економіки країни, прискорити перехід економіки на якісно новий рівень індустріального розвитку, підвищити якість вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку, сприяти подоланню міжрегіональних диспропорцій, забезпечити якісне економічне зростання у державі. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату регіону, підвищення рівня його інвестиційної привабливості, залученням інвестицій та їх ефективним використанням, розширення й поглиблення євроінтеграційних інвестиційних зв'язків [4].

Нині аналіз капітальних інвестицій як об'єкт дослідження перебуває у центрі уваги багатьох науковців, серед них Кабанкова О. П., Самогєнкова О. В., Сімків Л. Є., Снеткова А. В., Хоркава Н. Б. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок оцінювання тенденцій капітальних інвестицій в економіку України потребує подальшого поглибленого вивчення.

Метою написання статті є дослідження сучасного стану інвестиційного процесу в Україні.

Повноцінне функціонування країни залежить від розвитку економіки. Вкладення коштів, яке здійснюється за допомогою інвестицій, дає змогу забезпечити розширене відтворення, що є одним з основних показників економічного зростання [6].

У макроекономіці під інвестиціями розуміють витрати фірм та приватних осіб з метою збільшення нагромадження капіталу, яке, своєю чергою, передбачає створення нового капіталу та відшкодування зношеного. Інвестиції, на відміну від відносно стабільних споживчих витрат, характеризуються мінливістю. Вони є дуже чутливими до будь-яких змін в економіці й очікувань економічних суб'єктів.

За однією з класифікацій виокремлюють прямі та капітальні інвестиції. Прямі іноземні інвестиції вкладаються у розвиток матеріального виробництва та сферу надання послуг. Капітальні інвестиції – інвестиції у придбання нових і тих, які були у використанні, або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, витрати на капітальний ремонт та модернізацію [2; 6].

За даними Державної служби статистики України, останніми роками спостерігається позитивна динаміка капітальних інвестицій в Україні. У 2016–2018 рр. у загальному вираженні інвестиційний потік збільшився на 197293,30 млн грн (від 336835,3 млн грн у 2016 р. до 534128,6 млн грн у 2018 р.) [1; 2].

Бачимо (рис. 1), що сума інвестицій щороку зростає: від 2016 р. до 2017 р. вона зросла на 78782,3 млн грн (23,39 %), а від 2017 р. до 2018 р. – на 118511,00 млн грн (28,51 %).

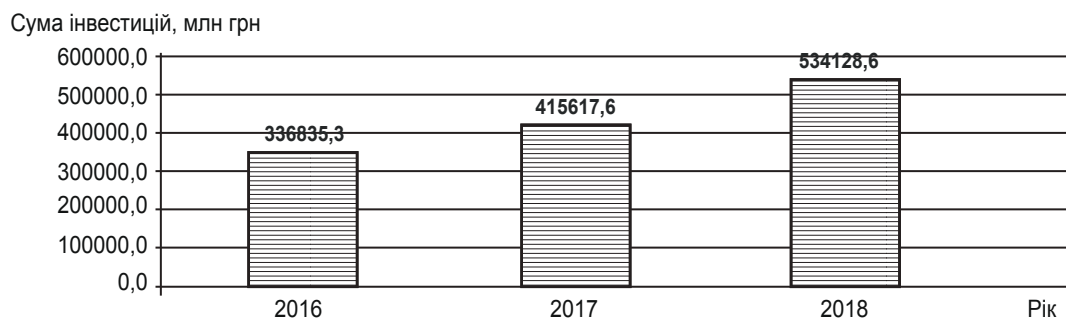


Рис. 1. Динаміка вкладених інвестицій, 2016–2018 рр.

Важливе значення має дослідження динаміки та структури загального обсягу капітальних інвестицій у країні, якими є інвестиції для придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів. Структуру капітальних інвестицій за видами економічної діяльності на 2018 р. подано на рис. 2 [1; 2; 6].

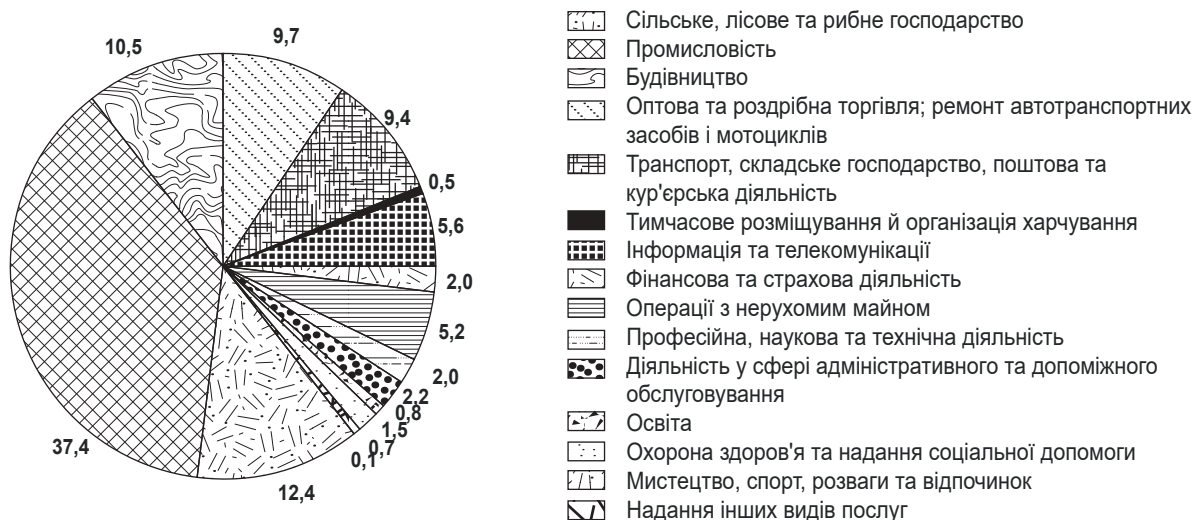


Рис. 2. Питова вага інвестиції за видами економічної діяльності, 2018 р.

Таким чином, найпріоритетнішим напрямом вкладення грошей у 2018 р. є промислова діяльність – 37,4 % від загальної суми інвестицій, що в абсолютному вимірі становить 199896,00 млн грн. Це, безумовно, є позитивним фактором. На другому місці – сільське, лісове та рибне господарство – 12,4 %. Значні кошти вкладено у будівництво – 10,5 % загального обсягу інвестицій. Найменш популярними сферами для інвестування коштів виявилися тимчасове розміщування й організація харчування – 0,5 %; мистецтво, спорт, розваги й відпочинок – 0,7 % та надання інших видів послуг – 0,1 % [1; 2].

Порівнюючи пріоритетність вкладення коштів у галузевій структурі України, зауважимо, що у 2016 р. найбільш інвестиційно привабливою була будівнича галузь, рівень інвестицій якої становив 44444,0 млн грн, у 2017 р. максимальне фінансування простежувалося у сільське, лісове та рибне господарства – 64243,30 млн грн.

Рівень капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у 2016–2018 рр. подано на рис. 3 [1; 2; 6].

У результаті проведеного дослідження динаміки та структури надходження капітальних інвестицій виявлено, що основними проблемами надходження інвестицій є загострення політичної ситуації, фінансова та економічна нестабільність, недосконалість законодавчої бази, що не гарантує інвесторам юридичного захисту їхніх прав і капіталу, загальний несприятливий інвестиційний клімат. Недоліки функціонування спеціальних економічних зон можуть призвести до скорочення інвестиційних проектів на цих територіях. Дослідження структури капітальних інвестицій показав, що в їхньому складі є позитивні структурні зрушення, які відбулися за рахунок збільшення обсягу та частки капітальних інвестицій за кошти державного бюджету та кошти місцевих бюджетів. Слід зазначи-

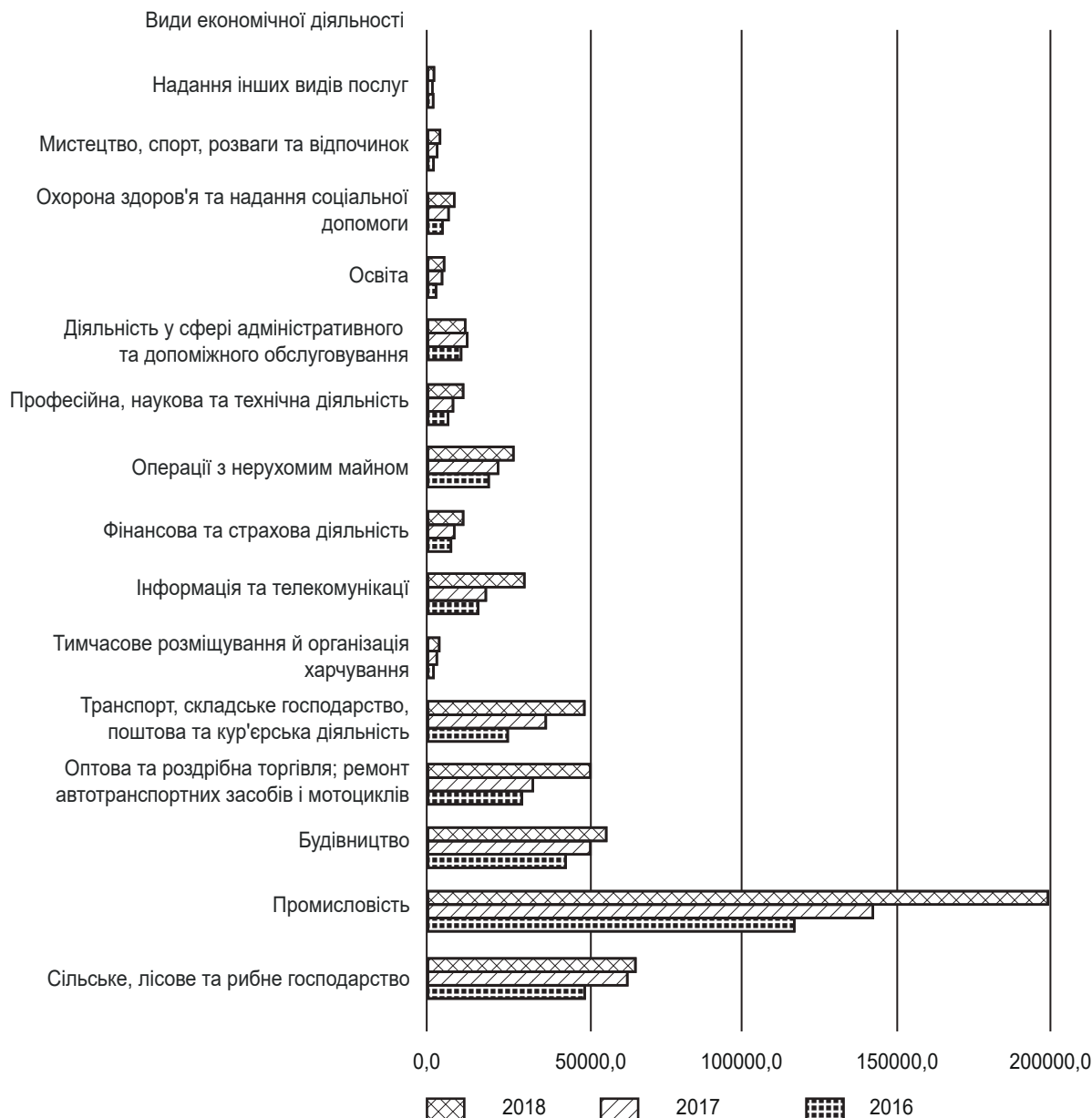


Рис. 3. Сума капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, млн грн, 2016–2018 рр.

ти, що найпопулярнішою галуззю діяльності для інвестування в неї коштів є промисловість, адже промисловість є провідною галуззю господарства, яка об'єднує підприємства, що виробляють електроенергію, виготовляють знаряддя праці, предмети побуту, забезпечують потреби в паливі, сировині, матеріалах та різноманітних товарах. Вкладання грошей саме в цей вид економічної діяльності є найбільшим усі три роки поспіль. Найменш привабливими для інвесторів є тимчасове розміщування й організація харчування та надання інших видів послуг. Умовами залучення прямих іноземних інвестицій в Україну є політична, економічна та фінансова стабільність, інвестиційні гарантії, удосконалення законодавчих актів з регулювання інвестиційної діяльності та загальне покращення інвестиційного клімату.

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

Література: 1. Кабанова О. П. Сучасні тенденції залучення капітальних інвестицій як важливий фактор структурної перебудови економіки. *Фінансові дослідження*. 2018. № 1 (4). С. 107–113. 2. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Самотоєнкова О. В. Інвес-



тиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7052>.
4. Сімків Л. Є. Стан інвестиційної активності в регіонах України. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2016. № 2. С. 430–435. **5.** Снеткова А. В. Аналіз обсягів та структури капітальних інвестицій в економіку України. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 9. С. 127–130. **6.** Хоркава Н. Б. Сучасний стан та тенденції капітальних інвестицій у Львівській області. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 22. С. 298–304.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКРУТСТВА

УДК 346.34

Велика К. І.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність банкрутства, а також стратегічні напрями його попередження за сучасних умов господарювання. Здійснено порівняльний аналіз Закону України «Про банкрутство» від 1992 р. та Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 2011 р.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінансовий стан, банкрутство, неплатоспроможність, фінансова санація, реінжиніринг, економічна безпека, контролінг, система раннього попередження та реагування, антикризове управління, механізми фінансової стабілізації.

Аннотация. Исследована сущность банкрутства, а также стратегические направления его предупреждения в современных условиях хозяйствования. Осуществлен сравнительный анализ Закона Украины «О банкрутстве» от 1992 г. и Закона Украины «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» от 2011 г.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансовое состояние, банкротство, неплатежеспособность, финансовая санация, реинжиниринг, экономическая безопасность, контроллинг, система раннего предупреждения и реагирования, антикризисное управление, механизмы финансовой стабилизации.

Annotation. The essence of bankruptcy, as well as the strategic directions of its prevention in modern business conditions, is investigated. A comparative analysis of the Law of Ukraine «On Bankruptcy» of 1992 and the Law of Ukraine «On Restoring the Solvency of a Debtor or Declaring it Bankrupt» of 2011 was carried out.

Keywords: enterprise, organization, business entity, financial condition, bankruptcy, insolvency, financial rehabilitation, reengineering, economic security, controlling, early warning and response system, crisis management, financial stabilization mechanisms.

Від моменту оголошення незалежності України та переходу до ринкових відносин в Україні відбуваються економічні перетворення, що супроводжуються певними ризиками для суб'єктів господарювання, у тому числі і для кредиторів, що безпосередньо вступили в ті чи інші відносини. Тому задля захисту прав суб'єкта господарювання та кредиторів було впроваджено інститут банкрутства, який від цього моменту спрямований передусім на захист прав кредитора. Свідченням такого ставлення є окремі норми Закону України «Про банкрутство» від 1992 р., що прямо вказували на порушення справи про банкрутство, яке могло відбутися за наявності незначного боргу.

Причини банкрутства є різними, серед них неефективне розпорядження власними активами або надмірність взятих на себе фінансових зобов'язань та некомпетентність керівництва, а також нестабільність політики та нестабільне, залежне від політичних умов законодавство. Вплив цих факторів може спричинити неплатоспроможність підприємств та організацій, їх нездатність самостійно розрахуватися з кредиторами не інакше як через порушення справи про банкрутство та процедуру банкрутства [1].



На підставі аналізу положень Закону України «Про банкрутство» від 1992 р. можна дійти висновку, що він спрямований на безумовне задоволення вимог кредиторів. Можна говорити про те, що за наявності умовного боргу лише в 1 грн кредитор мав право звернутися до суду щодо порушення справи про банкрутство та задовольнити свої вимоги через ліквідаційну процедуру. Суб'єкт господарювання, потрапивши у тимчасове скрутне становище, яке могло виникнути внаслідок сезонних явищ або несвоєчасного виконання своїх обов'язків іншою юридичною особою, ставав тимчасово неплатоспроможним і міг втратити своє майно; такі явища відбуваються з початку 90-х років.

Як наслідок, дуже багато підприємств, у тому числі і державних, були придбані за доволі символічні кошти внаслідок визнання їх банкрутами. З огляду на те, що у такому разі підприємства були позбавлені можливості здійснити певні дії щодо відновлення своєї платоспроможності було порушено права не тільки юридичної особи, а й безпосередньо працівників цього підприємства, оскільки вони втрачають роботу, яка надає можливість годувати родини.

У зв'язку з цим було ухвалено цілу низку змін до Закону України «Про банкрутство», які змінили не тільки його назву, але й упровадили цілу низку новел, які ускладнили можливість визнання особи банкрутом та позбавили непорядних осіб-підприємців, які використовували на власну користь прогалини Закону України «Про банкрутство» можливості незаконного збагачення [1–4].

Закон, прийнятий у новій редакції, встановив певні вимоги до суб'єкта господарювання щодо порушення справи про банкрутство (ст. 10 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»). Було встановлено мінімальний строк для неплатоспроможного боржника, який має право звернутися до суду за порушення справи про банкрутство: він має становити не менш ніж 90 днів з моменту настання строку платежу. Тобто якщо строк платежу становив лише 60 днів, це є підставою для відмови суду щодо порушення справи про банкрутство [1–4].

Також встановлено мінімальну суму боргу, за наявності якої порушується справа про банкрутство, що не може бути меншим ніж 300 мінімальних заробітних плат. Упроваджено таке поняття, як абсолютна або відносна неплатоспроможність, що дає право суду відмовити у порушенні справи про банкрутство. Абсолютна неплатоспроможність характеризується неможливістю відновлення платоспроможності не інакше як через процедуру ліквідації. Відносна неплатоспроможність характеризується визначеним періодом, який встановлює певний дисбаланс між споживанням продукту та надходженням платежів.

Наприклад, у зимовий період люди більше споживають міцні горілчані напої, тоді як влітку більше п'ють пиво, тому завод горілчаних виробів влітку матиме певні проблеми з розрахунками зі своїми кредиторами. Ці два поняття дали можливість поділити випадки, коли боржник може потрапити у стан неплатоспроможності внаслідок дійсної втрати платоспроможності через некомпетентність керівництва, тобто через абсолютну неплатоспроможність.

Іноді неплатоспроможність може виникнути внаслідок зміни пори року, що впливає на реалізацію товару, коли виникає тимчасова проблема з розрахунками, тобто відносна неплатоспроможність. У боржників почали з'являтися різні права щодо відновлення платоспроможності, коло яких з часом розширювалось [1; 3].

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 2011 р. введено такі поняття, як санація та мирова угода, що надають змогу відновити платоспроможність підприємства [1].

Ситуація, за якої боржник не може розплатитися за своїми боргами, всіляко засуджувалася суспільством скрізь і будь-коли. Це пов'язано з втратою робочого місця, скороченням штату або зменшенням заробітної плати, тобто створюється соціальна напруга у суспільстві, що негативно впливає на економічний та соціальний стан родин.

З огляду на нестабільні економічні та політичні явища в Україні практично всі суб'єкти господарювання за період своєї діяльності так чи інакше опиняються у скрутній ситуації, яка може привести до порушення справи про банкрутство.

Великі підприємства зазвичай зберігають свої позиції, а малі та середні підприємства доволі часто опиняються на межі банкрутства, що пов'язано з впливом багатьох факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Саме тому метою керівництва підприємства має бути орієнтація на збереження стабільного становища підприємства за кризових умов, застосування всіх можливих заходів щодо недопущення погіршення фінансового стану підприємства, у тому числі розширення видів діяльності та орієнтації на виробництво інших видів товарів та послуг, що компенсує часткові збитки, отримані від тимчасового падіння попиту на окремі товари.

Як відомо, хворобі легше запобігти, ніж лікувати, тому виникає необхідність стратегічного планування організації діяльності підприємства та постійного моніторингу його фінансового стану для попереднього визначення ймовірності банкрутства й можливості здійснення всіх заходів для його запобігання.



Як зазначає Гордієнко П. Л., управління підприємством за умов ринкової економіки неможливе без планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному, що на сьогодні надає можливість за рахунок переорієнтації виробничого процесу мінімізувати економічні та технологічні ризики й уникнути банкрутства підприємства.

Одним із найважливіших заходів мінімізації ризиків банкрутства є стратегічний рівень, на якому приймаються стратегічні перспективні плани подальшого розвитку підприємства. Саме своєчасна розробка стратегії розвитку підприємства дає змогу забезпечити фінансову стабільність, що є запорукою стабільного існування підприємства й уникнення процедури банкрутства [4].

Нині близько третини успішних компаній не використовують стратегії як різновид управління, орієнтуючись виключно на поточну ринкову ситуацію щодо попиту на товар. Однак, усім підприємствам необхідно мати свою стратегію розвитку виробництва й управління підприємством, що певним чином захистить організацію від наслідків непередбачуваних кризових явищ. Керівництво підприємства завдяки стратегічній програмі розвитку матиме у своєму арсеналі як мінімум кілька варіантів виходу з кризового стану, що позитивно вплине на подальший розвиток господарської діяльності [4].

Банкрутство є закономірністю, яка виконує важливу функцію щодо розв'язання майнових проблем учасників економічних відносин. В основі концепції банкрутства лежить просте правило вільного ринку: у конкурентному середовищі мають виживати ті підприємства, діяльність яких є ефективнішою, товари яких мають попит у споживачів.

За таких умов подолання банкрутства підприємства стоїть особливо гостро, адже достовірна й своєчасна реакція на дію негативних факторів дозволяє сформувати відповідну фінансову політику та розробити заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, зростання платоспроможності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковому періоді [3; 5].

Відновлення платоспроможності боржника є дієвим фактором, що змушує суб'єкт господарювання ретельніше підходити до процесу управління підприємством, а за настання подій, що призводять до процедури банкрутства, здійснювати відновлення платоспроможності за рахунок здійснення санації. Так, відповідно до ст. 5 та 6 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» санація має здійснюватися тільки у разі надання зовнішнім керівникам (арбітражним керівникам) плану виходу зі скрутного становища, який буде узгоджено комітетом кредиторів та ухвалено судом.

Санація здійснюється протягом року, а за наявності певних фінансових досягнень щодо платоспроможності боржника господарський суд може збільшити термін санації на пів року. Якщо протягом вказаного терміну санатор не зміг вивести підприємство зі скрутного становища, суд виносить рішення щодо визнання його банкрутом та призначається ліквідаційна комісія, яка формує ліквідаційну масу (відповідно до ст. 42 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»). До складу ліквідаційної маси спочатку не залучалися основні виробничі потужності; це пов'язано з тим, що іноді можна компенсувати борги за рахунок продажу фондів, що не належать до виробничих, що дасть змогу зберегти виробництво. За недостатньої кількості отриманих грошей від продажу формується другий пакет ліквідаційної маси, до якого вже можуть бути залучені виробничі потужності.

Після продажу другої черги виробничих потужностей, які були залучені до складу ліквідаційної маси, за недостатньої кількості отриманих коштів, що надають змогу задовольнити потреби кредиторів, вважають, що банкрут виконав свої обов'язки щодо кредиторів (відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»).

За відновлення платоспроможності боржника при укладанні мирової угоди (відповідно до ст. 77 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом») можна констатувати, що з моменту укладання такої угоди кредитор позбавився права надалі вимагати від суб'єкта повернути борг або частку боргу, яку він пробачив боржнику, або звертатися до суду щодо повернення цих коштів на підставі рішення суду [1–5].

Отже, чинний Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» є спрямованим передусім на відновлення платоспроможності боржника.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed19920514>. 2. Кодекс України з процедур банкрутства : Закон України від 18.10.2018

№ 2597-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19/ed20181018>. **3.** Галкин А. А., Баландин Д. Г. Банкротство физических лиц. Просто о праве. Пошаговая инструкция и шаблоны документов для должника и кредитора. М. : Эксмо, 2017. 144 с. **4.** Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. Стратегічний аналіз : навч. посіб. Київ : Алерта, 2008. 478 с. **5.** Рибальченко Н. П. Банкротство підприємства та шляхи його подолання. *Інтернаука*. 2017. № 2. С. 49–50.

АНАЛІЗ ТА УТОЧНЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЛІКВІДНОСТІ

УДК 005.52:658.167

Водолажченко М. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено економічну сутність поняття «ліквідність». Проведено критичний аналіз наукових підходів вітчизняних і закордонних науковців до визначення цього поняття. Узагальнено й систематизовано наукові погляди за групами відповідно до трактування сутності поняття «ліквідність».

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, ліквідність, активи, зобов'язання, грошові кошти.

Аннотация. Исследована экономическая сущность понятия «ликвидность». Проведен критический анализ научных подходов отечественных и зарубежных ученых к определению этого понятия. Обобщены и систематизированы научные взгляды по группам в соответствии с трактованием сущности понятия «ликвидность».

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая устойчивость, ликвидность, активы, обязательства, денежные средства.

Annotation. The economic essence of the concept of «liquidity» is investigated. A critical analysis of the scientific approaches of domestic and foreign scientists to the definition of this concept is carried out. The scientific views on groups are generalized and systematized in accordance with the interpretation of the essence of the concept of «liquidity».

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial stability, liquidity, assets, liabilities, cash.

За останні роки економічна криза спричинила погіршення фінансового стану й ускладнення діяльності підприємств, їх неможливо характеризувати як стабільні й такі, що мають стійкий фінансовий стан, навпаки, значна кількість із них зазнали суттєвих збитків і опинилися на межі банкрутства. Ефективне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання має забезпечуватися достатнім рівнем його ліквідності. Саме ліквідність підприємства є однією з визначальних характеристик його фінансового стану та запорукою здатності до своєчасного й повного виконання його зобов'язань, чим обумовлено актуальність дослідження.

За поточних економічних умов більшість підприємств не приділяють належної уваги зміні рівня ліквідності, тому через деякий час зіштовхуються з проблемою нестачі грошових коштів або загальної суми оборотного капіталу для здійснення поточної виробничої діяльності та проведення всіх необхідних розрахунків з контрагентами. До того ж проведення аналізу фінансового стану підприємства буде неповним без оцінювання рівня ліквідності та не дозволить зробити повний висновок про стан підприємства й подальший розвиток його діяльності.

Теоретичним підґрунтям дослідження сутності поняття «ліквідність» є праці як українських науковців, серед яких Берест М. М., Дорошенко А. П., Журавльова І. В., Кулик А. В., Лахтіонова Л. А., Парасій-Вергуненко І. М., так і закордонних науковців Ковальов В. В., Прикіна Л. В. та ін.



Метою написання статті є узагальнення підходів вітчизняних і закордонних науковців до визначення сутності поняття «ліквідність».

Ліквідність підприємства є складним та багатогранним економічним поняттям, і основна проблема полягає в тому, що донині залишаються суперечності у трактуванні змісту поняття ліквідності. Застосування різних методик дослідження сутності поняття може призвести до абсолютно протилежних результатів, з яких випливають суперечливі висновки.

У сучасній економічній літературі можна зустріти різні визначення сутності поняття «ліквідність», які систематизовано у табл. 1 [1–10].

Таблиця 1

Аналіз підходів різних науковців до визначення сутності поняття «ліквідність»

Автор	Визначення	Сутність визначення
Ковальов В. В. [9]	Наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, що передбачені контрактами	Наявність у підприємства оборотних коштів для погашення короткострокових зобов'язань
Берест М. М. [1], Журавльова І. В. [3]	Здатність активів до трансформації у грошові кошти	Здатність до трансформації у грошові кошти
Дорошенко А. П. [2], Прикіна Л. В. [10]	Спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації окремих елементів майна підприємства	Спроможність проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями
Олександренко І. В. [7]	Спроможність підприємства швидко реалізувати активи й одержувати гроші для оплати зобов'язань, тобто співвідношення величини ліквідних активів і поточної заборгованості	Спроможність швидко реалізувати активи
Лахтіонова Л. А. [5]	Здатність та швидкість перетворення оборотних активів на грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів	Здатність та швидкість перетворення оборотних активів на грошові кошти
Кулик А. В. [4], Парасій-Вергуненко І. М. [8]	Здатність підприємства швидко перетворювати свої активи на грошові кошти без втрати (або з мінімальною втратою) їхньої ринкової вартості з метою своєчасного виконання своїх зобов'язань	Здатність швидко перетворювати свої активи на грошові кошти
Мулик Я. І. [6]	Наявність ліквідних активів, якими підприємство зможе погасити свої борги та розрахуватися за фінансовими зобов'язаннями навіть із порушенням термінів погашення, що передбачені контрактами, тобто таких статей активів, які можна швидко реалізувати, перетворивши на готівкові або безготівкові кошти, а також усі види грошових коштів	Наявність ліквідних активів для погашення своїх боргів і розрахунку за фінансовими зобов'язаннями

Бачимо (табл. 1), що на думку вчених Кулик А. В. та Парасій-Вергуненко І. М., ліквідністю є здатність підприємства швидко перетворювати свої активи на грошові кошти без втрати або з мінімальною втратою їхньої ринкової вартості з метою своєчасного виконання своїх зобов'язань [4; 8].

Науковці Берест М. М. та Журавльова І. В. наголошують на тому, що ліквідністю є здатність активів до перетворення на грошові кошти. Вона характеризується наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, які легко реалізуються [1; 3].

Лахтіонова Л. А. вважає, що ліквідністю є здатність і швидкість перетворення оборотних активів на грошові кошти задля погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів [5].

У своїй роботі Олександренко І. В. зазначає, що ліквідність характеризує спроможність підприємства швидко реалізувати активи й одержувати гроші для сплати зобов'язань, тобто це співвідношення величини ліквідних активів і поточної заборгованості. У вузькому розумінні як і більшість інших авторів, Олександренко І. В. дотримується думки, що ліквідністю є здатність активів швидко перетворюватись на гроші [8].

За словами Мулика Я. І., ліквідністю є наявність ліквідних активів, якими підприємство зможе погасити свої борги та розрахуватися за фінансовими зобов'язаннями навіть із порушенням термінів погашення, що передбачені контрактами, тобто таких статей активів, які можна швидко реалізувати, перетворивши на готівкові або безготівкові кошти, а також усі види грошових коштів і короткострокових фінансових інвестицій [7].

Прикіна Л. В. підкреслює, що ліквідністю є здатність організації швидко виконувати свої фінансові зобов'язання, а за потреби і швидко реалізовувати свої засоби; науковець ототожнює поняття ліквідності та платоспроможності [11].

Дорошенко А. П. під ліквідністю розуміє спроможність суб'єкта господарювання проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації окремих елементів майна підприємства [3].

Ковальов В. В. стверджує, що ліквідністю є наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, що передбачені контрактами [10]. Автор зауважує, те, що основною ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами. Такий підхід до визначення вказує на те, що ліквідність – це не просто наявність оборотних коштів, а саме здатність перетворення оборотних активів на грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

Отже, можна стверджувати, що ліквідність підприємства доцільно розглядати як здатність та швидкість перетворення оборотних активів на грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів. Маючи проблеми з таким показником, як ліквідність, можна зазнати значних збитків, аж до банкрутства. Тому передусім слід вчасно проводити аналіз фінансової діяльності підприємства, щоб збільшити показники ліквідності. Проведене дослідження дозволяє узагальнити й уточнити сутність поняття «ліквідність». Перспективами подальших досліджень є вивчення й узагальнення методичних підходів до оцінювання ліквідності та платоспроможності сучасних підприємств.

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

Література: 1. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 2. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. С. 134–148. 3. Журавльова І. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2017. 207 с. 4. Кулик А. В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем*. 2009. № 14. С. 300–312. 5. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 378 с. 6. Мулик Я. І. Ліквідність підприємств як елемент управління фінансовою безпекою: методичне та інформаційне забезпечення. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 4. С. 42–51. 7. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 6. С. 419–426. 8. Парасій-Вергуненко І. М. Статистичний і динамічний підхід до аналізу ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 81–95. 9. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М. : Финансы и статистика, 2002. 560 с. 10. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник. М. : Юнити-Дана, 2002. 360 с.

OPTIMIZATION OF THE PepsiCo PRODUCTION PLAN

UDC 519.863

A. Vologodskaya

The Undergraduate 2 years study
of the Faculty of International of KhNEU S. Kuznets

Annotation. The analysis of the features of the organization of production of the company PepsiCo. An economic-mathematical model for optimizing the daily production plan of salted snacks of the PepsiCo company has been developed.

Using the computer environment Microsoft Excel 2010, the value of the optimal plan for the production of goods was calculated to maximize profits. The study of the optimal plan was conducted and management measures were recommended for improving the production of products.

Keywords: enterprise, organization, production, business entity, finance, financial stability, expanded production, production optimization, profit maximization, optimal plan, simplex method, dual task.

Анотація. Проведено аналіз особливостей організації виробництва компанії PepsiCo. Розроблено економіко-математичну модель оптимізації добового плану виробництва солоних снєків компанії PepsiCo. Із застосуванням комп'ютерного середовища Microsoft Excel 2010 обчислено значення оптимального плану виробництва товарів для максимізації прибутку. Проведено дослідження оптимального плану та рекомендовано управлінські заходи задля вдосконалення виробництва продукції.

Ключові слова: підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, розширене виробництво, оптимізація виробництва, максимізація прибутку, оптимальний план, симплексний метод, двоїста задача.

Аннотация. Проведен анализ особенностей организации производства компании PepsiCo. Разработана экономико-математическая модель оптимизации суточного плана производства соленых снєков компании PepsiCo. С применением компьютерной среды Microsoft Excel 2010 вычислено значение оптимального плана производства товаров для максимизации прибыли. Проведено исследование оптимального плана и рекомендованы управленческие меры для совершенствования производства продукции.

Ключевые слова: предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, финансы, финансовая устойчивость, расширенное производство, оптимизация производства, максимизация прибыли, оптимальный план, симплексный метод, двойственная задача.

Properly selected plan of any types of production is a key factor in the success of the company. The plan is optimal if it takes into account the balanced use of provided resources, reserves and is the best option among others by a certain criterion. By finding the extremum of a function with the same criteria, we can find the optimal production plan.

The purpose of this article is to analyze the activity of PepsiCo and their production as well as to determine the optimal plan for its production.

PepsiCo is one of the largest producers of food and beverages in Ukraine. In all areas of its business, PepsiCo is guided by the Responsible Goals Principle of Responsible Business around the world, which means that the company strives to achieve excellent financial results while minimizing environmental impact and making a positive contribution to society [1].

One of the main principles of the company is to offer its customers a wide range of high quality products. In accordance with this principle, DSTU ISO 9001 quality management system is implemented at all PepsiCo enterprises in Ukraine. This system is based on the principle of Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP), which allows for strict controls at all stages of production [2].

It goes without saying that at a high level of quality, the company wants to make good profits. Accordingly, in order to maximize profit, the optimization problem must be drawn up and solved [3].

With the help of given statistics and data from the official site PepsiCo in Ukraine of production we will define the plan of optimization of this salty snacks: Khrus Team, Khrus Team Baguette, Lays, Lays Strong, Lays MAXX in a day (Table 1) [1; 2].

Here is a data to calculate the cost per product package of the optimization problem.

Table 1

Data of production from the official site PepsiCo in Ukraine

Name	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	Stocks, gr
1	2	3	4	5	6	7
Potato	221	221	221	221	221	14000
Salt	35	25	25	25	35	1750
Sugar	25	30	35	15	20	1605
Pepper	4	7	4	20	0	500
Dried yeast	67	67	100	100	100	5300
Citric acid	5	4	8	8	5	385
Palm oil	30	30	30	30	30	1830

End tbl. 1

1	2	3	4	5	6	7
Aspartame			15	20	20	700
Bacon Flavor		25	50		50	1500
Crab Flavor	70	70	50		50	2950
Dried and grounded herbs			30	40	45	1290
Coloring	27	24	44	45	44	2250
Price per unit, 130 g, UAH	12	15	32	33	45	

Let's get a system of restrictions:

$$\begin{cases} 221x_1 + 221x_2 + 221x_3 + 221x_4 + 221x_5 \leq 14000 \\ 35x_1 + 25x_2 + 25x_3 + 25x_4 + 35x_5 \leq 1750 \\ 25x_1 + 30x_2 + 35x_3 + 15x_4 + 20x_5 \leq 1605 \\ 4x_1 + 7x_2 + 4x_3 + 20x_4 \leq 500 \\ 67x_1 + 67x_2 + 100x_3 + 100x_4 + 100x_5 \leq 5300 \\ 5x_1 + 4x_2 + 8x_3 + 8x_4 + 5x_5 \leq 500 \\ 30x_1 + 30x_2 + 30x_3 + 30x_4 + 30x_5 \leq 1830 \\ 15x_3 + 20x_4 + 20x_5 \leq 700 \\ 25x_2 + 50x_3 + 50x_5 \leq 1500 \\ 70x_1 + 70x_2 + 50x_3 + 50x_5 \leq 2950 \\ 30x_3 + 40x_4 + 45x_5 \leq 1290 \\ 27x_1 + 24x_2 + 44x_3 + 45x_4 + 44x_5 \leq 2250 \\ x_i \geq 0 \\ j_i = \overline{1,5}. \end{cases}$$

where the company's profit maximization function would look like:

$$Z(x_{\text{opt}}) = 12x_1 + 15x_2 + 32x_3 + 33x_4 + 45x_5 \rightarrow \max.$$

With the help of Microsoft Excel 2010, using the Solver Add in, was calculated a mathematical model of the problem. Given the system of constraints and output, we get an optimal plan for production with the available resources.

The optimal amount of production is:

$$x_{\text{opt}} = (x_1 = 2,7; x_2 = 28,1; x_3 = 0; x_4 = 14,3; x_5 = 16,0).$$

So to gain maximum profit, PepsiCo need to produce 2 units of «Khrus Team», 28 units of «Khrus Team Baguette», 14 units of «Lace Strong» and 16 units of «Lace MAXX».

The profit optimization target function will be:

$$Z(x_{\text{opt}}) = 1643,1.$$

So daily maximum profit equal to 1643,1 (UAH) at the given optimum volume of production.

Let's describe and solve a dual problem to determine the usefulness of each resource and the best way to vary their inventory for maximum profit.

The objective function of the dual problem will be:

$$G(y_{\text{opt}}) = 1400y_1 + 1750y_2 + 1605y_3 + 500y_4 + 5300y_5 + 383y_6 + 1830y_7 + 700y_8 + 1500y_9 + 2950y_{10} + 1290y_{11} + 2250y_{12} \rightarrow \min.$$

According to the initial data, construct a system of limitations of the dual problem:

$$\begin{cases} 221y_1 + 35y_2 + 25y_3 + 4y_4 + 67y_5 + 5y_6 + 30y_7 + 70y_{10} + 27y_{12} \geq 12 \\ 221y_1 + 25y_2 + 30y_3 + 7y_4 + 67y_5 + 4y_6 + 30y_7 + 25y_9 + 70y_{10} + 24y_{12} \geq 15 \\ 221y_1 + 25y_2 + 35y_3 + 4y_4 + 100y_5 + 8y_6 + 30y_7 + 20y_8 + 40y_{11} + 45y_{12} \geq 32 \\ 221y_1 + 35y_2 + 20y_3 + 100y_5 + 5y_6 + 30y_7 + 20y_8 + 50y_9 + 50y_{10} + 45y_{11} + 44y_{12} \geq 45 \\ y_1, \dots, y_{12} \geq 0. \end{cases}$$

The optimal solution to the dual problem will be:

$$y = (y_1 = 0; y_2 = 0; y_3 = 0; y_4 = 0; y_5 = 0; y_6 = 0; y_7 = 0,266; \\ y_8 = 0; y_9 = 0,120; y_{10} = 0,057; y_{11} = 0,626; y_{12} = 0).$$

Analysis finds that ingredients, such as palm oil, bacon flavor, crab flavor and dried and grounded herbs, are deficient, used in the process production completely. If company was able to buy additional raw materials to maximize production revenue, then by increasing the quantity of raw materials of the palm oil per unit, the income would be 0.266 UAH. Increasing the unit of raw material of the bacon and crab flavors would increase the value of the objective function by 0,120 and 0,057 UAH. Dried and grounded herbs are the most demanded, because its shadow price is the highest.

This optimal plan requires the analysis of the resilience of dual estimates of changes in resource values. This will allow us to estimate the degree of influence of changes in the volume of resources on the maximum value of the objective function of the original problem; will allow finding the most expedient direction of possible changes [4].

In the Microsoft Excel 2010 add-on, the results of the Stability Report have highlight some conclusions. It is advisable to reduce the volume of some resources by the magnitude of the permissible reduction, while the optimal plan will not change [3].

Thus, according to the results of the Stability Report, in the Microsoft Excel 2010 add-on, it is possible to reduce sugar reserves by 162,3 g, yeast by 214,6 g, and dyes by 158,6 g. The volumes of these and some other resources (flavors) increase is durational because it will increase costs rather than increase profits and will worsen the quality of products, which may negatively affect the reputation of the company.

To keep the optimal plan unchanged, you can increase or decrease the amount of one of the resources you have spent. All raw material supplies that are equal to zero in the double estimate plan can increase or decrease indefinitely, the extrememum value of the function will not change [5].

Thus, according to the results of the study, we can conclude that the optimal daily plan for the production of salty snacks by PepsiCo is: «Khrus Team» – 2 units, «Khrus Team Baguette» – 28 units, «Lace Strong» – 14 units, «Lace MAXX» – 16 units. Besides analysis of the results found that making «Lace» chips was not profitable as they had zero shadow prices. Instead, the «Khrus Team Baguette» crackers and the «Lace MAXX» chips have the best shadow prices, which shows the benefits of their further production. If the company follows the created optimal plan, PepsiCo will receive daily income of 1643,1 UAH.

Therefore, minimizing costs and maximizing profits through optimization of the production plan is the aim of any enterprise. The mathematical model obtained can be used by PepsiCo to improve production efficiency and effectiveness.

Supervisor – Candidate of Sciences (Technics), Associate Professor Misyura E. Yu.

Literature: 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Корпорация PepsiCo. О компании // Официальный сайт корпорации PepsiCo. URL: <http://pepsico.ua/ru/companу>. 3. Малярець Л. М., Мисюра О. Ю., Койбічук В. В. Економіко-математичні методи і моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2016. 420 с. 4. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій і методик оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 5. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 430 с.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ, ЩО Є ПОВ'ЯЗАНИМИ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ

УДК 657.42

Воскобійник О. М.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано головні ризики, що є пов'язаними з використанням основних засобів. Визначено їх вплив на формування матеріально-технічної бази та фінансовий результат підприємства. Запропоновано шляхи мінімізації ризиків задля збереження основних фондів.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, матеріально-технічна база, основні фонди, основні засоби, фінанси, фінансовий результат, фінансова стійкість, фінансовий стан, виробничий ризик, технічний ризик, екологічний ризик, комерційний ризик, галузевий ризик.

Аннотация. Проанализированы главные риски, связанные с использованием основных средств. Определено их влияние на формирование материально-технической базы и финансовый результат предприятия. Предложены пути минимизации рисков для сохранения основных фондов.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, материально-техническая база, основные фонды, основные средства, финансы, финансовый результат, финансовая устойчивость, финансовое состояние, производственный риск, технический риск, экологический риск, коммерческий риск, отраслевой риск.

Annotation. The main risks associated with the use of fixed assets are analyzed. Their influence on the formation of the material and technical base and the financial result of the enterprise is determined. Ways to minimize risks to preserve fixed assets are proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, material and technical base, fixed assets, financial result, financial stability, financial condition, production risk, technical risk, environmental risk, commercial risk, industry risk.

Основні засоби є одним із найважливіших елементів, що забезпечує функціонування будь-якого підприємства. Для більшості підприємств основні засоби є переважною частиною активів. Грамотне оцінювання об'єктів основних засобів дає змогу зробити правильні висновки про фінансовий стан підприємства. Саме тому вартість основних засобів та їх стан цікавлять не лише керівництво підприємства, а і його засновників, акціонерів та інвесторів.

Питанням оцінювання ефективності основних засобів, а також запобігання ризикам, що є пов'язаними з ними, займалися і займаються чимало науковців, серед них Коваленко О. В., Кузь В. І., Стригуль Л. С. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок нині існує низка проблем, що ускладнюють практичний аспект усунення ризиків при користуванні основними засобами.

Метою написання статті є систематизація та класифікація ризиків, які являють фінансову загрозу та впливають на стан підприємства, його конкурентоспроможність, продуктивність праці робітників, недостатній рівень фондівіддачі та низьку інвестиційну активність.

Практично у діяльності всіх підприємств використовуються основні засоби, які є особливою частиною майна підприємства, що позиціюють себе як засоби праці при виробництві продукції протягом тривалого часу. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про основні засоби визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [4].

Діяльність підприємства та його матеріальний стан є безпосередньо пов'язаними із забезпеченістю основними засобами та їх ефективним використанням. На сьогодні актуальним є питання саме ефективного використання основних фондів задля збереження та підвищення прибутку підприємства. Саме тому важливим є постійний контроль за ризиками, що є напряму пов'язаними з усіма видами діяльності.

Так, на якість і кількість виготовленої продукції впливають збої та неполадки обладнання, а їх несподіваний ремонт спричиняє збитки та зменшує доходи підприємства. Облік та управління ризиками на високотехнологічних виробництвах, де рівень автоматизації перевищує 80 %, набуває колосального значення, оскільки їх фінансовий стан повністю залежить від налагодженої роботи обладнання [5].



Технічний ризик при використанні основних засобів є пов'язаним із матеріальними втратами, що відбулися через ламання та збої обладнання, втрати внаслідок негативних результатів науково-дослідних робіт, недосягнення запланованих технічних параметрів у ході конструкторських і технологічних розробок і втрати у результаті виникнення при використанні нових технологій і продуктів побічних чи відстрочених у часі прояву проблем.

Через застаріле та зношене виробниче обладнання збільшується собівартість господарських процесів, через що часто виникає виробничий ризик. Він є пов'язаним із фінансовими втратами на підприємствах виробничої діяльності. Цей вид ризику прямо пропорційний якості випущеної продукції, однак, зі збільшенням продуктивності праці виробничий ризик зменшується [1].

Комерційним ризиком є втрати, що виникають при реалізації товарів, робіт і послуг. До того ж цей ризик часто виникає при перевезенні та передачі продукції покупцям, тобто є напряду пов'язаним із транспортними засобами. Однак, попри все це вплив цього ризику не такий суттєвий, як виробничого.

Інноваційним ризиком є можливі фінансові втрати, що виникають при інвестиціях, які вкладають для розробки і виробництва нових видів продукції. Саме тому головним компонентом є інноваційні технології, упровадження до виробництва високотехнологічного та менш затратного обладнання. Усупереч цьому ризик виникає саме через невідповідність новітнього обладнання до умов виробництва.

При будь-якому виді діяльності підприємства на основні засоби можуть впливати ще промисловий, екологічний і галузевий ризики.

При високій надійності виробничого обладнання промисловий ризик є маловірогідним, однак, задля цього необхідні постійні профілактичні заходи, аби запобігти аварійним ситуаціям на підприємстві.

Екологічний ризик є спричиненим постійними викидами шкідливих речовин у довкілля. Для мінімізації цього ризику необхідно проводити моніторинги, аби максимально зменшити масштаби забруднення.

Галузевий ризик зазвичай виникає через основні ринки сировини та готової продукції. Його оцінюють у ході індустріального аналізу, за результатами якого приходять до висновку про ризик, що несе інвестор, інвестуючи свої кошти у підприємства, які займаються певним видом діяльності [6].

З усіх видів ризиків головними є технічний, екологічний та фінансово-економічний. Щоб проаналізувати показники саме цих ризиків, необхідно використовувати такі параметри оцінювання ефективності основних засобів, як фондівдача (ефективність використання засобів праці) та енерговіддача.

Ризик буде найменшим, якщо фактичні значення всіх коефіцієнтів відповідатимуть плановим. Мінімальні відхилення у будь-який бік можуть нести істотну вірогідність виникнення ризиків.

За ступенем впливу на виробничу діяльність підприємства ризики розподіляють на:

- допустимий – загроза повної втрати прибутку;
- критичний – загроза повної втрати виторгу;
- катастрофічний – загроза банкрутства підприємства [1–4].

Беручи до уваги те, що основні засоби як об'єкт обліку є дуже місткою категорією, і через це потрібно чимало часу для детальної перевірки їх стану, виникає потреба окреслення ефективної методики їх аудиту.

Для забезпечення дієвості та результативності перевірка основних засобів має охоплювати загальнонаукові методи та методи специфічного характеру. До найголовніших методів перевірки основних засобів належать документарна та фізична перевірка, перерахунок, опитування, вибіркове дослідження та порівняння.

Важливою умовою забезпечення збереження основних засобів є якісне проведення їх інвентаризації. Тому у процесі контролю необхідно перевірити повноту та своєчасність перевірки. Необхідним є створення на підприємстві комісії з приймання основних засобів та оформлення результатів [6].

Управління ризиками має бути частиною чинного процесу управління якістю виробництва. Слід упровадити механізм огляду або моніторингу подій. Результати процесу управління ризиками слід переглядати з урахуванням нових знань і досвіду. Якщо процес управління ризиками для якості був розпочатий, його слід продовжувати, щоб розглядати події, які можуть вплинути на попереднє рішення у межах процесу управління ризиками, незалежно від того, чи є ці події запланованими (наприклад інспекції, аудити, контроль змін), чи незапланованими.

Отже, для мінімізації виникнення ризиків втрати чи пошкодження основних засобів важливою є організація таких заходів, як перевірки встановленого обладнання, моніторингу стану, обов'язкових ремонтів наявного обладнання, реконструкції, модернізації та збільшення ефективності їх використання, а також упровадження до виробництва науково-технічного прогресу.



Література: 1. Коваленко О. В. Напрями підвищення ефективності використання основних засобів. *Економічний вісник ЗДІА*. 2014. № 7. С. 20–27. 2. Кузь В. І. Ефективність системи бухгалтерського обліку на підприємствах. *Молодий вчений*. 2015. № 5. С. 8–12. 3. Стригуль Л. С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних фондів. *Вісник національного технічного університету «ХПІ»*. 2014. № 32. С. 47–50. 4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби»: Закон України від 27.04.2000 № 92 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00/ed20000427>. 5. Омельченко О. Ю. Облік основних засобів і операцій з їх оподаткування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Київ : Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2006. 21 с. 6. Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. У. Ризикологія в економіці на підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 480 с. 7. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 295 с.



ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ШОКОЛАДНИХ ВИРОБІВ КОНДИТЕРСЬКОЮ КОМПАНІЄЮ «MILLENNIUM» (ДНІПРО)

УДК 658.155-044.69+519.863

Гапон К. А.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Із застосуванням інструментів Microsoft Excel 2010 проаналізовано особливості побудови оптимального плану виробництва продукції кондитерською фабрикою «Millennium» (Дніпро), що спеціалізується на виробництві шоколадних виробів. Для отримання підприємством максимального прибутку розроблено й розв'язано оптимізаційну модель з урахуванням запасів ресурсів на складі.

Ключові слова: підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, продукція, ресурси, прибуток, оптимальний план, симплексний метод, максимізація прибутку, цільова функція.

Аннотация. С применением инструментов Microsoft Excel 2010 проанализированы особенности построения оптимального плана производства продукции кондитерской фабрикой «Millennium» (Днепр), специализирующейся на производстве шоколадных изделий. Для получения предприятием максимальной прибыли разработана и решена оптимизационная модель с учетом запасов ресурсов на складе.

Ключевые слова: предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, продукция, ресурсы, прибыль, оптимальный план, симплексный метод, максимизация прибыли, целевая функция.

Annotation. Using Microsoft Excel 2010 tools, analyzed the features of constructing an optimal production plan for the confectionery factory «Millennium» (Dnipro), specializing in the production of chocolate products. To obtain maximum profit for the enterprise, an optimization model was developed and solved taking into account the stocks of resources in the warehouse.

Keywords: enterprise, organization, production, business entity, products, resources, profit, optimal plan, simplex method, profit maximization, objective function.



Сучасна кондитерська галузь є повністю сформованою, високорозвиненою, має значний експортний потенціал і є переважно прибутковою. Рівень обсягу виробництва кондитерських виробів у загальному обсязі виробництва харчової продукції за підсумками 2018 р. становить 3,93 % ВВП нашої країни. Кондитерська галузь України значною мірою залежить від експорту: на зовнішні ринки йде близько 30 % української кондитерської продукції. Останнім часом виробництво кондитерської продукції в Україні зростає стрімкими темпами. Виробнича потужність галузі становить 1,5 млн т. Українські кондитерські підприємства споживають майже 600 тис. т цукру щороку.

«Millennium» – шоколадна фабрика у місті Дніпро й однойменна торговельна марка, виробник багатьох відомих брендів шоколаду та цукерок: «Millennium», «Любимов», «Oskar Le Grand» та ін. Є одним із найбільших виробництв кондитерських продуктів в Україні. Представлені на ринку кондитерські вироби виготовлено з дотриманням найсучасніших технологій. Компанія часто експериментує зі смаками та форматами нових продуктів, а також стежить за життєвим циклом своєї продукції, і на етапі спаду виводить окремі види шоколаду з портфеля компанії, замінюючи їх на інші [1].

Високі позиції компанії досягаються за рахунок тривалого перебування на ринку, у такий спосіб реалізується ефект досвіду. За відсутності регулярної реалізації рекламних кампаній рівень продажу продукції посідає одну з лідерських позицій, що свідчить про прихильність споживачів до бренду.

Шоколад фабрики експортується у більш ніж 30 країн світу, серед яких США, Австралія, Китай, ОАЕ, країни Європейського Союзу, південно-східну і західну Азію [1].

Для прибуткового та оптимального виробництва необхідно правильно спланувати обсяг продукції, що випускається задля забезпечення максимального прибутку, з урахуванням обмеженості ресурсів, які є на підприємстві. Саме для цього слід розв'язувати оптимізаційні задачі.

На прикладі підприємства компанії «Millennium» розглянемо виробництво шоколаду. Для розрахунків візьмемо чотири види основної продукції фабрики: молочний шоколад із фундуком, молочний пористий шоколад, білий шоколад із горіхами та чорний шоколад. Нам відомий склад цієї продукції та обсяг запасів ресурсів на підприємстві, необхідних для виробництва продукції за добу. Відомий також прибуток від реалізації 100 г продукту, що розглядають як різницю між ціною й витратами на виробництво; усі ці дані переведено в грами (табл. 1) [1; 2].

Таблиця 1

Норми витрат на виготовлення одиниці продукції

Складові	Норми затрат на виробництво 100 г продукції, г				Запаси
	x_1	x_2	x_3	x_4	
Какао	25	25	0	40	11300
Цукор	59	61	65	10	12500
Какао-масло	20	20	10	50	10300
Молоко сухе знежирене	15	15	30,8	31,3	15200
Ароматизатори	6	5	6	3	1300
Емульгатори	7	5	12	3	1800
Суха молочна сироватка	10	12	14	8	5600
Молочний жир	2,4	2,5	3,5	0	3200
Какао-порошок	25	25	1	80	9200
Кондитерські добавки	6	0	0	8	1000
Фундук смажений цілий	57	0	57	0	2000
Прибуток на 100 г продукції, грн	30,6	20	32,5	28,4	

Нехай x_1 – планові обсяги виробництва молочного шоколаду з фундуком, x_2 – планові обсяги виробництва молочного пористого шоколаду x_3 – планові обсяги виробництва білого шоколаду з горіхами, x_4 – планові обсяги виробництва чорного шоколаду.

Оскільки результатом діяльності підприємства є прибуток, то цільова функція має вигляд:

$$Z = 30,6x_1 + 20,0x_2 + 32,5x_3 + 28,4x_4 \rightarrow \max .$$

Далі необхідно визначити обмеження оптимізаційної задачі, беручи до уваги те, що норма витрат ресурсів має не перевищувати їх запаси; складаємо систему обмежень:

$$\begin{cases} 25x_1 + 25x_3 + 40x_4 \leq 11300, \\ 59x_1 + 61x_2 + 65x_3 + 10x_4 \leq 12500, \\ 20x_1 + 20x_2 + 10x_3 + 50x_4 \leq 10300, \\ 15x_1 + 15x_2 + 30x_3 + 31,3x_4 \leq 15200, \\ 6x_1 + 5x_2 + 6x_3 + 3x_4 \leq 1300, \\ 7x_1 + 5x_2 + 12x_3 + 3x_4 \leq 1800, \\ 10x_1 + 12x_2 + 14x_3 + 8x_4 \leq 5600, \\ 2,4x_1 + 2,5x_2 + 3,5x_3 \leq 3200, \\ 25x_1 + 25x_2 + x_3 + 80x_4 \leq 9200 \\ 6x_1 + 8x_4 \leq 100, \\ 57x_1 + 57x_3 \leq 2000, \\ x_1 \geq 0, j = \overline{1,11}. \end{cases}$$

Для розв'язання задачі доцільно використати симплексний метод, за застосування якого дізнаємося, скільки продукції кожного виду необхідно продавати для досягнення максимального прибутку, оскільки продавати продукцію доцільно лише за умови, що виторг, отриманий від продажу ресурсів, перевищує суму, яку можна було б отримати від реалізації продукції, виготовленої з тих самих обсягів ресурсів [1; 3].

Для цього використаємо Microsoft Excel і побудуємо опорну таблицю, що відповідає умові задачі. Для пошуку оптимального розв'язку задачі лінійного програмування доцільно використати надбудову «Пошук розв'язку». Тоді оптимальний план матиме вигляд:

$$x_{opt} = (x_1 = 0; x_2 = 156; x_3 = 35,09; x_4 = 65,57), \\ F(x_{opt}) = 6138,21 \text{ грн.}$$

Таким чином, для того щоб отримати максимальний прибуток у розмірі 6138,21 грн, необхідно виготовляти 156,78 кг молочного пористого шоколаду, 35,09 кг білого шоколаду з горіхами і 65,57 кг чорного шоколаду.

При цьому виробництво шоколаду інших видів є невигідним, оскільки умова максимізації прибутку не задовольняється.

За допомогою двоїстої задачі визначаємо оптимальну систему двоїстих оцінок ресурсів y_i , які використовуються для виробництва продукції, для якої загальна вартість усіх ресурсів буде найменшою [3; 4].

Щоб оцінити дефіцитність ресурсів на виробництві та розрахувати їх тіньові ціни, слід розв'язати двоїсту задачу. Це допоможе визначитися, запас якого з ресурсів слід збільшувати у першу чергу. Використовуючи умову вихідної задачі, побудуємо математичну модель двоїстої задачі.

Цільова функція двоїстої задачі матиме вигляд:

$$Z = 11300 y_1 + 12500 y_2 + 10300 y_3 + 15200 y_4 + 1300 y_5 + 1800 y_6 + \\ + 5600 y_7 + 3200 y_8 + 9200 y_9 + 1000 y_{10} + 2000 y_{11} \rightarrow \min.$$

$$\begin{cases} 25x_1 + 59x_2 + 20x_3 + 15x_4 + 6x_5 + 7x_6 + 10x_7 + 2,4x_8 + 25x_9 + 6x_{10} + 5x_{11}, \\ 25x_1 + 61x_2 + 20x_3 + 15x_4 + 5x_5 + 5x_6 + 12x_7 + 2,5x_8 + 25x_9, \\ 65x_2 + 10x_3 + 30,8x_4 + 6x_5 + 12x_6 + 14x_7 + 3,5x_8 + 1x_9 + 57x_{11}, \\ 40x_1 + 10x_2 + 50x_3 + 31,3x_4 + 3x_5 + 3x_6 + 8x_7 + 80x_9 + 8x_{10}, \\ y_i \geq 0, i = \overline{1,11}. \end{cases}$$

Розв'язуємо двоїсту задачу за допомогою надбудови «Пошук розв'язку» у Microsoft Excel:

$$Y^* = (y_1 = 0; y_2 = 0,192; y_3 = 0; y_4 = 0; y_5 = 0; y_6 = 0; y_7 = 0; y_8 = 0; \\ y_9 = 0,331; y_{10} = 0; y_{11} = 0,345), \\ Z_{min} = 6136,2 \text{ грн.}$$

Таким чином, прибуток від реалізації шоколадок на підприємстві «Millennium» буде максимальним, якщо компанія виготовлятиме за добу 156,78 кг молочного пористого шоколаду, 35,09 кг білого шоколаду з горішками та 65,57 кг чорного шоколаду. А от виготовлення молочного шоколаду з горішками є нераціональним, адже його виробництво не задовольняє умові максимізації прибутку.



За дотримання розробленої оптимізаційної моделі підприємство отримає максимальний добовий прибуток – 6138,2 грн. При цьому такі ресурси, як какао, какао-масло, молоко сухе знежирене, ароматизатори, емульгатори, суха молочна сироватка, молочний жир та кондитерські добавки витрачаються повністю, отже, необхідно знизити закупівлю інших ресурсів (цукор, какао-порошок та фундук) або ж зробити перерахунки, щоб зробити ці три інгредієнти вигіднішими для реалізації.

Отже, якщо підприємство «Millennium» (Дніпро) дотримуватиметься оптимального плану виробництва продукції, воно зможе максимізувати прибуток. Однак, для задоволення потреб споживача необхідно виготовляти кожний зі зразків шоколадних цукерок, оскільки тільки тоді відбуватиметься процес купівлі-продажу.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Шоколадна фабрика «Millennium» // Офіційна сторінка шоколадної фабрики «Millennium». URL: <http://millennium.dp.ua/ua/company/historyofcompany>. 2. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О., Тижненко О. Г. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі»: навч.-практ. посіб. Харків: ХНЕУ, 2009. 51 с. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2010. 312 с.



PRODUCTION PLAN OPTIMIZATION OF CROISSANTS BY THE COMPANY «LVIV CROISSANTS»

UDC 658.511.2

Y. Golub

The Undergraduate 2 years of study
of the Faculty of International economic relations of KhNEU S. Kuznets

Annotation. The features of the production of the Lviv Croissants bakery network are analyzed. An economic-mathematical model of the optimal plan for the daily production of croissants has been compiled. Using the Microsoft Excel 2010 environment, the optimal production plan for maximizing profit with available resources was calculated and tested for stability.

Keywords: enterprise, organization, production, business entity, production optimization, optimal production plan, profit maximization, mathematical model, simplex method.

Анотація. Проаналізовано особливості виробництва мережі пекарень «Lviv Croissants». Складено економіко-математичну модель оптимального плану добового виробництва круасанів. Із застосуванням середовища Microsoft Excel 2010 обчислено та перевірено на стійкість план оптимального випуску продукції для максимізації прибутку за наявних ресурсів.

Ключові слова: підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, оптимізація виробництва, оптимальний план виробництва, максимізація прибутку, математична модель, симплексний метод.

Аннотация. Проанализированы особенности производства сети пекарен «Lviv Croissants». Составлена экономико-математическая модель оптимального плана суточного производства круассанов. С применением



среды Microsoft Excel 2010 вычислен и проверен на устойчивость план оптимального выпуска продукции для максимизации прибыли при имеющихся ресурсах.

Ключевые слова: предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, оптимизация производства, оптимальный план производства, максимизация прибыли, математическая модель, симплексный метод.

The purpose of this article is to determine the optimal production plan to maximize profit for the company «Lviv Croissants».

The production plan is a major component of the work of each enterprise, because without it its full functioning is impossible. Now when everyone wants to maximize profit at minimal cost, a properly designed production plan will help determine the optimum production volume with available resources, as well as determine the prices for which types of products can be raised.

«Lviv Croissants» is a network of bakeries with a large assortment of fresh croissants with different reminders. The first bakery appeared in Lviv in 2015. Since then, 90 more bakeries have been opened in Ukraine, located in almost all regions of the country, namely in 37 cities. The franchise is constantly expanding due to attracting investors and continues development.

Using the data from the official site of the company, let's make the optimal production plan for a day, for that we have to construct and solve optimization problem in order to maximize the profit; let's build Table 1 [1; 2].

Table 1

Data for calculating unit costs

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	Stocks, g
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Croissant	50	50	50	50	50	50	50	50	23000
Tomato	10	15	15	10			10		3500
Fresh cucumber	7			7			7	7	1400
Yeast cucumber					10	10			1300
Salad	5	5	5	5	5	5	5	5	2200
Mushrooms	15					25			2200
Hot peppers			3						200
Chicken	50	50	50						8600
Salami				40					2400
Hunting sausages					45				3250
Pork						35			1850
Salmon								60	1500
Fried eggs				25	25				3300
Toast cheese			10	10					1300
Cheese Royal		15							900
Philadelphia cheese							20	20	1500
Mustard sauce	11	11							1250
Paprika sauce			12						800
Sauce Spicy					13	13			1700
Garlic sauce				10					600
Price per 1	47	57	49	47	49	53	55	83	

Let's formulate a mathematical model of the problem. We designate the volume of production of the main types of croissants by variables: x_1 is croissant «Halytsky»; x_2 is croissant «Royal»; x_3 is volume croissant «Chicken Pepper»; x_4 is croissant «Lvivsky»; x_5 is croissant «Hunting»; x_6 is croissant «Pork with mushrooms»; x_7 is croissant «Philadelphia with vegetables»; x_8 is croissants «Philadelphia with salmon» [1; 2].

Using Table 1, we get a system of mathematical constraints. It looks like:

$$\left\{ \begin{array}{l} 50x_1 + 50x_2 + 50x_3 + 50x_4 + 50x_5 + 50x_6 + 50x_7 + 50x_8 \leq 23000, \\ 10x_1 + 15x_2 + 15x_3 + 10x_4 + 10x_7 \leq 3500, \\ 7x_1 + 7x_4 + 7x_7 + 7x_8 \leq 1400, \\ 10x_5 + 10x_6 \leq 1300, \\ 5x_1 + 5x_2 + 5x_3 + 5x_4 + 5x_5 + 5x_6 + 5x_7 + 5x_8 \leq 2200, \\ 15x_1 + 25x_6 \leq 2200, \\ 3x_3 \leq 200, \\ 50x_1 + 50x_2 + 50x_3 \leq 8600, \\ 40x_4 \leq 2400, \\ 45x_5 \leq 3250, \\ 35x_6 \leq 1850, \\ 60x_8 \leq 1500, \\ 25x_4 + 25x_5 \leq 3300, \\ 10x_3 + 10x_4 \leq 1300, \\ 15x_2 \leq 900, \\ 20x_7 + 20x_8 \leq 2500, \\ 11x_1 + 11x_2 \leq 1250, \\ 12x_3 \leq 800, \\ 13x_5 + 13x_6 \leq 1700, \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,8}. \end{array} \right.$$

The objective function for this task looks like:

$$Z(x_{opt}) = 47x_1 + 57x_2 + 49x_3 + 47x_4 + 49x_5 + 53x_6 + 55x_7 + 83x_8 \rightarrow \max.$$

This mathematical model was calculated using Solver Add-in Microsoft Excel 2010. The optimal solution is the following:

$$x_{opt} = \left(\begin{array}{l} x_1 = 47, x_2 = 67, x_3 = 67, x_4 = 60, \\ x_5 = 72, x_6 = 60, x_7 = 47, x_8 = 28 \end{array} \right).$$

Under these conditions, the maximum profit which company can is equal to the maximum of the objective function:

$$Z(x_{opt}) = 23717 \text{ (UAH)}.$$

To determine the usefulness of each resource and the best variant of varying their resources for maximum profit, we formulate and solve a dual problem [1; 2].

According to the initial data, we make a system of constrains of the dual problem:

$$\left\{ \begin{array}{l} 50y_1 + 10y_2 + 7y_3 + 5y_5 + 15y_6 + 50y_8 + 11y_{17} \geq 47, \\ 50y_1 + 15y_2 + 5y_5 + 50y_8 + 15y_{15} + 11y_{17} \geq 57, \\ 50y_1 + 15y_2 + 5y_5 + 15y_6 + 3y_7 + 50y_8 + 10y_{14} + 12y_{20} \geq 49, \\ 50y_1 + 10y_2 + 7y_3 + 15y_6 + 40y_9 + 25y_{11} + 10y_{14} + 10y_{20} \geq 47, \\ 50y_1 + 10y_4 + 5y_5 + 45y_{10} + 25y_{13} + 13y_{19} \geq 49, \\ 50y_1 + 10y_4 + 5y_5 + 25y_6 + 45y_{10} + 25y_{13} + 35y_{11} + 13y_{19} \geq 53, \\ 50y_1 + 10y_2 + 7y_3 + 5y_5 + 20y_{16} \geq 55, \\ 50y_1 + 7y_3 + 5y_5 + 60y_{12} + 20y_{16} \geq 83, \\ y_j \geq 0, j = \overline{1,20}. \end{array} \right.$$

Let's get objective function for the dual problem:

$$Z(y_{opt}) = 23000y_1 + 3500y_2 + 1400y_3 + 1300y_4 + 2200y_5 + 2200y_6 + \\ + 200y_7 + 8600y_8 + 2400y_9 + 3250y_{10} + 1850y_{11} + 1500y_{12} + 3300y_{13} + \\ + 1300y_{14} + 900y_{15} + 1500y_{16} + 1250y_{17} + 800y_{18} + 1700y_{19} + 600y_{20} \rightarrow \min.$$

The optimal solution of the objective function will be:

$$y_{opt} = \left(\begin{array}{l} y_1 = 0; y_2 = 0; y_3 = 0; y_4 = 0; y_5 = 0; y_6 = 2,12; y_7 = 0; y_8 = 0,304; y_9 = 0; y_{10} = 1,089; \\ y_{11} = 0; y_{12} = 0,467; y_{13} = 0; y_{14} = 0; y_{15} = 2,787; y_{16} = 2,75; y_{17} = 0; y_{18} = 2,75; y_{19} = 0; y_{20} = 4,7 \end{array} \right).$$

The optimal solution of the problem is shadow prices; they correspond to the cost estimates of the usefulness of resources. If the shadow price is zero, the corresponding resource type is redundant, and if the shadow price is equal, then the corresponding resource is scarce, that is, fully used [3].

This optimal plan requires the analysis of a double-digit sustainability plan for changing resource values. This will allow us to estimate the degree of influence of the change of rays on the maximum value of the objective function of the original problem and will allow to find the most expedient direction of possible changes [4].

Using the stability report in the Microsoft Excel 2010 Add-in, we obtained results based on which we can draw some conclusions. The volume of certain resources should be reduced by the magnitude of the allowable reduction, while the optimal plan will not change [5].

The stocks of croissants can be reduced by 9217 g, tomatoes – by 1782 g, fresh cucumbers – by 626 g, pickles – by 187 g, lettuce – by 922 g, hot peppers – by 201 g, salami – by 1555 g, pork – by 207 g, egg – by 1279 g, fat cheese – by 350 g, spicy sauce – by 184 g, garlic sauce – by 314 g.

Thus, the results of the study show that the optimal daily plan for the production of croissants by the company is: croissant «Galitsky» – 47 units, croissant «Royal» – 67 units, croissant «Chicken paprika» – 67 units, croissant «Lvivsky» – 60 units, croissant «Hunting» – 72 units, croissant «Mushroom pork» – 60 units, croissant «Philadelphia with vegetables» – 47 units, croissant «Philadelphia with salmon» – 28 units.

If the company follows the optimal plan, «Lviv Croissants» will receive daily income of 23717 UAH.

Thus, any business aims to optimize its production plan to maximize profits and minimize costs. If «Lviv Croissants» bakeries adhere to an optimal production plan, they will be able to maximize profits. To ensure diversity and meet consumer demand, bakeries must produce all types of products and create new ones. It is the diversity and high quality of products that allow «Lviv Croissants» bakeries to maintain their position as a leader among consumers and open new bakeries in different cities of our country.

Supervisor – Candidate of Sciences (Technics), Associate Professor Misyura E. Yu.

Literature: 1. «Lviv Croissants» // Official site of «Lviv Croissants». URL: www.lviv-croissants.com. 2. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 3. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 430 с. 4. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 5. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник. Київ : Скарби, 2002. 336 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНИХ ВИТРАТ КОМПАНІЇ «ТЕРРА ФУД» (м. КИЇВ)

УДК 338.512-044.68+519.863

Горохова В. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Із застосуванням Microsoft Excel 2010 визначено оптимальний план перевезень молочної продукції ТОВ «Терра Фуд» до споживачів. Проаналізовано оптимальний план із мінімальними витратами на перевезення молочних товарів із пунктів відправлення до пунктів призначення. Надано рекомендації для оптимізації транспортних витрат компанії «Терра Фуд».

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, молочна продукція, транспортна задача, симплексний метод, оптимізація перевезень, мінімізація витрат.

Аннотация. С применением Microsoft Excel 2010 определен оптимальный план перевозок молочной продукции ООО «Терра Фуд» к потребителям. Проанализирован оптимальный план с минимальными затратами на перевозку молочных товаров из пунктов отправления в пункты назначения. Даны рекомендации для оптимизации транспортных расходов компании «Терра Фуд».

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, молочная продукция, транспортная задача, симплексный метод, оптимизация перевозок, минимизация затрат.

Annotation. Using Microsoft Excel 2010 the optimal transportation plan for Terra Food LLC dairy products to consumers was determined. The optimal plan with minimal costs for the transportation of dairy products from points of departure to destinations is analyzed. Recommendations are given for optimizing the transportation costs of Terra Food.

Keywords: enterprise, organization, business entity, dairy products, transportation task, simplex method, transportation optimization, cost minimization.

«Терра Фуд» – молочна компанія, що динамічно розвивається та є лідером ринку вершкового масла, рослинно-вершкових сумішей і сиру в Україні. «Терра Фуд» об'єднує молочні активи групи «Терра Фуд» – одного з найбільших українських вертикально інтегрованих холдингів, що розвиває бізнес у трьох галузях (молочна, м'ясна, агро) з виробничими майданчиками в Україні [1].

Компанія посідає провідні позиції на міжнародному ринку, адже її продукція експортується більш ніж до 45 країн світу. Виробничі потужності «Терра Фуд» охоплюють 11 молокопереробних підприємств і центрів заголівлі молока.

До основних брендів компанії належать «Ферма», «Біла лінія», Premiale, «Тульчинка», а високу якість продукції «Терра Фуд» підтверджують понад 50 відзнак національних та міжнародних конкурсів і дегустацій [1].

Головний офіс «Терра Фуд» знаходиться у Києві [1]. У 2018 р. виробничі потужності цієї компанії в основному склали Тульчинський завод, що виробив 32 тис. т молочної продукції, Решетилівський завод – 26 тис. т та Рожищенський завод – 11 тис. т. Основними українськими споживачами є Харківська, Київська, Львівська та Одеська області, а їх потреби становили 14000, 22500, 9000, 12000 т молочних товарів відповідно [1].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства потрібно оптимізувати план перевезень продукції від постачальників до споживачів, щоб транспортні витрати були мінімальними. Для цього розв'яжемо типову транспортну задачу з відомою відстанню від кожної фабрики до області-споживача у кілометрах (табл. 1) [1; 2].

Таблиця 1

Відстань від кожної фабрики до області-споживача, км

Фабрики	Магазини			
	Харківська обл.	Київська обл.	Львівська обл.	Одеська обл.
Тульчинський завод	680	300	420	400
Решетилівський завод	170	320	790	510
Рожищенський завод	870	410	160	820



Нехай транспортування молочної продукції здійснюється за допомогою вантажівок, тоді витрати на паливо для машин дорівнюватимуть 20 л на 100 км, а приблизна вартість 1 л дизельного палива у 2018 р. становить 25 грн. Тобто для переведення відстані між постачальником і споживачем у грошове вираження потрібно розділити відстань на 100 км, а потім отримане значення помножити на 20 л та на 25 грн, отримаємо вартість перевезень молочних товарів однією машиною (табл. 2) [1; 2].

Таблиця 2

Вартість перевезень молочної продукції однією машиною, грн

Фабрики	Магазини				Запаси, т
	Харківська обл.	Київська обл.	Львівська обл.	Одеська обл.	
Тульчинський завод	3400	1500	2100	2000	32000
Решетилівський завод	850	1600	3950	2550	26000
Рожищенський завод	4350	2050	800	4100	11000
Потреби, т	14000	22500	9000	12000	

Середній вміст молочної продукції в одну вантажівку становить 10 т. Щоб розрахувати, яку кількість вантажівок пропонують постачальники та скільки їх треба споживачам, потрібно пропозицію та потреби розділити на 10 т (табл. 3) [1; 2].

Таблиця 3

Вихідні дані для розв'язання оптимізаційної задачі

Фабрики	Магазини				Запаси
	Харківська обл.	Київська обл.	Львівська обл.	Одеська обл.	
Тульчинський завод	3400	1500	2100	2000	3200
Решетилівський завод	850	1600	3950	2550	2600
Рожищенський завод	4350	2050	800	4100	1100
Потреби	1400	2250	900	1200	

Розрахуємо математичну модель задачі, цільова функція витрат на транспортування матиме вигляд:

$$Z(x) = 3400x_1 + 1500x_2 + 2100x_3 + 2000x_4 + 850x_5 + 1600x_6 + 3950x_7 + 2550x_8 + 4350x_9 + 2050x_{10} + 800x_{11} + 4100x_{12} \rightarrow \min.$$

- де x_1 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Тульчинського заводу до Харківської області;
 x_2 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Тульчинського заводу до Київської області;
 x_3 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Тульчинського заводу до Львівської області;
 x_4 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Тульчинського заводу до Одеської області;
 x_5 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Решетилівського заводу до Харківської області;
 x_6 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Решетилівського заводу до Київської області;
 x_7 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Решетилівського заводу до Львівської області;
 x_8 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Решетилівського заводу до Одеської області;
 x_9 – кількість вантажівок, що поставляють товар із Рожищенського заводу до Харківської області;
 x_{10} – кількість вантажівок, що поставляють товар із Рожищенського заводу до Київської області;
 x_{11} – кількість вантажівок, що поставляють товар із Рожищенського заводу до Львівської області;
 x_{12} – кількість вантажівок, що поставляють товар із Рожищенського заводу до Одеської області.

Основна система обмежень засвідчує, що треба цілком задовольнити потреби всіх споживачів та повністю вивезти запаси всіх постачальників:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^4 x_{1,j} = 3200 \\ \sum_{j=2}^4 x_{2,j} = 2600 \\ \sum_{j=3}^4 x_{3,j} = 1100 \end{array} \right\}, \quad \left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^3 x_{1,i} = 1400 \\ \sum_{i=2}^3 x_{2,i} = 2250 \\ \sum_{i=3}^3 x_{3,i} = 900 \\ \sum_{i=4}^3 x_{4,i} = 1200 \end{array} \right\},$$

$$x_{ij} = 0, i = \overline{1,4}, j = \overline{1,3}.$$

Оскільки сума запасів $\sum a_i = 3200 + 2600 + 1100 = 6900$ перевищує суму потреб

$$\sum b_j = 1400 + 2250 + 900 + 1200 = 5750, \text{ транспортна задача є відкритою.}$$

Тому вводимо фіктивного споживача $B_5 = a - b = 6900 - 5750 = 1150$, що відповідатиме іншим областям (табл. 4) [2; 3].

Таблиця 4

Уведення фіктивного споживача

Фабрики	Магазини					Запаси
	Харківська обл.	Київська обл.	Львівська обл.	Одеська обл.	Інші області	
Тульчинський завод	3400	1500	2100	2000	0	3200
Решетилівський завод	850	1600	3950	2550	0	2600
Рожищенський завод	4350	2050	800	4100	0	1100
Потреби	1400	2250	900	1200	1150	

Оскільки всі дані складено, розв'язуємо задачу у Microsoft Excel за допомогою надбудови «Пошук розв'язку».

Таблиця 5

Результати розрахунків

Фабрики	Магазини					Запаси
	Харківська обл.	Київська обл.	Львівська обл.	Одеська обл.	Інші області	
Тульчинський завод	0	2000	0	1200	0	3200
Решетилівський завод	1400	250	0	0	950	2600
Рожищенський завод	0	0	900	0	200	1100
Потреби	1400	2250	900	1200	1150	
Витрати	1190000	3400000	720000	2400000	0	7710000

$$Z_{\min}(x) = 2000 \cdot 1500 + 1200 \cdot 2000 + 1400 \cdot 850 + 250 \cdot 1600 + 900 \cdot 800 = 7710000 \text{ (грн).}$$

Таким чином, мінімальні витрати на перевезення молочної продукції становлять 7710000 грн за 2018 р. За даними оптимального плану перевезень ТОВ «Терра Фуд» з Тульчинського заводу потрібно відправити 2000 вантажівок до Київської області та 1200 вантажівок до споживачів Одеської області. Решетилівський завод має перевезти продукцію на 1400 вантажівках до Харківської області, на 250 вантажівках до Київської області та на 950 вантажівках – до інших областей України.

З Рожищенського заводу слід відправити 900 вантажівок до споживачів Львівської області та 200 вантажівок – до інших областей України.

Отже, для оптимізації транспортних витрат компанії «Терра Фуд» доцільно використати отримані результати у 2019 р., оскільки саме мінімізація витрат на перевезення продукції дає змогу збільшити ефективність діяль-



ності підприємства, інвестувати отримані кошти у розвиток компанії, коригувати цінову політику та підвищити рівень обслуговування споживачів.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Молочна компанія «Терра Фуд» // Офіційний сайт молочної компанії «Терра Фуд». URL: <https://terrafood.ua>. 2. Малярець Л. М., Лебедєва І. Л., Норік Л. О., Тижненко О. Г. Лабораторний практикум з навчальної дисципліни «Економіко-математичні методи та моделі»: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2009. 51 с. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2014. 412 с.



АНАЛІЗ ПОТОЧНИХ ВИТРАТ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ЗА ВИДАМИ ПРИРОДОХОРОННИХ ЗАХОДІВ В УКРАЇНІ

УДК 504.064.4(477)

Горайнова Д. Є.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено витрати, здійснювані для охорони навколишнього середовища, проведено їхній аналіз. Розроблено економетричну модель і прогноз значень результативного показника за багатофакторною лінійною регресійною залежністю. Запропоновано рекомендації щодо подальших заходів, що є необхідними для покращення екологічної ситуації в країні.

Ключові слова: навколишнє середовище, довкілля, охорона навколишнього середовища, витрати, екологічні витрати, природоохоронні витрати, економетрична модель, багатофакторна регресійна модель.

Аннотация. Исследованы расходы, осуществляемые для охраны окружающей среды, проведен их анализ. Разработаны эконометрическая модель и прогноз значений результативного показателя в соответствии с многофакторной линейной регрессионной зависимостью. Предложены рекомендации относительно дальнейших мер, необходимых для улучшения экологической ситуации в стране.

Ключевые слова: окружающая среда, охрана окружающей среды, расходы, экологические расходы, природоохранные расходы, эконометрическая модель, многофакторная регрессионная модель.

Annotation. The expenses incurred for environmental protection are investigated, their analysis is carried out. An econometric model and a forecast of the effective indicator values have been developed in accordance with the multivariate linear regression dependence. Recommendations on further measures necessary to improve the environmental situation in the country are proposed.

Keywords: environment, environmental protection, costs, environmental costs, environmental costs, econometric model, multivariate regression model.

Останніми роками народжуваність в Україні значно знизилася, що може бути логічним наслідком погіршення екологічної ситуації в країні.

Екологічні витрати, їх економічну природу та стан, складові раціоналізації використання природних ресурсів і мінімізації негативного впливу на довкілля вивчали та аналізували вітчизняні науковці-економісти, серед них Сав-



ченко О., Дацій О., Байда А., Зима Г., Гордійчук А., Кушнір С., Букало Н., Віхорт Ю., Захарченко С., Малик Л. та ін. У своїй роботі Гордійчук А. стверджує, що гальмівним фактором щодо суттєвого збільшення величини поточних витрат на охорону навколишнього середовища є низький рівень інвестиційної привабливості об'єктів природно-господарської та природоохоронної інфраструктури, що не дає змоги залучати кошти спеціалізованих інвестиційних та фінансово-кредитних установ, які спеціалізуються на фінансовому забезпеченні реалізації природоохоронних проєктів [2].

Метою написання статті є виявлення й дослідження факторів, які впливають на екологічну ситуацію в країні, яка, своєю чергою, безпосередньо впливає на демографічну ситуацію у країні, а також побудова економетричної моделі залежності динаміки цього показника від розглянутих факторів.

На підставі дослідження наукових робіт відомих науковців і практиків вважатимемо, що найвпливовішими є такі фактори: x_1 – витрати на охорону атмосферного повітря та проблеми зміни клімату, тис. грн; x_2 – витрати на очищення зворотних вод, тис. грн; x_3 – витрати на поводження з відходами, тис. грн; x_4 – витрати на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, тис. грн; x_5 – витрати на інші заходи, тис. грн. Народжуваність за роками позначимо як результативну ознаку у. Вихідні дані подано у табл. 1 [8].

Для проведення аналізу залежності результативної ознаки у від факторів використаємо статистичний пакет Statgraphics Centurion. За допомогою пакета обчислено множинну регресійну модель залежності щорічного демографічного показника у тис. осіб від основних економічних показників, а саме:

$$y = 338958,0 + 0,0970513x_2 - 0,0688757x_3 - 0,176799x_5.$$

Таблиця 1

Вихідні дані

Рік	у	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
2000	390687	350417,2	1715327,0	279210,6	66875,5	206544,7
2001	408591	305105,2	1821837,3	327440,3	94106,9	355257,6
2002	427259	416233,1	1941388,8	402946,5	83336,5	236226,6
2003	426085	444661,5	2096224,5	477102,8	90681,6	253309,1
2004	460368	606533,0	2349931,4	746664,8	111747,5	337368,9
2005	472657	877357,8	2910905,3	925475,1	121704,4	478145,4
2006	510588	826738,2	2598067,5	1330203,0	152942,8	264461,6
2007	512526	1141918,4	3095147,2	1768850,0	222396,5	382005,9
2008	497689	1349982,6	3989769,1	2315223,4	287331,4	502283,4
2009	502595	1035156,0	4306516,3	1928302,3	240239,1	522520,8
2010	520704	1314797,0	5035453,3	2599623,3	476253,5	940438,4
2011	503656	1475396,9	5388363,2	3865909,7	592730,4	717039,3
2012	465893	1341527,8	6195109,8	4756182,1	743467,1	888367,5
2013	411783	1415795,5	6175917,3	4844304,8	923236,0	979806,8
2014	397039	1238636,7	5611561,4	5416975,6	964737,0	733815,3
2015	363987	1519827,8	6644284,7	6801931,2	1152701,9	796789,6
2016	335874	1760613,4	7800088,3	6719577,7	1197194,3	1620751,1
2017	322060	2104274,3	8065252,4	7508213,7	983781,8	1804901,1
2018	307573	2897672,0	9623474,4	8830203,5	1288375,0	1678266,1

Оскільки розрахункове значення критерію Фішера дорівнює 12,80 і воно перевищує табличне значення критерію Фішера, яке становить 0,0002, то модель у цілому є значущою. Щоб параметри рівняння регресії були значущими, значення їх P-Value повинно бути менш ніж 0,05 [9].

У результаті розрахунків визначено такі значущі фактори, як x_2 , x_3 та x_5 ; оскільки їх P-Value дорівнюють відповідно 0,0013; 0,0010; 0,0065, фактори x_1 та x_4 не впливають на зміну результативної ознаки у.

На підставі аналізу коефіцієнтів регресії можна стверджувати, що за зростання показника витрат на очищення зворотних вод на 1 тис. грн народжуваність у країні збільшиться на 0,0970513 тис. осіб; такий зв'язок підтверджує пряму залежність між цим показником і результатом. За зростання показника, що характеризує витрати на поводження з відходами та 1 тис. грн коефіцієнт народжуваності зменшиться на 0,0688757 тис. осіб. За зростання витрат на інші заходи на 1 тис. грн кількість народжуваних у країні зменшиться на 0,176799 тис. осіб.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 50,16, що свідчить про те, що фактори x_2 , x_3 та x_5 на 50,16 % описують мінливість результативної ознаки (народжуваності за роками). Інші приблизно 49,84 % змінності результату пояснюються факторами, які не залучено до моделі [8].

Аналіз парних коефіцієнтів кореляції свідчить про виявлення серйозної мультиколінеарності серед факторів x_2 , x_3 та x_5 . Статистика Дарбіна–Уотсона (DW) перевіряє залишки, щоб визначити наявність будь-якої значної кореляції на підставі порядку, у якому вони відбуваються, та дорівнює 2,4814. При значенні $dL = 1,08$, $dU = 1,53$, значення статистики Дарбіна–Уотсона свідчить про відсутність автокореляції, що підтверджує високу якість побудованої моделі [10].

Доцільно визначити прогнозні значення показника y , а саме кількість народжених у країні. Для цього слід обчислити рівняння кривої зростання; вона має вигляд:

$$y = \frac{1}{0,000002 + 2,503E9 \cdot t^2}.$$

За результатами прогнозу y , який характеризує народжуваність у країні за роками, за довірчого рівня 95 % станом на 2019 р. складатиме 328,620 тис. осіб, на 2020 р. – 317,894 тис. осіб, на 2021 р. – 307,373 тис. осіб.

Отже, проведений аналіз поточної екологічної ситуації надає змогу сформулювати основні напрямки стратегії раціонального природокористування, серед яких:

- контроль використання природних фондів;
- постійний моніторинг охорони навколишнього середовища;
- збереження біорізноманіття, розширення наявних і створення нових природних заповідників;
- сприяння зменшенню обсягу промислових та інших відходів, зростанню сортування та перероблювання відходів;
- упровадження раціонального використання природних ресурсів шляхом контролю за використанням коштів, отриманих на фінансування відповідних природоохоронних заходів [6].

Нині існує потреба у створенні сучасних очисних споруд із використанням енергоощадних технологій, упровадженні технологій із вторинного перероблювання сировини задля безвідходного виробництва. Для успішного розв'язання складних екологічних проблем передусім необхідно сформулювати екологічну свідомість як на індивідуальному, так і на державному рівнях. Комплексне виконання цих дій сприятиме покращенню екологічної ситуації в країні і, як наслідок, зростанню демографічного показника.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Савченко О. Ф., Дацій О. І., Байда А. О., Зима Г. І. Екологічні витрати: проблеми права, обліку та оподаткування. *Економіка та держава*. 2015. № 5. С. 112–121. 2. Гордійчук А. Поточні витрати на охорону навколишнього середовища: шляхи нарощення. *Економіст*. 2015. № 10. С. 49–58. 3. Кушнір С. О. Екологічна ситуація в Україні: аналіз проблем та фінансування напрямків їх подолання. *Економічний простір*. 2018. № 136. С. 175–186. 4. Букало Н. Екологічні витрати, їх економічна природа та стан. *Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці*. 2019. № 1. С. 129–134. 5. Віхорт Ю. В. Управління фінансово-інвестиційним забезпеченням екологічних інновацій як одним із чинників їх ефективної реалізації в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. №10. С. 31–38. 6. Захарченко В. І. Ефективність природокористування і стан навколишнього середовища як чинники міжнародної конкурентоспроможності України та її регіонів. *Збалансоване природокористування*. 2017. № 1. С. 198–202. 7. Малик Л. Охорона навколишнього природного середовища. *Молодь і ринок*. 2010. № 12. С. 64–68. 8. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 9. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с. 10. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 11. Шибанова А., Старосілець О., Гивлюд А. Впровадження технології безвідходного виробництва як спосіб покращення екологічного стану Львівщини // Сталій розвиток: стан та перспективи : матеріали міжнародного наукового симпозиуму SDEV '2018 (Львів-Славське, 28 лютого–3 березня 2018 р.). Львів : Панорама, 2018. С. 186–187.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.153

Гречко А. М.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні аспекти визначення оборотних коштів підприємства. На підставі аналізу наукових трактувань розглянуто окремі підходи до визначення сутності економічної категорії «оборотні кошти». Конкретизовано значення оборотних коштів у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансово-господарська діяльність, кошти, оборотні кошти, грошові ресурси, оборотні виробничі фонди, фонди обігу.

Аннотация. Исследованы теоретические аспекты определения оборотных средств предприятия. На основании анализа научных трактовок рассмотрены отдельные подходы к определению сущности экономической категории «оборотные средства». Конкретизировано значение оборотных средств в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансово-хозяйственная деятельность, средства, оборотные средства, денежные ресурсы, оборотные производственные фонды, фонды обращения.

Annotation. The theoretical aspects of determining the working capital of an enterprise are investigated. Based on the analysis of scientific interpretations, individual approaches to determining the essence of the economic category «working capital» are considered. The value of working capital in the financial and economic activities of the enterprise is specified.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial and economic activity, funds, working capital, cash resources, working capital assets, circulation funds.

Особливе місце у фінансово-господарській діяльності підприємства посідають оборотні кошти, які значною мірою впливають на процес виробництва та забезпечують підприємству стабільне функціонування.

Дослідженням економічної сутності оборотних коштів займалися і займаються чимало науковців, серед них Азаренкова Г., Бланк І., Гетьман О., Зятковський І., Калина А., Ковальов В., Поддєрьогін А. та ін.

Метою написання статті є дослідження теоретичних аспектів економічної сутності оборотних коштів.

Термін «оборотні кошти» з'явився у словниковому обігу у зв'язку з активним використанням англійських джерел економічної літератури і походить від англійського поняття «circulating capital». В українськомовних джерелах з економічної теорії його синонімами є «оборотні засоби», «оборотний капітал», «оборотні активи», «поточні активи».

Однак, попри неоднорідність термінів економічна сутність поняття, що ними визначається, трактується у вітчизняній і закордонній літературі доволі однозначно [1; 4].

Визначення поняття «оборотні кошти» та його характеристики науковцями подано у табл. 1 [2–10].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «оборотні кошти»

Автор	Визначення	Ключове слово
1	2	3
Азаренкова Г., Журавель Т., Михайленко Р. [2]	Грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва й реалізації виготовленої продукції, які беруть участь у виробничому процесі одного разу і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції	Грошові ресурси
Примак Т., Покропивний С. [3]	Сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення колообігу виробничих оборотних фондів і фондів обігу	Сукупність грошових коштів

Закінчення табл. 1

1	2	3
Поддєрьогін А. [4]	Грошові ресурси, що їх вкладено в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції	Грошові ресурси
	Активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші	Активи
Ковальов В. [5]	Активи підприємства, поновлювані з певною регулярністю для забезпечення поточної діяльності, вкладення в які як мінімум одноразово обертаються протягом року або одного виробничого циклу	Активи
Бланк І. [6]	Сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу	Сукупність майнових цінностей
Гетьман О., Шаповал В. [7]	Предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі та цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу	Предмети праці
Калина А., Котвицький А. [8]	Грошові кошти, авансовані для формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції та інших предметів праці, необхідних для підтримання безперервності виробничої діяльності	Грошові кошти
Ніпіаліді О., Карпишин Н. [9]	Грошові кошти, які підприємство авансує у закупівлю матеріалів, сировини, незавершене будівництво та які повертаються після завершення одного колаобігу	Грошові кошти
Зятковський І. [10]	Грошові кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу, які забезпечують безперервність процесу виробництва і проведення розрахунків	Грошові кошти

На підставі аналізу визначення різними науковцями сутності поняття «оборотні кошти» можна виокремити кілька підходів до пояснення сутності та поняття економічної категорії «оборотні кошти».

Перша група авторів, серед яких Азаренкова Г., Журавель Т., Михайленко Р., Поддєрьогін А., Примак Т., Покропивний С., характеризують оборотні кошти як грошові ресурси, вкладені в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва й реалізації виробленої продукції; беруть участь у виробничому процесі одноразово і повністю переносять свою вартість на собівартість продукції [2–4].

Друга група авторів, серед яких Ковальов В., Бланк І., Гетьман О., Шаповал В., Бердар М., розглядають оборотні кошти як активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші. Таке визначення виокремлює оборотні кошти у категорію мобільних активів, що є цілком обґрунтованим, оскільки вони перетворюються на грошові кошти протягом одного виробничого циклу, тобто беруть участь одночасно і в процесі виробництва, і в процесі реалізації продукції, обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу [6–8].

Третя група авторів: Калина А., Котвицький А., Ніпіаліді О., Карпишин Н., Зятковський І., характеризують оборотні кошти як авансовану вартість в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції й інших предметів праці, потрібних для підтримання безперервності виробничої діяльності [8–10].

У чинних нормативних документах, зокрема у вітчизняних і міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, наводиться визначення «оборотних активів», яке по суті відображає зміст категорії «оборотні кошти».

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи підприємства визначено як гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [11].

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» оборотні активи трактують як поточні активи, своєю чергою, поточними визнають активи, які:

- можуть бути реалізованими чи спожитими у нормальному операційному циклі;
- утримуються в основному з метою продажу;
- можуть бути реалізованими протягом дванадцяти місяців після звітного періоду;
- є грошовими коштами чи еквівалентами грошових коштів, за умови, що немає обмежень щодо обміну чи використання цього активу для погашення зобов'язання принаймні протягом дванадцяти місяців після звітного періоду [12].



Отже, на підставі аналізу визначень різними науковцями сутності поняття «оборотні кошти» та визначень у нормативній базі пропонуємо розглядати оборотні кошти як контрольовані підприємством ресурси, що є необхідними у використанні та можуть переносити свою вартість на готову продукцію або бути перетворені на грошові кошти протягом одного операційного циклу. Правильне розуміння економічної сутності оборотних коштів має важливе значення для підприємства, оскільки дає змогу раціонально використовувати фінансові ресурси, а також розробляти правильні економічні стратегії щодо ефективної організації оборотних коштів підприємства.

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

Література: 1. Трифонов Г. Ф., Стоєв В. Л. Теоретичні аспекти формування та ефективності використання оборотних коштів підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 4. С. 99–101. 2. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2006. 299 с. 3. Примак Т. О. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Вікар, 2006. 219 с. 4. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємств : підручник. Київ : ХНЕУ, 2008. 552 с. 5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент : учебное пособие. М. : Финансы и статистика, 2004. 768 с. 6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга ; Ника-центр, 2004. 656 с. 7. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2010. 488 с. 8. Калина А. В., Котвицький А. А. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання України, 2007. 308 с. 9. Ніпіаліді О. Ю., Карпишин Н. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 232 с. 10. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Кондор, 2003. 364 с. 11. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...]» : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності : Міжнародний документ від 01.01.2012 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_013.



ОПТИМІЗАЦІЯ ПЛАНУ ВИРОБНИЦТВА МОРОЗИВА ТМ «РУДЬ»

УДК 338.515:640.45(477)

Данило В. Л.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Із застосуванням Microsoft Excel 2010 проаналізовано особливості виробництва морозива ТМ «Рудь», розроблено оптимальний план випуску продукції. На підставі аналізу надано рекомендації щодо напрямів збільшення прибутку та мінімізації витрат.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, фінансовий стан, мінімізація витрат, максимізація прибутку, оптимальний план, симплексний метод, двоїста задача.

Анотация. С применением Microsoft Excel 2010 проанализированы особенности производства мороженого ТМ «Рудь», разработан оптимальный план выпуска продукции. На основании анализа даны рекомендации касательно направлений увеличения прибыли и минимизации издержек.



Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая устойчивость, финансовое состояние, минимизация затрат, максимизация прибыли, оптимальный план, симплексный метод, двойственная задача.

Annotation. Using Microsoft Excel 2010, the features of the production of ice cream TM «Rud» were analyzed, an optimal production plan was developed. Based on the analysis, recommendations are given regarding areas for increasing profits and minimizing costs.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial stability, financial condition, cost minimization, profit maximization, optimal plan, simplex method, dual task.

Коли йдеться про морозиво, одразу згадуємо дитинство, те безтурботне і таке солодке життя. Однак, серед поціновувачів цього смаколика не лише дітвора, але й дорослі.

Особливо ми любимо морозиво у спеку, коли прагнемо освіжитися та з'їсти чогось холодненького, але і взимку не забуваємо про цей повноцінний десерт. Нині пропозиція цього продукту відрізняється різноманітністю і в змозі задовольнити смак найвибагливішого споживача. До того ж щороку пропозиція морозива зростає: у 2018 р. виробництво продукту зросло на 2,63 % [2].

Акціонерне товариство «Житомирський маслозавод» – компанія «Рудь», розташована у Житомирі, є лідером серед українських виробників морозива. «Морозиво № 1» – це не лише рекламний слоган, а й мета існування компанії. Саме тому продукція підприємства не тільки задовольняє потреби, а й перевищує сподівання споживачів. Щодня ТМ «Рудь» переробляє 300 т молока, випускає 150 т морозива, виготовляє на новій лінії 600000 порцій [2].

Метою написання статті є пошук оптимального плану виробництва морозива «Рудь» на підставі реальних даних підприємства задля максимізації прибутку організації з огляду на певні обмеження ресурсів, а також розробка дієвих управлінських рішень.

Проаналізуємо виробництво чотирьох видів морозива: «Крем-чіз полуниця», «Ескімос шоколадний у шоколаді», «Фісташковий пломбір», «Імперія» тортуюфо, які є основними для цього підприємства та мають попит серед споживачів. Задля цього необхідними є такі дані: склад, забезпечення ресурсами та вартість однієї порції (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Норми витрат для виробництва однієї порції відповідного виду продукції

Інгредієнти	Крем-чіз полуниця	Ескімос шоколадний у шоколаді	Фісташковий пломбір	«Імперія» тортуюфо	Запаси
	x_1	x_2	x_3	x_4	
Вода	20	33	22	40	46000
Масло солодковершкове	0	6,25	6,25	13	10200
Сир кисломолочний	22	0	0	0	8800
Горіхи	0	0	0	10	4000
Молоко	30	45	30	63	67200
Какао порошок	0	10	0	4	5600
Патока крохмальна	6	8	5	9	11200
Наповнювач	20	4	25	45	37600
Цукор	19	15	25	44	41200
Стабілізатори	7	9	8	14	15200
Вартість за порцію, грн	10,3	18,98	14	25,88	

Для пошуку оптимального плану використовують універсальний метод – симплексний. Для цього необхідними є змінні, які свідчать про кількість того чи іншого виду продукції: x_1 – обсяг випуску «Крем-чіз полуниця», x_2 – обсяг випуску «Ескімос шоколадний у шоколаді», x_3 – обсяг випуску «Фісташковий пломбір» та x_4 – обсяг випуску «Імперія» тортуюфо.

Цільова функція максимізації прибутку підприємства «Рудь» має вигляд:

$$Z_{\max} = 10,3x_1 + 18,98x_2 + 14x_3 + 25,88x_4.$$

Система обмежень має вигляд:

$$\begin{cases} 20x_1 + 33x_2 + 22x_3 + 40x_4 \leq 46000, \\ 6,25x_2 + 6,25x_3 + 13x_4 \leq 10200, \\ 22x_1 \leq 8800, \\ 10x_4 \leq 4000, \\ 30x_1 + 45x_2 + 30x_3 + 63x_4 \leq 67200, \\ 10x_2 + 4x_4 \leq 5600, \\ 6x_1 + 8x_2 + 5x_3 + 9x_4 \leq 11200, \\ 20x_1 + 4x_2 + 25x_3 + 45x_4 \leq 37600, \\ 19x_1 + 15x_2 + 25x_3 + 44x_4 \leq 41200, \\ 7x_1 + 9x_2 + 8x_3 + 14x_4 \leq 15200, \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,4}. \end{cases}$$

Оптимальний план знайдено у Microsoft Excel 2013 із застосуванням функції «Пошук розв'язку». Після побудови таблиці з вихідними даними й уведення необхідних опцій у надбудову, отримуємо оптимальний план виробництва продукції:

$$x_1 = 236,63; x_2 = 487,58; x_3 = 1144,42; x_4 = 0.$$

Якщо підприємство працюватиме за таким оптимальним планом, його максимальний прибуток становитиме $F = 27713,45$ грн [2; 4].

Підприємству необхідно виготовляти такі види продукції: «Крем-чіз полуниця» у кількості 236,63 порції, «Ескімос шоколадний у шоколаді» – 487,58 порції та «Фісташковий пломбір» – 1144,42 порції, щоб отримати максимальний прибуток – 27713,45 грн за день.

Наступним етапом складемо модель двоїстої задачі та розв'яжемо її. Розв'язок цієї задачі дає змогу визначити цінність кожного ресурсу та їхні тіньові ціни, а також стійкість оптимального плану. Це дозволяє зрозуміти, які запаси необхідно збільшити, а які – залишити без змін. Побудуємо двоїсту задачу за вихідними умовами.

Цільова функція матиме вигляд:

$$Z_{\min} = 4600y_1 + 10500y_2 + 8800y_3 + 4000y_4 + 67200y_5 + 5600y_6 + 11200y_7 + 37600y_8 + 41200y_9 + 15200y_{10}.$$

Система обмежень має вигляд:

$$\begin{cases} 20y_1 + 22y_3 + 30y_5 + 6y_7 + 20y_8 + 19y_9 + 7y_{10} \geq 10,3, \\ 33y_1 + 6,25y_2 + 45y_5 + 10y_6 + 8y_7 + 4y_8 + 15y_9 + 9y_{10} \geq 18,98, \\ 22y_1 + 6,25y_2 + 30y_5 + 5y_7 + 25y_8 + 25y_9 + 8y_{10} \geq 14, \\ 40y_1 + 13y_2 + 10y_4 + 63y_5 + 4y_6 + 9y_7 + 45y_8 + 44y_9 + 14y_{10} \geq 25,88, \\ y_j \geq 0, j = \overline{1,10}. \end{cases}$$

Щоб вирішити двоїсту задачу, необхідно скористатися надбудовою «Пошук розв'язку» у Microsoft Excel 2013. Після занесення даних у надбудову та обрання звітності «Стійкість» маємо такий результат:

$$y_1 = 0,43; y_2 = 0,41; y_3 = 0; y_4 = 0; y_5 = 0; y_6 = 0; y_7 = 0; y_8 = 0; y_9 = 0; y_{10} = 0,41.$$

Результати засвідчують, що вода, масло солодковершкове та стабілізатори є дефіцитними, тобто їх кількість необхідно збільшити; щодо інших інгредієнтів, то вони використовуються не повною мірою, тому їх тіньові ціни є нульовими.

За застосування надбудови «Стійкість» отримано такі дані. Оскільки сир кисломолочний використовується не повною мірою, його кількість необхідно зменшити на 499 од. Такою самою ситуацією є горіхами, їх запаси необхідно скоротити на 4000 од. Закупівлю і таких інгредієнтів слід також зменшити: молока – на 3827 од., какао – на 724 од., патоки крохмальної – на 157 од., наповнювача – на 2306 од., цукру – на 779 од. Завдяки таким заходам значення цільової функції максимізації прибутку залишиться незмінним, а витрати значно скоротяться [3; 4].

Отже, на підставі аналізу виробництва морозива ТМ «Рудь» сформульовано дієві управлінські рішення. Щоб підприємство мало змогу отримати максимальний прибуток 27713,45 грн, необхідно виробляти чотири основні

види морозива у визначеній кількості: «Крем-чіз полуниця» – 236,63 порції, «Ескімос шоколадний у шоколаді» – 487,58 порції та «Фісташковий пломбір» – 1144,42 порції й відмовитися від виробництва морозива «Імперія» торту-фо. Завдяки таким заходам підприємство може розрахувати оптимальний план виробництва, тобто план максимізації прибутку та задоволення потреб споживачів.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. ТМ «Рудь» // Офіційний сайт ТМ «Рудь». URL: <https://rud.ua>. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 4. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657:658.1

Джафарлі Е.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність та економічний зміст фінансових результатів підприємства. Обґрунтовано, що фінансовий результат діяльності окремого суб'єкта господарювання є актуальною, складною та багатовимірною категорією. Конкретизовано алгоритм формування фінансових результатів суб'єкта господарювання.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансові результати, фінансовий стан, дохід, витрати, прибуток, збиток, сукупний дохід.

Аннотация. Исследованы сущность и экономическое содержание финансовых результатов предприятия. Обосновано, что финансовый результат деятельности отдельного предприятия является актуальной, сложной и многомерной категорией. Конкретизирован алгоритм формирования финансовых результатов субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовые результаты, финансовое состояние, доход, затраты, прибыль, убыток, совокупный доход.

Annotation. The essence and economic content of the financial results of the enterprise are investigated. It is proved that the financial result of an individual enterprise is an actual, complex and multidimensional category. The algorithm of forming financial results of a business entity is specified.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finances, financial results, financial condition, income, expenses, profit, loss, total income.

Діяльність будь-якого підприємства незалежно від форми власності, організаційно-правової форми та виду діяльності є спрямованою передусім на оптимізацію економічної вигоди, що проявляється в отриманні позитив-



ного фінансового результату. Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які найточніше характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання та дають уявлення про економічний потенціал його розвитку. Узагальнений фінансовий результат (прибуток або збиток) підприємства формується з фінансового результату від основної, іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, які у загальній сукупності становлять звичайну діяльність.

Фінансові результати за позитивного їх значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. Структурні зміни в економіці України, інтеграція у міжнародний економічний простір, забезпечення конкурентоспроможності на світовому рівні вимагають від підприємств зваженого пошуку джерел забезпечення покращення фінансових результатів діяльності підприємств. Тому за умов сьогодення особливої актуальності набуває питання формування фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Окремі аспекти цієї багатогранної проблеми висвітлено у наукових дослідженнях вітчизняних і закордонних авторів, серед яких Бугинець Ф. Ф., Білик М. Д., Фецович Т. Р., Вороніна О. О., Кудряшов В. П., Когут У. І., Андрійчук В. Г., Горлачук В. В., Говорушко Т. А., Скалюк Р. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок окремі аспекти формування фінансового результату суб'єктів господарювання потребують подальшого дослідження з урахуванням трансформаційних процесів у економіко-облікових науках, що і є метою цього дослідження.

Фінансові результати з усіма своїми проблемами й суперечностями є своєрідним еталоном дієвого та ефективного здійснення господарської діяльності суб'єктів господарювання, а тому дослідження сутності цього поняття має значний науковий і практичний інтерес. Розуміння сутності фінансового результату діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку є головною передумовою підвищення ефективності діяльності підприємств.

Глумачення сутності поняття фінансових результатів вітчизняними вченими часто є близькими між собою. Так, Бугинець Ф. Ф. та Пушкар М. С. визначають фінансовий результат як прибуток (збиток), отриманий у результаті діяльності підприємства [1; 2]. Загородній А. Г. та Вознюк Г. Л. трактують фінансовий результат як різницю між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час та як приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді [3]. Мочерний А. Д. та Скалюк Р. В. розглядають фінансовий результат як грошову форму підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражену у прибутках або збитках [4; 5].

Отже, ознаками, за якими можна згрупувати думки науковців щодо сутності фінансових результатів, є:

- результат зіставлення доходів і витрат;
- приріст чи зменшення капіталу;
- підсумок (результат) діяльності [1–5].

Тобто у загальному розумінні фінансовим результатом є кінцевий показник, результат діяльності будь-якого підприємства.

Як результат узагальнення наукового доробку науковців щодо розуміння сутності поняття фінансових результатів маємо погодитися з Назаренко О. В. та Лукаш Р. В. і визначати фінансовий результат як виражений у грошовій формі показник результативності господарської діяльності суб'єкта господарювання, визначуваний шляхом зіставлення доходів і витрат, понесених на їх отримання, що може бути представлений у формі прибутку або збитку [6].

У законодавстві України термін «фінансові результати» окремо не розглядається. Нормативно-правовими актами щодо організації та ведення бухгалтерського обліку визначено сутність понять «доходи», «витрати», «прибуток», «збиток» (табл. 1) [7–9].

Таблиця 1

Визначення складових поняття фінансового результату підприємства чинними нормативними документами

Нормативний документ	Трактування
1	2
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7]	Витрати є зменшенням економічних вигід у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками). Доходи є збільшенням економічних вигід у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)

1	2
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8]	Збиток є перевищенням суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід. Сукупний дохід – зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій із власниками). Інший сукупний дохід – доходи та витрати, не залучені до фінансових результатів підприємства. Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід, визначуваний шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у тому числі платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо) та податків і зборів
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [9]	Дохід – валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає у результаті цього надходження, а не у результаті внесків учасників власного капіталу

На сучасному етапі розвитку економічної науки виокремлюють два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства, що розглядають його як метод:

– порівняння доходів і витрат (метод «витрати–випуск»), передбачає визначення прибутку (збитку) за принципом нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто визначають різницю між доходами і витратами, понесеними для їх отримання у певному звітному періоді;

– зміни чистих активів, що передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між вартістю власного капіталу на кінець та на початок звітного періоду (якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то суб'єкт господарювання отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток [6].

Розмір та характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками їх роботи, тому при їх визначенні слід користуватися логічною схемою (рис. 1) [1–10].

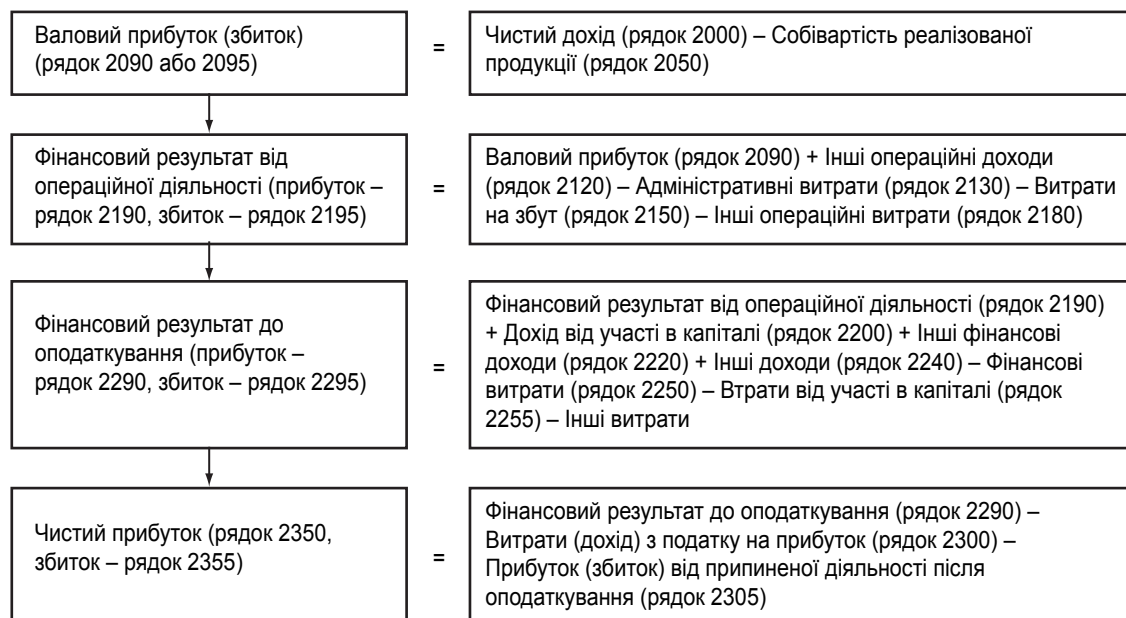


Рис. 1. Алгоритм визначення фінансового результату підприємства

Позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає приросту фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Від'ємне значення фінансового результату відображається у показнику збитку, що свідчить про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління потенціалом підприємства, неефективне використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства. Розмір прибутку чи збитку характеризується фінансовими результатами діяльності підприємства.



Отже, фінансовий результат є доволі складною та багатомірною категорією, визначуваною шляхом порівняння доходів та витрат підприємства. Фінансовий результат у формі прибутку є головною метою діяльності підприємства й одним із ключових показників ефективності його діяльності. Від розміру отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед кредиторами та бюджетом, фінансування інвестицій, а також можливість подальшого розвитку підприємства та створення запасу фінансової стійкості, що дає підприємству змогу оперативного реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі.

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

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : Рута, 2009. 912 с. 2. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 628 с. 3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ : Знання, 2007. 1072 с. 4. Мочерный С. В., Симоненко В. К., Секретарюк В. В., Устенко А. А. Основы экономической теории : учебник / под общ. ред. С. В. Мочерного. Киев : Знання, 2000. 601 с. 5. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 2. С. 86–93. 6. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 20–25. 7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до [...]» : Закон України від 07.02.2013 № 73 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) «Дохід» : Міжнародний документ від 01.01.2012 № 929_025 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025. 10. Кірса нова Ю. В. Механізм фінансово-економічного забезпечення діяльності обслуговуючих кооперативів з водопостачання та водовідведення з кодом неприбутковості 0011. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 2. С. 135–143.



СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.936.3

Дорохова О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Систематизовано підходи різних науковців до визначення сутності поняття рентабельності підприємства. Визначено роль і значення показника рентабельності.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансові результати, фінансовий стан, рентабельність, прибуток.

Аннотация. Систематизированы подходы различных ученых к определению сущности понятия рентабельности предприятия. Определены роль и значение показателя рентабельности.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовые результаты, финансовое состояние, рентабельность, прибыль.

Annotation. Systematized approaches of various scientists to determine the essence of the concept of profitability of the enterprise. The role and value of the profitability indicator are determined.



Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial results, financial condition, profitability, profit.

Однією з найважливіших складових фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку. Вважають, що прибуток є узагальнюючим показником діяльності підприємства, однак, він недостатньо точно відображає ефективність підприємницької діяльності. Найточнішу оцінку функціонування підприємства дає рентабельність.

Рентабельність є відносним показником, що характеризує потенціал підприємства у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників господарської діяльності як самого підприємства, так і його контрагентів. Аналіз і пошук шляхів підвищення рентабельності дозволяє суб'єкту господарювання виявити тенденції розвитку та резерви розширення діяльності задля ефективного функціонування.

Дослідженням питань ефективності діяльності підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Брігхем Є., Бірман Г., Бутинець Ф., Бланк І., Білик Л., Блажевич О., Дронова А., Опарін В., Поддєрьогін А., Чумаченко М., Шеремет А. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок і донині не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття рентабельності.

Метою написання статті є систематизація й огляд основних підходів до визначення сутності рентабельності як основного показника ефективності підприємства.

Рентабельність є похідним поняттям від німецького «rentabel», що перекладають як «рентабельний», «прибутковий», «вигідний», «самоокупний», або від слова «рента», що у буквальному розумінні означає «дохід». Дослідженням сутності поняття «рентабельність» та пошуком шляхів підвищення її рівня займалися різні науковці (табл. 1) [3; 5–12].

Таблиця 1

Підходи різних науковців до визначення сутності поняття рентабельності

Автор	Трактування сутності поняття	Ключові слова
1	2	3
Білик М., Павловська О., Притуляк Н., Невмержицька Н. [5]	Відносний показник, рівень прибутковості, вимірюваний у відсотках. Точніше, ніж прибуток, характеризує кінцеві результати господарської діяльності підприємства, оскільки її величина відбиває співвідношення отриманого результату з наявними чи використаними ресурсами	Відносний показник, рівень прибутковості
Блажевич О. [6]	Відносний показник інтенсивності виробництва, що характеризує зростання обсягів діяльності та ефективність використання наявних ресурсів, а також відбиває норму відшкодування на всю сукупність джерел, використовуваних підприємством для ведення діяльності; комплексно відтворює використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів	Відносний показник інтенсивності виробництва
Дронова А. [7]	Індикатор, що характеризує ефективність фінансово-економічного механізму та прибутковість діяльності підприємства за умов жорсткої ринкової конкуренції, а також економічної кризи; відбиває адекватність системи управління та доцільність управлінських заходів у процесі функціонування торговельного підприємства	Індикатор ефективності та прибутковості діяльності підприємства
Опарін В. [8]	Якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг. Підприємство вважають рентабельним, якщо його результати від реалізації продукції покривають витрати виробництва й утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства	Якісний вартісний показник рівня віддачі витрат
Поддєрьогін А. [9]	Показник рівня доходності продукції підприємства загалом, визначуваний як відношення прибутку до вартості основних засобів у відсотках	Показник рівня доходності продукції
Самуельсон П. [3]	Безумовний дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність, технічні нововведення й удосконалення, уміння ризикувати за умов невизначеності; монопольний дохід, етична категорія	Безумовний дохід від факторів виробництва

Закінчення табл. 1

1	2	3
Тітов М. [10]	Стан фірми, коли сума витрат на виробництво й реалізацію продукції покриває витрати на виробництво й реалізацію цієї продукції	Стан фірми, коли сума витрат покриває витрати
Чумаченко М. [11]	Показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві загалом	Показник економічної ефективності виробництва
Шеремет А. [12]	Основний показник ефективності господарської діяльності; показники рентабельності розраховують як відносні показники фінансових результатів, отриманих підприємством за звітний період	Показник ефективності господарської діяльності

Частина авторів характеризують рентабельність як відносну величину, індикатор, показник. Так, Білик М. та Блажевич О. зауважують, що рентабельність є відносним показником прибутковості, інтенсивності виробництва. Рентабельність характеризує розвиток, оскільки лише за умов відносно високої стабільної рентабельності можна досягти розширеного відтворення виробництва, тобто власне процесу розвитку. Тому підприємство повинно бути націлене саме на забезпечення високого показника рентабельності підприємства [5; 6].

Рентабельність є індикатором, що відбиває адекватність системи управління та доцільність управлінських заходів у процесі функціонування торговельного підприємства [7]. Наведене визначення поняття рентабельності належить Дроновій А., воно є справедливим не лише для торговельних підприємств. Рентабельність є критерієм, що вміщує вплив усіх факторів роботи суб'єкта господарювання. Рівень рентабельності може бути визначений як відсоткове відношення суми одержаного прибутку до будь-якого показника: обсягу товарообігу, величини витрат обігу, середнього розміру основних фондів і оборотних коштів, суми фонду оплати праці та ін. [7].

Опарін В. розглядає рентабельність як якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат. Такий підхід також є правильним, він розкриває одну зі сторін рентабельності. Група показників рентабельності містить у тому числі і витратні показники, що характеризують ефективність здійснюваних витрат і використовуваних ресурсів [8].

Поддєрьогін А., Чумаченко М., Шеремет А. розглядають рентабельність як показник рівня доходності продукції, показник економічної ефективності виробництва, ефективності господарської діяльності. Основним показником господарської діяльності може бути критерій досягнення поставлених планових цілей, критерій спрямованих у бюджет фінансових ресурсів та ін.

Тому визначення, запропоноване Шереметом А., потребує уточнення: рентабельність є основним показником ефективності господарської діяльності для організацій, що є націленими на отримання прибутку у короткостроковому періоді [9; 11; 12].

Існують також інші підходи до визначення сутності поняття «рентабельність». Визначення, запропоноване Тітовим М., не повністю відображає сутність поняття рентабельність. Рентабельність відбиває рівень прибутковості щодо визначеної бази. Підприємство є рентабельним, якщо суми витрат від реалізації продукції досить не тільки для покриття витрат на виробництво та реалізацію, а й для утворення прибутку [10].

Поняття рентабельності можна розглядати і як ступінь віддачі від використання факторів виробництва. Так, відомий американський науковець-економіст Самуельсон П. зауважує, що рентабельність є безумовним доходом від факторів виробництва [3]. Однак, за сучасних умов із розвитком ринкових відносин рентабельність стала охоплювати й інші сторони економічної діяльності суб'єкта господарювання (виробничу, підприємницьку, інвестиційну та ін.).

На відміну від прибутку, рентабельність характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта щодо всіх інших (індивідуальних підприємств, організацій, регіонів, окремих країн і світу загалом), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Ця якість додає рентабельності, з одного боку, форми економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання фактора капіталу, а з іншого – характер об'єкта й інструмента фінансового менеджменту [14].

Роль і значення показника рентабельності полягають у тому, що:

- цей показник є одним з основних критеріїв оцінювання ефективності роботи підприємства;
- підвищення рентабельності характеризує мета підприємства будь-якої галузі у ринковій економіці;
- рентабельність є результативним, якісним показником діяльності підприємства;
- підвищення рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;



- збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства у конкурентній боротьбі й сприяє виживанню підприємства за умов ринкової економіки;
- рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки за її збільшення зростає інтерес до цього підприємства, зростає ціна акції;
- кредиторів і позичальників коштів рівень рентабельності цікавить із погляду реальності одержання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;
- динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами;
- для підприємств показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу у цій сфері [4–15].

Отже, рентабельність можна визначати як відносний показник, індикатор прибутковості, що характеризує зростання обсягів діяльності та ефективність використання наявних ресурсів. Рентабельність дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво та реалізацію і взагалі на діяльність підприємства. Аналіз рентабельності підприємства найчастіше використовують для дослідження комплексу причинно-наслідкових взаємозв'язків найважливіших показників кінцевих результатів діяльності підприємства, наукового обґрунтування управлінських рішень.

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

Література: 1. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту : підручник / пер. з англ. Київ : Молодь, 1997. 1000 с. 2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология. М. : Международные отношения, 2007. 784 с. 3. Самуэльсон П. Микроэкономика / пер. с англ. О. Л. Пелявского. М. : Вильямс, 2009. 752 с. 4. Бланк И. А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 2007. 766 с. 5. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 592 с. 6. Блажевич О. Г. Рентабельність підприємства – найважливіший показник ефективності діяльності підприємства. *Фінанси, банки, інвестиції*. 2015. № 4. С. 67–75. 7. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України. *Економіка промисловості*. 2011. № 1. С. 140–146. 8. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник Національного банку України*. 2009. № 5. С. 11–16. 9. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с. 10. Тітов М. В. Моделювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 11. С. 32–41. 11. Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. М. Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2001. 540 с. 12. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М. : Инфра-М, 2006. 415 с. 13. Кобилецький В. Р. Рентабельність. Сутність та показники. URL: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>. 14. Танцюра М. Ю., Шихмамбетова Д. Л. Стратегія забезпечення рентабельності підприємства. *Економіка*. 2012. № 2. С. 113–116. 15. Поліщук Н. В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання : монографія. Київ : КНТЕУ, 2005. 252 с.



МОРФОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.64

Дюкарева А. Є.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Конкретизовано сучасні підходи до визначення сутності поняття фінансового стану підприємства. Проведено порівняльний аналіз визначень сутності поняття фінансового стану підприємства вітчизняних та закордонних науковців. На підставі аналізу й систематизації запропоновано власне узагальнене визначення сутності цього поняття.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансовий результат, фінансова стійкість, фінансовий стан, морфологічний аналіз.

Аннотация. Конкретизированы современные подходы к определению сущности понятия финансового состояния предприятия. Проведен сравнительный анализ определений сущности понятия финансового состояния предприятия отечественных и зарубежных ученых. На основании анализа и систематизации предложено собственное обобщенное определение сущности этого понятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовый результат, финансовая устойчивость, финансовое состояние, морфологический анализ.

Annotation. Concretized modern approaches to determining the essence of the concept of the financial condition of the enterprise. A comparative analysis of the definitions of the essence of the concept of the financial condition of the enterprise of domestic and foreign scientists. Based on the analysis and systematization, a proprietary generalized definition of the essence of this concept is proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial result, financial stability, financial condition, morphological analysis.

Актуальність дослідження є зумовленою тим, що фінансовий стан є найважливішою ознакою фінансової діяльності, яка визначає конкурентоспроможність підприємства та її бізнес-потенціал, а також є запорукою ефективною реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин, як підприємства, так і його партнерів.

Метою написання статті є обґрунтування сутності поняття фінансового стану підприємства, а також розробка власного узагальненого трактування.

Дослідженням питань аналізу фінансового стану займалися і займаються чимало науковців, серед них Бланк І. О., Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Крейніна М. Н., Базілінська О. Я., Савицька Г. В., Дем'яненко М. Я., Цал-Цалко Ю. С. та ін.

Аналіз економічної літератури засвідчує, що існують різні трактування сутності фінансового стану та визначення фінансової стійкості, фінансового положення підприємства, а також відсутність консенсусу щодо групування та способів розрахунку показників оцінювання фінансового стану.

Поняття «фінансовий стан» по-різному розглядається у наукових працях і чинних нормативних джерелах. У Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій від 23 лютого 1998 р. № 22, розробленої Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій, фінансовий стан підприємства визначено як комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [1].

Поддєрьогін А. М. розглядає поняття фінансового стану як комплекс основних показників: рентабельності, прибутковості, кредитоспроможності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та стабільності, а також ділової активності [2].

Однак, обґрунтованішим визначенням порівняно з цим є трактування авторів, які підкреслюють відбиття у понятті «фінансовий стан» якісної сторони виробничої та фінансової діяльності, хоча й з деякими відмінностями. До таких можна віднести тлумачення Крухмальова О. В., Дем'яненка М. Я., Цал-Цалко Ю. С., Коробова М. Ф. та ін. [2–5].



Одне із найповніших визначень поняття фінансового стану підприємства подано у фінансовому словнику-довіднику за редакцією Дем'яненка М. Я. У ньому на перший план виходить якісна сторона діяльності підприємства: фінансовий стан є комплексним поняттям, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, що відбивають стан капіталу у процесі його колообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями та забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу [3].

У визначенні Цал-Цалко Ю. С. на першому місці також комплексність цього поняття, однак, основну увагу звернено не тільки на забезпеченість необхідними фінансовими ресурсами, що є важливим, але й на доцільність та ефективність їх розміщення й використання, платоспроможність підприємства та фінансову стійкість [4].

Повнішим і ширшим є визначення сутності цього поняття у Коробова М. Я. Він стверджує, що фінансовий стан підприємства є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [5].

Савицька Г. В. уперше визначає фінансовий стан як економічну категорію, а не комплексне поняття, і підкреслює, що ця категорія відбиває стан капіталу у процесі його колообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу, тобто сьогодні і тільки, тому що надалі ситуація може бути іншою [6]. Це трактування практично повторюється, лише без наголошення на відбитті фінансового стану підприємства саме на фіксований момент часу, авторами підручника «Курс економічного аналізу» за редакцією Прокопенка І. Ф., де фінансовий стан підприємства визначено як економічну категорію, що відбиває стан капіталу у процесі його колообігу і здатність суб'єкта господарювання до розширення своєї діяльності [7].

Попри те, що багато науковців інтерпретували сутність поняття «фінансовий стан підприємства», існують істотні відмінності у визначеннях цього поняття (табл. 1) [3; 4; 6–13].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття фінансового стану підприємства

Автор	Визначення	Ключові слова
Бланк І. О. [8]	Рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання	Ефективність використання
Поддєрьогін А. М. [7]	Комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відбивають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів	Розміщення та використання фінансових ресурсів
Білик М. Д. [9]	Реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою	Реальна та потенційна фінансові спроможності
Крейніна М. Н. [10]	Показник економічної діяльності підприємства, що характеризує його ділову активність і надійність	Показник ділової активності та надійності
Пітінова А. О. [11]	Показник фінансової конкурентоспроможності підприємства, тобто його платоспроможності та кредитоспроможності	Показник фінансової конкурентоспроможності підприємства
Базилінська О. Я. [12]	Сукупність показників, що характеризують наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства	Сукупність показників
Савицька Г. В. [6]	Складна економічна категорія, що відбиває на певний момент стан капіталу у процесі його колообігу та здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку	Стан капіталу
Дем'яненко М. Я. [3]	Комплексне поняття, що відбиває якісну сторону виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації всіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства	Виробнича та фінансова діяльність
Цал-Цалко Ю. С. [4]	Визначається сукупністю показників, що відбивають наявність, розміщення та використання ресурсів економічних систем, реальні та потенційні фінансові можливості	Використання ресурсів економічних систем
Борисов А. Б. [13]	Рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи й своєчасного проведення розрахунків	Забезпеченість коштами



До того ж потрібно звернути увагу на визначення окремих авторів, які дотримуються особливо цікавого погляду щодо розмежування понять «фінансовий стан», «фінансова позиція» і «фінансове становище». Ці терміни мають по дві частини, перша з яких є спільною і похідною від слова «фінанси» й означає сукупність економічних відносин, що виникають у процесі формування, розподілу та використання фондів грошових коштів» [14]. Друга частина відповідно становить слово «стан», «позиція» та «становище». Лінгвістичний аналіз значення цих слів виявив, що ці слова є синонімами, отже, повинні мати єдину сутнісну характеристику, через що розмежовувати ці поняття недоцільно.

Хоча Чупіс Л. В. з співавторами наголошують на різниці понять «фінансовий стан» і «фінансове становище», зазначаючи, що фінансове становище – це забезпеченість підприємства власними й позиковими коштами, можливість та ефективність їх використання у своєму обігу за сформованих економічних умов, наголошують на тому, що фінансове становище є рівнем фінансового стану, зафіксованим на певний момент часу. Тобто фінансовий стан є характеристикою діяльності підприємства у визначеному періоді за сформованих економічних умов [15].

Бланк І. О. розрізняє поняття «фінансова позиція» та «фінансовий стан», розглядає фінансову позицію як стан обсягу та структури активів, капіталу, а також основних фінансових результатів діяльності підприємства на певну дату. Фінансова позиція, на його думку, є предметом аналізу й оцінювання з метою виявлення реального фінансового стану підприємства, а фінансовий стан є рівнем збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівнем ефективності їх використання [8].

Отже, на сьогодні єдиної думки щодо трактування поняття фінансового стану підприємства не існує. Погляди науковців мають як спільні, так і відмінні риси. На підставі аналізу різних позицій щодо визначення поняття фінансового стану та дослідження його сутності визначатимемо фінансовий стан як характеристику діяльності підприємства у конкретно заданому періоді, що відбиває ступінь забезпеченості власними та залученими фінансовими ресурсами, їх раціональне співвідношення та розміщення, визначає рівень фінансової спроможності підприємства.

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

Література: 1. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Закон України від 23.02.1998 № 22 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>. 2. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Булгакова С. О., Куліш А. П. Фінанси підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2006. 552 с. 3. Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я. Фінансовий словник-довідник / за ред. М. Я. Дем'яненка. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 268 с. 4. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2004. 506 с. 5. Коробов М. Я. Фінанси промислових підприємств : підручник. Київ : Либідь, 2010. 160 с. 6. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2010. 662 с. 7. Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Петряєва З. Ф. Курс економічного аналізу : підручник. Харків : Пегас, 2004. 266 с. 8. Бланк І. А. Основы финансового менеджмента. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 1999. 591 с. 9. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2005. № 3. С. 117–128. 10. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М. : Дело и сервис, 2010. 256 с. 11. Пітінова А. О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. *Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ*. 2013. № 4. С. 379–389. 12. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2009. 328 с. 13. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М. : Книжный мир, 1999. 895 с. 14. Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. Л. К. Воронової. Київ : Алерта, 2011. 558 с. 15. Чупіс Л. В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства. Суми : Довкілля, 2001. 404 с.



PECULIARITIES OF DRAFTING CONTRACTS ON THE PROCESSING OF TOLLING RAW MATERIALS

UDC 346.3

K. Zakotei

The 3rd year student
of the faculty of management and marketing of KhNEU of S. Kuznets

Annotation. *The features of the legal regulation of contracts for the processing of tolling raw materials are studied, which are quite common in many areas of the economy and by their legal nature relate to contracts for the performance of work, in particular, work contracts. The legal nature of such agreements, as well as legislative regulation of the procedure and features of the drafting are analyzed. The main problems arising in the field of drafting such agreements are specified, and ways for their effective solution are proposed.*

Keywords: *tolling raw materials, processing of tolling raw materials, operations with tolling raw materials, contractor, customer.*

Анотація. *Досліджено особливості правового регулювання договорів про переробку давальницької сировини, що є доволі поширеними у багатьох сферах економіки й за своєю правовою природою належать до договорів про виконання робіт, зокрема підяду. Проаналізовано правову природу таких договорів, а також законодавчу регламентацію порядку й особливостей складання. Конкретизовано основні проблеми, що виникають у сфері складання цих договорів, запропоновано шляхи їх ефективного розв'язання.*

Ключові слова: *давальницька сировина, переробка давальницької сировини, операції з давальницькою сировиною, підрядник, замовник.*

Аннотация. *Исследованы особенности правового регулирования договоров о переработке давальческого сырья, которые довольно распространены во многих сферах экономики и по своей правовой природе относятся к договорам о выполнении работ, в частности подряда. Проанализированы правовая природа таких договоров, а также законодательная регламентация порядка и особенностей составления. Конкретизированы основные проблемы, возникающие в сфере составления этих договоров, предложены пути их эффективного решения.*

Ключевые слова: *давальческое сырьё, переработка давальческого сырья, операции с давальческим сырьём, подрядчик, заказчик.*

Contracts for the processing of tolling raw materials are not set out separately in the normative acts, however, they are very widespread in many spheres of the economy, and such contracts are work agreements. Analyzing the work of scientists, we can conclude that some of them contract for the processing of tolling materials refer to contracts of barter, mine, supply or mixed contracts.

The legislative definition of a work agreement is defined in Chapter 61 of the Civil Code of Ukraine, according to which one side (contractor) in such contracts undertakes at its own risk to perform certain work at the task of the other side (customer), and the client undertakes to accept and pay for the work performed [1]. In turn, the definition of tolling raw materials and operations with tolling raw materials is specified in the Tax Code of Ukraine [2]. Therefore, there is no single legal regulation, which causes several problems when concluding such contracts.

It should be noted that studies of this type of contract are quite new, because, for example, in Soviet times such studies were meaningless, because the contract for the processing of tolling raw materials was not widespread and of little importance for economic activity. The legal nature of the contract for the processing of tolling raw materials was investigated by such scientists: Joffe O., Shamys L., Braude I., Amerkhanov G., Braginsky M., Sadikov O., Shevchenko E., Shishka R. and others. And it should be noted that scholars have never reached a consensus on the legal nature of this treaty.

The purpose of this study is a systematic analysis of the legal framework, which is the basis for the preparation of contracts for the processing of tolling raw materials, the study of the legal nature of such contracts. Investigation of the category of raw materials, as well as its operations. Analysis of the main problems in the field of application and preparation of contracts for the processing of tolling raw materials, and development of proposals for solving such problems.

According to Part 1 of Art. 837 of the Civil Code of Ukraine, the contract of work is concluded in cases where one side (contractor) undertakes at his risk to perform certain work at the task of the other side (customer), and the customer undertakes to accept and pay for the work performed [1]. Such contract will be concluded for the processing, repair or



processing of the thing. Relationships for processing raw materials at all stages of development have several specific features, such as:

- economic freedom – in accordance with Art. 42 of the Constitution of Ukraine, everyone has the right to entrepreneurial activity not prohibited by law;
- the possibility of calculating the contract in kind or in combination with cash [3].

The Tax Code of Ukraine provides a definition of tolling raw materials. According to paragraph 14.1.41 p. 14 Art. 14 of Tax Code tolling raw materials – raw materials, semi-finished products, components, energy, which are the property of one economic entity (customer) and are transferred to another economic entity (producer) to produce finished products, with the subsequent transfer or return of such products, or parts thereof to their owner or on behalf of another person. And the operation with the raw materials according to paragraphs.

14.1.134 p. 1 of Art. 14 of Tax Code is defined as an operation for processing (processing, enrichment or use) of raw materials (irrespective of the number of customers and contractors, as well as stages (operations)) to obtain finished goods for an appropriate fee [2].

Operations with tolling raw materials include operations in which the customer's raw material at a particular stage of its processing is at least 20 percent of the total cost of the finished product. Thus, the donor raw material is the object of work on the contract for the processing of the donor raw material, the recognition of raw materials as a donor plays a very important role in the qualification of the contract, because if the raw material is not recognized as a tolling, then the contract is recognized by others [4].

It should be noted that scientists use different names of the studied contract [5], the terms «contract for processing of tolling raw materials» [6], «contract for processing of raw materials for raw materials» [7], «contract for processing tolling raw materials of the customer» [8], «contract for industrial processing» [9].

Examples of the use of such a legal structure in practice include the manufacture of furniture from tolling raw materials at the equipment of another enterprise, where the customer provides the raw materials to a processor, who, in turn, produces furniture that is finished products, using his own or rented equipment, and returns them to the customer. In this case, the ownership of both raw materials and finished goods at any time will fulfill the obligation of the customer.

Only the raw material used to make payments for its processing will not be owned by the customer. Therefore, in such contracts, finished products must have properties other than primary raw materials. At the same time, the cost of raw materials at each stage of its processing cannot be less than 20 % of the total cost of finished products, which also considers the cost of delivery of these raw materials from customer to contractor [10].

The contract for the processing of tolling raw materials is not issued separately and is regulated by the Civil Code of Ukraine as a contract of work, however, the key point is that the ownership of the materials transferred to the contractor, as well as the manufactured products belong to the customer. Also, such an agreement is partially regulated by the Tax Code of Ukraine [2] and the Customs Code of Ukraine [11].

As a rule, such an agreement consists of 3 interconnected actions:

- transfer by the customer of raw materials for processing to the contractor;
- production of finished products with their further transfer to the customer;
- payment for works by the customer.

Concerning the peculiarities of drafting the contract, besides that it has to be made taking into account the requirements stipulated for the contract of the contract (Chapter 61 of the Civil Code of Ukraine) [1], as we have already noted, there is no clear legislative regulation of the contract on processing of tolling raw materials, so all important conditions should be specified in the contract, so it is necessary to pay special attention to the following conditions:

- requirements for the raw materials: quality, quantity, volume of raw materials transferred, the total cost, as well as the price of a particular type of raw material, with the remaining raw materials being returned to the customer and the processor only being responsible for the processing time;
- requirements for the finished product: name of the finished product, its quality, volume and price;
- conditions of supply of raw materials – the contract must specify the schedule of delivery and acceptance of raw materials, as well as the delivery time of finished products to the customer;
- terms of delivery of finished goods: the contract specifies the schedule of delivery of finished products to the customer, as well as the definition of the subject, who receives it;
- contractual payment – for this it is necessary to determine the price of work, in accordance with the provisions of Part 3 of Art. 843 of the Civil Code, the cost of contract work, which includes the reimbursement of contractor costs and remuneration for the work performed [1];

– responsibilities of the parties.

In the event of improper performance of the obligations, the parties shall indemnify each other. About the responsibility for the storage and use of raw materials, as well as for finished products, such responsibility rests with the processor, and the size of the contract must be specified. Breach of a raw material obligation by a contractor can take many forms. Accordance to Art. 840 of the Civil Code of Ukraine, the contractor is responsible for the misuse of raw materials provided by the customer and for the failure or improper performance of their duties. If the contractor has not manufactured the product, the customer may claim damages to him, except in cases where the impossibility of execution was caused by extraordinary circumstances. By agreement of the parties the execution of works on the production of finished products on time can be provided with a penalty [12].

Consequently, the contract for the processing of tolling raw materials in the current legislation is regulated as a contract of work, under which the owner of raw materials is, produced products for their own production needs, and the processor, while producing products from such raw materials, is simply engaged in one of the components of its economic activity. Relationships for processing raw materials play an important role in the economy in times of crisis. Therefore, the unification of the legislation on which the contracts for the processing of tolling raw materials are based is necessary both for certain specific customers or processors and for the state in general.

Supervisor – Candidate of Sciences (law), Associate Professor Ostapenko O. G.

Literature: **1.** Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. **2.** Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. **3.** Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628>. **4.** Мамутов В., Клияненко Б., Чаленко А. Толлинговые схемы: плюсы и минусы. *Экономика Украины*. 2002. № 1. С. 75–77. **5.** Ясиновська О. С. Актуальні проблеми договірної оформлення господарських відносин переробки сировини на давальницьких умовах // Актуальні проблеми юридичної науки і практики : II Всеукраїнська конференція (Харків, 10–11 грудня 2012 р.). Харків, 2012. С. 165–172. **6.** Сас И. Общие условия поставок СЭВ. М. : Юридическая литература, 1978. 311 с. **7.** Баранник А., Котляров Є., Іващенко В. Правове і нормативно-методичне забезпечення операцій з давальницькою сировиною. *Економіка України*. 1996. № 9. С. 85–87. **8.** Граве К. А., Новицкий И. Б. Отдельные виды обязательств : курс советского гражданского права. М. : Госюриздат, 1954. 360 с. **9.** Северин В. А. Правовая работа на предприятии. *Вестник Московского университета*. 2011. № 18. С. 239–245. **10.** Бабіч І.В. Договір переробки давальницької сировини : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Київ : НДІ приватного права і підприємництва Академії правових наук України, 2006. 204 с. **11.** Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>. **12.** Бабіч І. В. Давальницькі договори в Україні. Критерії визнання давальницького договору. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. 2004. № 25. С. 370–376.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.14/.17

Захарова Ю. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні підходи до визначення сутності понять «фінансовий результат підприємства» і «прибуток підприємства». Конкретизовано їх роль в економічному розвитку господарської діяльності підприємства. Згідно з нормативними документами проаналізовано показники фінансового результату суб'єкта господарювання.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансовий результат, фінансова стійкість, фінансовий стан, прибуток, збиток, доходи, витрати.

Аннотация. Исследованы теоретические подходы к определению сущности понятий «финансовый результат предприятия» и «прибыль предприятия». Конкретизирована их роль в экономическом развитии хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии с нормативными документами проанализированы показатели финансового результата субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовый результат, финансовая устойчивость, финансовое состояние, прибыль, убыток, доходы, расходы.

Annotation. Theoretical approaches to determining the essence of the concepts «financial result of an enterprise» and «profit of an enterprise» are investigated. Their role in the economic development of the enterprise's economic activity is specified. In accordance with regulatory documents, indicators of the financial result of a business entity are analyzed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial result, financial stability, financial condition, profit, loss, income, expenses.

За сучасних економічних умов важливого значення на рівні підприємства набуває інформація про фінансові результати. Це є пов'язаним із тим, що основним завданням діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Тому категорія «фінансовий результат» вимагає детального дослідження основних підходів до визначення її економічного змісту задля подальшого стабільного економічного розвитку сучасних підприємств.

Дослідженням питань економічного змісту фінансових результатів займалися і займаються чимало науковців, серед них Бутинець Ф. Ф., Вороніна О. О., Загородній А. Г., Білик М. Д., Кондраков Н. П., Мочерний С. В., Пипко В. А. та ін.

Метою написання статті є систематизація підходів до визначення економічної сутності фінансових результатів підприємства.

Важливість дослідження фінансових результатів є зумовленою тим, що вони відображають ефективність функціонування суб'єктів господарювання за всіма напрямками діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою та інвестиційною, а також є основою економічного розвитку підприємства й зміцнення фінансових відносин із партнерами. Тому аналіз економічної сутності поняття фінансового результату на теоретичному рівні сприятиме забезпеченню основних передумов для покращення фінансових результатів у довгостроковій перспективі.

У наукових економічних джерелах не існує єдиного підходу до визначення цієї категорії, тому кожен із науковців по-своєму розкриває його певну грань (табл. 1) [1–3; 8–13].

На підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо фінансовий результат підприємства як поняття, що відбиває результативність господарської діяльності й визначається шляхом зіставлення доходів і витрат діяльності підприємства, може бути представлений прибутком або збитком, що, своєю чергою, приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття фінансового результату різними науковцями

Визначення	Автор	Ключове слово
1. Підсумкова категорія результативності господарської діяльності, що відбиває величину економічних вигід, отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів і відповідних витрат, що є вираженою в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства	Скалюк Р. В. [8]	Категорія результативності
2. Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка характеризує загалом результат економічних відносин підприємства й зокрема відбиває значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), вплив на його фінансово-господарську діяльність факторів зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових	Вороніна О. О. [3]	Результат
3. Виражений у грошовій формі економічний результат господарської діяльності комерційних організацій усіх форм власності загалом та у розрізі підрозділів	Грязнова А. Г. [8]	Результат
4. Форма доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал задля досягнення певного комерційного успіху	Патарідзе-Вишинська М. В. [9]	Дохід
5. Прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату являє додаткову вартість, є одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінювання її ефективності	Білик Т. О. [1]	Прибуток (збиток)
6. Різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду	Червинська С. Л. [10]	Різниця
7. Економічна категорія у контексті створення доданої вартості й у аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку та контролю	Труфіна Ж. С. [13]	Економічна категорія
8. Підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу, визначені шляхом зіставлення витрат з отриманими доходами	Борисов А. Б. [8]	Підсумки діяльності
9. Зіставлення доходів і витрат підприємства, відображених у звіті; прибуток або збиток організації	Бутинець Ф. Ф. [2]	Прибуток (збиток)
10. Результат порівняння доходів звітного періоду із витратами	Бурковська А. В. [11]	Результат

Порядок формування фінансових результатів діяльності окремого підприємства регламентує сучасне нормативно-правове забезпечення. До основних нормативних документів, що висвітлюють цю облікову складову, належать Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, концептуальні основи складання та подання фінансових звітів (табл. 2) [12].

Таблиця 2

Визначення показників фінансового результату у чинних нормативних документах

Нормативний документ	Визначення
1	2
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Витрати – зменшення економічних вигід у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)
	Доходи – збільшення економічних вигід у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід»	Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати
	Дохід – валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає у результаті цього надходження, а не у результаті внесків учасників власного капіталу
	Сукупний дохід – зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками)
	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

1	2
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»]	Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.
	Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід
	Сукупний дохід – зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками)
	Інший сукупний дохід – доходи та витрати, не залучені до фінансових результатів підприємства
	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати
	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід, що визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у тому числі платежів від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо) та податків і зборів

Позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає прирост фінансових ресурсів і зростання фінансових результатів. Негативне (від'ємне) значення фінансового результату відбито у показнику збитку, що свідчить про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства.

Сучасні підходи до трактування сутності категорії «прибуток» стосуються в основному визначення його як частини доходу від реалізації продукції, форми прояву вартості додаткового продукту, що зі сфери виробництва переходить у сферу обміну, де і реалізується.

Поддерьогін А. М. визначає прибуток як частину додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва [13].

За Петровичем Й. М., прибуток є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення та модернізації виробництва. Згідно з принципами організації бухгалтерського обліку прибуток серед інших (емісійний дохід, внески засновників у статутний капітал, пайові внески) відносять до джерел власних економічних ресурсів підприємства. Джерелом інформації про одержаний прибуток як результат діяльності підприємства, визначає науковець, є перша частина («Фінансові результати») форми № 2 фінансової звітності підприємства «Звіт про фінансові результати» («Звіт про сукупний дохід») за окремий звітний період [12].

Філімоненков О. С. вважає, що прибутком є грошове вираження вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень суб'єктів господарювання, що характеризує доходність підприємства від проведення відповідних заходів, окупленість вкладених витрат і використаного майна у результаті проведення заходів [14].

Оскільки одержаний прибуток (збиток) є інтегральним показником, на нього впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх (макроекономічних) належать природні умови, ринкова кон'юнктура та державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг. Щодо внутрішніх (мікроекономічних), до них належать обсяги виробництва, собівартість продукції, якість продукції, рівень організації праці, ефективність використання фінансових ресурсів, а також рівень ефективності використання виробничих ресурсів підприємства [15].

Отже, наявність прибутку та можливість його одержання спонукає суб'єктів господарювання займатися певною діяльністю, а за відсутності – залишати цей сегмент ринку. З огляду на це важливого значення набуває дослідження сутності фінансових результатів, що, своєю чергою, сприятиме забезпеченню основних передумов для покращення їх значення у довгостроковій перспективі.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : КНУТД, 2012. 280 с. 2. Бутинець Ф. Ф., Виговська Н. Г., Івахненко С. В., Чижевська Л. В. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутиця. Житомир : Рута, 2001. 286 с. 3. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків : ХНЕУ, 2009. 25 с. 4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. Облік і аудит : термінологічний словник. Львів : Центр Європи, 2002. 671 с. 5. Кондраков Н. П. Бухгалтерський учет : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2002. 640 с. 6. Мочерний С. В. Політична економія : навч. посіб. Київ : Знання, 2002. 687 с. 7. Пипко В. А., Булавіна Л. Н. Настольная книга бухгалтера и аудитора. М. : Финансы и статистика, 2011. 592 с. 8. Белгородцева М. О. Семантика поняття «фінансові результати» та методика їх обліку у страхових компаніях. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 1.

С. 42–45. **9.** Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 25–37. **10.** Червінська С. Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. *Облік і фінанси АПК*. 2015. № 6. С. 107–110. **11.** Бурковська А. В. Економічна сутність фінансових результатів діяльності для сільськогосподарських підприємств України. *Modern Economics*. 2018. № 8. С. 29–36. **12.** Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Економічна наука*. 2018. № 2. С. 19–25. **13.** Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Терещенко О. О., Потій В. З. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : ХНЕУ, 2005. 535 с. **14.** Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2013. 504 с. **15.** Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. Теорія фінансів : підручник / за заг. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ : Центр навч. літ., 2010. 576 с.

НЕВІДПОВІДНІСТЬ ЧИННОГО ЗАКОНОДАВСТВА ПОТРЕБАМ ЧАСУ ЯК ПІДСТАВА ВИНИКНЕННЯ Й РОЗПОВСЮДЖЕННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

УДК 342.92

Зоценко І. О.

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

Анотація. Проаналізовано основні причини виникнення й розповсюдження тіньової економіки в Україні, що негативно впливає на ефективність економічної системи, забезпечення стійкого економічного розвитку й гідного рівня життя населення. Запропоновано способи мінімізації тіньової економіки.

Ключові слова: економіка, політика, підприємство, організація, суб'єкт господарювання, тіньова економіка, податкова політика, державний контроль, державне регулювання.

Аннотация. Проанализированы основные причины возникновения и распространения теневой экономики в Украине, негативно влияющей на эффективность экономической системы, обеспечение устойчивого экономического развития и достойного уровня жизни населения. Предложены способы минимизации теневой экономики.

Ключевые слова: экономика, политика, субъект хозяйствования, организация, предприятие, теневая экономика, налоговая политика, государственный контроль, государственное регулирование.

Annotation. The main causes of the emergence and spread of the shadow economy in Ukraine are analyzed, which negatively affect the efficiency of the economic system, ensuring sustainable economic development and a decent standard of living. Ways to minimize the shadow economy are proposed.

Keywords: economics, politics, business entity, organization, enterprise, shadow economy, tax policy, state control, state regulation.

Тіньова економіка існує в усіх країнах світу. Основними відмінностями її у тій чи іншій країні є обсяги, фактори та форми. Загальний рівень тіньової економіки визначається рівнем розвитку економічної системи, станом соціально-правового контролю, складністю виявлення всіх можливих варіантів прояву процесів тінізації, розміром податкового навантаження, ступенем регламентації економічної діяльності та морально-культурними характеристиками країни. Однак, більшість дослідників головними причинами зростання рівня тінізації економіки називають чинні у конкретній країні закони й податки.

Для України актуальність питання тіньової економіки є значно вищою, бо вона безпосередньо впливає не тільки на рівень соціального забезпечення окремих категорій населення, але і на взаємовідносини з інвесторами



й іншими країнами Європи та світу. Тіньова економіка є фактором, що негативно впливає на ефективність економічної системи, забезпечення стійкого економічного розвитку та підвищення рівня життя населення. Масштаби тіньової економіки стимулюють деструктивні процеси в усіх сферах економіки, що є суттєвою перешкодою на шляху проведення економічних реформ [1].

Тривалий військовий конфлікт на території України, фінансова дестабілізація (значний дефіцит платіжного балансу, ціннові та курсові шоки, зростання збитковості виробництва), зростання панічних настроїв економічних агентів та посилення адміністративного тиску призвели до формування за розрахунками Мінекономрозвитку безпрецедентно високого рівня тіньової економіки у 2014 р. – 42 % від обсягу офіційного валового внутрішнього продукту.

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку рівень тіньової економіки у 2018 р. склав 30 %. В опублікованому Міністерством звіті зазначається, що цьому процесу сприяє одразу низка факторів, серед яких збереження макроекономічної стабільності, зростання доходів населення та зміцнення інвестиційної складової економічного зростання на тлі позитивних очікувань бізнесу. Наведені оцінки дозволяють зробити висновок: розвиток тіньової економіки є, з одного боку, реакцією на власне факт державного регулювання й управління. Регулювання, своєю чергою, неможливе без прийняття певних обмежень, а нерозумні обмеження провокують їх порушення, особливо якщо це випідно. Значна кількість видів тіньової економіки (наприклад ухилення від сплати податків) пояснюються саме недоліками державного регулювання – бюрократизацією управління та занадто високими податками. Однак, зауважимо, що зменшення податкового завантаження та збільшення заробітної плати державним службовцям не вплинуло на рівень тіньової економіки та корупції.

Економічне становище України протягом останніх років характеризується посиленням впливу тіньової економіки на соціально-економічне життя суспільства. Тінізація економіки зумовлює структурні деформації та диспропорції суспільно-економічного розвитку, гальмує процеси державотворення у країні. Масштабність тіньових процесів супроводжується зростанням небезпеки для національної економіки та зниженням пріоритету – забезпечення національних інтересів, які полягають у підвищенні конкурентоспроможності людини, суспільства, держави. У результаті відбувається формування негативного міжнародного іміджу держави, що не сприяє надходженню до країни іноземних інвестицій і стримує євроінтеграційні зусилля України. Невраховання реальних обсягів тінізації економіки призводить до викривлення макроекономічних показників, а відтак і до розбалансованості та зниження ефективності державного регулювання економіки загалом. Тінізація економіки спостерігається в усіх сферах народного господарства, причому більшість тіньових операцій здійснюється не тому, що суб'єкти господарювання змушені приховувати свій заробіток через великі податкові навантаження, а через відсутність контролю за дотриманням законодавства.

Необхідною умовою розв'язання проблем виникнення та розповсюдження тіньової економіки в Україні, по-перше, є визначення прогалин у законодавстві та шляхів до їх заповнення, а по-друге – здійснення жорсткого контролю з боку держави.

Тіньова економіка є вкрай негативним економічним, політичним і соціальним явищем. Основними причинами, що її породжують, є:

- хибна податкова політика влади, що робить чесну легальну працю у чинному законодавчому полі не вигідною або просто неможливою;
- відсутність контролю та реального покарання за здійснення тіньової діяльності;
- численні людські вади: жадібність, егоїзм, корумпованість, несправедливість, які остаточно викоринити неможливо [2].

Наймасовішим явищем тіньової економічної діяльності є ухилення від сплати податків та обов'язкових платежів. Звертаючись до статистики Державної податкової служби щодо розпочатих кримінальних проваджень, за перші шість місяців 2019 р. розпочато 1651 кримінальне провадження за ухилення від сплати податків. За цими самими даними завершено розслідування у 869 кримінальних провадженнях, тобто всього 52 %. Такий показник є доволі низьким і таким, що свідчить про неефективність роботи органів досудового розслідування. Статистика кримінальних проваджень за ухилення від сплати податків підтверджує необхідність законодавчих та інституційних перетворень роботи органів досудового розслідування фіскального напрямку [4].

Наявність корупції знижує ймовірність своєчасного виявлення ухилення від сплати податків, а суперечливі положення у законодавчих актах дають змогу зменшити податкові зобов'язання.

З наведених даних випливає, що актуальність проблеми реформування податкової системи України зберігається, і саме реформування забезпечить стабільність та ефективність діяльності органів ДПС, якими формується переважна частка доходів Державного бюджету України. Розв'язання цієї проблеми вимагає у першу чергу перебудови системи управління процесами адміністрування податків.

Складність у розрахунках сум податкових зобов'язань є зумовленою доволі частими змінами податкового законодавства, які нерідко є суперечливими та недосконалими. Прийняття Податкового кодексу України певною мірою дозволило вдосконалити податкове законодавство та заповнити прогалини у ньому. Однак, за весь період



існування Податкового кодексу в нього було внесено стільки змін і доповнень, що сукупно породило тотальну безсистемність, неоднозначність тлумачення його норм і створило значні перешкоди у практичній діяльності як для суб'єктів господарювання, так і для органів контролю. Непрогнозованість змін у податковому законодавстві країни не дозволяє суб'єктам господарювання вибудувати стратегію розвитку, яка була б сумісною з державною податковою політикою загалом, та сприяє збільшенню не тільки кількості помилок при нарахуванні та сплаті податків і зборів, а й ухиленню від сплати податків. Зміни та доповнення у податковому законодавстві України свідчать про відсутність належної теоретичної бази й сучасної наукової методології пізнання соціальної сутності податкових відносин і формування їх системи, суб'єктами якої повинні бути як держава через свої органи, так і особи, фізичні та юридичні. Водночас це демонструє відсутність державної програми розвитку народного господарства країни та соціально-культурного забезпечення населення, що загалом позначається на формуванні як доходної частини державного бюджету, так і на рівні платоспроможності населення, що, як відомо, впливає на реалізацію товарів, вироблених підприємствами та, як наслідок, створення додаткових робочих місць. До того ж недостатній рівень підготовленості значної частини працівників державних податкових органів та органів внутрішніх справ не дозволяє вести активну боротьбу зі зловживаннями у сфері оподаткування [3].

Для мінімізації масштабів ухилення від сплати податків доцільно не тільки вдосконалити податкове законодавство, але і вирішувати питання щодо встановлення у державі політичної та соціальної стабільності, що надасть можливість суб'єктам господарювання стратегічно планувати розвиток своєї діяльності, створювати додаткові робочі місця та впливати на зростання купівельної спроможності населення. Нині постає питання не про прийняття нормативних актів, що посилюють відповідальність за ухилення від сплати податків, а про реалізацію положень чинного законодавства щодо реального притягнення до відповідальності осіб, які ухиляються від сплати податків.

Лише у такому разі для приватного бізнесу будуть спрощені умови ведення господарювання, а їх представники стануть зацікавлені у власній правомірній поведінці. Справедливим є твердження, що людина приймає рішення на користь протиправної поведінки лише якщо вона усвідомлює, що ціна правомірної поведінки є значно вищою, ніж ціна протиправної. Тому необхідно створити у суспільстві такі умови, щоб правомірна поведінка «коштувала» дешевше, ніж протиправна [4]. Держава має надавати певні преференції тим суб'єктам господарювання, які є порядними та дотримуються чинного законодавства у сферах податків і бізнесу.

Цікавим є такий факт: тоді як у структурі тіньової економіки у розвинених країнах більшу частку становить неформальна економіка, в Україні переважає кримінальна складова.

Існує думка, що особливості вітчизняної тіньової економіки є наслідком становлення та розвитку її за радянських часів. Зокрема, етап інтенсивної індустріалізації у 30-70-х рр. ХХ ст. в Україні характеризується, як правило, більшим обсягом адміністративного втручання в економіку, що нині переважає більшість економістів, політиків і власників бізнесу розглядають як негативний вплив на розвиток економіки.

Дехто з вітчизняних науковців і держслужбовців вважає, що саме за умов жорсткого адміністрування сформувався потужний сектор тіньової економіки, який виконував компенсаційні функції щодо відсутності у командно-адміністративній економіці конкурентних ринкових засад регулювання. Однак, тіньовий сектор сформувався не внаслідок компенсації торговельної функції від адміністративного втручання в економіку, а через відсутність контролю з боку держави за виконанням норм чинного законодавства та відсутність реалізації норм щодо відповідальності за скоєння правопорушень.

Тіньова економіка стала матеріальним підґрунтям, на якому сформувалася кримінальна структура, а надалі її корупційні прояви. Нині тіньова економіка, організована злочинність і корупція нерозривно пов'язані між собою, чим зумовлено взаємозалежність корупційних злочинів з отриманням значної матеріальної вигоди. Глобалізація фінансових систем, розвиток міжнародних банківських мереж, електронних телекомунікаційних систем і мереж здійснення операцій з нерухомістю створили умови для використання фінансових інструментів з метою відмивання коштів, одержаних злочинним шляхом, що на сьогодні значно впливає не тільки на економіку, але і на політику, як внутрішню, так і зовнішню.

Багатогранність процесу відмивання коштів як засіб зв'язку між двома типами економіки (тіньової та легальної) засвідчує, що відмивання коштів пов'язане з широким спектром видів незаконної діяльності: від незаконної міграції, порнографії, проституції до вбивств на замовлення, торгівлі наркотиками, людьми, людськими органами та ін.. Тіньові капітали стають фінансовою основою розвитку організованої злочинності, зростання криміногенного потенціалу в країні та інших суспільно небезпечних явищ і процесів, причому це все відбувається за підтримки держави й окремих держслужбовців [5].

Тіньова економіка живить корупцію, а остання є зацікавленою в існуванні тіньового сектора економіки. Корупція породжує неприпустимі диспропорції не лише у системі управління та функціонування державних інститутів, а й впливає на формування суспільної свідомості. Населення дедалі більше втрачає довіру до влади. Корумповані владні структури своїм існуванням зводять нанівець функції держави як регулятора економічних і соціальних



процесів, стимулюють паразитування певної частини суспільства на проблемах більшості, переводять нормальну систему взаємин між людьми у тіньову, часто кримінальну сферу. Суспільні інтереси підміняються корисливими інтересами окремих осіб і груп, які у більшості випадків є олігархічними. Особливо небезпечною є корупція в правоохоронних органах, судовій системі, оскільки вона підриває віру населення у здатність держави захистити права й свободи своїх громадян.

Це відбувається попри нібито реформування державних інституцій. У більшості випадків очолюють ці інституції особи, які належать до олігархічних кланів, тож закони, що приймаються державною владою, є спрямованими на послаблення контролюючої функції держави. Рівень і масштаби наявної в Україні корупції знижують міжнародну зацікавленість у співпраці з нашою країною, оскільки іноземні інвестори не мають бажання вкладати гроші у нестабільну державу. Злиття криміналу та держслужбовців породило корупцію, яка стала ключовою загрозою національній безпеці України. Таким чином, боротьба з корупцією, про яку постійно кажуть посадовці, насправді повинна змінити напрям у бік тих осіб, які безпосередньо є організаторами корупційних махінацій, тобто держслужбовців.

Однозначно результати скасування антикорупційної статті 368-2 Кримінального кодексу України про незаконне збагачення є нищівними для боротьби з корупцією. Суди в усьому світі визнали, що покарання за незаконне збагачення є потужним інструментом у боротьбі з корупцією, який водночас зберігає повагу до основних прав людини та конституційних принципів, таких як презумпція невинуватості, гарантія проти примушення до самообвинувачення та правова визначеність.

Упродовж 18 років чинності Кримінального кодексу України суспільство й держава змогли оцінити його положення за критеріями ефективності, справедливості, гуманності, демократичності. Безумовно, значний масив змін, унесених до Кодексу після його прийняття, свідчить, що на сучасному етапі розвитку суспільства та держави він не повною мірою відповідає запитам сьогодення, зумовленим розвитком суспільних відносин, інтеграцією України до міжнародного європейського простору, а також недостатньо враховує передовий закордонний досвід.

Чинний закон про кримінальну відповідальність потребує наукового переосмислення його положень з огляду на фундаментальні положення правової доктрини у сучасному суспільстві. Передусім ідеться про вплив кримінального права на сталий розвиток України через детінізацію її економіки.

Однак, не лише особливості національного правового поля детермінують розвиток тіньової економіки. Одну з головних ролей у цьому відіграють низькі соціальні стандарти, зокрема недостатній рівень матеріального становища більшості громадян, наявність і подальше зростання майнової контрастності серед населення. Нині матеріальний добробут є однією з найголовніших цінностей членів суспільства. Причини, зумовлені відсутністю переконання населення у необхідності дотримуватися чинних морально-етичних норм, унаслідок чого у суспільстві з'являється попит на аморальну та соціально негативну продукцію (наркоманія, проституція та ін.), є основою порушень установлених державою вимог та обмежень щодо економічної діяльності.

Слід погодитись із думкою сучасних дослідників щодо того, що досягнути усунення суспільної деформації можна двома шляхами: створення можливостей для нормального (і навіть привабливого) способу життя у межах правомірної поведінки й установлення моральних і правових заборон, отже, загроз покарання. Зважаючи на те, що заборон у сучасному суспільстві, принаймні правових, установлено вже достатньо, необхідно приділяти увагу забезпеченню саме привабливості правомірної поведінки та вихованню суспільного неприйняття порушень у фінансовій сфері. До цього необхідно додати третій шлях – забезпечення суворого дотримання вимог закону всіма верствами населення. Саме поєднання всіх трьох складових попередить злочинну поведінку особи, принаймні на непрофесійній основі. Адже, як свідчить досвід, жорсткі заходи у боротьбі з корупцією не завжди дають бажані результати. Зокрема, у Китаї, де антикорупційне законодавство є одним із найжорсткіших у світі, у період протягом 2001–2013 рр. було розстріляно понад 13 тисяч корумпованих чиновників, понад 120 тисяч людей засуджено до 10–20 років ув'язнення за корупційні злочини, однак, повністю подолати корупцію все-таки не вдалося. Психологію людини змінити не так просто. До того ж на рівень корупції впливають такі цінності, як безпека і виживання, а загроза їх втратити спонукає людину схвалювати корупцію.

Отже, тіньова економіка є унікальним явищем. Попри свою деструктивність вона є невіддільною складовою економічної системи держави. Як стверджують відомі вчені-економісти, боротьба з нею може призвести до руйнації всього господарського механізму, який нині існує у суспільстві, адже реальне безробіття чи трудова міграція можуть бути ще більшим злом, ніж «сіра» зайнятість, через спричинені ними негативні зовнішні ефекти. Вважаємо, варто змінювати підходи до формування державної політики, що дадуть змогу населенню усвідомити необхідність активно протидіяти тим негативним явищам, які є факторами занепаду української держави. Тіньова економіка сягнула критичного рівня, оскільки у процесі поширення не зустріла серйозних правових перешкод з боку держави та конкуренції з формальним сектором економіки. Розвиток тіньової економіки можна вважати об'єктивним наслідком недостатньої ефективності економічної стратегії української держави. Результативність процесів деті-



нізації економіки залежить сьогодні від спроможності країни створити безпечні, стабільно сприятливі умови, які дозволять суб'єктам господарювання виходити з тіні.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Варналій З. С. Шляхи детінізації економіки та її особливості. *Банківська справа*. 2007. № 2. С. 56–66. 2. Ісаков П. М. Тіньова економіка в установах виконання покарань Державної кримінально-виконавчої служби України // Тіньова економіка: світові тенденції та українські реалії : матеріали міжвідомчої науково-практичної конференції (Київ, 23 червня 2017 р.). Київ : НАВС, 2017. С. 222–224. 3. Сидоренко Т. О. Сутність та причини ухилення від сплати податків. *Економічний часопис-XXI*. 2010. № 5. С. 48–52. 4. Тихонова О. В. Детермінація тіньової економіки в сучасному українському суспільстві // Тіньова економіка: світові тенденції та українські реалії : матеріали міжвідомчої науково-практичної конференції (Київ, 23 червня 2017 р.). Київ : НАВС, 2017. С. 102–105. 5. Користін О. Є. Тіньова економіка та відмивання коштів // Тіньова економіка: світові тенденції та українські реалії : матеріали міжвідомчої науково-практичної конференції (Київ, 23 червня 2017 р.). Київ : НАВС, 2017. С. 64–66.



СУТНІСТЬ, ЗМІСТ І СКЛАДОВІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.14

Іванова Я. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено низку питань, що є пов'язаними з тлумаченням економічної сутності фінансових ресурсів підприємства. Проведено порівняльний аналіз підходів різних науковців до визначення сутності цього поняття. На підставі аналізу й систематизації запропоновано узагальнене визначення поняття фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансові ресурси, фінансова стійкість, фінансовий стан, грошові кошти, джерела походження, власний капітал.

Аннотация. Исследован ряд вопросов, связанных с толкованием экономической сущности финансовых ресурсов предприятия. Проведен сравнительный анализ подходов различных ученых к определению сущности этого понятия. На основании анализа и систематизации предложено обобщенное определение понятия финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовые ресурсы, финансовая устойчивость, финансовое состояние, денежные средства, источники происхождения, собственный капитал.

Annotation. A number of issues related to the interpretation of the economic essence of the financial resources of the enterprise. A comparative analysis of the approaches of various scientists to determine the essence of this concept is carried out. Based on the analysis and systematization, a generalized definition of the concept of financial resources of an enterprise is proposed.

Keywords: *enterprise, organization, business entity, finance, financial resources, financial stability, financial condition, cash, sources of origin, equity.*

Основною ланкою ринкової економіки є діяльність підприємств та умови їх функціонування. Щоб підприємства зберегли свої позиції на ринку, їм потрібно правильно визначити свою стратегію й тактику та постійно аналізувати фінансові ресурси компанії.

Фінансові ресурси є складною та багаторівневою категорією, яка має різні форми прояву. Саме тому не існує загальновизнаної точки зору щодо змісту та економічного тлумачення поняття фінансових ресурсів. Нині дискусії між науковцями з економічних питань стосуються фінансових ресурсів, які потребують детального вивчення, розгляду генезису, сприйняття й формування наукової думки про фінансові ресурси, які орієнтовані на потреби широкої громадськості та підприємства.

Теоретико-методологічними основами формування та використання фінансових ресурсів підприємств займалися і займаються чимало науковців, серед них Громова А. Є., Катан Л. І., Козачок І. А., Курінна О. В., Телишевська Л. І., Фоміних В. І. та ін.

Однак, попри наявність численних теоретичних розробок до цього часу не сформульоване єдине визначення сутності фінансових ресурсів та їх складу. Визначення у науковій літературі не відповідають значенню фінансових ресурсів у практичному плані, що призводить до розбіжностей у думках і супроводжується подальшою нераціональною системою формування фінансових ресурсів та їх використання на підприємствах.

Метою написання статті є аналіз, систематизації й узагальнення сучасних підходів до визначення сутності поняття фінансових ресурсів підприємства.

Фінансові ресурси є однією з основних концепцій підприємств. Їх специфіка виявляється у тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування й використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності сфери матеріального виробництва, держави й учасників невиробничої сфери.

Через відсутність єдиного підходу до визначення сутності показника фінансових ресурсів підприємства доцільно провести аналіз дефініції та виокремити ключові компоненти. У табл. 1 подано найпоширеніші тлумачення фінансових ресурсів як економічної категорії [2–10; 12–15].

Таблиця 1

Підходи різних науковців до визначення сутності поняття фінансових ресурсів підприємства

Автор	Визначення	Ключові слова
1	2	3
Козачок І. А. [4]	Сукупність усіх грошових ресурсів, що надійшли до підприємства за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції, товарів, послуг, основних та оборотних засобів і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність)	Сукупність грошових ресурсів
Телишевська Л. І. [12]	Кошти, залучені з різних джерел з метою проведення ефективної операційної та інвестиційної діяльності	Кошти
Курінна О. В. [5]	Сукупність власних доходів, накопичень і зовнішніх надходжень грошових коштів та їх еквівалентів, що знаходяться у розпорядженні підприємства та призначені для виконання зобов'язань перед бюджетною та фінансово-кредитною системами, контрагентами у процесі фінансування поточних затрат господарської діяльності, фінансування витрат, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, соціальними потребами та стимулюванням працівників	Сукупність власних доходів
Меренкова Л. О. [9]	Грошові доходи та надходження з власних і позикових джерел, які формуються у процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту та національного доходу, знаходяться у розпорядженні підприємства у фондовій та нефондовій формах, призначені для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення соціальних потреб	Грошові доходи
Катан Л. І., Сидоренко А. І. [3]	Кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства і до яких належать усі грошові фонди і частина грошових коштів, використовувана у нефондовій форм на певну дату	Кошти
Матвеева Н. В., Первухін П. К. [7]	Надходження, акумульовані підприємством за рахунок власного та позикового капіталу до грошових фондів з метою забезпечення розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів	Надходження

1	2	3
Громова А. Є. [1]	Найважливіший фактор економічного зростання будь-якого суб'єкта господарювання, а організація управління ними є центральною ланкою всього комплексу заходів, спрямованих на його забезпечення	Фактор економічного зростання
Фоміних В. І., Безпалова Д. І., Довгопола А. Д. [13]	Сукупність власного, запозиченого, а також залученого грошового капіталу, використовуваного підприємством у процесі здійснення господарської діяльності, що є джерелом формування активів та отримання відповідного доходу від їх використання	Сукупність грошового капіталу
Яременко В. Г., Салманов Н. М. [15]	Наявні у розпорядженні підприємства кошти, розподілювані за їх видами та складом, а також за джерелами їх виникнення (формування)	Кошти
Канак О. Й. [2]	Власний капітал, залучені наявні та можливі фінансові ресурси, які використовуються або можуть бути використані підприємством для формування активів та здійснення господарської діяльності з метою отримання доходу (прибутку)	Власний капітал
Лапін О. В. [6]	Кошти, які перебувають у розпорядженні підприємства для виконання певних зобов'язань	Кошти
Сігайов А. О., Приходько В. Е. [10]	Джерела засобів підприємств, що спрямовуються на формування його активів, тобто грошовий капітал, використовуваний підприємством для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності для одержання доходів і прибутку	Джерела засобів підприємства
Хрущ Н. А., Доценко В. В. [14]	Усі грошові кошти, акумульовані у фонди цільового призначення для здійснення певних витрат	Грошові кошти
Мельник К. В., Сігайов А. О. [8]	Кошти, залучені до фінансово-господарського обігу підприємства з різних джерел з метою отримання економічних вигід у майбутньому, що є призначеними для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності	Кошти

На підставі аналізу цих визначень можемо зробити висновок про різноманітність тверджень і бачень науковців.

Такі автори, як Телишевська Л. І., Лапін О. В., Хрущ Н. А., Доценко В. В. вважають, що фінансовими ресурсами є кошти, які перебувають у розпорядженні підприємства або залучені з різних джерел для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності [6; 12; 14].

Інші автори стверджують, що фінансовими ресурсами є сукупність грошових ресурсів, власних доходів або грошового капіталу у процесі здійснення господарської діяльності, фінансування витрат, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, соціальними потребами, реалізацією продукції, товарів, послуг, основних і оборотних засобів і видачі зобов'язань. Такої точки зору дотримуються зокрема Козачок І. А., Курінна О. В., Фоміних В. І., Безпалова Д. І., Довгопола А. Д. [4; 5; 13].

У своїх працях Громова А. Є. визначає фінансові ресурси не через грошову форму, а як фактор економічного зростання будь-якого суб'єкта господарювання, організація управління ними є центральною ланкою всього комплексу заходів, спрямованих на його забезпечення.

Звернемо увагу на точку зору Сігайова А. О. та Приходько В. Е., які визначають фінансові ресурси як джерела засобів підприємства, що направляються на формування його активів, тобто як грошовий капітал [11].

Отже, було проведено морфологічний аналіз понять, розглянуто складові та класифікацію фінансових ресурсів. На підставі аналізу, систематизації й узагальнення тлумачень різних науковців визначатимемо фінансові ресурси як кошти, акумульовані у фонди цільового призначення підприємством із різних джерел, які залишилися в його розпорядженні для формування активів, отримання економічних вигід, проведення операційної, господарської та інвестиційної діяльності з метою отримання та примноження прибутку.

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

Література: 1. Громова А. Є. Фінансові ресурси підприємств: теоретичні аспекти. *Економіка. Фінанси. Право*. 2015. № 3. С. 21–23. 2. Канак О. Й. Джерела формування фінансових ресурсів, що забезпечують ефективну діяльність підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2014. № 46. С. 253–256. 3. Катан Л. І., Сидоренко А. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. С. 116–123. 4. Козачок І. А. Аналіз та контроль показників використання фінансових ресурсів у системі управління діяльністю промислового підприємства. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2014. № 8. С. 61–67.



5. Курінна О. В. Теоретичні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Науковий вісник Академії муніципального управління*. 2013. № 2. С. 140–148. 6. Лапін О. В. Інноваційні системи формування фінансових ресурсів підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 24. С. 80–83. 7. Матвеева Н. В., Первухін П. К. Напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємств. *Наука й економіка*. 2016. № 2. С. 17–21. 8. Мельник К. В., Сігайов А. О. Економічна сутність фінансових ресурсів підприємства та їх класифікація. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 10. С. 91–95. 9. Меренкова Л. О. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємства на сучасному етапі розвитку економіки України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 24. С. 80–83. 10. Роєнко К. В., Свистун Л. А. Особливості та проблеми формування фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільної економіки. *Молодий вчений*. 2017. № 11. С. 71–79. 11. Сігайов А. О., Приходько В. Е. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 5. С. 57–61. 12. Телишевська Л. І. Засади формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 5. С. 24–27. 13. Фоміних В. І., Безпалова Д. І., Довгопола А. Д. Аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. № 27. С. 61–64. 14. Хрущ Н. А. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3. С. 274–277. 15. Яременко В. Г., Салманов Н. М. Сутність поняття та особливості класифікації фінансових ресурсів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 19. С. 158–162.



ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.21:336.27

Іванова А. М.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства. Проведено порівняльний аналіз підходів різних науковців до визначення сутності цих понять. Систематизовано визначення науковців відповідно до їх трактування понять дебіторської та кредиторської заборгованості.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансові ресурси, фінансова стійкість, фінансовий стан, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

Аннотация. Исследована сущность дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия. Проведен сравнительный анализ подходов различных ученых к определению сущности этих понятий. Систематизированы определения ученых в соответствии с их трактованием понятий дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовые ресурсы, финансовая устойчивость, финансовое состояние, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Annotation. The essence of the receivables and payables of the enterprise is investigated. A comparative analysis of the approaches of various scientists to determine the essence of these concepts is carried out. The definitions of scientists are systematized in accordance with their interpretation of the concepts of receivables and payables.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial resources, financial stability, financial condition, accounts receivable, accounts payable.

На сучасному етапі розвитку не має такого підприємства, яке не виконувало б розрахункові операції з іншими суб'єктами господарювання, унаслідок чого виникає з однієї сторони дебіторська заборгованість, а з іншої –

кредиторська. Тому за ринкових умов господарської діяльності актуальним є питання щодо оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах.

Основною проблемою у цій сфері є те, що суб'єкти господарювання невчасно та не у повному обсязі можуть погашати свої зобов'язання, що негативно впливає на ліквідність активів, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Дослідженням особливостей обліку дебіторської та кредиторської заборгованості займалися і займаються чимало науковців, серед них Стоун Д., Хітчинг К., Шпруз Р., Муніц М., Бланк І., Бутинець Ф., Голов С., Гончарук Р., Білик М., Дублей В., Качалін В., Кияшко О., Реп'єв С. та ін.

Кредиторська та дебіторська заборгованість становлять суттєву частку відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства: у деяких галузях до 40–50 %, а це означає, що відповідність цих показників є необхідною для забезпечення вірогідності фінансової звітності загалом [1].

За сучасних умов господарювання заборгованість за товари та послуги підприємства є звичайним явищем. Дебіторська та кредиторська заборгованість істотно впливають на підприємство. Зменшення або збільшення цих показників може мати як позитивний, так і негативний вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Щодо визначення цих понять, то ще у 1625 р. було запропоноване таке визначення: дебітор – це той, хто має (власник), хто отримує, кому поставляють, продають або від кого сподіваються отримати платіж, або зрештою той, хто повинен платити; кредитор – це той, хто видає (витрачає), з ким розраховуються, від кого отримують, з ким мають справу, хто продає, поставляє, у кого купують; той, кому потрібно платити [2].

Дебіторську заборгованість можна розглядати як кредитування для своїх клієнтів, оскільки вона формується за рахунок боргів від покупців. Тому підприємство для ефективності управління дебіторською заборгованістю повинно розробляти відповідні заходи та постійно вдосконалювати кредитну політику, що забезпечить своєчасне повернення коштів від покупців.

Багато наукових робіт присвячено розкриттю сутності поняття дебіторської заборгованості, однак, не тільки на вчених можна спиратися щодо розкриття сутності цього терміна. Основним документом, відповідно до цього визначення, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість» [3].

Слід зазначити, що значних змін у визначенні поняття «дебіторська заборгованість» протягом тривалого періоду не відбулося. Дебіторську заборгованість розглядають як наслідок цивільних зобов'язань, що виникають у результаті визначеної угоди; угоду, оформлену, як правило, договором, що являє собою визначену дію суб'єктів, які беруть у ній участь (юридичних чи фізичних осіб), результатом чого є виникнення товарних і грошових зобов'язань [4].

Визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість» різними науковцями подано у табл. 1 [3; 5–11].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «дебіторська заборгованість»

Автор	Визначення	Ключові слова
Білик М. [5]	Матеріальні ресурси, які не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства	Вилучена готівка
Бланк І. [6]	Сума заборгованості на користь підприємства, представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних і фізичних осіб	Сума заборгованості
Бутинець Ф. [7]	Сума заборгованостей підприємства на певну дату	Сума заборгованостей
Голов С. [8]	Фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншою стороною	Фінансовий актив
Дубровська Є. [9]	Неоплачені юридичними та фізичними особами послуги з транспортування вантажів та (або) вилучені кошти з колообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів	Вилучені кошти
Золотогоров В. [10]	Сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин із ними	Сума боргів
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [3]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату	Сума заборгованості
Стоун Д., Хітчинг К. [11]	Сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи, що виникли у результаті господарських взаємовідносин із ними	Сума боргів

На підставі аналізу наукових джерел можна дійти висновку, що кожний автор має свій підхід до його трактування.

Так, Бланк І. та Бутинець Ф. визначають дебіторську заборгованість як суму заборгованостей. Це визначення збігається з визначенням Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Схоже визначення дає інша група авторів: Золотогоров В., Стоун Д., Хітчинг К., які наголошують на тому, що дебіторська заборгованість є сумою боргів [6; 7; 11].

Голов С. ідентифікує дебіторську заборгованість як фінансовий актив; таке визначення є найповнішим. Білик М., Дубровська Є. вважають, що заборгованість дебіторів – це видучені кошти (готівка) [5; 8; 9]. Однак, ці визначення не можна вважати повними, оскільки дебіторська заборгованість – це не тільки кошти підприємства, але й інші активи.

Отже, на підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо дебіторську заборгованість як певну суму коштів, яку суб'єкти господарської діяльності (дебітори) повинні виплатити підприємству у виді оплати за товари, роботи, послуги.

Однією з основних статей у структурі джерел формування коштів підприємства є позикові кошти, складовою яких є і кредиторська заборгованість.

Поняття кредиторської заборгованості характеризує відносини між підприємством та юридичними або фізичними особами у процесі здійснення діяльності. Такі зобов'язання можуть виникати у результаті відстрочення платежу за продукцію та операцій, які є пов'язаними з отриманням кредиту.

Аналіз наукової літератури засвідчив, що вітчизняні та закордонні вчені приділяли свою увагу і поняттю «кредиторська заборгованість» (табл. 2) [6; 7; 12–15].

Таблиця 2

Визначення різними науковцями сутності поняття «кредиторська заборгованість»

Автор	Визначення	Ключові слова
Бланк І. [6]	Поточні зобов'язання підприємства, що відображають його заборгованість перед господарськими партнерами з комерційних операцій, розрахунків, нарахованих до оплати та ін.	Поточні зобов'язання підприємства
Бутинець Ф. [7]	Форма розрахунку за товари й послуги, які придбавають у процесі операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві чи для перепродажу	Форма розрахунку за товари й послуги
Гончарук Р. [12]	Складова колообігу капіталу, є предметом обов'язкових правовідносин між боржником і його кредитором, що виникли на стадії постачання і мають гривневий еквівалент	Складова колообігу капіталу
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [13]	Заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди	Заборгованість підприємства
Качалін В. [14]	Зобов'язання, для ліквідації яких використовуються поточні активи, які могли б бути використані у звичайній діяльності підприємства	Зобов'язання
Травінська С. [15]	Зобов'язання, що підлягають погашенню на вимогу кредиторів, а також частина зобов'язань, яка буде погашена протягом операційного циклу або одного року, розпочинаючи від дати балансу	Зобов'язання, що підлягають погашенню на вимогу
Шпруз Р., Муниц М.	Зобов'язання підприємства з передачі активів або надання послуг, зобов'язання, які виникають у результаті минулих або поточних господарських операцій і повинні бути виконані у майбутньому	Зобов'язання підприємства

Наведені трактування поняття «кредиторська заборгованість» показали, що більшість авторів, такі як Бланк І., Качалін В., Травінська С., Шпруз Р., Муниц М. визначають це поняття як зобов'язання підприємства. Інші автори визначають кредиторську заборгованість як форму розрахунку за товари і послуги або складову колообігу капіталу [6; 7; 15].

На підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо кредиторську заборгованість як певну суму зобов'язань підприємства, що підлягає сплаті суб'єктам господарської діяльності (кредиторам) за оплату товарів, робіт, послуг.

Отже, на підставі аналізу сутності понять «дебіторська заборгованість» та «кредиторська заборгованість» відповідно до чинного законодавства та у наукових працях було представлено визначення, що найточніше розкриває



сутність цих термінів. Конкретизація сутності досліджених понять підвищує якість аналітичних досліджень і дозволяє розробити рекомендації щодо встановлення оптимальних розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві для забезпечення ефективного його функціонування.

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

Література: 1. Белокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств. *Економічний аналіз*. 2011. № 9. С. 36–39. 2. Власова Н. О., Носач Л. Л. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі : монографія. Харків : ХДУХТ, 2011. 229 с. 3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Закон України від 08.10.1999 № 237 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99/ed19991008>. 4. Береза С. Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2003. № 4. С. 32–37. 5. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2013. № 12. С. 24–36. 6. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : Ника-Центр, 1998. 480 с. 7. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : навч. посіб. Житомир : Рута, 2011. 592 с. 8. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практ. посіб. Київ : Лібра, 2004. 880 с. 9. Дубровська Є. В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств вантажного автотранспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2010. 22 с. 10. Золотогоров В. Г. Энциклопедический словарь по экономике. Минск : Польша, 1997. 571 с. 11. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / пер. с англ. М. : Сирин, 1998. 302 с. 12. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2012. № 1. С. 48–51. 13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 14. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP. М. : Дело, 1998. 432 с. 15. Травінська С. І. Класифікація поточних зобов'язань у законодавстві та бухгалтерському обліку. URL: http://bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n6/31_Klas.pdf. 16. Слово о счетах и записях. Сборник цитат и афоризмов о бухгалтерском учете / авт.-сост. М. Медведев. М. : Техинпресс, 2002. 546 с.



ПРАВОВІ АСПЕКТИ БУЛІНГУ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 343.851.5

Іщенко В. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність булінгу як соціально-педагогічної та психологічної проблеми сучасності. Конкретизовано сутнісні ознаки цього явища, проаналізовано правові аспекти боротьби з булінгом в Україні. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення правових механізмів захисту від проявів булінгу.

Ключові слова: насильство, агресія, булінг, причини булінгу, форми булінгу, шляхи боротьби з булінгом.



Анотація. Исследована сутність буллинга як соціально-педагогічної і психологічної проблеми сучасності. Конкретизовані сутнісні ознаки цього явища, проаналізовані правові аспекти боротьби з буллінгом в Україні. Розроблені пропозиції щодо удосконалення механізмів захисту від проявів буллинга.

Ключові слова: насилля, агресія, буллінг, причини буллинга, форми буллинга, шляхи боротьби з буллінгом.

Annotation. The essence of bullying as a socio-pedagogical and psychological problem of the present is investigated. The essential features of this phenomenon are specified, the legal aspects of the fight against bullying in Ukraine are analyzed. Suggestions have been developed regarding the improvement of protection mechanisms against manifestations of bullying.

Keywords: violence, aggression, bullying, causes of bullying, forms of bullying, ways of dealing with bullying.

Згідно зі ст. 1 Конституції України Україна є суверенною, незалежною, демократичною, соціальною та правовою державою. Україна як соціальна держава має забезпечити належне соціальне забезпечення громадян або осіб, які мешкають на території України, що випливає з положень Конституції. Згідно зі ст. 3 Конституції України людина є вищою соціальною цінністю, отже, держава має забезпечити належний захист життя, здоров'я, честі, гідності та недоторканості людини. Для забезпечення виконання закріплених у ст. 3 положень Конституції України держава має дотримуватись основ та основних прав і свобод людини [2]. З огляду на те, що Україна інтегрується до європейської спільноти, вона має забезпечувати виконання основних соціальних цінностей, які діють в країнах Європейського Союзу. В першу чергу держава має через аналіз тих явищ, що відбуваються у світовій та європейській спільнотах розвинених країн світу забезпечити належне соціальне буття людини. Від того, наскільки належним чином буде забезпеченою людина, настільки якісно будуть захищені та забезпечені права та свободи, залежить не тільки розвиток країни, а й мінімізація тих соціальних явищ, які породжують певні протиправні явища, серед яких безробіття, агресія, насильство, булінг, які прямо залежать від соціального забезпечення людини у зв'язку із впливом на соціальне становище родини.

Останнім часом у загальноосвітніх школах України з'явилося таке явище, як булінг, що є притаманним державам із низьким соціальним і культурним рівнем, тому уникнення різних проявів булінгу є достатньо актуальним.

Булінгу як формі шкільного насильства в усьому світі приділяється велика увага. Проблематику шкільного насильства досліджували чимало науковців, серед них Грибанов С., Нечипорук Л., Іваній О., Плутицька К., Левицька Л., Савченко А. та ін. Однак, усі ці науковці досліджували булінг без урахування впливу певних соціальних явищ, що нині відбуваються в Україні, зокрема прояви нігілізму щодо дотримання конституційних норм і законодавчих актів, які встановлюють права й обов'язки органів державної влади.

На підставі аналізу останніх подій в Україні щодо створення умов забезпечення соціальних стандартів людини в Україні можна дійти висновку, що вони підвищуються лише на папері, на практиці щороку все більше людей опиняються за межею бідності, а зниження соціальних стандартів прямо впливає на соціально-психологічний стан не тільки дорослих людей, але і підлітків.

Через ускладнення ситуації у соціально-політичній, економічній, освітній та інших сферах суспільного життя рівень насильства у суспільстві нині кількаразово зріс. Так, зміна на гірше соціальних стандартів прямо впливає на взаємовідносини у родинах, особливо негативно це впливає на підлітків, які виховуються у таких родинах. Підлітки є найвразливішою категорією суспільства, вони легко підпадають під вплив вулиці. Саме у перехідному віці активно формуються власна система сприйняття світу, система цінностей і пріоритетів, діти переймають різні моделі поведінки дорослих, і, на жаль, насильство стає однією з таких.

Зниження соціальних стандартів та культурного рівня прямо впливає на психофізичний стан підлітків і породжує великі проблеми у дитячому середовищі, однією з яких є булінг, який заведено розглядати як небажану агресивну поведінку людей не тільки шкільного віку, що призводить до цькування дитини іншою дитиною або групою дітей із метою приниження, залякування та демонстрації сили. Це розглядають як одну з форм самовираження, самозадоволення дітей, які були позбавлені певних дитячих соціальних благ у неповних родинах або у родині з низьким рівнем фінансового забезпечення.

Згідно з інформацією Дитячого фонду ООН (ЮНІСЕФ) з булінгом у колі однолітків в Україні зіштовхувалися близько 67 % дітей. За даними Центру інформації про права людини станом на липень 2017 р. 90 % школярів ставали свідками булінгу, 50 % – страждали від нього, і тільки 4 % – готові говорити про це з вчителями та батьками [1]. До того ж наприкінці листопада 2017 р. в Українському інституті дослідження екстремізму встановили, що з проявами булінгу в Україні стикаються 8 з 10 дітей [1]. При цьому жертвами булінгу стають не тільки у реальному, а й у віртуальному світі: сьогодні неабияку небезпеку становить так званий кібербулінг (інтернет-цькування),

а також закриті групи, що пропагандують антисоціальну поведінку, суїциди та ін. Згідно з даними, наведеними на міжнародному форумі з кібербезпеки Cyber Security Forum 2018 (CSF 2018), 48 % підлітків у віці 14–17 років ставали жертвами шантажу, 46 % підлітків свідками агресивної онлайн-поведінки, 44 % – отримували агресивні повідомлення.

Одним із пріоритетних завдань кожної демократичної держави у сфері охорони прав і свобод людини і громадянина є захист її життя та здоров'я, що випливає зі ст. 3 Конституції України. Однак, забезпечити належний захист прав людини, її честі та гідності можливо лише у разі забезпечення належних соціальних стандартів населення. Нерівність соціального забезпечення породжує утворення різних верств населення, що прямо впливають на дитячі відносини, поділяючи їх на багатієв і бідних. Така ситуація завжди призводить до певних психологічних, психофізичних розладів, які мають різні прояви, у тому числі і агресивні, що притаманні булінгу [4].

Конвенція ООН з прав дитини наголошує, що всі діти від народження є рівними та мають право на безпечні та сприятливі умови життя. Законом України «Про освіту», зокрема ст. 5 встановлено, що учні мають гарантоване державою право на захист від будь-яких форм експлуатації, фізичного, психічного насильства, від дій, які порушують права або принижують їх честь і гідність. Зауважимо, що гарантування державного права на захист, яке належно забезпечене, має лише декларативний характер, що є пов'язаним із низьким рівнем виховання не тільки у родинах, але і у школах.

По-перше, це низький рівень кваліфікації молодих викладачів і небажання належно виконувати свої обов'язки через низький рівень заробітної плати, постійні зміни вимог до процесу навчання та відсутність стабільності у державі.

По-друге, це постійне недофінансування всієї системи освіти та спонукання і без того бідних родин до фінансового утримання шкіл. Усе це прямо впливає на психічний стан школярів. Так, за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) Україна посідає четверту сходинку серед країн Європи за рівнем проявів агресії підлітків. При цьому більшість науковців розвинених країн світу такі події пов'язують із низьким рівнем соціального забезпечення, безробіттям та корупцією.

Неповнолітні, які вчиняють злочини, поширюють стереотип агресивно-насильницької поведінки серед оточуючих і створюють негативне враження про суспільство загалом, що формує негативне враження про державу, яку відносять до держав третього світу.

Подані статистичні дані засвідчують, що булінг є явищем глобальним і масовим, притаманним не тільки бідним країнам, але і розвиненим країнам світу, які недостатньо звертають увагу на деякі явища, що відбуваються в країні, зокрема підвищення безробіття.

19 січня 2019 р. набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії булінгу (цькуванню)». Так, Закон України «Про освіту» доповнено пунктом, яким визначено булінг (цькування) як діяння (дії або бездіяльність) учасників освітнього процесу, які полягають у психологічному, фізичному, економічному, сексуальному насильстві, у тому числі із застосуванням засобів електронних комунікацій, що вчиняються по відношенню до малолітньої чи неповнолітньої особи та (або) такою особою по відношенню до інших учасників освітнього процесу, унаслідок чого могла бути чи була заподіяна шкода психічному або фізичному здоров'ю потерпілого.

Тобто булінг передбачає системні дії, наявність не тільки жертви й агресора, але й підбурювачів, спостерігачів. Це більше психологічне, ніж фізичне переслідування людини. У деяких школах країни до прояву боулінгу причетні і самі робітники шкіл, у тому числі і викладачі, які здійснюють цькування та психологічний вплив на дітей, батьки яких не бажають вносити плату за нав'язані послуги або придбання певного обладнання, здійснення за кошти батьків ремонту.

Зауважимо, що законодавство не працюватиме, якщо не буде відповідальності, відповідальності не лише держави, але і самих учасників цих правовідносин. Тому змінами до Кодексу України про адміністративні правопорушення було встановлено відповідальність у вигляді штрафу або громадських робіт, розмір і тривалість яких залежить від характеру й обставин адміністративного правопорушення. Тут варто визначити, що для притягнення до відповідальності необхідно надати належні докази наявності такого правопорушення, а чинне законодавство України регулює це питання подвійно, що надає можливість уникнути відповідальності.

Тому практика застосування ст. 173-4 КУпАП показала не тільки перемогу безправ'я над правом, а й проблеми, які можуть породити нові правила існування кола осіб, що встановлюють особливий порядок поведінки.

Чинним законодавством передбачено відповідальність за грабїж, розбій, вимагання, якщо мав місце факт економічного булінгу (ст. 186, 187, 189 Кримінального кодексу України). Також відповідальність передбачено за нанесення тілесних травм або сексуальне насильство (ст. 121, 122, 153 Кримінального кодексу України).

До цього ж вік, з якого настає кримінальна відповідальність за цими статтями, становить 14 років, на відміну від адміністративної відповідальності, яка настає тільки після досягнення 16 років. Винного у фізичному або

сексуальному насильстві існує можливість притягнути до кримінальної відповідальності набагато раніше, ніж до адміністративної за булінг. Вважаємо, що такий недолік чинного законодавства має бути усунений, що надасть можливість попередити скоєння підлітком ще тяжчого злочину.

Керівник закладу освіти має забезпечувати створення у закладі освіти безпечного освітнього середовища, вільного від насильства та цькування. Однак, булінг у навчальних закладах відбувається не лише внаслідок недостатнього вживання заходів щодо виховання дітей удома, але і через недостатнє фінансування навчальних закладів, які не можуть створити певні умови для молоді, які б суттєво вплинули на її зайнятість. Так, за радянських часів практично у кожній школі існували спортивні секції, фінансування яких здійснювалося за рахунок загального фінансування школи, отже, діти практично не мали часу самостійно перебувати на вулиці. Нині у школах не тільки відсутні секції спортивного виховання, але навіть у містах скорочується фінансування спортивних шкіл, що негативно впливає на зайнятість молоді, яка виховання отримує власне на вулиці. Унаслідок цього утворюються групи підлітків, які існують за правилом «виживає лише сильний», і не тільки здійснюють цькування слабозрозвинених фізично дітей, але і навіть застосовують до них силу.

Більшість освітян висловлюють відверте обурення перспективою стати крайніми у справах, пов'язаних із розвитком булінгу у школі. Таке обурення виникає в освітян у зв'язку з тим, що батьки завжди вважають, що розвиток булінгу відбувся внаслідок недостатнього виховання у закладах освіти, а освітяни вважають, що такі явища існують через недостатнє виховання та фінансування у родині. Водночас, виходячи з новели Закону, можна констатувати, що саме керівництво школи має відповідати за прояв булінгу протягом перебування підлітка у навчальному закладі, а родина має відповідати за час, коли дитина перебуває вдома. Зауважимо, що прояв булінгу у школі є наслідком недостатнього виховання у родині або насильницьких подій, які відбуваються у родині, де панує закон «Сильний завжди правий» [5].

Зі слів віце-президента Всеукраїнської фундації «Захист прав дітей» Олексія Лазаренко, Закон прийняли, але ніхто не пояснив педагогам, що ж таке булінг. Якщо учень побив іншого учня або часто влаштовує бійки з однолітками, це не цькування, це хуліганство.

Проблема насильства у підлітковому середовищі свідчить про необхідність ретельного вивчення й розробки профілактичних заходів, спрямованих на її розв'язання, оскільки діти, з одного боку, є найбільш незахищеною, найуразливішою й майже повністю залежною частиною суспільства, а з іншого – можуть самі ставати джерелом настання суспільно небезпечних наслідків.

Шкільні психологи, своєю чергою, наголошують, що лише прийняттям Закону проблема булінгу не може бути вирішена, необхідні супутні заходи, здійснення роз'яснювальної роботи, бесіди та тренінги.

Належне фінансування шкіл і закладів освіти є основним напрямком дії держави щодо запобігання розвитку булінгу. Прагнення держави розв'язати питання зниження витрат бюджету за рахунок укрупнення шкіл, скорочення педагогів, перехід на самокупність, зняття фінансування нешкільної освіти (спортивних секцій, гуртків художньої самодіяльності) є прямим шляхом до поширення розвитку прояву насильства, елементів булінгу у школах і закладах вищої освіти. Як наслідок, поширення булінгу призводить до низки психологічних і медичних розладів нервової системи підлітків. В Україні поки що не проводяться систематичні загальнонаціональні дослідження цього явища, неналежним є і фінансування всієї освіти.

Булінг можна розглядати як різновид катування серед неповнолітніх. З огляду на спільність ознак таких діянь та особливу загрозу для життя, здоров'я, волі, честі та гідності особи як благ, які перебувають в Україні під кримінально-правовою охороною, окремі прояви булінгу можуть підпадати під ст. 127 Кримінального кодексу України і кваліфікуватись як катування.

Щоб детальніше проаналізувати взаємозв'язок булінгу й катування, треба порівняти ці явища. Дії при булінгу дуже подібні до вчинюваних при катуванні, серед них завдання ударів по тілу, що спричиняє фізичний біль, різні посягання на статево недоторканість особи, придушення та ін. Такі дії завжди супроводжуються сильним стресом, почуттям жаху та здатні принизити особу, зламати її морально. У кожному з випадків обов'язково настають наслідки у формі сильного фізичного болю або жорстокого морального страждання. В обох випадках є суб'єкти – агресорів, які задля досягнення своєї мети вчиняють щодо іншої особи дії у формі вербального, фізичного чи емоційного знуцання. І булер, і суб'єкт катування усвідомлюють, що їхні дії не відповідають загальноприйнятим у суспільстві (колективі) правилам поведінки, є навмисними, цілеспрямованими та суспільно небезпечними [2].

Часто булінг фактично переростає у катування з наявністю всіх ознак, за винятком суб'єкта. Річ у тім, що діти-булери до 16 років, які вчинили дії, що становлять склад катування, не несуть кримінальної відповідальності згідно зі ст. 127 Кримінального кодексу України, оскільки ч. 2 ст. 22 Кодексу цей злочин не передбачено у переліку тих, кримінальна відповідальність за які настає з 14 років.

Найчастіше дії булерів кваліфікуються як хуліганство (ст. 296 Кримінального кодексу України). Практика показує, що за дії дітей-булерів притягують до відповідальності їхніх батьків за ч. 4 ст. 184 КУпАП, відповідно до якої



вчинення неповнолітніми діянь, що містять ознаки злочину, відповідальність за які передбачено Кримінальним кодексом України, якщо вони не досягли віку, з якого настає кримінальна відповідальність, тягне за собою накладення штрафу на батьків або осіб, які їх замінюють, від десяти до двадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Сплата штрафу батьками дитини не є покаранням для самої дитини і не є поштовхом для її перевиховання. Неможливо проконтролювати, чи провели батьки зі своєю дитиною хоч якусь виховну бесіду, чи звернулися за допомогою до психолога.

Отже, булінг та катування є взаємопов'язаними явищами. З огляду на те, що вік підсудності для підлітків встановлено у 16 років, підлітки, які вчинили протиправні дії – катування до 16 років – не притягуються до відповідальності, що формує синдром безвідповідальності.

У багатьох європейських країнах на початку кожного навчального року укладається тристоронній договір, який підписує учень, батьки та адміністрація школи, що має на меті запобігти неприйнятній та агресивній поведінці у школі. Так, кожного школяра попереджено про те, що він не має права погрожувати словом чи ділом іншим учням, наносити фізичну або психологічну шкоду однокласникам, псувати їх майно. В іншому випадку шкільний фахівець і директор школи мають право за першої ж нагоди поставити винного на облік до поліції, а за поведінку учнів повністю відповідатимуть їхні батьки. Крім того, батьки зобов'язуються розв'язувати проблеми такого роду разом зі шкільними психологами [3].

У Канаді надають важливого значення роботі зі свідками булінгу: працюють над підвищенням їхньої обізнаності про це явище, навчають свідків булінгу правильно реагувати на такі випадки [4]. Ефективним є проведення спланованого та керованого дозвілля учнів у цей час. Також доцільним є підвищення компетенції вчителів та шкільного персоналу у реагуванні на інциденти булінгу у школі. З цією метою проводяться конференції, майстер-класи. Також в антибулінговій програмі Канади передбачено налагодження спілкування та співпраці школи з батьками, для них проводяться інформаційні вечори, на яких їх ознайомлюють із проблемою булінгу. Дорослі вчать, як розпізнати, що їх дитина стала жертвою булінгу; як діяти, якщо їхня дитина вчинила булінг. Важливе місце у профілактиці та попередженні шкільного булінгу відведено роботі з учнями-кривдниками та учнями-жертвами. Зауважимо, що канадські школи відходять від принципу нульової толерантності у подоланні проблеми булінгу до конструктивнішого превентивного принципу для подолання булінгу [6]. Підхід нульової толерантності полягав у жорстких санкціях проти учнів, які ініціювали булінг. На противагу, превентивний підхід полягає у створенні загальношкільної культури поваги та розуміння, інтеграції антибулінгового компонента до навчально-виховного процесу та позакласної й позашкільної діяльності [7].

Канада після визнання проблеми булінгу одразу ж розпочала підготовку відповідного законодавства, що передбачало розробку Міністерством освіти політики та вказівок щодо профілактики булінгу, застосування дисциплінарних заходів за неадекватну поведінку, у тому числі серйозніші покарання за повторне цькування. Наразі в Канаді можуть накладатися штрафи навіть на свідків булінгу, які не розповіли про це відповідальним особам або тим, хто може втрутитися у ситуацію.

Отже, булінг є тривалим процесом свідомого жорстокого ставлення, агресивної поведінки з метою заподіяння шкоди, викликати відчуття страху, тривоги або створити негативне середовище для людини. Боротися зі злочинністю неповнолітніх слід за допомогою виховних заходів, психологічними методами та шляхом реалізації соціальних молодіжних програм, забезпечуючи належні умови для фізичного, розумового та духовного розвитку цього контингенту.

Зважаючи на швидку адаптацію неповнолітніх до суспільного життя, вироблення у молодшому підлітково-му віці критичного ставлення до оточення, прагнення до самостійного життя, та враховуючи ситуацію в Україні, слід визнати доцільність розв'язання питання щодо зниження мінімального віку кримінальної відповідальності до 14 років за вчинення катування. Це зумовлено підвищеною суспільною небезпекою катування та потребами впливу на крайні форми жорстокого насильства. Саме тому ч. 2 ст. 22 КК України потребує доповнення ст. 127 КК України. Очевидно, що рівень розумового розвитку 14-річної особи дозволяє усвідомити суспільну небезпечність і протиправність насильницьких дій. Також пропонується зменшити мінімальний вік для адміністративної відповідальності до 14 років за цькування. У зв'язку із невеликою кількістю науково-теоретичних робіт слід звернутися до закордонного досвіду. Профілактика булінгу у закладі освіти полягає у системній роботі всього закладу й усіх учасників освітнього процесу у напрямку формування ненасильницької моделі поведінки. Потрібно вміти ідентифікувати та самоідентифікувати випадки булінгу. Важливе завдання суспільства у цьому напрямку – не бути байдужими, запобігати насильству. Булінг як явище подолати дуже складно, однак, за застосування відповідних заходів йому можна протистояти.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.



Література: 1. Український інститут дослідження екстремізму. URL: <http://uire.org.ua>. 2. Король А. Причини та наслідки явища булінгу. *Відновне правосуддя в Україні*. 2009. № 1. С. 84–93. 3. Миськевич Т. Регулювання проблеми булінгу на законодавчому рівні: перші кроки України та світовий досвід. *Громадська думка про правотворення*. 2019. № 1 (166). С. 18–22. 4. Pepler D., Wendy M., Craig W., O'Connell P., Atlas R., Charach A. Making a difference in bullying: evaluation of a systemic school-based programme in Canada. *Bullying in schools: how successful interventions can be?* / ed. P. Smith, D. Pepler, K. Rigby. Cambridge : Cambridge University Press, 2004. P. 125–140. 5. Жеброва А. Булінг як різновид катувань серед неповнолітніх. URL: <http://www.nusta.edu.ua/wp-content/uploads/2016/11/pdf>. 6. Roberge G. From zero tolerance to early intervention: The evolution of school anti-bullying policy. *Journal of Education Policy*. 2012. № 9. P. 1–6. 7. Колба О. Г. Особливості кримінальної відповідальності неповнолітніх, звільнення від неї та застосування примусових заходів виховного характеру: навч.-метод. посіб. / за заг. ред. О. Г. Колба. Луцьк, 2006. 147 с.



АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.14.01

Каплунівська К. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено порівняльний аналіз трактувань різними науковцями сутності та змістовного наповнення поняття фінансової стійкості підприємства. На підставі аналізу, систематизації й узагальнення запропоновано власне визначення поняття фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова стійкість, фінансово-економічна категорія, платоспроможність, рентабельність.

Аннотация. Проведен сравнительный анализ трактований различными учеными сущности и содержания наполнения понятия финансовой устойчивости предприятия. На основании анализа, систематизации и обобщения предложено собственное определение понятия финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая устойчивость, финансово-экономическая категория, платежеспособность, рентабельность.

Annotation. A comparative analysis of the interpretations by various scientists of the essence and meaningful content of the concept of financial stability of the enterprise. Based on the analysis, systematization and generalization, an own definition of the concept of financial stability of an enterprise is proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial stability, financial and economic category, solvency, profitability.

За сучасних економічних умов більшість підприємств мають надзвичайно складний фінансовий стан. На діяльність підприємства негативно впливають не лише фактори зовнішнього середовища, а й відсутність відповідного рівня фінансової стійкості підприємства. Як вітчизняні, так і закордонні науковці для розкриття сутності поняття «фінансова стійкість» використовують велику різноманітність підходів, які висвітлюють різні сторони досліджуваного поняття. Тому проблема трактування цієї дефініції залишається відкритою та повністю не висвітле-



ною. Нині, у період економічної та політичної кризи, основним завданням будь-якого підприємства є забезпечення й управління його фінансовою стійкістю. Для досягнення цієї мети існує потреба виявлення й аналізу факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

Дослідженням сутності поняття фінансової стійкості підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Лахтіонова Л., Савицька Г., Поддєрьогін А., Рудницька О., Коробов М., Ярошевич Н., Філімоненков О., Білик М., Мамонтова Н., Притуляк Н., Цал-Цалко Ю., Ковальов В., Шеремет А., Берест М., Журавльова І. та ін.

Метою написання статті є дослідження економічної сутності фінансової стійкості підприємства.

Сутність цієї фінансово-економічної категорії досліджувалась у значній кількості публікацій, однак, дискусійним залишається трактування змісту фінансової стійкості підприємств з огляду на умови сучасної економіки. Для формування поняття фінансової стійкості науковці, як закордонні, так і вітчизняні, використовують різновекторні підходи, унаслідок чого виникають чимало трактувань цієї категорії, які висвітлюють різні грані цього поняття. Неузгодженість категоріального апарату генерує різні методики для визначення фінансової стійкості підприємства. Як наслідок, ці методики є важко порівнювальними, а тому проблема визначення об'єктивізму залишається відкритою. Проблема полягає й у тому, що методики часто формуються із застосуванням неоднозначних показників, використанням коефіцієнтів, що повторюються та із надмірною їх кількістю [10].

Унаслідок акцентування науковцями фінансової стійкості з різних економічних позицій сформувались різновекторні підходи до розуміння цієї категорії, що становить основу проблематики у цій предметній сфері.

Так, Родіонова В. та Федотова М. вважають, що фінансова стійкість підприємства – такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку за збереження платоспроможності та кредитоспроможності за умов допустимого ризику [3].

Бланк І. вважає, що фінансова стійкість підприємства є характеристикою стабільного фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів [4].

Стоянова О. переконана, що фінансова стійкість передбачає збіг кількох сприятливих характеристик: платоспроможності, ліквідності балансу, високої рентабельності [5].

Савицька Г. розглядає фінансову стійкість підприємства як здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [6].

Шеремет А., Сайфулін Р. вважають, що забезпеченість запасів джерелами формування є сутністю фінансової стійкості, а платоспроможність – її зовнішнім проявом [7].

Крухмаль О. зауважує, що фінансова стійкість підприємства передбачає здатність системи протистояти зовнішнім факторам впливу [8].

Лахтіонова Л. визначає фінансову стійкість підприємства як стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його забезпечення [9].

Цал-Цалко Ю. вважає, що фінансовою стійкістю підприємства є стан активів підприємства, що гарантує йому достатню платоспроможність [10].

Бердникова Т. розглядає фінансову стійкість підприємства як характеристику, що свідчить про стійке перевищення доходів підприємства над його витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства та ефективне їх використання, безперервний процес виробництва й реалізації продукції [11].

Ковальов В. визначає фінансову стійкість підприємства як фінансову незалежність підприємства, тобто здатність маневрувати власними коштами, достатню забезпеченість безперебійного процесу діяльності [12].

Білик М., Павловська О., Притуляк Н. розглядають фінансову стійкість підприємства як стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення [13].

Отже, фінансово стійким є підприємство, яке характеризується такими ознаками:

- високою платоспроможністю – здатністю відповідати за своїми зобов'язаннями;
- високою кредитоспроможністю – здатністю платити за кредитами, виплачувати відсотки по них і погашати їх точно в строк;
- високою рентабельністю – прибутковістю, що дозволяє фірмі нормально та стійко розвиватися, вирішуючи при цьому проблему взаємин акціонерів і менеджерів за рахунок підтримки на достатньому рівні дивідендів і курсу акцій підприємства;



– високою ліквідністю балансу – здатністю покривати свої пасиви активами відповідної ліквідності та перевищенням терміновості перетворення їх на гроші).

На підставі аналізу точок зору різних авторів можна стверджувати, що єдиного визначення поняття фінансової стійкості не існує, тобто фінансова стійкість є широким поняттям.

Отже, фінансова стійкість підприємства:

– визначає фінансову безпеку підприємства, а також його фінансову незалежність від інвесторів і кредиторів;

– є здатністю фінансової системи підтримувати грошовий потік, попри зовнішні та внутрішні фактори, які на нього впливають;

– формується у процесі операційної, фінансово-інвестиційної діяльності підприємства, є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, а тому є найважливішою складовою загальної економічної стійкості підприємства;

– є здатністю здійснювати підприємницьку діяльність за умов підприємницького ризику та зміни бізнес-середовища з метою посилення конкурентних переваг організації з урахуванням інтересів суспільства і держави та максимізації добробуту власників;

– у довгостроковій перспективі характеризується співвідношенням його заборгованості та власного капіталу.

Сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Аналіз трактування поняття «фінансова стійкість» підприємства дає змогу зрозуміти, що цю категорію розглядають як у вузькому, так і у широкому значенні.

Отже, на підставі аналізу, систематизації й узагальнення розглядатимемо фінансову стійкість підприємства як складну концепцію, на яку впливають різні фінансові та економічні процеси. Її слід визначати як стан фінансових ресурсів підприємства, ефективність їх розміщення та використання, за яких забезпечується розвиток виробництва чи інших напрямків діяльності на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, що є відображенням постійного перевищення надходжень над витратами, яке забезпечує вільне маневрування коштами організації, що завдяки їхньому ефективному використанню сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. Б.

Література: 1. Глушко О. В. Фінансова стійкість як категорійне поняття. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21. С. 171–175. 2. Саліна А. В. Морфологічний аналіз поняття «фінансова стійкість підприємства». *Управління розвитком*. 2014. № 10. С. 79–82. 3. Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М. : Перспектива, 2009. 98 с. 4. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : Ника-Центр, 1998. 480 с. 5. Стоянова О. С. Финансы и кредит : учебный курс. Киев : Ника-Центр, 2008. 448 с. 6. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. Минск : Новое знание, 2005. 651 с. 7. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Кондор, 2005. 196 с. 8. Крухмаль О. В. Антикризисное управління у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія. Суми : УАБС НБУ, 2007. 198 с. 9. Лахтіонова Л. А. Економічна категорія «фінансова стійкість» у сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2009. № 16. С. 327–338. 10. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2008. 566 с. 11. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. М. : Инфра-М, 2001. 215 с. 12. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия : монография. М. : Центр экономики и маркетинга, 2002. 188 с. 13. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : ХНЕУ, 2005. 592 с.



ЧИ ПОТРІБНА ЮРИСТУ ЛОГІКА ЯК НАУКА?

УДК 159.955.2:162.1

Караченцева С. С.

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

Анотація. Досліджено сутність та значення логіки як науки у юридичній освіті. Розглянуто основні положення логіки у юриспруденції.

Ключові слова: логіка, формальна логіка, юридична логіка, риторика, силогізм.

Аннотация. Исследованы сущность и значение логики как науки в юридическом образовании. Рассмотрены основные положения логики в юриспруденции.

Ключевые слова: логика, формальная логика, юридическая логика, риторика, силлогизм.

Annotation. The essence and significance of logic as a science in legal education are investigated. The basic provisions of logic in jurisprudence are considered.

Keywords: logic, formal logic, legal logic, rhetoric, syllogism.

Кожна людина більшою чи меншою мірою володіє певною логічною культурою, рівень якої характеризується сукупністю логічних прийомів і способів міркування, які людина застосовує як у повсякденному житті, так і у процесі пізнання та практичної діяльності. Зазвичай у буденному житті наше мислення підпорядковується життєвим правилам, а всі дії є реакцією на щось або когось, що є наслідком того логічного висновку, який людина робить із ситуації, що склалася. Логіка була і є запорукою розвитку людства. Саме вона впорядковує правильні способи міркування, а також систематизує типові помилки, узагальнює логічні засоби для точнішого вираження думок, без застосування яких будь-яка розумова діяльність, від навчання до науково-дослідної роботи, не може бути ефективною.

Пізнання логіки є невіддільною складовою юридичної освіти. Застосування логіки у юридичній практиці дозволяє правильно будувати судово-слідчі версії, складати чіткі плани розслідування злочинів, не допускати помилок при складанні офіційних документів, протоколів, обвинувальних висновків, рішень і постанов. Однак, знання законів логіки не є кінцевою метою її вивчення. Ця мета полягає у формуванні вмінь та навичок застосовувати закони логіки у процесі визначення істини.

Істина й логіка є взаємопов'язаними. Саме за допомогою логіки можна довести істинність або хибність суження, вона привчає мислити чітко, лаконічно, цілеспрямовано. Логіку у науковому розумінні визначають як науку про форми, у яких здійснюється мислення, а також про закони, яким воно підпорядковується. Особливість логіки як науки про мислення полягає у тому, що вона розглядає цей спільний із низкою інших наук об'єкт під кутом зору структури його складових, зв'язків і відносин між ними, їхніх функцій. Це і є власний специфічний предмет логіки, тому її визначають як науку про форми та закони правильного мислення, що веде до істини.

Метою написання статті є аналіз того, що називають юридичною логікою, чи існує вона та у чому полягає значення логіки для юриста.

Юридичну логіку визначають як формальну логіку, застосовувану у правових міркуваннях. Вона є не особливим відгалуженням, а одним з особливих прикладень формальної логіки [1]. Звідси випливає запитання, що ж то за наука, визначається як формальна логіка.

Формальна логіка є наукою про елементарні форми, принципи та методи правильного міркування, закони й різновиди мислення людини, про правила перетворення висловлювань, що дозволяють зберігати їх істинне значення безвідносно до змісту понять, що входять до цих висловлювань [2].

На підставі аналізу загальних характеристик мислення (за характером вирішуваних завдань, способам їх розв'язання, засобам мислення та його функціям, ступеню розгорнутості та новизни й оригінальності) можна зробити висновки щодо особливості мислення юриста.

Передумовою виникнення й розвитку мислення юриста є його професійна діяльність, що є різновидом правової діяльності [3]. Правова діяльність сполучає практичний і теоретичний аспекти і регламентується законом і нормами права. Реальне мислення юриста, як і будь-якої людини, яка займається певним видом діяльності, є поєднанням психічного та логічного процесів, однак, залежно від специфіки галузі дослідження логіка абстрагується від психологічних особливостей мислення.

Основними особливостями правового мислення є:

- системність;
- уміння оперувати правовими термінами, що мають свою специфіку;
- підпорядкованість принципам права;
- регламентованість вимогами законодавства;
- логічність, тобто обґрунтованість законами логіки.

У чому ж полягає значення логіки для юристів?

Упоmодо (по-перше), завдання логіки як навчальної дисципліни полягає у формуванні культури логічного мислення майбутнього правознавця, що допомагатиме йому у складних ситуаціях правової діяльності мислити чітко та правильно, визначати логічні помилки у своїх розумових висновках і в розумових висновках інших людей, знаходити аргументи для їх спростовування. Звичайно, дехто може вважати, що і без логіки його міркування є бездоганими, і вивчення цієї науки навряд чи принесе велику користь. Дійсно, кожна людина тією чи іншою мірою наділена стихійною логікою, логікою на рівні інтуїції. Без цього вона б не могла ані мислити, ані спілкуватися з іншими людьми. Чимало юристів дотримуються філософії софізму, згідно з якою істина розкривається через риторику, тобто через природне мовлення, що є достатньо неоднозначним, а не через логіку, діалектику та наукові доведення.

Однак, логічна інтуїція ніколи не зможе замінити людині логічного знання. Так, інтуїтивна логіка не завжди з успіхом розв'язує ті проблеми, які постають перед нею. Вона найчастіше виявляється недостатньою для критики неправильних міркувань. З її допомогою можна тільки констатувати якусь помилку у міркуванні, але пояснити походження цієї помилки неможливо. Формальну логіку розглядають як узагальнення логіки інтуїтивної, її перехід на новий щабель.

Зауважимо, що взаємозв'язок між інтуїтивною логікою і логікою формальною не є односпрямованим, як здається на перший погляд. Так, дехто з науковців вважають, що формальна логіка не створює нового знання, вона призводить лише до тавтології, а науковий аксіоматичний базис неможливо створити без інтуїції. Однак, при цьому як аргумент наводять приклади застосування дедуктивного розумового висновку (сілогізму), тоді як він є одним з інструментів формальної логіки. Яскравою ілюстрацією застосування дедуктивного методу до розслідування злочинів є юридична практика всім відомого Шерлока Холмса, який відтворював ланцюжок від загального (картини злочину) до окремого (визначення злочинця), де кожна окрема ланка цього ланцюжка є логічним розумовим висновком, що ґрунтується на застосуванні логічних законів, адже *falsus in uno, falsus in omnibus* (хибно в одному – хибно в усьому) [4].

Secundo (по-друге), значення логіки для студентів-юристів полягає у тому, що методи логічного аналізу можуть застосовуватися для тлумачення законодавства. Відомий російський і польський цивіліст і процесуаліст, провідний фахівець у галузі тлумачення права Васильовський Є. В. у 1913 р. у передмові до своєї праці «Керівництво до тлумачення та застосування законів. Для юристів-початківців» писав: «Перше, що повинен засвоїти кожний, хто хоче стати юристом-практиком, це вміння працювати з законом і взагалі з джерелом права. Без такого вміння він виявиться нездатним зробити самостійно жодного кроку: юрист, який не знає, як знаходити, тлумачити та застосовувати закони, є настільки ж безпорадним, як і лікар, який не набув навичок у лікуванні хворих і призначенні ліків» [4; 5].

Основними способами тлумачення норм права є мовний, системний, функціональний, історико-політичний, телеологічний, логічний та спеціально-юридичний [5; 6]. Логічний спосіб, що полягає у дослідженні засобами логіки структури правових текстів, посідає серед них чільне місце. Логічне тлумачення є способом тлумачення змісту норм права за допомогою прийомів логічного мислення, заснованих на законах і правилах формальної логіки. За допомогою логічного способу розкриваються внутрішні зв'язки між частинами правового акта, логічна структура правових висновків.

У процесі тлумачення правової норми можуть застосовуватися різноманітні методи логічного аналізу понять, висловлювань, міркувань, а також методи аналізу логічних операцій визначення, розподілу, класифікації. Велику роль у практиці юриста відіграє спір як процес обміну протилежними думками, у ході якого одна зі сторін (або обидві) прагне переконати іншу в істинності своєї позиції. Хоча вважають, що це спір заради істини, однак, від може бути і спором заради переконання, заради перемоги [7].

Tercio (по-третє), значення логічних знань для юристів полягає у тому, що методи формальної логіки з успіхом можуть використовуватися для дослідження наукових питань у правознавстві. Завдяки застосуванню цих методів стає можливим логічне моделювання правових проблем, перехід від змістовних міркувань щодо тієї чи іншої проблеми, описуваної неточною природною мовою, до їх визначення мовою логіки. Завдяки цьому змістова модель проблеми, що підлягає дослідженню, формалізується, тобто уточнюється та спрощується, а зміст концепту проблемної ситуації отримує точне й чітке вираження [5; 7].



Отже, за сучасних ринкових умов становлення України як правової держави зростає роль формальної логіки, що є однією з незамінних теоретичних основ, на яких базується юридична наука. Саме застосування формальної логіки у вигляді юридичної логіки дозволяє вибудувати теоретичні основи правового регулювання всієї сукупності суспільних відносин ринкової економіки. Однак, у реальних дебатах у природному мовленні формальна логіка майже не помітна. Указуючи на логічні помилки в аргументах опонента, можна бути переконливим, але силігнічні міркування не в змозі довести будь-що у позитивному ключі, оскільки, як відзначали численні філософи, формальна логіка може робити тільки висновки, які вже наявні у припущеннях.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедева І. Л.

Література: 1. Кельзен Г. Чи є специфічна юридична логіка? *Наукові записки ХЕПУ*. 2008. № 1 (6). С. 131–138. 2. Титов В. Д. Логіка : підручник / за заг. ред. В. Д. Титова. Харків : Право, 2005. 208 с. 3. Гусарев С. Д., Тихомиров О. Д. Юридична деонтологія (основи юридичної діяльності) : навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 655 с. 4. Лютий Т. В. Суголосність логіко-дискурсивного та інтуїтивного компонентів мислення. Репродуктивна та евристична здатність уяви. URL: https://www.filosof.com.ua/Jornel/M_55/Lutyj.htm. 5. Васильковський Е. В. Руководство к толкованию и применению законов. Для начинающих юристов. М. : Издание Бр. Башмаковых, 1913. 158 с. 6. Кравчук М. В. Теорія держави і права. Проблеми теорії держави і права : навч. посіб. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 247 с. 7. Юркевич О. М. Юридична аргументація. Логічні дослідження : колективна монографія / за заг. ред. О. М. Юркевич. Харків : Право, 2015. 336 с.



PROBLEMS OF STATE REGULATION OF PRICES

UDC 338.51

O. Kasianova

The 3-rd year student
of the Faculty of International Economic Relations of KhNEU S. Kuznets

Annotation. *The principles, methods and problems of pricing in the country are investigated. The specifics of price regulation as one of the main functions of the state are specified. The economic and administrative significance of this management process is analyzed.*

Keywords: *state regulation of prices, pricing, executive authorities, pricing policy, monopolization, fixed prices.*

Анотація. *Досліджено принципи, методи та проблеми ціноутворення в країні. Конкретизовано особливості регулювання цін як однієї з основних функцій держави. Проаналізовано економічне та адміністративне значення цього управлінського процесу.*

Ключові слова: *державне регулювання цін, ціноутворення, органи виконавчої влади, цінова політика, монополізація, фіксовані ціни.*

Аннотация. *Исследованы принципы, методы и проблемы ценообразования в стране. Конкретизированы особенности регулирования цен как одной из основных функций государства. Проанализировано экономическое и административное значение этого управленческого процесса.*

Ключевые слова: *государственное регулирование цен, ценообразование, органы исполнительной власти, ценовая политика, монополизация, фиксированные цены.*



Observing a constant rise in prices, instability of the national currency, rising energy costs, the need to increase wages, government interferes in the pricing process. One of their main functions is the regulation of prices through legislative administrative financial measures, ensuring the stable development of the economic system.

The *purpose* of article is to consider the issues and types of a reasonable combination of free pricing with state regulation of prices. State regulation of prices as social security for the population.

This problem was considered by such scientists as Voloshenko A., Beguntsi A., Dziuba P. and also candidates of economic sciences Pushkar T., Mikhasyyuk I., Melnyk A., Krupka M., Pledge C., Paderina I.

Everyone knows that enterprises have the right to independently set and regulate prices for their goods and services, but we must take into account the fact that the state can influence the pricing process quite strongly, because it exercises control. In case of violation of the established rules, this body may take harsh measures of influence.

State regulation of prices is a set of measures taken by the government in the process of participating in the system of commodity – money relations and aimed at implementing price regulation in various areas of the economy and monitoring them.

Therefore, state regulation of prices provides for the right of the state, as the main governing body, to influence the market and prices through legislative, administrative and fiscal measures. The goal of this process is the stable development of the country's economic infrastructure [4].

Taking into account the fact that the state is involved in the redistribution of net income between industries and sectors of the economy, individual regions, enterprises and population groups, it should also play a role in the pricing process to protect the interests of national producers and enterprises. After all, they still do not have equal competitiveness with manufacturers of similar products in the foreign market.

First, we need to know who manages state regulation.

Referring to Article 191 of the Economic Code of Ukraine, state regulated prices are introduced by the Cabinet of Ministers of Ukraine, executive authorities, state collegial bodies and local authorities in accordance with their powers in the manner prescribed by law [1].

In accordance with the content of Articles 5 and 6 of the Law of Ukraine «On Prices and Pricing», state regulation of prices is carried out by the central authorities:

Article 5 tells about the powers of the Cabinet of Ministers of Ukraine in the field of pricing. For example, it ensures the implementation of the state pricing policy, carries out state regulation of prices, determines the powers of executive authorities regarding the formation, establishment and application of prices, unless otherwise specified by law or international treaty of Ukraine [4].

And also the Cabinet of Ministers of Ukraine determines the list of goods, the state regulated prices of which are approved by the relevant executive authorities, unless otherwise provided by law.

Article 6 describes the powers of local governments in the field of pricing. For example, ensuring the implementation of the state pricing policy within the powers defined by law [2].

As we see it, all bodies are entitled to regulate the internal and external economic processes of the state.

How exactly does state price regulation affect the country's economy?

The fact is that this is one of the areas of macroeconomic regulation of the economy.

Considering this fact, such factors appear as, for example, maintaining a competitive environment in the market and preventing monopolization, combating inflation, price stability, and pursuing a price policy [3].

Along with the macroeconomic impact of the state on prices, there is also their regulation at the microeconomic level. Microeconomic measures of state influence on prices include such processes as:

- control over the level of prices for products and services of enterprises occupying a monopoly and dominant position in the market;
- pricing of goods and services of special social significance; the establishment of subsidies for individual producers;
- limiting the level of profitability for certain types of products;
- regulation of prices and customs tariffs in foreign economic activity [4].

State regulation of prices does not exclude the freedom of choice of consumers in the acquisition of goods and services they need.

In order to understand the mechanism of this process, it is necessary to determine the goals, the achievement of which is guided by both elements of the pricing mechanism (market and government regulation):



- ensuring a balance between the supply of goods and their consumption, the formation of an equilibrium price;
- covering socially necessary production costs;
- stimulating scientific and technological progress and improving product quality, creating conditions for the introduction of new equipment and technology, which positively affects the rational use of production resources;
- ensuring a high standard of living of the population;
- stimulation of integration processes and mutually beneficial international division of labor;
- increasing the effectiveness of foreign economic relations [5].

Realization of such goals is hindered by disproportionate income distribution, monopolism of the economy, and fluctuations in unemployment.

Administrative price regulation is government intervention in the process of market pricing. It can be carried out by direct and indirect methods.

As for direct regulation, it means the direct establishment of price limits for the most important goods, which form the costs of the production of other types of goods, for example, fuel, raw materials, heavy industry products, etc. Methods of direct impact on prices – their freezing, blocking, the introduction of price regimes, the conclusion of price agreements, subsidizing prices aimed at the development of individual industries and industries, especially agriculture.

Some methods can be attributed to methods of direct state intervention in the pricing process.

For example, price freezing is a temporary or partial ban on price changes. This approach is used in case of strong inflation to stabilize the price level and usually applies to everyday goods [5].

The next is the establishment of fixed prices and tariffs, the introduction of which is adopted by the relevant authorities. Subjects of pricing (enterprises and organizations), in the event such prices are introduced, are obliged to sell their products or services at prices not exceeding fixed prices in terms of their level.

Fixed prices are also set for the products or services of enterprises – natural monopolists. This primarily concerns the sectors of housing and communal services, urban transport, funeral services and some others, the prices and tariffs for which are set by regional and municipal authorities.

The next method of the state intervention is setting recommended prices for the most important types of products. If the price exceeds the recommended level, then progressive taxation of profits derived from the sale of products at inflated prices may be applied. This method is used in some countries (USA, Japan) [3].

In general, the state's protective measures to restrain price growth can be implemented in the form of setting government limits on prices or profits, freezing prices, establishing a certain pricing procedure. To prevent price reductions, minimum prices can be set, the minimum acceptable level of profit, and types of costs, determined.

Indirect state regulation of prices is carried out through emission of money, regulation of credit relations due to the cheapening of bank interest regulation of tax rates; subventions (state subsidies), which depend on the fulfilment of the mandatory conditions stipulated by the program [5].

The correlation between direct and indirect state regulation of prices depends on the characteristics of the country's economic development, traditions and other factors [4].

One of the main features of the State Economic Regulation based on the form of transformation of ownership is to achieve the nature of the impact on various economic structures and the use of legal and economical methods.

The problem of the state regulation is closely connected with the management and planning process. To solve this problem the development of specific stages of promising forms of transformation and the corresponding qualitative and quantitative parameters of their impact on the object must be considered.

However, the process of state regulation in the transition period at the same time cannot be considered a synonym of command – administrative methods of managing.

Supervisor – Candidate of Sciences (law), Associate Professor Ostapenko O. G.

Literature: 1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 2. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17/ed20120621>. 3. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 № 1682-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-III>.

gov.ua/laws/show/1682-14/ed20000420. 4. Даниленко А. Государственный контроль над ценами: кто, что и как. *Справочник экономиста*. 2009. № 10 (70). С. 82–83. 5. Методы прямого и косвенного регулирования цен. URL: <https://studfile.net/preview/4661473/page:19>.

АСПЕКТИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУРИ ТРАНСПЛАНТАЦІЇ АНАТОМІЧНИХ МАТЕРІАЛІВ ЛЮДИНИ З БОКУ ДЕРЖАВИ

УДК 347. 124:332.025.28

Кожевнікова М. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено правові аспекти регулювання трансплантації органів і тканин людини, а також проблеми щодо регулювання діяльності цієї сфери та державної підтримки її функціонування. Конкретизовано питання регулювання донорства від померлої особи, установлення презумпції згоди чи презумпції незгоди, аспекти функціонування Єдиної державної системи трансплантації та роботи трансплант-координатора. На підставі аналізу Закону України «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині» та нормативно-правових актів виявлено прогалини у регулюванні процедури трансплантації анатомічних матеріалів та дій, що є пов'язаними із цим питанням. Сформовано чіткі висновки та рекомендації, що є спрямованими на вдосконалення законодавства та функціонування цієї сфери.

Ключові слова: трансплантація, анатомічні матеріали, трансплант-координатор, презумпція незгоди, Єдина державна система трансплантації, тканини людини, ліцензування, гемопоетичні стовбурові клітини.

Аннотация. Исследованы правовые аспекты регулирования трансплантации органов и тканей человека, а также проблемы регулирования деятельности этой сферы и государственной поддержки ее функционирования. Конкретизированы вопросы регулирования донорства от умершего лица, установления презумпции согласия или презумпции несогласия, аспекты функционирования Единой государственной системы трансплантации и работы трансплант-координатора. На основании анализа Закона Украины «О применении трансплантации анатомических материалов человеку» и нормативно-правовых актов выявлены пробелы в регулировании процедуры трансплантации анатомических материалов и действий, связанных с этим вопросом. Сформированы четкие выводы и рекомендации, направленные на совершенствование законодательства и функционирования этой сферы.

Ключевые слова: трансплантация, анатомические материалы, трансплант-координатор, презумпция несогласия, Единая государственная система трансплантации, ткани человека, лицензирование, гемопоэтические стволовые клетки.

Annotation. Legal aspects of regulation of human organ and tissue transplantation, as well as problems of regulation of this sphere and state support for its functioning are studied. The issues of regulating donation from a deceased person, establishing the presumption of consent or the presumption of disagreement, aspects of the functioning of the Unified state system of transplantation and the work of the transplant coordinator are specified. Based on the analysis of the Law of Ukraine «On the use of human anatomical materials transplantation» and normative legal acts, gaps in the regulation of the procedure for the transplantation of anatomical materials and actions related to this issue have been identified. Clear conclusions and recommendations aimed at improving the legislation and functioning of this sphere have been formed.

Keywords: *transplantation, anatomical materials, transplant-coordinator, presumption of disagreement, Unified state system of transplantation, human tissue, faceting, hematopoietic stem cells.*

Життя і здоров'я людини є найвищою цінністю в усьому світі. Медицина постійно розвивається, шукає нові шляхи та методи лікування, які допомагають боротися з багатьма захворюваннями. Як метод лікування трансплантація показана при чималій кількості найрізноманітніших захворювань, найчастіше вона є єдиним способом порятунку людського життя. З огляду на це актуальним є розгляд методів вдосконалення правового регулювання цього питання як одного з інструментів ефективного виконання державою своїх функцій. Не є винятком і регулювання діяльності у сфері охорони здоров'я та зокрема трансплантології, бо, як зазначає Богомолець О., трансплантація є прерогативою держави: і контроль за базою реципієнтів, і контроль за єдиним реєстром донорів».

17 травня 2018 р. Верховною Радою України ухвалено Закон «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині», що набрав чинності 26 квітня 2018 р. і набув чинності 1 січня 2019 р. Однак, через низку недопрацювань і невідповідність вимог дійсності він майже повністю заблокував можливість проведення операцій. Для порівняння: в Україні у 2017 р. було зроблено 127 операцій з пересадки органів, у 2018 – 129, у 2019 (станом на 22 вересня) – 56. Саме тому 31 березня 2019 р. набув чинності Закон 2694-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині», що відтермінував дію основного Закону до 1 січня 2020 р., чим зумовлено необхідність детального вивчення Закону «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині» для розробок рекомендацій щодо його вдосконалення.

Згідно зі статистикою МОЗ України щороку у середньому 5000 українців потребують нових органів та щодня дев'ять осіб помирають, так і не дочекавшись операції. Більшу частку цих пацієнтів становлять хворі на ниркову недостатність [1].

Якщо в Америці підтримання життя шляхом діалізу є лише тимчасовим рішенням, в Україні щоденні процедури стають єдиним порятунком і можливістю підтримання життя, до того ж на досить низькому рівні.

Саме тому неодноразово підіймалося питання доцільності зміни чинного законодавства щодо трансплантології, у тому числі у роботах Шклярської О., Глушкова А., Триньової Я., Міщука І., Білецької Г., Ковальова Я., Маргацької Н. та ін.

Старе українське законодавство, як і нове, дозволяло і прижиттєве, і посмертне донорство, але пересадку органів від трупних донорів у країні майже не проводили. Гальмували такі операції відразу кілька факторів: відсутність реєстру донорів і реципієнтів (тих, хто потребує пересадки), лікарів, які координували б трансплантацію, і, природно, недостатнє фінансування [2].

Тепер трансплантація за новими правилами здійснюватиметься лише з нового року, за реєстрами, з можливістю здійснення посмертного донорства та за участю трансплант-координаторів.

Закон передбачає створення єдиної інформаційної системи, що матиме дев'ять реєстрів, серед яких реєстри донорів, реципієнтів, анатомічних матеріалів, лікарень, де роблять трансплантації і багато іншої важливої інформації. Крім іншого, новий Закон також мав на меті розширити перелік тих, хто може стати донором за життя [3]. По-перше, у найпоширенішого родинного виду донорства було розширено коло рідних, що можуть стати донорами, шляхом додавання до їх переліку двоюрідних братів і сестер дядька, тітки та племінника. Однак, не передбачено механізму протидії вже існуючій лазівці для «чорних» трансплантологів – фіктивних шлюбів, тобто будь-кого, хто згоден продати свій орган, оформляють чоловіком або дружиною реципієнта.

По-друге, задля розширення можливостей для трансплантації до видів прижиттєвого донорства було додане поняття перехресного донорства, тобто між двома реципієнтами, що не є родичами, однак, мають бажання стати донором біологічних матеріалів. Не зрозуміло, як тоді перехресне донорство співвідноситься зі ст. 290 Цивільного кодексу України «Право на донорство», де зазначено, що особа донора не повинна бути відомою реципієнту, а особа реципієнта – родині донора, крім випадків, коли реципієнт і донор перебувають у шлюбі або є близькими родичами.

На додаток сутність його у визначенні розкрито неповно, і лише у ч. 9 ст. 13 Закону від 17.05.2018 р. («Умови та порядок застосування трансплантації») законодавець згадує про «перехресне донорство», зазначаючи, що у разі ухвалення консилиумом лікарів рішення про неможливість застосування трансплантації реципієнту від живого донора з кола його близьких родичів або членів сім'ї за результатами визначення імунологічної сумісності донора та реципієнта консилиум може ухвалити рішення про застосування перехресного донорства. Перехресне донорство застосовується між реципієнтами, які включені до Єдиної державної інформаційної системи трансплантації.

Порядок застосування перехресного донорства затверджується Кабінетом Міністрів України. Даючи підзаконному акту більшу силу, ніж Закону, законодавець порушує правила нормотворення, що надалі може стати причиною некоректного тлумачення та застосування цих норм [4].



На етапі розробки законопроектів у галузі трансплантології Україна мала вибір, від якої презумпції відштовхуватися: презумпції згоди чи незгоди. Презумпція згоди на донорство полягає у тому, що якщо за життя людина не заперечувала, що може стати донором після смерті, то вважають, що вона згодна. Однак, як і в Законі 1007-XIV «Про трансплантацію органів та інших анатомічних матеріалів людини» 1999 р., за донором встановлюється презумпція незгоди. Можливо, як зазначали Михайленко О., Гринчак С., Мусієнко А., законодавець мав на меті захистити право людини на свободу добровільного визначення долі свого тіла після смерті та зменшити криміналізацію цієї сфери [5].

У процесі розгляду питання трансплантології піднімаються морально-етичні аспекти, одним із яких є взаємини релігії та медицини. Україна є країною з прихильністю релігійним поглядам, тому підтримка Української Православної Церкви у даному питанні є значущою, шляхом поширення етичних порад і поліпшення рівня поінформованості населення.

Однак, повертаючись до статистики, у таких країнах, як Америка, Бельгія, Австрія, Чехія, Велика Британія, Венгрія, Швеція, Фінляндія, Іспанія та Білорусія близько 70 % попиту на органи задовольняються за рахунок упровадженної презумпції згоди. На думку багатьох науковців і практиків, саме запровадження цього принципу до вітчизняного законодавства спроможне стати рушієм для подальшого та ефективного розвитку вітчизняної трансплантології [6].

На відміну від чіткої позиції щодо врегулювання трупої трансплантології не зрозумілою залишається позиція законотворця щодо прижиттєвої трансплантації анатомічних матеріалів у разі перебування пацієнта у невідкладному стані. У ч. 5 ст. 13 Закону від 17.05.2018 р. передбачено: «Якщо реципієнт перебуває у невідкладному стані, який становить пряму та невідворотну загрозу його життю, медична допомога із застосуванням трансплантації надається без згоди реципієнта, його батьків або інших законних представників».

Таке формулювання обмежує особисті немайнові права реципієнта та його батьків (законних представників) щодо права на надання згоди на медичне втручання та прямо суперечить вимогам, які законодавець закріпив у ч. 2 ст. 43 Закону «Основи законодавства України про охорону здоров'я», що згода пацієнта чи його законного представника на медичне втручання не потрібна лише у разі наявності ознак прямої загрози життю пацієнта за умови неможливості отримання з об'єктивних причин згоди на таке втручання від самого пацієнта чи його законних представників. До того ж не зрозуміло, як надання цієї допомоги буде співвідноситись із принципами застосування трансплантації, наведеними у 4 ст. Закону України «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині», а саме з принципом черговості (окрім родинного та перехресного донорства) та добровільності, що порушуються у ч. 5 ст. 13 цього самого Закону.

Новим Законом визначається можливість куплі-продажу гемопоетичних тканин, здатних до відтворення. Оскільки можливість трансплантації є прив'язаною до дієздатності та правоздатності особи, то й вилучення гемопоетичних кліток не стало винятком. Однак, Закон дозволяє стати донором особі віком до 18 років, якщо відсутній повнолітній дієздатний сумісний донор за результатами медичних показань; реципієнт є повнорідним братом або повнорідною сестрою донора; трансплантація здійснюється для збереження життя реципієнта. Якщо донором гемопоетичних стовбурових клітин є особа віком від 14 до 18 років, згода надається нею, а також її батьками або іншими законними представниками цієї особи у письмовому вигляді [7].

Для ведення реєстру та проведення процедур, що є пов'язаними з трансплантацією, 15 лютого 2019 р. до класифікатора професій було введено нову професію трансплант-координатора. Згідно зі ст. 11 п. 9. та п. 1 ст. 10 Закону України «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині» функціями трансплантат-координатора є встановлення наявності у Єдиній державній інформаційній системі трансплантації відомостей про прижиттєво надану потенційним донором згоду або незгоду на посмертне донорство, а також внесення передбачених цим Законом відомостей до Єдиної державної інформаційної системи трансплантації.

Зауважимо, що всупереч викладеному, у п. 8 ст. 11 Закону «Про застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині» зазначено, що вносити дані до ЄДІСТ про згоду чи незгоду на посмертне донорство може сімейний лікар, що значно розширює коло осіб, що мають доступ до реєстру. У документі не зазначено механізми захисту цієї інформації та покарання за використання цієї інформації.

Правову відповідальність за вчинення суспільно небезпечних діянь у сфері донорства та трансплантації регламентує Кримінальний кодекс України [4]. Внесені до Кримінального кодексу зміни стосуються порушення встановленого Законом порядку трансплантації анатомічних матеріалів людини (ст. 143 Кримінального кодексу) та насильницького донорства (ст. 144 Кримінального кодексу) та передбачають посилення відповідальності за злочини, яка, на думку експертів, є неспіввідносною із злочином.

За сучасних часів розгулу кіберзлочинності, безвідповідальності чиновників, пов'язаних із ЄДІСТ, неможливо передбачити, наскільки безпечно бути присутнім у цьому ЄДІСТ потенційним донорам. Уникнути цієї проблеми було б можливо за умови запровадження такої системи покарання, яка була б не механізмом стримування, а механізмом прискання.



Оскільки Законом передбачено, що надавати послуги з трансплантації та встановлювати смерть головного мозку пацієнту мають право тільки лікарні, що мають відповідну ліцензію, то зміни відбулися й у цій сфері. Так, Кабінетом Міністрів України спрощено перелік ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики. До того ж медичні установи можуть пройти акредитацію відразу після отримання ліцензії; проходження акредитації тепер є добровільним. Однак, для установи, що бажає надавати медичні послуги у сферах допоміжних репродуктивних технологій і трансплантації, а також здійснювати клінічні випробування, вона є обов'язковою [5].

Зупинемося і на питаннях, пов'язаних із логістикою. Так, законодавством визначено функції органів виконавчої влади, трансплант координаторів і бригад з перевезень анатомічних матеріалів людини. Однак, вбачається важливим упущенням, що Законом не прописано принципів взаємодії та підпорядкування бригад трансплант-координаторам, що було б логічно, оскільки саме вони за законодавством у лікарнях будуть відповідальними за організацію вилучення, зберігання та перевезення анатомічних матеріалів людини.

Зауважимо, що органи зберігаються у придатному стані лише протягом кількох годин після їх вилучення. У Законі не зазначено, як саме відбуватиметься транспортування, що є недоліком, оскільки, по-перше, якщо для цього використовується спеціальний наземний транспорт, для щонайшвидшого перевезення є доцільним упровадження правил поведінки водіїв на дорозі, закріплення цих правил як обов'язкових до виконання й упровадження системи штрафів за їх порушення. По-друге, якщо йдеться про авіаперевезення у разі потреби транспортування до інших областей, не зрозуміло, з якого бюджету повинні виділятися на це кошти та коли цей вид перевезення буде запроваджено.

Отже, новий Закон щодо трансплантації анатомічних матеріалів людини є першим кроком на шляху становлення гідного рівня надання медичних послуг і забезпечення вищого рівня життя населення. У документі міститься положення щодо врегулювання суспільних відносин, формується система донорства. Однак, Закон позбавлений опису процесу втілення та проведення процедур. Надмірна деталізація у визначенні окремих питань робить Закон менш гнучким до розв'язання нестандартних ситуацій. Водночас принципи функціонування трансплантат-координаторів, ЄДІСТ, перехресного донорства та інших нововведень потребують подальшого доопрацювання та розгляду, створення координованого механізму дії та ефективної міри покарання. Окреслено проблеми з довірою та захищеністю донора, а також питання етичних порад та інформування населення як інструменту формування позитивного ставлення до процедури донорства у державі. Це, як і сама процедура трансплантування, потребує цільового фінансування для вибудови процесу на вищому рівні й відповідно до потреб сучасної медицини.

Науковий керівник – старший викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Міністерство охорони здоров'я України // Офіційний веб-сайт Міністерства охорони здоров'я України. URL: <http://moz.gov.ua>. 2. Крайник Г. С. Проблематика розвитку трансплантації в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 4. С. 700–714. 3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо застосування трансплантації анатомічних матеріалів людині : Закон України від 28.02.2019 № 2694-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-19>. 4. Пашков В. М. Анатомічні матеріали померлої людини: презумпція згоди. *Український медичний часопис*. 2013. № 6. С. 126–138. 5. Григорьев Ю. И., Григорьев И. Ю., Истомина Л. Б. Правовые аспекты проведения некоторых видов биомедицинских и клинических экспериментов. *Вестник новых медицинских технологий*. 2001. № 3. С. 797–828. 6. Спрощена процедура акредитації медичних закладів. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-novosti-zakonodatelstva-1-uproshhena-procedura-akkreditacii-medicinskix-uchrezhdenij>.



ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ІТ-КОМПАНІЯХ

УДК 005.92:004.63+657

Козловський І. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Схарактеризовано особливості бухгалтерського обліку у компаніях, які надають послуги в інформаційно-технологічній (ІТ) сфері. Конкретизовано вразливі місця чинних стратегій обліку. Запропоновано напрями підвищення ефективності обліку доходів у ІТ-компаніях.

Ключові слова: ІТ-організація, ІТ-компанія, бухгалтерський облік, оподаткування, податковий облік, фізична особа – підприємець, комп'ютерні програми.

Аннотация. Охарактеризованы особенности бухгалтерского учета в компаниях, предоставляющих услуги в информационно-технологической (ИТ) сфере. Конкретизированы уязвимые места действующих стратегий учета. Предложены направления повышения эффективности учета доходов в ИТ-компаниях.

Ключевые слова: ИТ-организация, ИТ-компания, бухгалтерский учет, налогообложение, налоговый учет, физическое лицо – предприниматель, компьютерные программы.

Annotation. The features of accounting in companies providing services in the information technology (IT) sphere are characterized. The vulnerabilities of existing accounting strategies are specified. Directions of increasing the efficiency of revenue accounting in IT-companies are proposed.

Keywords: IT-organization, IT-company, accounting, taxation, tax accounting, individual entrepreneur, computer programs.

Особливістю податкового обліку є наявність права на застосування знижених тарифів страхових внесків, обов'язковою умовою чого є чисельність співробітників мінімум сім чоловік. Це актуально як для чинних, так і для новостворених організацій. Діючи ІТ-організації розраховують доходи та середню чисельність за дев'ять місяців року, який передуює року застосування знижених тарифів внесків. Новоствореними ІТ-організаціями вважають юридичних осіб, які вели діяльність у галузі інформаційних технологій менше дев'яти місяців року, що передуює року переходу на сплату страхових внесків за зниженими тарифами.

Законними способами оподаткування в ІТ-компаніях є:

- оптимізація працевлаштування співробітників;
- використання пільги за ПДВ.

Існують кілька способів оптимізації оподаткування в ІТ-індустрії, одним із яких є правильне налаштування на взаємозв'язок між компанією та найманими працівниками.

Компанії, щоб не сплачувати податок на дохід, ЄСВ (єдиний соціальний внесок), військовий збір, вдаються до хитрощів, і замість того, щоб укласти трудовий договір із фізичною особою, укладають контракт із приватним підприємцем ФОП (фізична особа – підприємець). Деякі ІТ-компанії, щоб не звертати на себе увагу податкової служби, частину своїх робітників офіційно працевлаштовують, а частину – реєструють як підприємців [2].

У деяких випадках в ІТ-компаній виникають обов'язки податкових агентів. Стосується це організацій, що купують товари, включаючи програмні продукти, в іноземних постачальників з метою подальшої реалізації їх російським замовникам.

Такий вид діяльності обкладається ПДВ. Обов'язки податкового агента для ІТ-компаній є стандартними, вони прописані у Податковому кодексі РФ (ст. 161). Якщо компанія передає ексклюзивне право на використання придбаного в іноземного постачальника програмного продукту замовнику, ПДВ не нараховується.

Розглянемо можливі схеми оптимізації трудових відносин.

Схема № 1 – із залученням програмістів як підприємців, є найвигіднішою для ІТ-компанії. Тут можливі два варіанти роботи:

- ФОП укладають контракти безпосередньо з нерезидентом-замовником;
- українська компанія отримує кошти від нерезидента-замовника і розподіляє далі підприємцям.



За першого варіанта фізична особа-підприємець укладає безпосередньо договір із нерезидентом-замовником і від неї отримує винагороду після зазначення послуг. З отриманого доходу підприємець повинен сплатити податки:

- 5 % єдиного податку
- ЄСВ – 22 % від мінімальної заробітної плати.

За другого варіанта все податкове навантаження припадає на компанію. Мінусом цього варіанта є те, що компанія повинна організувати бухгалтерський облік для цих підприємців і сплатити за них необхідні податки. Як правило, бухгалтерський облік веде або бухгалтер, який перебуває у штаті, або аутсорсингова бухгалтерська компанія.

При штатному бухгалтері, коли вся документація ведеться та зберігається в офісі, існує ймовірність, що при перевірці податківців відносини між компанією та ФОП можуть визнати трудовими з податковими та соціальними наслідками (нарахування штрафів). Тому найкращий варіант – це послуги аутсорсингової бухгалтерської компанії.

Схема № 2 – компанія офіційно працевлаштовує всіх співробітників, а це означає, що слід:

- подавати щомісячну звітність за найманими працівниками;
- повідомити податкову про прийнятих працівників;
- сплачувати податки: ЄСВ, ПДФО, військовий збір;
- вести кадровий і бухгалтерський облік: розрахунок заробітної плати, лікарняних, табеля обліку робочого часу;

- подавати щомісячну звітність за найманими працівниками;
- з кожним укласти трудовий договір [4].

Схема, звичайно, не найвигідніша з огляду на те, що для цього Вам доведеться утримувати у штаті ще й бухгалтера, або скористатися послугами аутсорсингової бухгалтерської компанії для ведення кадрового та бухгалтерського обліку.

Схема № 3 поєднує у собі дві попередніх. У цьому випадку трудові договори укладають із базовими співробітниками, а вже з додатковим складом укладають контракт на надання підприємницьких послуг.

ІТ-фірма, що залучає до співпраці ФОП-програмістів, викликатиме менше претензій з боку перевіряючих, якщо вона як мінімум:

- прямо показує, що вона є посередником, який організовує пошук і координування роботи офшорних програмістів у статусі independent contractor для конкретного проекту;
- програмісти, які є ФОП, здебільшого працюють віддалено і не тільки з цією фірмою;
- залучені програмісти використовують власне обладнання;
- залучені програмісти до цього не числилися співробітниками цієї фірми;
- залучені програмісти не підкоряються правилам внутрішнього трудового розпорядку замовника і не перебувають постійно в офісі замовника.

Схема № 4 – аутстафінг персоналу як один з ефективніших способів мінімізації витрат підприємства за рахунок податкової оптимізації набуває все більшу популярність серед різного типу компаній. Під аутстафінгом персоналу йдеться про виведення за штат підприємства працівників і оформлення їх у штаті спеціалізованої компанії-аутстафера.

У кожній зі схем, крім схеми № 4, існує податкове навантаження, дець воно більше, дець менше, але нівелювати його повністю не вдасться. За використання схеми № 4 підприємство повинно включати собі до витрат оплату послуг аутстафінгової компанії, завдяки цьому можна оптимізувати податки [4].

Щодо податку на додану вартість (ПДВ) для платників ПДВ відповідно до норм пункту 26-1 підрозділу 2 розділу ХХ «Перехідні положення» Податкового кодексу України запроваджено та діють пільги щодо звільнення від ПДВ. Так, від 1 січня 2013 р. до 1 січня 2023 р. операції з постачання програмної продукції звільнюються від обкладення податком на додану вартість; ця норма застосовується до внутрішніх українських контрактів.

Згідно з Законом до програмної продукції належать:

- результат комп'ютерного програмування у вигляді операційної системи, системної, прикладної, розважальної та (або) навчальної комп'ютерної програми (їх компонентів), а також у вигляді інтернет-сайтів та (або) онлайн-сервісів;
- криптографічні засоби захисту інформації [4; 5].



Згідно з чинним законодавством від цього податку звільняється передача прав на використання програмного забезпечення для ЕОМ, промислові зразки, корисні моделі, бази даних, однак, лише за умови оформлення відповідного нормативним вимогам ліцензійного договору. Якщо компанія займається розробкою програм, цей вид діяльності є оподатковуваним. Тобто звільнення від ПДВ на розробку програмних продуктів або їх окремих елементів не поширюється. Оподаткування у такому разі працює за загальними правилами, ПДВ оподатковується вартість відповідних робіт ІТ-компанії [4; 5].

Спірні ситуації виникають при розробці програмного забезпечення для ЕОМ з подальшою передачею виключних прав на програмний продукт. Мінфін наполягає на тому, що ІТ-компанії, що виконують такі роботи та надають відповідні послуги у межах одного договору (якщо вартість розробки та передачі прав окремо не прописано), повинні нараховувати ПДВ на всю суму, зазначену у договорі. Оптимізувати податкові витрати з ПДВ платник податку може, оформивши передачу прав на програмний продукт окремим ліцензійним документом [3].

Отже, дослідження особливостей обліку доходів у компаніях, що надають послуги інформаційно-технологічного та інноваційного характеру засвідчило відсутність комплексного єдиного і структурованого підходу до обліку фінансових операцій у таких компаніях. Існує необхідність ведення обліку доходів у розрізі видів послуг і активів, що сприятиме не лише детальнішому веденню звітності, але і дозволить забезпечити керівництво компанії максимальними аналітичними даними, необхідними для прийняття управлінських рішень. Для ІТ-компаній в Україні створено умови, що дозволяють розвиватися і розширюватися програмній сфері, що дає змогу прискорити технічний процес і посісти почесне місце в ІТ-індустрії на світовому рівні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лядова Ю. О.

Література: 1. Бочкарева Т. А. Отраслевые особенности отражения в учете доходов и расходов оператором сотовой связи. *Сибирский торгово-экономический журнал*. 2014. № 1. С. 122–125. 2. Изотова Е. А. Учет и аудит финансовых результатов деятельности предприятия. *Актуальные вопросы экономических наук*. 2015. № 43. С. 132–137. 3. Мухина Е. Г. Формирование доходов, расходов, финансовых результатов с точки зрения бухгалтерского финансового учета. *APRIORI*. 2015. № 2. С. 2–9. 4. Яковлева А. А., Шилова Л. Ф. Особенности учета доходов организации по РСБУ и МСФО. *IN SITU*. 2015. № 1. С. 64–66. 5. Шевелева А. В., Зубков В. Г., Хитрова А. Л. Экономико-правовые основы рынка программного обеспечения : учебное пособие. М. : ЦИТОО, 2005. 223 с.



ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

УДК 334.71: 330.33

Коломієць Н. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Конкретизовано критерії віднесення підприємств до категорії малих. Досліджено особливості оподаткування малого бізнесу у розвинених країнах світу. Проаналізовано закордонний досвід оподаткування малого бізнесу за умов застосування міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, бухгалтерський облік, оподаткування, суб'єкти малого бізнесу, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Анотація. Конкретизовані критерії отнесення підприємств до категорії малих. Исследованы особенности налогообложения малого бизнеса в развитых странах мира. Проанализирован зарубежный опыт налогообложения малого бизнеса в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, бухгалтерский учет, налогообложение, субъекты малого бизнеса, международные стандарты финансовой отчетности.

Annotation. The criteria for classifying enterprises as small are specified. The features of taxation of small businesses in the developed countries of the world are investigated. The foreign experience of taxation of small businesses in the application of international financial reporting standards is analyzed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, accounting, taxation, small business entities, international financial reporting standards.

Державна політика економічно розвинених країн є спрямованою на створення сприятливого макро- та мікроекономічного середовища для підприємств будь-якого розміру. Однак, фактично у сфері оподаткування цих країн малі та середні підприємства виділені як окрема категорія. Тому дуже важливим аспектом в оподаткуванні малого бізнесу є критерії, за якими підприємство можна визнати малим. Попри те, що у розвинених країнах загальних принципів визначення таких критеріїв не існує, і вони широко варіюються між країнами, все-таки основними кількісними показниками віднесення підприємств до малих є обсяг господарського обігу та чисельність працівників.

Малий бізнес відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни, оскільки дає змогу працевлаштуватися великій кількості людей, які цього потребують. Саме малий бізнес сприяє розвитку конкуренції. На сучасному етапі розвитку малий бізнес покликаний не тільки стати складовою структурної перебудови економіки з урахуванням особливостей розвитку регіонів, але й підвищити доходи місцевих бюджетів [1].

Нині основним фінансовим інструментом, що регулює взаємовідносини малого бізнесу та держави, є оподаткування. Саме оподаткування допомагає розв'язати два основні завдання:

- забезпечити бюджети різних рівнів фінансовими ресурсами, необхідними для розв'язання найважливіших економічних і соціальних завдань;
- одночасно сприяти нарощуванню виробництва товарів і послуг, зростанню зайнятості населення, зокрема на підставі розвитку малого бізнесу.

Потенціал малого бізнесу в Україні не використовується на сто відсотків за такими показниками, як частка малих підприємств у ВВП або зайнятості, наша країна далека від аналогічних показників розвинених ринкових країн. Цим зумовлено необхідність удосконалення спеціальних податкових режимів для малого бізнесу із застосуванням досвіду розвинених країн за умов використання міжнародних стандартів фінансової звітності.

Дослідженням питання застосування міжнародних стандартів малими підприємствами за кордоном займалися і займаються чимало науковців, серед них Корчак В. С., Канцуров О. О., Швець В. Г., Засадний Б. А., Мельник Т. Г., Голубничка Г. П., Малишкін О. І., Бойко К. В., Матвієнко Т. О. та ін. Питання особливостей оподаткування суб'єктів малого бізнесу у закордонних країнах висвітлено у роботах Деренько О. А., Джудій Л. В., Орлова В. О., Чубарева Л. І. та ін.

Доцільно розпочати з критеріїв віднесення закордонних підприємств до малих. Нагадаємо, що в Україні малим бізнесом вважають організацію чисельністю до працівників, балансова вартість активів якої до 4 000 000 євро, а чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн євро.

У Великій Британії малим є підприємство чисельністю до 49 співробітників, обсяг річного обігу якого становить 5,3 млн дол.

У США інші критерії: залежно від виду діяльності чисельність працівників підприємства може бути 100, 500, 750, 1000, 1500 осіб, обсяг річного доходу також залежить від виду діяльності й може варіюватися від 0,75 до 20 млн дол.

Деяко інше бачення малих підприємств у азійських країн. В Японії на малих підприємствах у сфері послуг кількість співробітників обмежується ста особами, у роздрібній торгівлі чисельність працівників не повинна перевищувати 50 осіб, у гуртовій – не перевищувати ста осіб, а обсяг статутного капіталу не повинен перевищувати 2844 тис. дол., обмеження за коштами також залежать від виду діяльності.

В Індії чисельність співробітників для малого бізнесу не обмежена, однак, вартість активної частини основних фондів не повинна перевищувати 22 тис. (дрібні) і 55 тис. дол. (малі) [2].



Однак, для чого все-таки існують міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ)? МСФЗ спочатку розроблялися та затверджувалися з метою забезпечення всіх зацікавлених користувачів, у тому числі інвесторів, нейтральною й об'єктивною інформацією про діяльність компаній. Дотримання МСФЗ забезпечує зменшення ризику для кредиторів і інвесторів, зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів, поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку, однозначне розуміння фінансової звітності й зростання довір'я до її показників у всьому світі [3; 4].

У міжнародній практиці складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва контролює Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП), що набрав чинності у 2009 р.

Зауважимо, що в більшості західних країн система оподаткування має цілісний характер, унаслідок чого податкова база для всіх суб'єктів малого підприємництва визначається однаково, ні за яких обставин не втрачає своєї цілісності.

Розглядаючи світовий досвід, слід передусім відзначити таку особливість підтримки малого та середнього бізнесу за кордоном, як диференціювання податкових ставок для різних видів бізнесу.

У більшості країн зниження ставок податку на прибуток поширюється як на мале, так і на середнє підприємство. Зазвичай цей захід відкрито не підкріплюється податковою пільгою, а використовується як складова податкової політики. Так, у США на федеральному рівні для дрібних і середніх підприємств використовуються знижені ставки (відповідно 15 % і 25%).

У Великій Британії при основній ставці у 35 % встановлено спеціальну знижену ставку корпоративного податку на мале підприємство у 25 %. В Італії в окремих регіонах з квітня 1986 р. створені фірми звільнюються від корпоративного й місцевого податку на десять років.

У Бельгії стимулювання малих венчурних фірм, що створюють високі технології, підтримується звільненням від податку також на десять років. У Франції з жовтня 1988 р. знову створені фірми у перші два роки повністю звільнюються від корпоративного податку, а наступні три роки вони платять 75 %, 50 % і 25 % від його величини [2].

До того ж у розвинених країнах запроваджено прогресивну шкалу оподаткування, яка, як показує практика, сприятливо позначається на розвитку й активності малого бізнесу. Така система оподаткування оцінюється громадською думкою як справедлива та економічно обґрунтована, причому у деяких країнах різниця податку, що виплачується малим бізнесом і великими підприємствами, є доволі істотною.

Так, у США, окрім знижених податкових ставок для малого бізнесу, існує можливість придбати ліцензію на певний вид діяльності за зниженою вартістю, і вона замінює місцеві податки та збори. Однак, попри всі пільги, що надаються Сполученими Штатами малому бізнесу, усі підприємства зобов'язані вести повну бухгалтерську звітність.

Спрощену бухгалтерську звітність передбачено у провідних європейських країнах: Великій Британії, Франції, Німеччині.

Щодо програм з підвищення кваліфікації для малого бізнесу, у Франції та Німеччині це питання стоїть доволі гостро. Державний бюджет виділяє необхідні кошти для того, щоб проводити спеціальні тренінги, семінари, майстер-класи для суб'єктів малого та середнього підприємництва. Подібна практика дозволяє підприємцям-початківцям легше ввійти на ринок, уникнути можливих проблем із трудовим законодавством, податковими відрахуваннями тощо [5]. Такі практики доцільно впровадити в Україні.

Отже, у більшості країн світу існують механізми пільгового оподаткування малих і середніх підприємств. Основною тенденцією розвитку оподаткування малого бізнесу в економічно розвинених країнах можна вважати прагнення до його максимальної раціоналізації, спрощення, відхід від складних і трудомістких для розробки й запровадження податкових схем.

Податковими стимулами для малого бізнесу, які Україні доцільно запозичити у розвинених країн, є нижчі процентні ставки у порівнянні з більшими підприємствами, звільнення від сплати (зниження виплат) до страхових і соціальних фондів, спрощений порядок бухгалтерського обліку, інвестиційні податкові кредити, податкові пільги для знов створених підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Войтко В. В.

Література: 1. Білецька Г. М., Кармаліта М. В., Куц М. О. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : монографія. Київ : Алерта, 2012. 222 с. 2. Васильев А. А. Зарубежный опыт малого предпринимательства.

URL: www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/07_2011/12.pdf. 3. Ловінська Л. Г. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності / за заг. ред. Л. Г. Ловінської. Київ : ДНУ «Академія фінансового управління», 2013. 294 с. 4. Корчак В. С. Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами // МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація : матеріали Відкритої міжнародної інтернет-конференції (1.07.2015 р.). URL: <http://konf.amsfo.com.ua/perevagiskladannya-finansovo%D1%97-zvitnosti-za-mizhnarodnimistandartami>. 5. Якушик І. Д., Литвиненко Я. В. Податкові системи зарубіжних країн : довідник. Київ : МП «Леся», 2004. 325 с. 6. Орлова В. О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 78–81. 7. Лященко Н. А., Юхновец Л. Ю. Особенности налогообложения инновационных предприятий в разных странах // Современные проблемы управления и регулирования: теория, методология, практика : материалы II Международной научно-практической конференции / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. 2017. С. 87–96.

ТОРГОВЕЛЬНІ ЗНИЖКИ Й ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВІДБИТТЯ В ОБЛІКУ

УДК 657.44

Коломієць Н. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнес ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття «знижка». Проведено порівняльний аналіз визначень цього поняття вітчизняними та закордонними науковцями. Систематизовано види торговельних знижок, деталізовано порядок їх відображення у бухгалтерському обліку.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, торгівля, роздрібна торгівля, ціна, торговельні знижки, акції, бонуси.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия «скидка». Проведен сравнительный анализ определений этого понятия отечественными и зарубежными учеными. Систематизированы виды торговых скидок, детализован порядок их отражения в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, торговля, розничная торговля, цена, торговые скидки, акции, бонусы.

Annotation. The essence of the concept of «discount» is considered. A comparative analysis of the definitions of this concept by domestic and foreign scientists is carried out. The types of trade discounts are systematized, the order of their reflection in accounting is detailed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, trade, retail, price, trade discounts, promotions, bonuses.

У ході здійснення торговельних операцій за ринкових умов широко застосовуються знижки, які являють собою зменшення початкової (продажної) ціни товарів, що підлягають продажу відповідно до укладеного між продавцем і покупцем договором.

Знижки та розпродажі є невіддільною складовою сучасного ділового життя, їх можна вважати своєрідним інструментом, застосовуваним у торгівлі, щоб залучити нових покупців, а також збільшити рівень продаж. Знижки можна назвати елементом заохочення як нових клієнтів, так і постійних. Саме вони допомагають усім суб'єктам господарювання максимізувати продаж своєї продукції. Саме тому доволі актуальним є питання відображення знижок у бухгалтерському обліку.

Поняття знижки, а також особливості обліку надання знижок та відбиття їх у звітності, є провідною темою наукових робіт багатьох вчених, серед них Котлер Ф., Атанас П., Бутинець Ф., Голов С., Лишиленко О., Ларіна Р., Спіріна О., Хмелевський І., Самарченко Є. та ін.

Сучасні великі супермаркети й інші магазини роздрібної торгівлі, які мають у наявності великий вибір товарів, все частіше вдаються до надання знижок, щоб залучити покупців. У такий спосіб точки роздрібної торгівлі можуть збільшити свій прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

Знижка є умовою операції купівлі-продажу, за якої відбувається зменшення вартості продажу товару [3]. Самарченко Є. вважає, що деякі знижки (бонуси та грошові винагороди) слід залучати до складу витрат на збут [4]. Атамас П. пропонує відбивати знижки залежно від моменту їх надання до вирахування з доходу або до складу витрат на збут [2]. Короп А. та Нападовська Л. розглядають знижки виключно як зменшення ціни продажу та витрати на збут. Однак, окремі питання щодо визначення економічної сутності знижок та їх відбиття в обліку залишаються відкритими та потребують удосконалення й подальшого розвитку.

Згідно зі ст. 15 Закону України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ вживання понять «знижка» або «зменшена ціна», або будь-яких інших, аналогічних за значенням, дозволяється лише з дотриманням таких умов: якщо вони є застосовуваними до продукції, яку безпосередньо реалізує суб'єкт господарювання; якщо такого роду знижка або зменшення ціни застосовується протягом визначеного й обмеженого періоду часу; якщо ціна продукції є нижчою від її звичайної ціни.

Існують чимало видів знижок, деякі з них подано у табл. 1 [1–4; 6; 7].

Таблиця 1

Види знижок у роздрібній торгівлі

Вид знижки	Сутність
Рекламна знижка	Про цей вид знижок можуть дізнатися всі покупці, інформацію про них можна знайти на вітринах, банерах, у торговельних залах магазинів, друкованих ЗМІ, Інтернеті, її розміщують на транспорті. Однак, нині саме Інтернет є рушійною силою для розповсюдження інформації про такі знижки
Дисконтні знижки	Цей вид знижок підходить тим, хто обрав певний магазин, постачальника або торговельну марку. Такі знижки можуть бути як фіксованими (з чітко встановленим розміром знижки у відсотковому вираженні) або накопичувальними (розмір знижки визначається загальною сумою сплачених грошей або кількістю покупок за певний період: чим більше покупок зробить покупець, тим вищою буде знижка на картці
Сезонні знижки	Ці знижки та розпродажі зазвичай розпочинаються наприкінці сезону, продавці за допомогою таких знижок намагаються позбутися товару сезону, що минув. Так, на початку осені покупець має змогу придбати товари літнього асортименту за доволі привабливою ціною, а наприкінці зими або на початку весни – товари зимового асортименту
Святкові знижки та знижки вихідного дня	Відбуваються в основному у переддень свят, вихідні дні, у зв'язку з відкриттям магазину або, наприклад, у зв'язку зі святкуванням знаменної для продавця дати
Гуртова	Застосовується при гуртових закупівлях і залежить від обсягу або частоти закупівлі протягом, наприклад, року
Спеціальна	Надається привілейованим покупцям, у яких продавець особливо зацікавлений

Підприємства роздрібної торгівлі повинні документально обґрунтовувати надані знижки, це допоможе правочинно відбити їх у бухгалтерському обліку, а також у майбутньому дасть змогу уникнути тих чи інших непорозумінь із податковими органами. Надання знижок регулюється відповідними розпорядчими документами: положенням про маркетингову політику підприємства або положенням про знижки. Саме у цих документах обґрунтовуються розмір цін та знижок, застосовуваних підприємством (з урахуванням розміру партії реалізованого товару, строків постачань, умов оплати та інших факторів), а також економічна значущість та ефективність маркетингових і рекламних заходів, що проводяться [4].

Торговельні підприємства можуть отримувати знижки від своїх постачальників як покупці і надавати їх своїм покупцям, стаючи продавцями (постачальниками). Можливість і необхідність надання знижок устанавлюються підприємством-продавцем у залежності від попиту на товари як стимулятора продажів (збуту) товарів, оскільки надання знижок збільшує обсяг продажів, прискорює оборотність товарів, що призводить до вивільнення оборотних коштів і тим самим дозволяє отримувати додатковий прибуток [5].

Дохід від реалізації товарів відбивають у бухгалтерському обліку у розмірі справедливої вартості отриманих активів (п. 21 П(С)БО 15 «Дохід») [5].

Так, при наданні знижки у момент реалізації торговельна організація має відображати фактично отриманий дохід з урахуванням наданої знижки на субрахунок 702 «Дохід від реалізації товарів». У разі надання підприємством знижки після дати реалізації для коригування нарахованого раніше доходу від реалізації використовують субрахунок 704 «Вирахування з доходу» [6].

Таблиця 2

Відбиття в обліку торговельних знижок

№	Зміст операції	Кореспонденція	
		дебет	кредит
1. Знижка, що надається до реалізації товару у роздрібній торгівлі			
1.1	Відбиття суми знижки, наданої покупцям	285	282
1.2.	Відбиття доходу від реалізації	301	702
1.3.	Відбиття податкових зобов'язань	702	641
1.4.	Списання торговельної націнки реалізованого товару	285	282
1.5.	Відбиття собівартості реалізованих товарів	902	28
2. Знижка, надана після реалізації товару у гуртовій торгівлі			
2.1	Відвантаження товару покупцю	361	702
2.2.	Відбиття податкових зобов'язань	702	641
2.3.	Відбиття собівартості реалізованих товарів	902	281
2.4.	Отримання коштів від покупця з урахуванням знижки	311	361
2.5.	Добуток коригування доходу від реалізації на частину суми наданої знижки	704	361
2.6.	Добуток коригування податкових зобов'язань на частину суми наданої знижки (методом сторно)	704	641

Для розуміння сутності й застосування знижок на практиці розглянемо торговельне підприємство, основним видом діяльності якого є роздрібна торгівля товарами. Так, ТОВ «Сільпо-Фуд» використовує такі види акційних знижок (табл. 3).

Таблиця 3

Види акційних знижок ТОВ «Сільпо»

Акційна знижка	Умови проведення знижки
Ціна тижня	Щотижня з четверга по середу у «Сільпо» знижено ціни на популярні товари; супермаркети самі встановлюють знижку 60 % на популярні товари
Рибний четвер	Щочетверга «Сільпо» зменшує вартість риби та рибних продуктів на 25-50%
Бонуси власного рахунку	Щокварталу квартал власники карток лояльності супермаркету «Сільпо» можуть списати з власної картки накопичені бонуси та розрахуватися ними за будь-які товари, які є в наявності (окрім тютюнових виробів і цигарок). Бонуси розраховують у такий спосіб: 1 бал – 1 копія, яку заплатив покупець у магазині протягом трьох попередніх місяців

Основною у мережі супермаркетів «Сільпо» є програма лояльності «Власний рахунок», тому програму надання знижок можна віднести до дисконтних знижок. Дисконтні знижки надаються постійним покупцям на все або певні товари на основі дисконтних карт. Порядок та умови видачі їх є різним і встановлюється продавцем. Такі знижки можуть бути простими й накопичувальними; «Сільпо» використовує накопичувальні знижки (табл. 3) [4; 7].

Надані торговельні знижки у 2018 р. у мережі магазинів «Сільпо» у межах проведення акцій «Бонуси власного рахунку», «Ціна тижня» та «Рибний четвер» подано у табл. 4 [4; 7].

Завдяки торговельним знижкам підприємство роздрібної торгівлі намагається стати конкурентоспроможнішим, адже саме таким чином виникає більша вірогідність приваблення нових покупців. Такий формат зазвичай сприяє поліпшенню іміджу підприємства за рахунок розповсюдження інформації про надання знижок

Торговельні знижки, надані у мережі магазинів «Сільпо», 2018 р.

Місяць	Бонуси власного рахунку	Ціна тижня	Рибний четвер
Січень	-	36 575,12	12 932,45
Лютий	-	40 489,06	10 458,75
Березень	128 985,46	45 637,51	11 356,84
Квітень	-	50 130,30	13 875,96
Травень	-	57 747,94	11 364,75
Червень	116 479,87	48 108,75	9 456,47
Липень	-	45 054,81	9 659,09
Серпень	-	45 919,78	12 784,47
Вересень	119 847,02	49 847,00	13 020,15
Жовтень	-	36 670,03	12 014,47
Листопад	-	33 842,88	10 458,70
Грудень	123 115,32	36 942,98	13 731,05

Згідно з НП(С)БО 1 № 564 від 20.06.2018 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність повинна містити інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства та зміни у складі власного капіталу підприємства, що є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень.

Щодо висвітлення у фінансовій звітності, то суму знижки окремо у звітності не відображають. Товари знаходять своє відбиття у додатковій статті балансу 1104 «Товари», де записують вартість залишків товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу за вирахуванням суми торговельних знижок, а також у графі 5 рядків 800–910 форми 5 «Примітки до річної фінансової звітності» [7].

Отже, завдяки торговельним знижкам підприємства роздрібної торгівлі намагаються залучити нових клієнтів, збільшити товарообіг, а також заохотити постійних клієнтів. Майже всі сучасні торговельні підприємства їх використовують, тому обліковцям необхідно знати порядок та особливості їх документального оформлення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Букало Н. А., Новицкая Ю. В. Особенности учета торговых скидок на предприятиях торговли и отражения их в финансовой отчетности. *Экономика и общество*. 2016. № 2. С. 715–719. 2. Грачова Р. Особливе призначення рахунка 704 «Вирахування з доходу». *Дебет-Кредит*. 2000. № 24. С. 3–24. 3. Білова Н. Знижки та розпродажі: правила відображення в обліку. *Податки та бухгалтерський облік*. 2009. № 87. С. 19–22. 4. Самарченко Е. Скидки бывают разные... *Бухгалтерия*. 2009. № 31. С. 36–39. 5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 29.11.99 № 290 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99/ed19991129>. 6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Закон України від 30.11.1999 № 291 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/ed19991130>. 7. Букало Н. А. Облікова політика й розкриття інформації у фінансовій звітності. *Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки*. 2011. № 12. С. 118–121.

ПРАВОВІ ГАРАНТІЇ ПРАЦІВНИКІВ ПРИ ЗВІЛЬНЕННІ З РОБОТИ

УДК 349.22

Корольчук М. С.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано специфічні особливості розірвання трудового договору з ініціативи роботодавця у зв'язку з відновленням за рішенням суду на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу. Розглянуто правовий статус працівника, звільненого за п. 6 ст. 40 Кодексу законів про працю України, і відновлюваного на роботі через незаконність звільнення. Встановлено, що перевага залишення на роботі має надаватися працівнику з вищою кваліфікацією або спеціалізацією. Деталізовано питання визначення правової можливості та випадки відмови у відновленні працівника на роботі.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, право на працю, співробітник, роботодавець, правовий статус, звільнення, розірвання трудового договору, поновлення на роботі, ініціатива роботодавця.

Аннотация. Проанализированы специфические особенности расторжения трудового договора по инициативе работодателя в связи с восстановлением по решению суда на работе сотрудника, ранее выполнявшего эту работу. Рассмотрен правовой статус работника, увольняемого по п. 6 ст. 40 Кодекса законов о труде Украины, и восстанавливаемого на работе из-за незаконности увольнения. Установлено, что преимущество оставления на работе должно предоставляться работнику с высокой квалификацией или специализацией. Детализированы вопросы определения правовой возможности и случаи отказа в восстановлении сотрудника на работе.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, право на труд, сотрудник, работодатель, правовой статус, увольнение, расторжение трудового договора, восстановление на работе, инициатива работодателя.

Annotation. The specific features of the termination of the employment contract at the initiative of the employer in connection with the reinstatement by court decision at the work of the employee who previously performed this work are analyzed. The legal status of the employee dismissed under paragraph 6 of Art. 40 of the Code of Labor Laws of Ukraine, and being reinstated due to the illegality of dismissal. It is established that the advantage of leaving the work should be provided to an employee with high qualifications or specialization. The issue of determining legal possibilities and cases of refusal to reinstate an employee at work are detailed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, right to work, employee, employer, legal status, dismissal, termination of an employment contract, reinstatement, initiative of an employer.

Сучасна теорія та законодавча практика припинення трудового договору ґрунтуються на правовому узгодженні інтересів працівників, роботодавців і держави. Оскільки права і гарантії цих суб'єктів трудового права перебувають «в одній системі координат», то розширення прав і гарантій однієї сторони спричиняє їх обмеження для іншої, тобто необхідно знайти оптимальний баланс інтересів суб'єктів трудового права.

Метою написання статті є аналіз статусів двох працівників: відновленого і того, якого у зв'язку з цим потрібно звільнити.

Право на працю є фундаментальним правом людини, установленим міжнародно-правовими актами і визнаним усіма державами світу, що відображає потребу людини створювати та купувати джерела існування для себе і своєї сім'ї, реалізовувати власний творчий потенціал, виражати свою особистість [1].

Згідно з ч. 1 ст. 21 Конституції України всі люди є вільними і рівними у своїй гідності та правах. Рівність перед законом означає рівну значущість людей, визнання їх суб'єктами права без будь-якої дискримінації. Рівноправність означає, що кожна людина повинна мати закріплені законодавством рівний обсяг прав і свобод, що встановлені для всіх суб'єктів, які перебувають в однаковому правовому становищі.

При відновленні на роботі незаконно звільненого працівника відновлюється його правовий статус у всіх правах, обов'язках і пільгах незалежно від підстави звільнення та бажання роботодавця. У такому разі відновлення виконує правовідновлювальну функцію, однак, воно має й іншу функцію – правоприпинювальну. Звільнення вна-

слідок відновлення на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу, є крайнім заходом, до якого бажано не вдаватися.

Якщо роботодавцем прийнято не всі заходи, які дозволили б уникнути звільнення працівника, який виконує роботу, згідно з п. 6 ст. 40 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпПУ), це загрожує трудовими спорами й відновленням на роботі вже цього співпрацівника [2]. Якщо на відповідній посаді відновлюється попередній працівник, то провини новоприйнятого працівника немає ніякої.

За Роз'ясненням Міністерства юстиції України «Про порядок розірвання трудового договору з ініціативи власника або уповноваженого ним органу» від 1 лютого 2011 р. відновлення на роботі попереднього працівника є підставою для звільнення працівника, який виконує роботу на цей час, тільки якщо воно здійснюється згідно з законодавством [3].

Згідно з чинним законодавством про працю відновлення на роботі з подальшим звільненням нового працівника може відбуватися за:

- ст. 6 Закону України «Про порядок відшкодування шкоди, завданої громадянину незаконними діями органів, що здійснюють оперативно-розшукову діяльність, органів досудового розслідування, прокуратури і суду» від 1 грудня 1994 № 266 / 94- ВР [4].

- рішенням органу, який розглядав трудовий спір (суду), якщо працівник звільнений без законних підстав (ст. 235 Кодексу законів про працю України);

- ініціативою роботодавця або вимогою відповідного органу нагляду за законністю (профспілкової організації, інспекції з питань праці тощо) при встановленні факту звільнення працівника без законної підстави (зокрема, якщо працівник був звільнений без узгодження з профспілковим органом у разі, що таке узгодження є обов'язковим за законом);

Тобто громадянин, якого звільнено з роботи (посади) у зв'язку з незаконним засудженням або відсторонено від посади у зв'язку з незаконним притягненням до кримінальної відповідальності повинен бути відновлений на попередній роботі (посаді), а за неможливості цього (ліквідація підприємства, установи, організації, скорочення посади, наявність інших підстав, передбачених законом, що перешкоджають відновленню на роботі (посаді)) інша відповідна робота повинна бути надана йому державною службою зайнятості.

Не пізніше ніж через один місяць від дня звернення робота (посада) повинна бути наданою, якщо звернення надійшло протягом трьох місяців від дня набрання законної сили виправдувальним вироком або винесення постанови (ухвали) про припинення кримінального провадження у зв'язку з відсутністю події кримінального злочину, відсутністю в діянні складу кримінального правопорушення або невстановленням достатніх підстав для доведення винуватості особи в суді, а також вичерпанням можливостей їх отримати.

У випадках, коли працівник повертається на свою попередню роботу після закінчення повноважень на виборній посаді, роботодавцю надається можливість працевлаштувати такого працівника на іншу посаду (роботу), еквівалентну тій, яку він обіймав (виконував) на тому самому підприємстві, а у деяких випадках за згодою працівника – на іншому підприємстві. Тому такі обставини не можуть бути підставою для звільнення співпрацівника, який зараз працює на посаді, займаній раніше іншим працівником, згідно з п. 6 ст. 40 Кодексу законів про працю України.

Верховний Суд України також визнає, що законодавство України не передбачає можливості розірвання трудового договору з працівником на підставі повернення на попередню роботу після припинення повноважень на виборній посаді особи, яка була раніше звільнена з цієї роботи через обрання на таку посаду, якщо працівник не був прийнятий на термін повноважень цієї особи на виборній посаді.

Виходячи з норм чинного законодавства, особливостями статусу працівника, який відновлюється на роботі, є те, що:

- надається попередня робота за тією самою спеціальністю, кваліфікацією, посадою, з тими самими умовами праці, яку він виконував до незаконного звільнення або переведення;

- оплачується час вимушеного прогулу або різниця у заробітній платі за час роботи на нижче оплачуваній посаді;

- виплачується моральна шкода на вимогу працівника;

- відновлюється безперервний трудовий стаж;

- оновлюються всі його права, пільги й обов'язки.

Працівник, звільнений у зв'язку з відновленням іншого, перебуває у гіршому становищі. Тому справедливим є твердження Шур-Труханович Л. В., що саме на працівнику, який підлягає звільненню при поновленні працівника, який раніше виконував цю роботу, повинна бути зосереджена вся увага [5].



У цьому випадку виникає питання про інтереси роботодавця та працівника, який відновлюється. Наприклад, працівник, якого вже прийняли на роботу, цілком влаштовує роботодавця, має значні переваги у порівнянні з тим, якого роботодавець змушений буде відновлювати. Однак, згідно з положеннями чинного трудового законодавства обов'язок відновити працівника, який раніше виконував цю роботу, покладено на роботодавця.

У країнах з ринковою економікою у другій половині ХХ ст. принцип господарської свободи звільнень діяв навіть у тих випадках, коли судовий або арбітражний орган визнавав звільнення необґрунтованим, несправедливим і протиправним.

Роботодавці Франції, Італії та багатьох інших країн навіть за наявності відповідного рішення могли не поновлювати на роботі незаконно звільненого працівника, а зобов'язані були лише виплатити йому грошову компенсацію [6]. Вважаємо, що захист права на працю працівника, якого роботодавець буде змушений звільнити у зв'язку з відновленням іншого, безпосередньо є пов'язаним із необхідністю регулювання додаткових гарантій для роботодавця щодо можливості залишити нового працівника на роботі.

При відновленні на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу, органом, який розглядає трудовий спір і можливе звільнення працівника, який на нині її виконує, перевага залишення на роботі має надаватися тому з них, хто володіє вищою кваліфікацією або спеціалізацією, іншому ж робітнику слід запропонувати вакансію.

Рішення про поновлення на роботі незаконно звільненого або переведеного на іншу роботу працівника, прийняте органом, який розглядає трудовий спір, підлягає негайному виконанню (ч. 5 ст. 235 Кодексу законів про працю України). Згідно зі ст. 236 Кодексу законів про працю України у разі затримки роботодавцем виконання рішення органу, який розглядав трудовий спір про поновлення на роботі незаконно звільненого або переведеного на іншу роботу працівника, цей орган виносить ухвалу про виплату йому середнього заробітку або різниці у заробітній платі за час затримки.

Роботодавець повинен негайно виконати рішення про поновлення на роботі незаконно звільненого або переведеного на іншу роботу працівника, а особу, яку не може бути звільнено з ініціативи роботодавця, повинен обов'язково працевлаштувати. Однак, на практиці це викликає значні труднощі.

Згідно з ч. 2 ст. 40 Кодексу законів про працю України звільнення на підставах, передбачених п. п. 1, 2 і 6 ст. 40 Кодексу законів про працю України, застосовується тільки у випадках, коли працівника неможливо перевести на іншу роботу з його згоди, тобто якщо у роботодавця об'єктивно немає такої можливості або якщо працівник відмовляється від такого переведення.

Роботодавець повністю усуне можливість відновлення нового працівника на роботі з причини незапровадження заходів щодо переведення останнього лише за умови, якщо запропонує працівнику, який має звільнитися, усі наявні на підприємстві (в установі або організації) вакансії, на які працівник може претендувати з урахуванням його професії, кваліфікації, досвіду роботи та стану здоров'я. Однак, власник не зобов'язаний пропонувати працівнику абсолютно всі ці вільні робочі місця: працівник, який повинен бути звільнений, відмовившись від однієї роботи, запропонованої йому, має право претендувати на іншу, але тільки якщо є достатні підстави для цього. Одного ж небажання влаштуватися на роботу, яку йому запропонували, недостатньо, щоб вимагати у роботодавця інше робоче місце.

Неможливо залишити поза увагою також те, що згідно з п. 5 ст. 31 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 2 березня 2000 р. № 1533-III [7] виплата матеріальної допомоги з безробіття при звільненні з останнього місця роботи з підстав, пов'язаних із дисциплінарною відповідальністю працівників (зокрема за пп. 3, 4, 7 і 8 ст. 40 Кодексу законів про працю України), триває 90 календарних днів. Особи, які втратили роботу з незалежних від них обставин, до яких Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» відносить працівників, звільнених за пп. 1, 2, 5 і 6 ст. 40 Кодексу законів про працю України, отримують таку допомогу протягом 180 календарних днів.

На підставі аналізу правових статусів працівників (який відновлюється і якого звільнюють згідно з п. 6 ст. 40 Кодексу законів про працю України), можна сказати, що відновлення на роботі працівника є підставою для звільнення новоприйнятого тільки якщо воно здійснюється згідно з законодавством. Захист права на працю працівника, якого роботодавець буде змушений звільнити у зв'язку з відновленням іншого, безпосередньо є пов'язаною з необхідністю регламентації додаткових гарантій для роботодавця щодо можливості залишити нового працівника на роботі.

У такий спосіб можна досягти балансу між інтересами роботодавця у потребі у висококваліфікованому персоналі, що сприятиме підвищенню рівня виробництва та конкурентоспроможності підприємства, та інтересами працівників. Тому під час відновлення на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу, і звільнення працівника, який нині її виконує, слід виходити з можливості застосування норми про переважне право залишення на роботі, однак, з певними корективами. Перевага залишення на роботі має надаватися працівнику з вищою

кваліфікацією або спеціалізацією, іншому працівнику слід запропонувати іншу вакансію. Однак, слід пам'ятати також про встановлені законодавством обмеження щодо звільнення певних категорій осіб.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Прилипко С. М., Ярошенко О. М. Право на працю в системі прав людини. *Право України*. 2014. № 6. С. 102–110. 2. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 3. Про порядок розірвання трудового договору з ініціативи власника або уповноваженого ним органу : Роз'яснення Міністерства юстиції України від 1.02.2011 № n0003323-11 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0003323-11>. 4. Про порядок відшкодування шкоди, завданої громадянину незаконними діями органів, що здійснюють оперативно-розшукову діяльність, органів досудового розслідування, прокуратури і суду : Закон України від 01.12.1994 № 266/94-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/266/94-%D0%B2%D1%80/ed19941201>. 5. Щур-Труханович Л. В. Восстановление работника на работе государственной инспекцией труда: недостатки правового регулирования. *Кадры предприятия*. 2007. № 9. С. 3–21. 6. Баглай М. В., Усенин В. И. Правовые методы усиления эксплуатации трудящихся в странах капитала: основные тенденции современного буржуазного трудового права. М. : Наука, 1964. 316 с. 7. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України від 01.01. 2013 № 1533-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14/ed20130101>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 336.027(477)

Костенко І. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості й основні проблеми розвитку сучасного вітчизняного малого та середнього бізнесу. Конкретизовано найголовніші проблеми, що перешкоджають розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.

Ключові слова: підприємець, підприємництво, малий бізнес, середній бізнес, фінансування, фінансове забезпечення, державна підтримка.

Аннотация. Исследованы особенности и основные проблемы развития современного отечественного малого и среднего бизнеса. Конкретизированы основные проблемы, препятствующие развитию малого и среднего бизнеса в Украине. Предложены направления эффективного решения текущих проблем.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательство, малый бизнес, средний бизнес, финансирование, финансовое обеспечение, государственная поддержка.

Annotation. The features and main problems of the development of modern domestic small and medium-sized businesses are investigated. The main problems hindering the development of small and medium-sized businesses in Ukraine are specified. The directions of effective solution of current problems are proposed.

Keywords: *entrepreneur, entrepreneurship, small business, medium business, financing, financial support, state support.*

Істотну роль у розвитку економіки в Україні й у всьому світі відіграє малий і середній бізнес. Сталий розвиток малого та середнього бізнесу сприяє швидкому розвитку економіки, оскільки саме він наповнює ринок товарами та послугами, дає роботу більшій частині працездатного населення.

За сучасних умов трансформації економіки України важливе місце посідає проблема розвитку підприємництва. Становлення й розвиток різних форм малого та середнього підприємництва є стратегічною проблемою економічної політики за умов модернізації економіки.

Метою написання статті є аналіз сучасного стану особливостей розвитку, проблем і ризиків, що виникають у підприємців малого та середнього бізнесу, а також розробка напрямів їх ефективного розв'язання.

Досвід країн світу засвідчує, що ефективність функціонування економіки залежить від оптимального розвитку малого, середнього та великого бізнесу. Водночас малий та середній бізнес є основою соціально-економічного розвитку.

До прикладу, у країнах Європейського Союзу малий та середній бізнес становить близько 90 % від загальної кількості підприємств; приблизна кількість підприємств малого та середнього бізнесу – близько 20 млн. Кількість зайнятого населення там близько 70 %. Політика підтримки малого бізнесу здійснюється через діяльність держави і спеціальні програми під егідою Європейського Союзу.

Малий та середній бізнес у Європі постійно стимулює розвиток конкуренції, унаслідок цього він змушує великі компанії впроваджувати нові технології та постійно покращувати ефективність свого виробництва. Ефективність усієї економіки Європейського Союзу безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому у рамках ЄС здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головною метою якої є збалансування інтересів держави та бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності й підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу [2].

В Україні останніми роками малий та середній бізнес також набуває все більшого розвитку. За даними Мін-економрозвитку, серед усіх підприємств України малий та середній бізнес становить 99,8 %, там працюють 79 % населення. Обсяг реалізованої малим та середнім бізнесом продукції становить 63 %.

За даними ООН, на малих та середніх підприємствах виробляється від 30 до 60 % національного продукту – залежно від країни. В Україні цей показник становить тільки 15 % ВВП, що свідчить про низький рівень ефективності.

На сьогодні існує потужний прошарок українських виробників, які пропонують споживачам достатньо якісні товари й послуги та які спроможні конкурувати на міжнародних ринках. Найбільш затребувані види діяльності малих та середніх підприємств подано на рис. 1 [3].

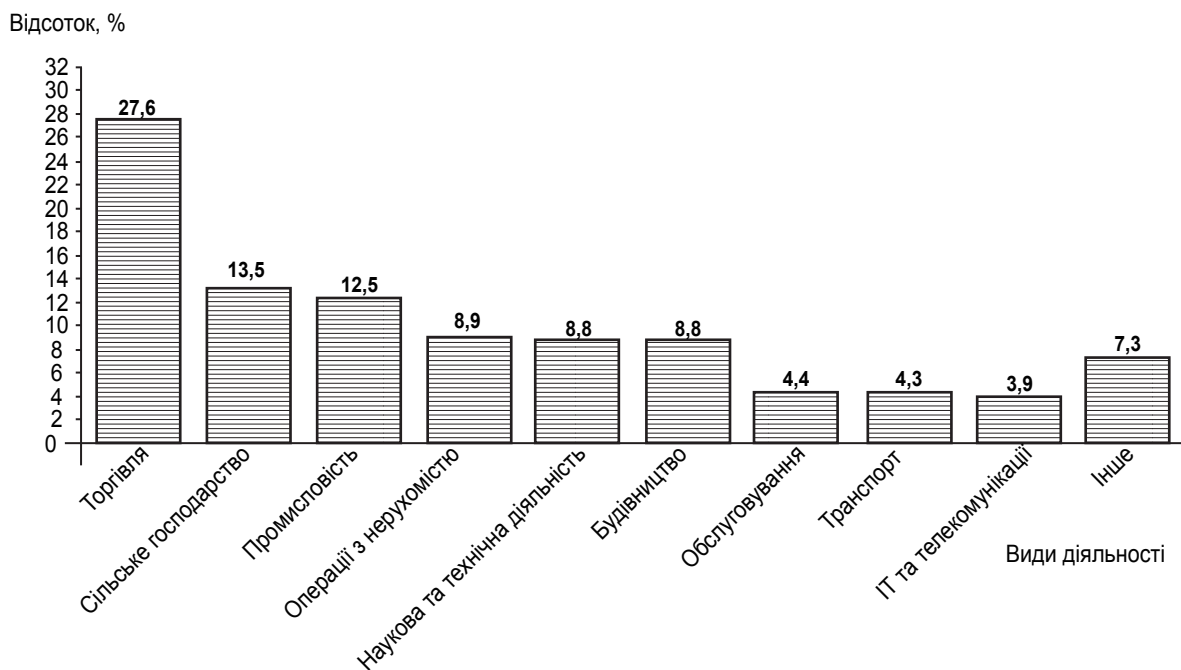


Рис. 1. Види діяльності малих та середніх підприємств



Однак, існують і негативні фактори. Це, наприклад, недостатність фінансових ресурсів, також можна виділити труднощі з придбання необхідного обладнання та недостатній розвиток ринку збуту продукції.

Нині головною проблемою бізнесу є високе податкове навантаження, неможливо не сказати про війну на сході країни, інфляцію та високий рівень корупції. Більшість експертів і самих підприємців вважають, що саме рівень податків є головною проблемою для бізнесу, що примушує багатьох суб'єктів малого та середнього підприємництва йти у тіньову економіку.

Чимало підприємств, найчастіше це малі, фінансують свій бізнес тільки з власного прибутку, що не завжди дає змогу повноцінно розвиватися. Якщо підприємства залишатимуть у себе більшу частину доходів, це дозволить їм більше ризикувати та сприятиме зростанню інвестицій у бізнес, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та рентабельності бізнесу.

У деяких випадках виникає така ситуація, як обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів. Тому після сплати податків постають проблеми, що є пов'язаними з доступністю кредитування та державною підтримкою бізнесу. Підприємці малого бізнесу з річним обігом до 1 млн грн не можуть взяти кредит під 25 % річних, тому що це майже нереально.

Окремо слід виділити проблему недостатньої інформованості підприємців про податкові зміни та можливості для розвитку. До прикладу, ті самі кредитні програми або гранти, що існують. Також необхідно звернути особливу увагу на недосконалість консультативного забезпечення, системи обліку та статистичної звітності малого і середнього підприємництва, системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності.

До того ж на сьогодні перевірки малого бізнесу набрали нових масштабів, відбувається підвищення ефективності заходів державного контролю та нагляду у сфері перевірок трудових відносин [1; 4].

Аналіз загального стану, розвитку та проблем малого та середнього бізнесу в Україні засвідчує, що ситуацію слід змінювати шляхом активного втручання держави, без цього ситуація може привести до згорання цього сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Щоб уникнути подальшого розвитку проблем та пришвидшити розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, важливо:

- створити відповідну нормативно-правову базу;
- знизити рівень податків;
- підвищити доступність фінансових та кредитних ресурсів, спираючись на досвід Європейського Союзу та інших розвинених країн;
- розв'язувати питання щодо організаційного забезпечення малого та середнього підприємництва;
- упроваджувати нові програми підтримки бізнесу;
- розширити інформаційну та правову обізнаність суб'єктів підприємницької діяльності, надавати консультації, організовувати освітні заходи;
- покращити інфраструктуру бізнесу.

У результаті впровадження ці заходи можуть сприяти подальшому ефективному розвитку економіки у цій сфері.

Отже, одним із ключових напрямків розвитку економіки в Україні є розвиток малого та середнього бізнесу. Попри значну кількість перешкод, що заважають розвитку підприємництва, малий і середній бізнес останніми роками набуває все більшого розвитку.

За допомогою малого та середнього бізнесу можна доволі швидкими темпами наростити показники економічного розвитку. Тому заходи, що є спрямованими на його підтримку, мають стати одними з першочергових напрямків регіональної та державної політики в Україні. При написанні статті проаналізовано сучасний стан, особливості розвитку, проблеми та ризики, які виникають у підприємців малого та середнього бізнесу, а також запропоновано напрями розв'язання поточних проблем.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Що потрібно зробити для розвитку малого бізнесу? URL: <https://news.dtkk.ua/state/entrepreneurship/54461>. 2. Малий бізнес: зарубезний опыт. URL: <http://oksanaprodan.com.ua/malyij-byznez-zarubezhnij-opyt>. 3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України // Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>. 4. Розвиток малого бізнесу: проблеми становлення та перспективи. URL: <http://ru.osvita.ua/vnz/>

reports/econom_pidpr/21925. 5. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05. 2017 № 504-р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KR170504>.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ КОМПАНИЕЙ «РОМА»

УДК 519.863+[338.45:664.6]

Костинская В. О.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. С использованием инструментов Microsoft Excel 2010 описан процесс построения оптимального плана производства хлебобулочных изделий компанией «Рома» (г. Первомайский). Решена математическая модель задачи, приведены результаты ее решения. Обоснована целесообразность использования плана оптимизации при планировании количества выпускаемой продукции с целью максимизации прибыли и сокращения расходов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, производство, оптимизация, максимизация прибыли, оптимальный план, симплексный метод.

Анотація. З використанням інструментів Microsoft Excel 2010 описано процес побудови оптимального плану виробництва хлібобулочних виробів компанією «Рома» (м. Первомайський). Розв'язано математичну модель задачі, наведено результати її розв'язання. Обґрунтовано доцільність використання плану оптимізації у ході планування кількості продукції, що випускається, з метою максимізації прибутку та скорочення витрат підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, виробництво, оптимізація, максимізація прибутку, оптимальний план, симплексний метод.

Annotation. Using Microsoft Excel 2010 tools, the process of constructing an optimal plan for the production of bakery products by the Roma company (Pervomaisky) is described. The mathematical model of the problem is solved, the results of its solution are presented. The expediency of using the optimization plan when planning the number of products in order to maximize profits and reduce costs of the enterprise is substantiated.

Keywords: enterprise, organization, production, optimization, profit maximization, optimal plan, simplex method.

В современных условиях хлебобулочные изделия являются одной из важнейших частей нашего рациона: хлеб, булочки, батоны, сдобные изделия.

Коммерческо-производственная фирма «Рома», расположенная в г. Первомайский Харьковской области, специализируется на производстве муки и хлебобулочных изделий. Фирма «Рома» основана в 1992 г., и в настоящее время хлебобулочная продукция этой фирмы реализуется в семи областях Украины, мука отменного качества поставляется ряду крупнейших хлебозаводов нашей страны, а также в Израиль, Китай, Таиланд, Молдову, Азербайджан и другие страны.



Производственные мощности КПФ «Рома» позволяют в сутки производить до 360–380 т муки. Предприятие специализируется на приеме, переработке и хранении зерновых культур, а также на отгрузке их автомобильным и железнодорожным транспортом. Потенциальная мощность хлебозавода составляет 100 т хлебобулочных изделий. В ассортименте производимой хлебобулочной продукции более ста наименований.

Цель решения оптимизационных задач на предприятии – определить ассортимент продукции (производственный план), максимально увеличивающий его прибыль.

Решение заключается в том, чтобы распределить ресурсы между продуктами согласно маржинальной прибыли, полученной на единицу ограниченных ресурсов, при соблюдении любых других ограничений, таких как максимальный или минимальный спрос на отдельные виды продукции.

Для решения оптимизационной задачи использованы исходные данные с официального сайта кондитерской фабрики КПФ «Рома» о запасе ингредиентов для производства различных категорий хлебобулочных изделий в расчете на один день и реализации определенного изделия (табл. 1) [1].

Таблица 1

**Нормы затрат на изготовление единицы продукции на предприятии
в расчете на один день**

Ингредиенты	Хлеб пшеничный	Хлеб заварной	Батон	Булка	Сдоба	Слоеное изделие	Полуфабрикат	Кондитерские изделия	Запасы ресурсов, кг
Мука	1,2	1,4	1	0,5	0,6	0,8	1	2	10000
Яйца	2	3	1	1	2	1	2	3	800
Сахар	0,04	0,06	0,09	0,3	0,4	0,2	0,01	0,8	600
Какао	0	0	0	0,5	0	0,1	0	0,4	90
Вода	0,9	0	0,75	0	0	0	1,2	0,1	700
Закваска	0	0	0	0	0,1	0	0,3	0	50
Фрукты	0	0	0	1	0	3	0	0	150
Соль	0,003	0,004	0,005	0,001	0,001	0,001	0,003	0,004	80
Молоко	0	0,9	0	0,2	0	0	0,1	0,5	800
Мак	0	0	0	0,3	0,4	0,1	0	0	150
Специи	0,001	0,001	0,001	0	0	0	0,003	0	80
Маргарин	0,3	0,4	0,2	0	0,1	0	0,2	0,04	150
Масло	0,4	0,25	0,3	0,3	0	0,02	0,09	0,2	380
Сыворотка	0	0	0,2	0	0,3	0	0	0	90
Цена за единицу, грн	9	11,50	10,75	8	15	10	20	16	

Обозначим через x_1 – количество пшеничного хлеба, x_2 – количество заварного хлеба, x_3 – количество батон, x_4 – количество булочных изделий, x_5 – количество сдобных изделий, x_6 – количество слоеных изделий, x_7 – количество полуфабрикатов, x_8 – количество кондитерских изделий, необходимых для получения максимальной прибыли.

Поскольку целью деятельности предприятия является увеличение прибыли, целевая функция имеет вид:

$$Z = 9x_1 + 11,50x_2 + 10,75x_3 + 8x_4 + 15x_5 + 10x_6 + 20x_7 + 16x_8 \rightarrow \max.$$

Исходя из данных табл. 1, имеем систему ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1,2x_1 + 1,4x_2 + x_3 + 0,5x_4 + 0,6x_5 + 0,2x_6 + x_7 + 2x_8 \leq 10000, \\ 2x_1 + 3x_2 + x_3 + x_4 + 2x_5 + x_6 + 2x_7 + 3x_8 \leq 800, \\ 0,04x_1 + 0,06x_2 + 0,09x_3 + 0,3x_4 + 0,4x_5 + 0,2x_6 + 0,01x_7 + 0,08x_8 \leq 600, \\ 0,5x_4 + 0,1x_6 + 0,4x_8 \leq 90, \\ 0,9x_1 + 0,75x_3 + 1,2x_7 + 0,1x_8 \leq 700, \\ 0,1x_5 + 0,3x_7 \leq 50, \\ x_4 + 3x_6 \leq 150, \\ 0,003x_1 + 0,004x_2 + 0,005x_3 + 0,001x_4 + 0,001x_5 + 0,001x_6 + 0,003x_7 + 0,004x_8 \leq 80, \\ 0,9x_2 + 0,2x_4 + 0,1x_7 + 0,5x_8 \leq 800, \\ 0,3x_4 + 0,4x_5 + 0,1x_6 \leq 150, \\ 0,001x_1 + 0,001x_2 + 0,001x_3 + 0,003x_7 \leq 80, \\ 0,3x_1 + 0,4x_2 + 0,2x_3 + 0,1x_5 + 0,2x_7 + 0,04x_8 \leq 150, \\ 0,4x_1 + 0,7x_2 + 0,3x_3 + 0,7x_4 + 0,02x_6 + 0,09x_7 + 0,2x_8 \leq 380, \\ 0,2x_3 + 0,3x_5 \leq 90, \\ x_j > 0,8 \\ j = \overline{1,8}. \end{array} \right.$$

Для нахождения оптимального плана используем надстройку «Поиск решений» программы Microsoft Excel 2010. Построив таблицу с исходными данными и указав необходимые опции в настройке, получим оптимальный план изготовления продукции; результаты расчетов:

$$x_1 = 0, x_2 = 0, x_3 = 450, x_4 = 0, x_5 = 0, x_6 = 16,667, x_7 = 166,667, x_8 = 0, Z_{max} = 8337,5 \text{ грн.}$$

На основании анализа полученных результатов можно сделать вывод, что для получения максимальной прибыли в размере 8337,5 грн в день при заданном количестве ресурсов необходимо каждый день выпускать 450 батончиков, 17 слоеных изделий и 167 упаковок полуфабрикатов; остальные виды продукции выпускать нецелесообразно.

Использование этого метода решения задач линейного программирования позволяет рационально планировать работу предприятия, удовлетворяя при этом потребности всех участников экономических отношений. Благодаря применению такого метода решения можно точно определить структуру выпуска продуктов и максимизировать прибыль, поскольку он позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Чтобы дать относительную оценку ресурсам компании и определить оптимальные управленческие решения для более эффективного расширенного воспроизводства, нужно решить двойственную задачу; составим ее. Целевая функция двойственной задачи имеет вид:

$$F_{min} = 10000y_1 + 800y_2 + 600y_3 + 90y_4 + 700y_5 + 50y_6 + 150y_7 + 80y_8 + 800y_9 + 150y_{10} + 80y_{11} + 150y_{12} + 380y_{13} + 90y_{14},$$

где y_1 – теневая цена муки; y_2 – теневая цена яиц; y_3 – теневая цена сахара; y_4 – теневая цена какао; y_5 – теневая цена воды; y_6 – теневая цена закваски; y_7 – теневая цена фруктов; y_8 – теневая цена соли; y_9 – теневая цена молока; y_{10} – теневая цена мака; y_{11} – теневая цена специй; y_{12} – теневая цена маргарина; y_{13} – теневая цена масла; y_{14} – теневая цена сыворотки.

Система ограничений имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1,2x_1 + 2y_2 + 0,04y_3 + 0,9y_5 + 0,003y_8 + 0,001y_{11} + 0,3y_{12} + 0,4y_{13} \geq 9, \\ 1,4y_1 + 3y_2 + 0,06y_3 + 0,004y_8 + 0,9y_9 + 0,001y_{11} + 0,4y_{12} + 0,7y_{13} \geq 11,50, \\ y_1 + y_2 + 0,09y_3 + 0,75y_5 + 0,005y_8 + 0,001y_{11} + 0,2y_{12} + 0,3y_{13} + 0,2y_4 \geq 10,75, \\ 0,5y_1 + y_2 + 0,3y_3 + 0,5y_4 + y_7 + 0,001y_8 + 0,2y_9 + 0,3y_{10} + 0,1y_{13} \geq 8, \\ 0,6y_1 + 2y_2 + 0,4y_3 + 0,1y_6 + 0,001y_8 + 0,4y_{10} + 0,1y_{11} + 0,02y_{13} \geq 15, \\ 0,2y_1 + y_2 + 0,2y_3 + 0,1y_4 + 3y_7 + 0,001y_8 + 0,1y_{10} + 0,02y_{13} \geq 10, \\ y_1 + 2y_2 + 0,01y_3 + 1,2y_5 + 0,3y_6 + 0,003y_8 + 0,1y_9 + 0,003y_{11} + 0,2y_{12} + 0,09y_{13} \geq 20, \\ 2y_1 + 3y_2 + 0,8y_3 + 0,4y_4 + 0,1y_5 + 0,004y_8 + 0,5y_9 + 0,04y_{12} + 0,2y_{13} \geq 16, \\ y_j > 0, \\ j = \overline{1,14} \end{array} \right.$$

Для решения двойственной задачи используем надстройку «Поиск решения» в Microsoft Excel:

$$y_1 = 0, y_2 = 0, y_3 = 20, y_4 = 0, y_5 = 0, y_6 = 0, y_7 = 2, y_8 = 0, y_9 = 0, y_{10} = 0, y_{11} = 660, y_{12} = 0, y_{13} = 0, y_{14} = 23,33,$$

$$Z_{max} = F_{min} = 8337,5 \text{ грн.}$$

В производственном процессе мука, яйца, какао, вода, закваска, соль, молоко, мак, маргарин, масло не являются ценными ресурсами, поскольку образуют остаток, докупать их нет необходимости. Сахар, фрукты, специи, сыворотка являются ценными ресурсами, в процессе производства считаются дефицитным сырьем, их теневая цена соответственно равна 20 грн, 2 грн, 660 грн и 23,33 грн.

Построенная экономико-математическая модель управления расходами предприятия «Рома» дает возможность находить результаты формирования оптимального уровня с учетом внутренних и внешних факторов при конкретных условиях производства, планировать потребности в производственных ресурсах для выполнения производственной программы, на основании полученных данных принимать эффективные управленческие решения об объемах дальнейшего производства.

Предложенную модель оптимизации затрат целесообразно использовать в управлении деятельностью предприятия. Благодаря ее применению можно оценить будущее финансовое состояние, правильность принятых управленческих решений по организации производства, определить тенденции развития предприятия на перспективу.

Таким образом, если КПФ «Рома» будет придерживаться оптимального плана выпуска продукции, она сможет максимизировать свою прибыль и поставлять продукцию в необходимом объеме. Все это поможет предприятию наращивать масштабы производства и оставаться конкурентоспособным на рынке.

Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор Малярец Л. М..

Литература: 1. КПФ «Рома» // Официальный сайт КПФ «Рома». URL: https://romakpf.com/ru/about_us. 2. Сухинин М. Ф. Численное решение задач линейного программирования и вычисления границ спектра симметричной матрицы. М. : Физматлит, 2012. 160 с. 3. Малярец Л. М. Измерение признаков объектов в экономике: методология и практика. Харьков : ХНЭУ, 2006. 384 с. 4. Малярец Л. М. Экономико-математические методы и модели : учебное пособие. Харьков : Изд-во ХНЭУ, 2014. 412 с. 5. Малярец Л. М., Лебедева И. Л., Норик Л. А. Исследование операций и методы оптимизации : практикум. Харьков : ХНЭУ, 2017. 164 с. 6. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТЯГНЕННЯ ПОДАТКУ З ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ

УДК 657

Кочина О. Р.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості сплати податку з доходів фізичних осіб в Україні. Конкретизовано основні переваги та недоліки податку на доходи фізичних осіб. Проаналізовано закордонний досвід оподатку-

вання доходів фізичних осіб. Деталізовано можливі шляхи реформування механізму сплати податку на доходи фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, бюджет, податок, оподаткування, податок на доходи фізичних осіб.

Аннотація. Исследованы особенности уплаты налога с доходов физических лиц в Украине. Конкретизированы основные преимущества и недостатки налога на доходы физических лиц. Проанализирован зарубежный опыт налогообложения доходов физических лиц. Детализованы возможные пути реформирования механизма уплаты налога на доходы физических лиц в Украине.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, бюджет, налог, налогообложение, налог на доходы физических лиц.

Annotation. The features of the payment of tax on personal income in Ukraine are investigated. The main advantages and disadvantages of personal income tax are specified. The foreign experience of taxation of personal income is analyzed. The possible ways of reforming the mechanism for paying the tax on personal income in Ukraine are detailed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, budget, tax, taxation, personal income tax.

Податки є необхідною ланкою економіки будь-якої держави, через них установлюються відносини підприємств усіх форм власності з державою, місцевими бюджетами, банками, керівними установами та ін.

За допомогою податків регулюється зовнішньоекономічна діяльність, формуються чистий дохід і прибуток підприємства. Податкова система України складається з сукупності податків і зборів, передбачених Податковим кодексом.

Доволі вагомим серед них є податок на доходи фізичних осіб. Він є суттєвим джерелом формування доходів державного та місцевих бюджетів, до того ж виконує не тільки важливу фіскальну, а й розподільчу функцію.

У зв'язку з цим принципи його стягнення мають максимально сприяти зниженню соціальних суперечностей у суспільстві. В умовах створення в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки пошук шляхів удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб з урахуванням світового досвіду стає надзвичайно актуальним.

Механізм оподаткування доходів фізичних осіб в Україні та за її межами досліджували чимало науковців, серед них Непочатенко О. О., Боровик П. М., Парій Д. Ю., Трофімова М. О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок шляхи вдосконалення оподаткування доходів фізичних осіб і донині залишаються недостатньо опрацьованими.

Метою написання статті є дослідження особливостей оподаткування доходів фізичних осіб в Україні та за кордоном, а також внесення пропозицій щодо вдосконалення механізму стягнення цього податку.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним з основних джерел формування доходів бюджету України [1]. У 2011–2016 рр. спостерігалось збільшення частки ПДФО в обсязі валового внутрішнього продукту – з 4,6 % у 2011 р. до 5,8 % у 2016 р., за винятком 2014 р., що є зумовленим як загальноекономічною ситуацією, так і воєнними діями на сході країни, анексією Криму й окупацією частини Донецької та Луганської областей.

В Україні порядок нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб регулюється розділом IV Податкового кодексу. При визначенні платника податку поєднуються принцип джерела походження доходу і принцип резидентства. У Податковому кодексі України зазначено, що платниками ПДФО є резиденти, нерезиденти та податкові агенти [2].

Не є платником податку нерезидент, який отримує доходи з джерела їх походження в Україні, має дипломатичні привілеї та імунітет, установлені чинним міжнародним договором України.

Об'єктом оподаткування доходів фізичної особи є заробітна плата, нарахована та виплачена роботодавцем за умовами трудового договору, а також винагороди за цивільно-правовими договорами за виконані роботи чи надані послуги [2].

При визначенні бази оподаткування платник має право скористатися податковою соціальною пільгою, на яку коригується загальний оподатковуваний дохід.

Згідно з Податковим кодексом України податкову соціальну пільгу визначено як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку й збору, щодо сплати ним податку та збору у меншому розмірі за наявності визначених підстав, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат [2].



Податкова пільга нараховується на дохід, якщо він є нижчим від 2690 грн. Для цього розмір місячного прожиткового мінімуму, чинного для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, потрібно помножити на 1,4 та округлити до найближчих 10 грн.

Зауважимо, що податок на доходи фізичних осіб має певні переваги:

- завдяки йому держава може впливати на економічні процеси;
- він дозволяє змінювати розмір кінцевих доходів населення без зміни відповідності між результатами праці та її оплатою;
- впливає на структуру кінцевих доходів населення, отже, і на структуру потреб населення;
- дозволяє обкладати податком доходи, отримувані з різних джерел [3].

Однак, ключовим недоліком механізму оподаткування доходів громадян в Україні є застосування однакових податкових ставок. Статистичні дані засвідчують, що в українському суспільстві понад 90 % населення мають низькі доходи [1]. Тому без перебільшення можна стверджувати, що завдяки єдиним ставкам ПДФО громадяни України з порівняно невисокими доходами стали сплачувати податок за тих співвітчизників, доходи яких є значно вищими.

Для розробки пропозицій щодо формування в Україні оптимальної системи оподаткування доходів фізичних осіб доцільним є вивчення чинних механізмів справляння податку на доходи фізичних осіб в інших країнах; особливу увагу приділимо ставкам (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Ставки податку на доходи фізичних осіб у закордонних країнах

Країна	Ставка податку, %
Англія	0–45
Франція	14–75
Іспанія	9,5–22,5
Угорщина	15
Республіка Польща	18 та 32
Румунія	10
Словаччина	19 та 25
Швеція	56,9
Норвегія	9,5
Японія	5–50
Сполучені Штати Америки	15–28

У Франції доходи розподіляють на вісім категорій, кожна з яких має свою методику розрахунку, пільги та відрахування. Зауважимо, що максимальну ставку застосовують, якщо дохід сім'ї дорівнює 1 000 000 євро. В Іспанії декларація про доходи резидента містить усі доходи, які він одержав. Якщо дохід становить 300 000 євро, застосовується ставка 52 %.

У Республіці Польща введено два види податку на доходи фізичних осіб: податком з доходу обкладаються фізичні особи, які постійно проживають у Польщі, та особи, які перебувають у країні понад пів року. Для визначення загальної суми оподаткування дохід зменшується на суму страхових внесків на пенсійне страхування за віком та станом здоров'я, на лікарняне страхування та страхування від нещасних випадків, що передбачено у положеннях про систему соціального страхування.

У Швеції резиденти зобов'язані сплачувати податок з усіх доходів, які вони отримують. У Норвегії резиденти сплачують національний і місцевий податок з усіх доходів, які були одержані в країні та за її межами.

У Японії сплачують податок з доходів фізичних осіб щорічно на всі види доходів, отримані протягом календарного року. Мінімальна ставка 5 % застосовується до доходу, отриманого до 1950000 єн.

На особливу увагу заслуговує досвід оподаткування громадян Сполучених Штатів Америки, оскільки оподатковуватися за вибором платників податку можуть або доходи окремо взятого громадянина, або ж прибутки всієї родини. Зауважимо, що нині у цій країні розмір неоподатковуваного мінімуму доходів громадян сягає 3 тис. дол. США на рік для одиноких громадян і 5 тис. доларів США – для подружжя.

На підставі аналізу досвіду розвинених країн можна стверджувати, що в основу оподаткування доходів громадян покладено принцип соціальної справедливості, за яким більше платять ті члени суспільства, які мають вищі



доходи. У такий спосіб держава регулює доходи громадян, впливає на збільшення їх платоспроможності, стимулювання попиту, розмір споживання та заощадження, що, своєю чергою, сприяє підвищенню темпів економічного зростання.

Основним напрямом подальшого вдосконалення законодавчої бази у цій сфері має стати зменшення податкового навантаження на соціально незахищені верстви населення, а також зростання відповідальності платників податку за ухилення від оподаткування [4].

Для цього необхідно за базу оподаткування для податку на доходи фізичних осіб застосовувати сукупний дохід усієї родини. Досягти соціальної справедливості та максимального економічного ефекту при справлянні податку на доходи фізичних осіб, як показали результати дослідження, можна лише шляхом упровадження прогресивної шкали ставок податку.

Отже, податок на доходи фізичних осіб є однією з найвагоміших складових наповнення бюджету України. Механізм оподаткування прописано у IV розділі Податкового кодексу України. Завдяки цьому податку держава впливає на економічні процеси, структуру кінцевих доходів населення та ін. Однак, через єдину ставку податку в Україні спостерігається ситуація, коли громадяни з порівняно невисокими доходами стали сплачувати податок за тих співвітчизників, доходи яких є значно вищими. Тому на сьогодні актуальним є реформування механізму оподаткування доходів фізичних осіб із застосуванням закордонного досвіду.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Войтко В. В.

Література: 1. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 3. Непочатенко О. О., Боровик П. М., Парій Д. Ю. Оновлений механізм справляння податку на доходи фізичних осіб: проблеми та перспективи. *Економіка. Управління. Інновації*. 2016. № 1. С. 151–156. 4. Трофімова М. О. Податок на доходи фізичних осіб в Україні: фіскальна та соціально-регулятивна роль. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. С. 90–95.



ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ Й ОБЛІКУ ПОТОЧНИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ РОСЛИННИЦТВА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

УДК 657.42

Кочина О. Р.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність поточних біологічних активів, а також критерії їх визнання активами згідно з П(С)БО 30. Схарактеризовано основні підходи до оцінювання поточних біологічних активів рослинництва. Конкретизовано рахунки бухгалтерського обліку, використовувані сільськогосподарськими підприємствами для обліку поточних біологічних активів рослинництва. Деталізовано основні недоліки використання справедливої вартості для оцінювання поточних біологічних активів рослинництва.



Ключові слова: підприємство, суб'єкт господарювання, сільське господарство, сільськогосподарське підприємство, рослинництво, біологічні активи, поточні біологічні активи.

Анотація. Исследованы сущность текущих биологических активов, а также критерии их признания активами согласно П(С)БУ 30. Охарактеризованы основные подходы к оценке текущих биологических активов растениеводства. Конкретизированы счета бухгалтерского учета, используемые сельскохозяйственными предприятиями для учета текущих биологических активов растениеводства. Детализированы основные недостатки использования справедливой стоимости для оценки текущих биологических активов растениеводства.

Ключевые слова: предприятие, субъект хозяйствования, сельское хозяйство, сельскохозяйственное предприятие, растениеводство, биологические активы, текущие биологические активы.

Annotation. The essence of current biological assets, as well as the criteria for their recognition as assets according to P(С)BU 30, are investigated. The main approaches to the assessment of current biological assets of crop production are described. The accounting accounts used by agricultural enterprises to account for the current biological assets of crop production are specified. The main disadvantages of using fair value for assessing the current biological assets of crop production are detailed.

Keywords: enterprise, business entity, agriculture, agricultural enterprise, crop production, biological assets, current biological assets.

Розвитком ринкових відносин зумовлено необхідність реформування вітчизняного бухгалтерського обліку та звітності, приведення національної системи бухгалтерського обліку у відповідність до міжнародних стандартів. Одним із таких кроків є запровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи», що докорінно змінив організацію та методику ведення обліку на сільськогосподарських підприємствах, однак, організація обліку поточних біологічних активів рослинництва і донині залишається проблематичною. За сучасних умов спостерігається недосконалість методології обліку поточних біологічних активів рослинництва за справедливою вартістю та відповідно проблемність застосування на практиці методик такого обліку. Отже, проблема оцінювання й обліку поточних біологічних активів рослинництва є на сьогодні доволі актуальною.

Дослідженням основних аспектів оцінювання й обліку поточних біологічних активів займалися і займаються чимало науковців, серед них Марченко Л. Ю., Придатченко В. В., Жук В. М. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є дослідження порядку оцінювання й обліку поточних біологічних активів сільськогосподарських підприємств.

Здійснення оцінювання поточних біологічних активів рослинництва є однією з важливих передумов формування системою бухгалтерського обліку вірогідної інформації, необхідної для сільськогосподарських підприємств.

У П(С)БО 30 зазначено, що поточним біологічним активом є актив, що приносить економічну вигоду у вигляді сільськогосподарської продукції та додаткового активу, а його життєдіяльність не перевищує 12 місяців. До таких активів належать різні види рослин, однорідні групи біологічних активів, які складаються з підвидів рослин, та окремі культури.

На фермерському господарстві «Дон» займаються вирощуванням зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Зауважимо, що поточним біологічним активом можна вважати актив, оцінка якого може бути вірогідно визначена й існує впевненість, що підприємство отримає у майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням.

Існують основні підходи до оцінювання біологічних активів при первісному визнанні за П(С)БО 30 та методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів (табл. 1) [1–3].

На фермерському господарстві «Дон» при оприбуткуванні поточних біологічних активів застосовують оцінювання за плановою собівартістю, що за добре налагодженої економічної роботи мало відрізняється від фактичної собівартості, а наприкінці року проводяться калькуляційні різниці й оцінювання за фактичною собівартістю.

Оцінювання поточних біологічних активів рослинництва за справедливою вартістю доцільне лише в окремих випадках, до яких належать залучення до статутного капіталу інвестицій, реорганізація підприємства, вихід із підприємства учасника, оцінювання застави під кредитування та ін. [4].

У цих випадках користувачі фінансової звітності зорієнтовані на оцінювання активів за справедливою вартістю та, як правило, вимагають аудиторських підтверджень її достовірності.

Таблиця 1

Підходи до оцінювання біологічних активів згідно із законодавством України

Критерій	Порядок визнання й оцінювання в обліку
1. Придбання за грошові кошти	Оцінювання здійснюється за первісною вартістю, що охоплює ціну придбання за вирахуванням непрямих податків, крім випадків, якщо вони не відшкодовуються підприємству відповідно до чинного законодавства; суму ввізного мита; витрати на транспортування; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням біологічних активів і доведенням їх до стану, у якому вони є придатними для використання
2. Безоплатне отримання	Біологічні активи оцінюються за справедливою вартістю з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних із доведенням їх до стану, у якому вони є придатними для використання
3. При переведенні поточних біологічних активів до складу довгострокових	Справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу, визначена на дату такого переведення

Для обліку поточних біологічних активів рослинництва сільськогосподарські підприємства використовують рахунок 21 «Поточні біологічні активи» табл. 2.

Таблиця 2

Типові бухгалтерські операції з поточними біологічними активами рослинництва

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Придбано у постачальника поточний біологічний актив без ПДВ	211	631
1.1. Відображено суму ПДВ	641	631
2. Отримано поточний біологічний актив від учасника (засновника) підприємства як внесок до статутного капіталу	211	46
3. Оприбутковано безоплатно отриманий поточний біологічний актив	211	71
4. Оприбутковано поточні біологічні активи, раніше не враховані на балансі, а також їх надлишки, виявлені при інвентаризації	211	719

Основними первинними документами з організації обліку поточних біологічних активів рослинництва є акт на:

- оприбуткування поточних біологічних активів рослинництва, оцінених за справедливою вартістю;
- списання поточних біологічних активів рослинництва, оцінених за справедливою вартістю (на початок збирання врожаю) [5].

Нині одним із головних питань, яке необхідно розв'язати на законодавчому рівні, є вдосконалення сучасних методик оцінювання поточних біологічних активів рослинництва, оскільки оцінювання за справедливою вартістю є дуже витратним і вимагає додаткового навантаження або залучення відповідних фахівців, збирання й опрацювання необхідної інформації, що лише збільшує витрати сільськогосподарського підприємства та зменшує дохід.

Тому для розв'язання цієї проблеми необхідно використовувати методологічно обґрунтоване оцінювання, що дозволяє управляти не лише витратами, а й ефективністю виробництва.

Отже, поточні біологічні активи відіграють важливу роль у функціонуванні сільськогосподарського підприємства. Біологічним активом є актив, оцінка якого може бути вірогідно визначеною, а також існує впевненість, що підприємство отримає у майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням. Існують кілька видів оцінювання поточних біологічних активів рослинництва: за первісною вартістю, справедливою та виробничою собівартістю. Наразі чимало сільськогосподарських підприємств надають перевагу оцінюванню власних поточних біологічних активів рослинництва за фактичною собівартістю, ніж за справедливою вартістю через те, що оцінювання за справедливою вартістю є дуже трудомістким. На сьогодні надзвичайно важливим є питання вдосконалення методики оцінювання поточних біологічних активів рослинництва на державному рівні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.



Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Закон України від 18.11.2005 № 790 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. 2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 20.10.99 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. 3. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 31.12.1999 № 318 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/ed19991231>. 4. Марченко Л. Ю., Придатченко В. В. Оцінювання та облік поточних біологічних активів. *Економіка і регіон*. 2015. № 2. С. 54–57. 5. Жук В. М. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю. *Облік і фінанси АПК*. 2005. № 1. С. 5–22.



ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН У СФЕРІ ОБІГУ КРИПТОВАЛЮТ

УДК 004.738.5:336.741.242

Кошарна В. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено первинний аналіз біткоїну як цифрової валюти, визначено переваги та недоліки її застосування. Конкретизовано найістотніші ознаки криптовалюти. Обґрунтовано, що забороняти використання криптовалюти недоцільно, слід спробувати дослідити, зрозуміти й розпочати грамотно регулювати її застосування.

Ключові слова: комп'ютерні технології, криптографія, електронні грошові кошти, віртуальна валюта, біткоїни, криптовалюта, валютна емісія, правове становище криптовалюти.

Аннотация. Проведен первичный анализ биткойна как цифровой валюты, определены преимущества и недостатки ее применения. Конкретизированы существенные признаки криптовалюты. Обосновано, что запрещать использование криптовалюты нецелесообразно, следует попробовать исследовать, понять и начать грамотно регулировать ее применение.

Ключевые слова: компьютерные технологии, криптография, электронные денежные средства, виртуальная валюта, биткойны, криптовалюта, валютная эмиссия, правовое положение криптовалюты.

Annotation. An initial analysis of bitcoin as a digital currency is carried out, the advantages and disadvantages of its application are determined. The essential features of cryptocurrency are specified. It is substantiated that it is not advisable to prohibit the use of cryptocurrency, you should try to research, understand and begin to competently regulate its use.

Keywords: computer technology, cryptography, electronic money, virtual currency, bitcoins, cryptocurrency, currency issue, legal status of cryptocurrency.

Важко пояснити сутність поняття криптовалюти, а також те, що вона собою являє, людині, не обізнаній у криптографії та комп'ютерних технологіях. У мережі Інтернет можна зустріти найрізноманітніші види крип-



товалюти, найвідомішими є Bitcoin, Litecoin, Namecoin, NXT, PPCoin, Quark та ін. Зауважимо, що до кінця 2013 р. загальна кількість видів криптовалюти сягнула 802, хоча найпоширеніший її вид – Bitcoin – зародився лише у 2008 р.

Правовий статус криптовалюти є хитким, його не закріплено на офіційному рівні. Попри те, що біткоїни набули доволі широкого розповсюдження, правова база цього явища є вкрай мізерною і практично не розробленою. Водночас неможливо заперечувати те, що криптовалюта існує і використовується доволі широко. Цього достатньо, щоб залучити необхідні ресурси й зайнятися її вивченням і правовим обґрунтуванням [1].

Криптовалюта, як і будь-яка інша валюта, має свою купівельну спроможність. Так, офіційний курс Bitcoin, наприклад, становив на 26 вересня 2014 р. 404 дол. за один біткоїн, а у грудні 2013 р. курс біткоїну досяг рекордних 1 151 дол. за біткоїн. Тим паче абсурдним видається те, що ще у 2010 р. якийсь громадянин США Ханеч Л. зробив першу покупку реального товару за біткоїни, купивши дві піци за 10 000 монет (біткоїни), що за поточним курсом становить сім мільйонів доларів.

Розглянемо найсуттєвіші ознаки криптовалюти.

1. Децентралізованість. За своєю сутністю, будь-яка криптовалюта не має централізованого органу управління, емісії, контролю. «Фізично», якщо так можна висловитися, криптовалюта – це якийсь шифр, обчислюваний за певним алгоритмом. Однак, обчислення таких шифрів (тобто емісія) здійснюється не єдиним органом, а групою, спільнотою обчислювальних потужностей, наприклад, працюючими у мережі комп'ютерами.

2. Анонімність здійснення операцій із криптовалютами.

Це означає, що користувач електронного (віртуального) гаманця з криптовалютою має змогу розраховуватися у мережі Інтернет за найрізноманітніші послуги, у тому числі і незаконні. Широко відомим є випадок з розслідування й викриття співробітниками ФБР США творців підпільного ринку «Silk Road» у США (у перекладі – «Шовковий шлях»), коли користувачі цієї комп'ютерної системи користувалися різними послугами продавців (придбання наркотичних і психотропних речовин, різних видів зброї та ін.) і розплачувалися криптовалютою Bitcoin.

3. Криптовалюта не забезпечена ніякими гарантіями.

Як зазначав колишній глава ФРС США Грінспен А., Bitcoin є мильною бульбашкою, біткоїни-монети не мають ніякої реальної цінності: «У валюти повинна бути своя власна цінність, потрібно сильно напружити увагу для розуміння того, що Bitcoin володіє внутрішньою вартістю. У мене це не вийшло». Виходячи з природи самої криптовалюти і описаних вище її ознак, можна дійти висновку, що слова Грінспена А. небезпідставні, а ліквідність криптовалюти є надзвичайно непостійною [2].

Доволі важко визначити таке поняття, як криптовалюта, оскільки вона не має аналогів. Голова ради асоціації «Електронні гроші» Достов В. і аналітик Шуст П. визначають криптовалюту як недержавні розрахункові одиниці, що не мають єдиного емісійного центру. Фахівці дійшли висновку, що криптовалюту неможливо віднести до електронних грошових коштів (ЕРС), оскільки вона не наділена якостями, властивими ЕРС:

– ЕРС мають передплачену природу, тоді як емісія криптовалюти здійснюється самими користувачами та не є обумовленою внесенням фіатних грошей;

– переклади ЕРС є перекладами грошових коштів без відкриття банківського рахунку, що являє собою безготівковий рух коштів, тоді як криптовалюту не можна характеризувати ні як готівку, ні як валюту у цілому, оскільки біткоїни не є грошовим знаком у вигляді банкнот і монет або грошовими знаками у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу і є платіжним засобом на території відповідної іноземної держави (групи іноземних держав);

– деякі системи електронних грошей в Україні будували свою роботу на підставі переуступки права вимоги, тоді як до криптовалюти це не може бути застосовано: у володаря біткоїнів просто не виникає права вимоги до особи або групи осіб. Ліквідність засобу платежу визначається тільки положенням на ринку, прив'язки до національних валют або інших активів немає, тобто криптовалюту можна розглядати як специфічний об'єкт цивільних прав [3].

За кордоном регулювання правового становища криптовалюти також є неоднозначним. У США у зв'язку з нещодавніми скандалами з використанням біткоїнів як оплати нелегальних товарів упроваджено значні обмеження щодо їх використання, однак, правові норми різняться в залежності від штату. У Китаї криптовалюта свого часу мала великий попит, однак, через зазначені недоліки її застосування було жорстко обмежене на рівні верхньої влади. У Канаді використання біткоїнів легалізоване по всій країні [4].

Далі всіх просунулися у Нью-Йорку, де місцевий фінансовий департамент (New York Department of Financial Services, DFS) запропонував свої правила для компаній, які продають або купують криптовалюту, включаючи операції обміну. Ці правила можуть вплинути і на інші штати. Ця пропозиція передбачає вимогу придбання спеціальної ліцензії «BitLicense», яка і надаватиме дозвіл на вчинення подібних операцій приватним особам і компаніям.



Правила, розроблені DFS, охоплюють, крім ліцензії BitLicense, вимогу тримати у резерві кошти у тому обсязі, у якому вклалися клієнти компанії (причому резерв має бути у тій самій віртуальній валюті, що вклали клієнти). До того ж компанії, що здійснюють операції з віртуальними валютами, мають працювати з реальними іменами та адресами клієнтів, попереджаючи останніх про можливі ризики роботи з віртуальною валютою. Також компанії повинні повідомляти владу про проведення транзакцій із віртуальною валютою на суму в 10 тисяч доларів США (в еквіваленті). У такій компанії обов'язково повинна бути введена посада фахівця з комп'ютерної безпеки.

Криптовалюти являють собою доволі нове віяння у системі грошових відносин. Нині чітко закріпленого у нормативних актах визначення криптовалюти немає, тому встановити сутність і правову природу цього явища доволі складно. Криптовалюти мали істотний вплив на світовий ринок, утворивши певний казус у грошово-фінансових операціях бірж валют. При цьому реакція державних органів неоднозначна. Як зазначив голова «Сбербанку» Греф Г. на форумі в Давосі, криптовалюта є дуже цікавим міжнародним експериментом, який ламає парадигму валютної емісії, їх, безумовно, не варто забороняти, а слід спробувати зрозуміти, вивчити і, можливо, розпочати правильно регулювати [5].

Аналіз практики використання криптовалют у різних країнах свідчить про різні підходи держав до питань правової регламентації використання цієї одиниці, від повної відмови та заборони до вельми широкого використання. Однак, справедливо одне: криптовалюта використовується щороку все частіше і частіше, хоча її застосування і є пов'язаним зі значними проблемами правової регламентації цих відносин.

Науковці вже розпочали дослідження віртуальних валют. Так, Власов А. В. у роботі «Електронні гроші та еволюційна теорія походження грошей» простежує етапи розвитку електронних грошей: кошти доступу до банківського рахунку, грошові заступники, ігрові та віртуальні валюти, криптовалюти. Це дозволило автору повному поглянути на еволюційну теорію грошей і на розроблену австрійською школою концепцію приватних грошей [6].

Робляться перші кроки у науковому дослідженні біткоїнів. Доктор економічних наук Крищенко К. М. у статті «Яке майбутнє може чекати біткоїни», опублікованій на офіційному сайті ІТАР-ТАРС, проводить аналіз природи біткоїну та можливостей його існування.

У своїй статті Монахов В. А. описує історію появи, основні принципи роботи та значення криптовалюти на сучасному етапі розвитку економіки. Автор вказує, що мережа є повністю децентралізованою, не має єдиного адміністратора або будь-якого його аналога. У статті проаналізовано основні переваги мережі біткоїнів: відкритість, надійність, неможливість фальшування.

Так само повністю децентралізованим є процес випуску й обігу найпоширеніших криптовалют, відсутня можливість його регулювання, у тому числі і з боку держави. Ще однією з ключових особливостей використання криптовалюти є анонімність користувачів таких криптовалют, причому вони не вимагають ведення спеціальної звітної документації [9].

Цими обставинами, і передусім анонімністю платежу, зумовлено активне використання криптовалют у торгівлі наркотиками, зброєю, підробленими документами та іншій злочинній діяльності. Ці факти, а також можливість безконтрольного транскордонного переказу грошових коштів та їх подальшого переведення у готівку, є передумовами високого ризику потенційного залучення криптовалюти у схеми, що є спрямованими на легалізацію (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму [7; 9].

Зауважимо, що відсутність у системах криптовалют центру контролю спричинено неможливість оскарження або скасування несанкціонованої транзакції, а фактичне перебування криптовалюти поза правовим полем не надає можливості для реалізації правових механізмів забезпечення виконання зобов'язань сторонами угоди.

Наприклад, якщо оплату зроблено, але послугу або товар не отримано, немає гарантій повернення такого платежу. При цьому криптовалюти через децентралізацію не мають суб'єкта, що забезпечує їх умовну платоспроможність [7].

Випуск біткоїнів (правильніше, за внутрішньою термінологією, видобуток – mining) є децентралізованим і регулюється самою програмною архітектурою, тобто доволі складним математичним апаратом. Стверджується, що програма є захищеною від шахрайства, повторних платежів. Анонімність операцій також відносять до її переваг. Стати володарем віртуальної грошової одиниці можна шляхом самостійної «видобутку», а також покупки у тих, хто вже здобув, продажу своїх товарів і послуг за біткоїни.

Користувачі біткоїнів (адже вони ще й просунуті комп'ютерники), природно, створили сайт (coinmap.org), на якому можна дізнатися про новинку все у подробицях і з перших рук. Поширення біткоїни отримали в основному в США і Європі, де їх приймають до оплати за товари і послуги приблизно тисяча компаній і торговельних підприємств [8].

Ставлення влади різних країн до нової валюти є різним. У деяких країнах біткоїн визнано як приватну паралельну валюту. Наприклад, у Німеччині її можна використовувати для клірингових операцій. Сінгапурські, а слі-



дом за ними норвезькі фінансисти, прирівняли торгівлю біткоїнами до реалізації програмного забезпечення й інших віртуальних продуктів і обклали прибуток від таких операцій податком, який стягують в офіційно визнаній національній валюті [6].

9 жовтня 2013 р. у Бразилії ухвалено Закон № 12865, яким створено можливість для нормалізації мобільних платіжних систем і створення електронних валют, включаючи біткоїни. Закон забезпечує порядок використання платіжних заходів і платіжних установ, які включають Бразильську платіжну систему (Sistema de Pagamentos Brasileiro, SPB).

Однак, у провідних країнах світу ставлення до віртуальних валют прямо протилежне. У Китаї угоди з біткоїнами заборонено, і 3 грудня 2013 р. Центральний банк Китаю, а також чотири міністерства центральних уряду та комісії спільно випустили Повідомлення про запобіжні заходи, що є пов'язаними з ризиками використання біткоїну. У Повідомленні його визначено як спеціальний віртуальний товар; йдеться, що за своєю природою біткоїн не є валютою і не повинен поширюватися і використовуватися на ринку як валюта [9].

Банкам і платіжним установам у Китаї заборонено проводити будь-які транзакції з біткоїнами. Повідомлення вимагає, щоб на цьому етапі фінансові та платіжні установи не використовували біткоїн, забороняє оцінювати в ньому продукти або послуги, купувати або продавати біткоїни або надавати прямі або непрямі пов'язані з біткоїном послуги клієнтам, у тому числі реєстрацію, торгівлю, урегулювання, кліринг або інші послуги, прийняття біткоїнів або використання біткоїнів як клірингового інструменту, торгівлю біткоїнами з китайським юанем або іноземними валютами.

Повідомлення також вимагає посилення контролю за вебсайтами, що забезпечують біткоїн-реєстрацію, торгівлю та інші послуги і попереджає про ризики, що є пов'язаними з використанням системи біткоїну для відмивання грошей [10].

Різно негативне ставлення до цієї віртуальної валюти висловила влада США, аргументувавши свою позицію тим, що розрахунки в анонімній формі, коли неможливо встановити ані платника, ані одержувача, є сприятливим ґрунтом для розвитку нелегальних операцій, у яких фінансування тероризму стоїть не на останньому місці. Чимало експертів висувають версію, що біткоїн цілком і повністю є проектом якоїсь могутньої злочинної спільноти.

Європейський Союз не прийняв певного закону щодо статусу біткоїну як валюти. У жовтні 2012 р. Європейський центральний банк випустив звіт про віртуальні схеми валют, який зачіпає систему біткоїн і коротко аналізує її правовий статус відповідно до чинного законодавства Європейського Союзу. 13 грудня 2013 р. Європейська банківська організація, контролюючий орган Європейського Союзу, відповідальний за повідомлення установ ЄС про банківську справу, регулювання електронних грошей і платежів, випустила попередження про небезпеки, що є пов'язаними з угодами, такими як покупка, зберігання або торгівля віртуальною валютою. Європейська банківська організація вказала, що, оскільки біткоїн не регулюється законодавчо, споживачі не можуть бути захищені, отже, піддаються ризику втратити свої гроші [6; 7].

Попри заборону використання біткоїну в офіційному обігу в окремих країнах, він продовжує нарощувати присутність у віртуальному просторі. Доволі тривалий період існування, темпи зростання обсягів і стрімке підвищення курсу основних валют із практично нульової позначки до сотень (на піку до тисячі) доларів за одиницю криптовалюти є приводом ставитися до цієї економічної новинки не як до курйозу або випадковості. Юридична заборона залишається юридичною заборонаю. Однак, очевидно, що світ зіткнувся з новим економічним феноменом, що вимагає осмислення та вивчення саме з цих позицій, і не лише через прагнення до пізнання. Безсумнівно, що до спроб створити криптовалюту (з різних міркувань), особливо міжнародного рівня, вдаватимуться з регулярністю годинникового механізму.

Отже, перспективи біткоїну є сумнівними. Однак, очевидним є інше: відбуваються стихійні пошуки наднаціональної валюти. Передумови для цього наявні, і, вочевидь, доволі вагомі, оскільки виник продукт, що відповідає викликам часу. Однак, тут є застереження. Поки біткоїн йде маршем під заклик до єднання комп'ютерників усіх країн, його обіг обмежене порівняно невеликим простором.

По мірі розширення сфери обігу й залучення нових гравців неминуче виникнуть і загостряться нові суперечності, оскільки національні інтереси ніхто не скасовував. Чи не виявляться міжнародні суперечності сильнішими за тяжіння комп'ютерників до об'єднання? За будь-яких умов теорія ультраімперіалізму, обговорювана на початку ХХ ст., була розвінчана саме практикою, непримиренністю міждержавних суперечностей аж до збройних конфліктів. По мірі розширення та поглиблення зони дії біткоїну (або його послідовників) неминуче постануть питання емісійного регулювання, появи у зв'язку з цим відповідних органів та інститутів, нормативних актів і системи контролю. А це може перетворитися на арену боротьби, на якій не завжди є місце теоретичним викладенням і чистій логіці теоретиків і спостерігачів.



Література: 1. Герман Греф о криптовалютах в Давосе. URL: <http://newmoneyfeed.com/news/german-gref-o-kriptoalyutah-v-davose>. 2. Достов В. Л., Шуст П. М. Рынок криптовалют: риски и возможности для кредитных организаций. *Расчеты и операционная работа в коммерческом банке*. 2014. № 1. С. 76–94. 3. Информационное сообщение Росфинмониторинга «Об использовании криптовалют» от 06.02.2014. URL: <http://www.fedsfm.ru/news/9574>. 4. Лейба А. Реальная жизнь виртуальных денег. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php>. 5. ЦБ увидел у криптовалют будущее в России. URL: <https://lenta.ru/news/2014/07/02/bitcoin>. 6. Regulation of Cryptocurrency Around the World. URL: <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/world-survey.php>. 7. Власов А. В. Электронные деньги и эволюционная теория происхождения денег. *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*. 2012. № 12. С. 13–24. 8. ТАСС. Новости в России и мире. <https://tass.ru>. 9. Монахов В. А. Пиринговая электронная платежная система – биткоин. *Инновации в науке*. 2014. № 29. С. 218–224. 10. Егорова М. А., Ефимова Л. Г. Понятие криптовалют в контексте совершенствования российского законодательства. *Lex Russica*. 2019. № 7. С. 130–148. 11. Федорова А. Ю. Системные риски обращения виртуальных валют: биткоин. *Научные записки молодых исследователей*. 2015. № 3. С. 42–48.



АДМІНІСТРАТИВНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НЕПОВНОЛІТНІХ

УДК 342.9

Кравченко С. Р.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність понять адміністративного правопорушення та адміністративної відповідальності. Конкретизовано адміністративно-правовий статус неповнолітніх осіб. Проаналізовано чинні заходи впливу, застосовувані до неповнолітніх осіб. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем задля вдосконалення системи цих заходів.

Ключові слова: право, правопорушення, неповнолітня особа, адміністративне правопорушення, відповідальність, адміністративна відповідальність, адміністративно-правовий статус неповнолітньої особи, покарання.

Аннотация. Исследована сущность понятий административного правонарушения и административной ответственности. Конкретизирован административно-правовой статус несовершеннолетних. Проанализированы существующие меры воздействия, применяемые к несовершеннолетним. Предложены направления эффективного решения текущих проблем для совершенствования системы этих мероприятий.

Ключевые слова: право, правонарушение, несовершеннолетний, административное правонарушение, ответственность, административная ответственность, административно-правовой статус несовершеннолетнего, наказание.

Annotation. The essence of the concepts of administrative offense and administrative responsibility is investigated. The administrative status of minors is specified. Existing measures applied to minors are analyzed. The directions of effective solution of current problems for improving the system of these activities are proposed.

Keywords: law, offense, minor, administrative offense, responsibility, administrative responsibility, administrative and legal status of a minor, punishment.



Кожна держава світу відповідно до своїх повноважень має забезпечити належне комфортне існування суспільства. З огляду на положення ст. 1 і ст. 3 Конституції України держава в особі державних органів повинна забезпечити соціальний захист людини й захист її честі та гідності. Для цього у державі існують чимало важелів, які знайшли своє відображення у певних нормативно-правових актах України. Так, у разі порушення чинного законодавства, що регулює різні суспільні відносини, нормами права передбачено можливість залучення особи, яка порушила право, до відповідальності, одним із видів якої є адміністративно-правова.

Перш за все важливо з'ясувати, що таке адміністративно-правова відповідальність. Адміністративно-правова відповідальність є видом юридичної відповідальності, що полягає у застосуванні певного заходу до особи, яка вчинила адміністративний проступок.

З визначення сутності поняття відповідальності можна зробити висновок, що особа, яка вчинила адміністративне правопорушення, має нести покарання та відновити право іншої особи, яке вона порушила через вчинення певної шкоди. Так, якщо особа розпивала алкогольні напої та порушила право іншої особи на безпечний відпочинок у громадському місці, до неї можуть бути застосовані санкції у вигляді штрафу або залучення до громадських робіт.

Питання адміністративної відповідальності є одним із ключових у науці адміністративного права. На сьогодні доволі докладно досліджено питання розвитку інституту адміністративної відповідальності. Адміністративне правопорушення (проступок) є підставою для притягнення до адміністративної відповідальності.

До винних у вчиненні правопорушення застосовують адміністративні стягнення, передбачені ст. 24 Кодексу України про адміністративні правопорушення [1]. Порядок залучення до адміністративної відповідальності є спрощеним, що створює умови для економічного й оперативного використання. Зауважимо, що між органом (посадовою особою), яка накладає стягнення, і правопорушником, відсутні службові відносини.

Адміністративна відповідальність урегульована нормами адміністративного права, у яких наведено повний перелік адміністративних проступків, адміністративних стягнень і органів, уповноважених їх застосовувати. Суб'єктами адміністративних правопорушень є фізичні особи – посадові особи та громадяни.

Серед суб'єктів адміністративних правопорушень вирізняються спеціальні суб'єкти, які мають певні особливості здійснення окремих адміністративних правопорушень або не несуть адміністративну відповідальність на загальних підставах, такими є неповнолітні. Неповнолітніми вважають осіб, які не досягли 18 років, тобто віку, з досягненням якого закон пов'язує настання повної дієздатності. Неповнолітні, що не досягли 16 років, відповідно до Кодексу про адміністративні правопорушення є малолітніми і до адміністративної відповідальності не притягуються, оскільки визнаються державою нездатними правильно усвідомлювати значення своїх дій і управляти ними [2]

Вчинення адміністративного проступку неповнолітнім суб'єктом завжди є обставиною, що пом'якшує відповідальність. Пояснюється це тим, що неповнолітні загалом не мають стійкої психіки, достатнього життєвого досвіду, не завжди усвідомлюють шкоду від завданого, легко піддаються впливу інших осіб, особливо старших за віком, що часто бувають організаторами або підбурювачами правопорушень. Ураховується також, що неповнолітні легко піддаються виховному впливу та можуть виправитися без застосування до них жорстких заходів адміністративного стягнення.

До адміністративної відповідальності можна притягнути неповнолітнього лише якщо йому виповнилося 16 років на момент здійснення протиправного діяння, а не на час розв'язання питання про притягнення його до адміністративної відповідальності.

Попри те, що неповнолітні особи можуть вчиняти адміністративні проступки різного ступеня суспільної шкідливості, законодавець, керуючись гуманними міркуваннями, вважає за необхідне застосувати до них не заходи адміністративної відповідальності, а заходи примусового впливу.

До неповнолітніх у віці від 16 до 18 років, які вчинили адміністративні проступки, також можуть бути застосовані заходи впливу, передбачені ст. 24-1 КУАП, від менш тяжких до тяжких, а саме:

- зобов'язання публічно або в іншій формі вибачитися перед потерпілим;
- попередження;
- штраф;
- оплатне вилучення предмета, який став знаряддям вчинення або безпосереднім об'єктом адміністративного правопорушення;
- конфіскація;
- догана або сувора догана;
- передання неповнолітнього під нагляд батьків або осіб, які їх замінюють, або під нагляд педагогічного чи трудового колективу за їх згодою, а також окремих громадян на їх прохання [3].



Найменш суворим заходом є зобов'язання публічно або в іншій формі вибачитися перед потерпілим. Такий захід орган адміністративної юрисдикції застосовує, якщо дійшов висновку, що неповнолітній визнав неправомірність своєї поведінки, суспільну шкоду скоєного діяння та покаявся у ньому. Питання про форму публічного вибачення вирішує орган адміністративної юрисдикції з урахуванням усіх обставин справи та побажань потерпілого.

Попередження є суворішим заходом виховного впливу, що полягає в усному оголошенні органом адміністративної юрисдикції офіційного від імені держави осудження неповнолітнього правопорушника та його поведінки, яка виявилась у скоєнні адміністративного проступку.

Догана або сувора догана є заходами, застосовуваними до правопорушників, які не досягли повноліття, у разі систематичного невиконання встановлених правил поведінки та скоєння правопорушень, що свідчать про формування антисуспільної установки. Догана або сувора догана є жорсткішими заходами, ніж просто попередження [4].

Передача неповнолітнього під нагляд батьків або осіб, що їх замінюють, складається з накладення на вказаних осіб органом адміністративної юрисдикції зобов'язання з посилення виховного впливу на неповнолітнього правопорушника:

- здійснення культурно-виховних заходів;
- роз'яснювальної роботи;
- систематичного контролю поведінки неповнолітнього.

Під особами, що замінюють батьків, розуміються усиновителі, опікуни та піклувальники.

Передача неповнолітнього правопорушника під нагляд педагогічного або трудового колективу означає накладення органом адміністративної юрисдикції на відповідний колектив з його згоди зобов'язання здійснювати на неповнолітнього виховний вплив і контролювати його поведінку. По суті, це довірення педагогічному або трудовому колективу неповнолітнього, якого вони знають за спільною роботою або навчанням і за поведінку якого беруть на себе відповідальність.

Таким колективом може бути, наприклад, педагогічний колектив школи, де навчається неповнолітній, або трудовий колектив підприємства, де він працює. При цьому орган адміністративної юрисдикції, який розглядає справу про правопорушення неповнолітнього, повинен бути впевнений у можливостях позитивного впливу цього колективу на неповнолітнього правопорушника, якого передають під нагляд колективу.

Передача неповнолітнього правопорушника під нагляд окремим громадянам передбачає покладення на них обов'язків з виховання піднаглядного та контролю за його поведінкою. Цей захід накладається тільки за згодою громадян, яким передають неповнолітнього та які добре зарекомендували себе на педагогічній роботі або в іншій сфері суспільно корисної діяльності [5].

Отже, адміністративна відповідальність неповнолітніх більшою мірою, ніж адміністративна відповідальність дорослих правопорушників, переслідує насамперед морально-виховні цілі, оскільки виправлення та перевиховання їх у більшості випадків можливе без застосування заходів адміністративної відповідальності. До неповнолітніх часто застосовують засоби суспільного, морально-виховного впливу, а адміністративні стягнення накладаються лише в окремих випадках, що є чітко визначеними законом.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Адміністративне стягнення : юридична енциклопедія. У 6 т. / ред. кол. Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) та ін. Київ : Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1998–2004. Т. 1. С. 78–96. 2. Битяк Ю. П., Богущкий В. В., Гаращук В. М. Адміністративне право України : підручник / за ред. Ю. П. Битяка. Харків : Право, 2000. 520 с. 3. Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 07.12.1984 № 80731-X // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10/ed19841207>. 4. Гончарук С. Т. Адміністративна відповідальність за законодавством України : навч. посіб. Київ, 1995. 267 с. 5. Колпаков В. К. Адміністративне право України. Київ : Юрінком Інтер, 1999. 736 с.



ТЕОРІЯ МНОЖИН У ФОРМАЛЬНІЙ ЛОГІЦІ

УДК 160.1; 510.62

Кравченко С. Р.

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

Анотація. Досліджено можливості застосування елементів теорії множин до опису понять формальної логіки та дій над ними.

Ключові слова: логіка, формальна логіка, мова логіки, теорія множин, зміст та обсяг поняття.

Аннотация. Исследованы возможности применения элементов теории множеств к описанию понятий формальной логики и действий над ними.

Ключевые слова: логика, формальная логика, язык логики, теория множеств, содержание и объем понятия.

Annotation. The possibilities of applying the elements of set theory to the description of the concepts of formal logic and actions on them are investigated.

Keywords: logic, formal logic, language of logic, set theory, content and scope of a concept.

У загальному розумінні логіка є наукою про форми пізнавальної діяльності людини та прийоми, завдяки яким ця діяльність здійснюється, про закони та форми правильного мислення. При цьому логіка досліджує саме спосіб отримання нового знання, не пов'язуючи форму знання з його конкретним змістом [1]. Саме тому таку логіку визначають як формальну. Об'єктом її вивчення є форми мислення з точки зору їхньої структури, а також закони та правила, за застосування яких людина досягає нового рівня знань. Логіка є наслідком існування певного закономірного стану речей, підпорядкування їх певним законам Всесвіту. Вона є систематизованим та упорядкованим відбиттям цих законів. Якщо для фізики причиною її виникнення є закони природи, то для логіки – закони мислення.

Водночас логіка є також наукою про мову, оскільки логіка вивчає способи висловлювання думок, що здійснюються або природною мовою, або за допомогою спеціально розробленої формалізованої мови, оскільки така мова дає змогу точніше подавати логічні форми взаємодії між поняттями, відбивати операції над поняттями, здійснювати аналіз розумових висновків, спираючись на закони логіки [2]. За допомогою мовних знаків людина фіксує суспільно значущі ситуації, що дає змогу сформуванню абстрактну поняттєво-категоріальну систему знань, яка і є відбиттям навколишнього світу.

Метою написання статті є дослідження тих переваг, які дає застосування елементів формалізованої мови дискретної математики, зокрема теорії множин, для визначення логічних відношень між поняттями та операцій над поняттями.

Будь-яка мова, як природна, так і штучна, є системою знаків, а призначенням цієї системи є зберігання та передача інформації. У побуті прикладом штучної мови є есперанто – одна з найрозвиненіших і найпоширеніших штучних мов. Ця мова повинна була стати мовою міжнародного спілкування і вивчатися поряд із рідною мовою. Її творець Людвік Заменгоф бачив у застосуванні штучної мови можливість подолання мовних бар'єрів задля об'єднання людей. До речі, есперанто було створено за чіткою логікою, мова підпорядковується суворим правилам, яких усього шістнадцять.

Однак, найбільше створення штучної мови, за допомогою якої можна будувати певні логічні структури, акумулювати й упорядковувати набуті знання, потребує наука. Власна штучна мова є в математиці, фізиці, хімії, програмуванні та ін.; така мова існує і в логіці. Прийнятніше щодо мови логіки називати таку мову не штучною, а формалізованою.

Формалізована мова логіки відтворює логічну форму контекстів природної мови, висловлює логічні закони та способи правильних міркувань. Формалізована мова містить правила побудови формул для відбиття складних суджень і розумових висновків, які були надані природною мовою [3].

Завдання формальної логіки, яку Аристотель назвав аналітикою, полягає у визначенні правил перетворення суджень безвідносно до змісту понять, що є складовими цих суджень. Для здійснення цього широко застосовується формалізована мова дискретної математики. Однак, рафінованим проявом застосування формалізованої мови

у логіці є мова математичної логіки. Якщо сучасна логіка, спираючись на метод формалізації, передбачає і будь-які засоби природної мови, то математична логіка у чистому вигляді реалізує формальний аксіоматичний підхід до побудови логіки як науки [4]. Формальна логіка передбачає, що за допомогою елементів алфавіту можна побудувати різноманітні логічні формули, тобто властивості понять, дії над поняттями та судженнями розглядаються як дії над множинами.

Поняття «множина» є вихідним, аксіоматичним (невизначуваним) поняттям. Якщо у повсякденному житті з множиною асоціюється просто велика кількість предметів, то у математиці цим поняттям позначають сукупність об'єктів, що об'єднані за певною ознакою, незалежно від кількості елементів у цій сукупності. Це поняття є одним з основних понять математики, хоча його означення не існує.

Множина – це дещо, що розуміють як єдине ціле. Поняття множини є атрибутом будь-якої науки. Так, саме слово «класифікація» означає визначення приналежності об'єкта класифікації до певного класу (множини). У логіці такі терміни, як «множина» і «клас», є синонімами.

Теорія множин як галузь математики виникла у середині XIX ст. У перших своїх роботах у цій галузі Больцано Б. і Дедекінд Р. при розгляді числових множин або множин функцій ставили питання про кількісне порівняння нескінченних множин. Чи існують нескінченні множини різної кількісної сили, різної потужності? Відповідь на це запитання дав Кантор Г., який надав майже сучасний виклад теорії кардинальних чисел і порядкових чисел і теорії цілком упорядкованих множин. Саме Кантора Г. вважають засновником теорії множин.

Множини (класи) позначають великими літерами латинського алфавіту: $A, B, C \dots$ тощо. Множину можна задавати або правилом, за яким її сформовано, або переліком усіх її елементів. Якщо розглядаємо певну множину (наприклад A), то елементи цієї множини позначають відповідними малими літерами: $A = a, a, a, \dots, a$. Те, що елемент належить до множини, означає, що він є носієм тієї ознаки, на підставі якої цю множину утворено. Множину вважають заданою, якщо щодо кожного об'єкта можна однозначно визначити, належить він до цієї множини або не належить. Множину можна задати, указавши всі її елементи, тобто шляхом їх переліку цих елементів. Так, множину студентів академічної групи задано переліком прізвищ студентів цієї групи.

Однак, цей спосіб завдання є зручним лише якщо множина має малу кількість елементів. Найпоширенішим є спосіб завдання множини за ознакою, яка є спільною для всіх її елементів. Ознаку, за якою здійснюється об'єднання об'єктів у множину (клас), називають характеристичною (особливою або специфічною). Цей спосіб набуває особливого значення, коли йдеться про загальні класи або множини [5; 6 та ін.]. У логіці множина є відбиттям поняття, тобто думки, завдяки якій саме і відбувається узагальнення (об'єднання у класи) об'єктів певної предметної області.

Думка, за якою предмети об'єднуються у клас, тобто зміст поняття, є якісною характеристикою цього класу. Крім того, клас має кількісну характеристику, якою є обсяг поняття. Так, кожній множині ставлять у відповідність кількість об'єктів, які входять до цієї множини. Цю характеристику називають потужністю множини [6]. Відповідно, такою характеристикою поняття є його обсяг, тобто кількість об'єктів, які охоплює це поняття. Слід зазначити, що у загальному випадку поняття потужності є справедливим і для нескінченних множин.

Між змістом поняття та його обсягом має місце закон зворотного відношення: чим конкретнішими є характеристики об'єктів, тим меншим є обсяг поняття, що їх об'єднує, і навпаки. Отже, уточнення ознак, які беруть до уваги при класифікації об'єктів, збільшення кількості цих ознак дозволяють у межах однієї множини (класу) виділити підмножини (підкласи) [2]. Якщо підмножина B містить лише частину тих елементів, що входять до множини A , то така підмножина є властивою щодо A ; це можна записати у такий спосіб: $B(A)$.

Наприклад, множина студентів групи 6.05.081.010.18.2 є властивою підмножиною множини студентів факультету економіки і права. Своєю чергою, множина студентів факультету економіки і права є властивою підмножиною множини студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця. При такій класифікації на кожному рівні застосовують загальніше поняття. Також можна йти і у зворотному напрямку. Розглядатимемо як вихідну множину студентів групи 6.05.081.010.18.2, і у цій множині виділимо такі множини: відмінники; спортсмени; студенти, які беруть участь у житті університету.

Кожна з цих трьох множин є властивою підмножиною щодо вихідної множини. Щодо підмножини відмінників, то окрім них у групі є студенти, які отримують оцінки «добре», «задовільно» або «незадовільно». Ця підмножина може стати і невластивою, якщо всі студенти групи навчатимуться на «відмінно», тобто обсяг підмножини збігатиметься з обсягом множини; те саме стосується і підмножини «спортсмени», і підмножини «активісти».

У граничному випадку множина може не містити жодного елемента, її називають пустою. Так, пустою множиною є множина студентів юридичних спеціальностей, які не вивчають логіку. Також множина може містити лише один елемент.

Таке поняття, в обсязі якого узагальнюється лише один предмет, називається одиничним. Так, множина «староста групи» у кожній множині «студентська група» складається з одного елемента. Поняття, в обсязі якого узагальнюється більше ніж один предмет, називається збірним.

Іншим граничним випадком є універсум, тобто множина, яка складається з усіх елементів досліджуваної предметної області.

Наприклад, якщо дослідження стосуються лише студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця, то саме вони утворюють універсум. Або можна за якимись ознаками порівнювати студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця зі студентами інших закладів вищої освіти України, тоді універсумом є сукупність усіх українських студентів.

Якщо x – об'єкт думки, що підлягає класифікації; A та B – множини, які формуються за наявності в об'єкта класифікації певних ознак (властивостей); $x \in A$ та $x \in B$ – об'єкти думки, що мають відповідні властивості; $|A|$ та $|B|$ – кількість елементів у відповідних множинах (обсяг відповідно понять A та B), то закон зворотного відношення можна сформулювати у такий спосіб: якщо обсяг поняття $x \in A$ залучено до обсягу поняття $x \in B$, то для будь-якого об'єкта « x » правильно, що коли він є елементом обсягу поняття $x \in A$, то він одночасно є елементом і обсягу поняття $x \in B$. Мовою формальної логіки цей закон можна записати у такий спосіб:

$$|A \cap B| = \frac{|A| \cdot |B|}{|A| + |B|}$$

Отже, подання понять логіки за допомогою теорії множин дозволяє застосовувати всі відношення між множинами та операції над ними до операцій над поняттями, а використання мови формул дає змогу використовувати для побудови розумових висновків закони логіки, абстрагуючись від конкретного змісту понять.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедева І. Л.

Література: 1. Введенский А. И. Логика как часть теории познания. Петроград : Типография М. М. Стасюлевича, 1917. 430 с. 2. Конверський А. Є. Логіка (традиційна та сучасна) : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2008. 536 с. 3. Словарь философских терминов / под ред. В. Г. Кузнецова. М. : Инфра-М, 2005. 731 с. 4. Мендельсон Э. Введение в математическую логику. М. : Наука, 1979. 320 с. 5. Гасяк О. С. Формальна логіка. Розв'язкові процедури, алгоритми, словник базових термінів і понять : навч. посіб. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2014. 544 с. 6. Базилевич Л. Є. Дискретна математика у прикладах і задачах: теорія множин, математична логіка, комбінаторика, теорія графів : підручник. Львів : Видавець І. Е. Чижиков, 2013. 487 с.

ФУНКЦІЇ КІЛЬКОХ ЗМІННИХ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 51.77:330.5.057.7

Кравчина Д. М.

Студент 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано ефективність застосування методів диференціального числення до розв'язання оптимізаційних задач економіки. Наведено основні визначення теорії функцій кількох змінних. Конкретизовано класи економічних задач, до яких найдоцільніше застосовувати цей математичний апарат. Розглянуто приклади розв'язання оптимізаційних задач.

Ключові слова: диференціальне числення, оптимізаційна задача, функція кількох змінних, методи диференціального числення, оптимізація, умовний екстремум.

Анотація. Обоснована эффективность применения методов дифференциального исчисления к решению оптимизационных задач экономики. Приведены основные определения теории функций нескольких пере-



менных. Конкретизированы классы экономических задач, к которым целесообразно применять этот математический аппарат. Рассмотрены примеры решения оптимизационных задач.

Ключевые слова: дифференциальное исчисление, оптимизационная задача, функция нескольких переменных, методы дифференциального исчисления, оптимизация, условный экстремум.

Annotation. The efficiency of applying differential calculus methods to solving optimization problems of the economy is substantiated. The basic definitions of the theory of functions of several variables are given. Classes of economic problems are specified, to which it is advisable to apply this mathematical apparatus. Examples of solving optimization problems are considered.

Keywords: differential calculus, optimization problem, function of several variables, differential calculus methods, optimization, conditional extremum.

Математика як наука про кількісні співвідношення та просторові форми навколишнього світу є однією первинних наук, створених людством. Надалі застосування математичного апарату сприяло формуванню інших наук, природничих і не тільки, саме як науки. За відомим висловлюванням Канта, у кожній науці рівно стільки науки, скільки у ній математики. Своєю чергою, взаємодія з іншими науками постійно давала математиці поштовх до подальшого розвитку, створення універсальних аналітичних інструментів, що допомагають знайти внутрішній порядок у хаосі, який нас оточує [1]. Сучасна математика характеризується інтенсивним проникненням в інші науки, математика стала для багатьох галузей знань не тільки знаряддям кількісного розрахунку, але також методом точного дослідження й засобом гранично чіткого формулювання понять і проблем.

Економіка є наукою про об'єктивні закони функціонування й розвитку виробництва товарів і послуг, способи найефективнішого використання обмежених ресурсів для характеристики досліджуваних процесів, застосовує різноманітні кількісні та якісні показники, а тому увібрала велику кількість математичних методів. Отже, математична підготовка є невіддільною складовою підготовки майбутніх фахівців у галузі економіки та менеджменту.

Метою написання статті є аналіз ефективності застосування оптимізаційних методів до розв'язання завдань економіки. Поставлена мета досягається шляхом послідовного виконання опису основних понять і визначень теорії функцій кількох змінних, виділення класу задач, найчастіше використовуваних в економіці, розгляду деяких економічних задач, складання математичних моделей і отримання рішень.

Розглянемо функцію двох змінних $f(x, y)$. Нехай задано множину $D \in R^2$ упорядкованих пар чисел (x, y) . Якщо кожній парі чисел $(x, y) \in D$ поставлено у відповідність одне і тільки одне число $z \in D$, то говорять, що на множині D задано функцію двох змінних $z = f(x, y)$, де $D = D(f)$ є областю визначення цієї функції. Оскільки графіком функції двох змінних є поверхня, то для неї як двовимірної картини користуються таким поняттям, як лінія рівня (лінія сталого значення функції).

Аналогічно можна визначити функцію будь-якої кількості змінних залежно від виміру простору.

Розглянемо деякі найпоширеніші функції кількох змінних, застосовувані в економічній теорії [2; 3].

Так, виробничою називають функцію, що описує залежність результату виробничої діяльності (випуску продукції) від факторів, що його зумовлюють (витрат ресурсів). Виробнича функція може бути задана як у натуральних, так і у грошових одиницях.

В останньому випадку вона визначає прибуток від використання ресурсів. Виробнича функція має вигляд: $K(x, y) = Ax^\alpha y^\beta$ і називається функцією Кобба–Дугласа. Параметри α і β є частинними еластичностями випуску продукції щодо витрат праці x і капіталу y . Наприклад, частинна еластичність показує, на скільки відсотків зміниться значення функції за зміни незалежної змінної x на 1 %.

Функція корисності $U(x, y)$ визначає корисність, яку отримує споживач від придбання товарів залежно від їх кількості та якості.

Функція витрат $Q(x, y)$ визначає зв'язок між витратами на виробництво продукції та факторами, що їх визначають.

Для функції двох змінних $z = f(x, y)$ значна частина економічних механізмів ілюструється рисунками, що зображають лінії рівня, яким відповідає певне стає значення цієї функції. Так, лінії рівня функції корисності (вони для цієї функції називаються кривими байдужості) дозволяють розглядати питання заміщення одного товару іншим та ілюструвати розв'язок задачі про оптимальне споживання, або задачі споживчого вибору (рис. 1) [3].

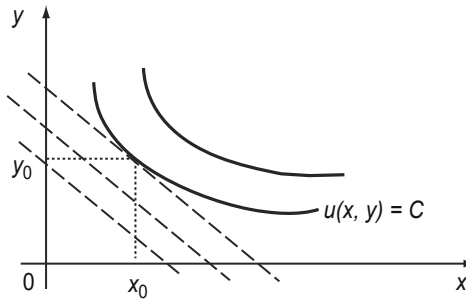


Рис. 1. Лінії байдужості (лінії рівня) функції корисності

Лінії рівня функції корисності відповідають множині можливих комбінацій благ, які для споживача мають однакоvu корисність, отже, у цьому випадку він є байдужим до вибору.

Лінія рівня витрат на придбання двох товарів у кількості x та y відповідно зображено на рис. 1 пунктиром. Оптимальною є кількість благ, що відповідає точці дотику (x_0, y_0) кривої байдужості та лінії рівня витрат. У цій точці задана корисність досягається ціною найменших витрат. Отже, якщо споживач дотримується раціональної стратегії [4], то він зробить саме такий вибір.

Однак, щоб зробити раціональний вибір, необхідно спочатку визначити саму функцію, тобто побудувати математичну модель, що описує певне економічне явище.

Розглянемо застосування функцій кількох змінних в економіці на прикладі конкретного завдання.

Припустимо, що споживач має можливість витратити 1000 ум. од. на придбання товару. Функцію корисності залежно від кількості товарів першого (x) та другого (y) видів задано співвідношенням:

$$U(x, y) = 0,5 \ln(x-2) + 2 \ln(y-1). \quad (1)$$

Також відомі ціни за одиницю товару першого ($p_1 = 0,2$) та другого ($p_2 = 4$) видів. Необхідно визначити, яку кількість товарів кожного виду слід придбати, щоб їх загальна корисність для споживача була найбільшою. Для розв'язання цієї задачі визначимо лінії рівня функції корисності $U(x, y) = C$, де $C = const$:

$$0,5 \ln(x-2) + 2 \ln(y-1) = C. \quad (2)$$

Отже, маємо рівняння кривої байдужості, це функція однієї змінної:

$$y = \frac{e^{0,5C}}{(x-2)^{0,75}} + 1. \quad (3)$$

Бачимо (рис. 1), що функція (3) досягає максимуму у точці дотику прямої, що описує витрати на придбання товару, до графіка цієї функції.

Для цієї задачі функція загальних витрат має вигляд:

$$0,2x + 4y = 1000. \quad (4)$$

Оскільки градієнт функції є перпендикулярним до лінії рівня, з цього випливає, що $gradU = (U'_x; U'_y)$ є нормаллю прямої (4). Отже, умова максимуму прибутку можна сформулювати таким чином: $gradU \parallel \bar{N}$.

Спочатку знаходимо частинні похідні від функції корисності:

$$\frac{\partial U}{\partial x} = \frac{0,5}{x-2} \text{ та } \frac{\partial U}{\partial y} = \frac{2}{y-1}. \quad (5)$$

З умови паралельності векторів маємо:

$$\frac{U_x^i}{U_y^i} = \frac{0,2}{4} \Rightarrow \left(\frac{0,5}{x-2} \right) : \left(\frac{2}{y-1} \right) = \frac{0,2}{4} \Rightarrow y = 0,2x + 0,6. \quad (6)$$

Отже, оптимальний розподіл споживання товарів визначають як розв'язок системи лінійних рівнянь, що визначає точку дотику лінії рівня функції корисності та графіка функції загальних витрат:

$$\begin{cases} y = 0,2x + 0,6; \\ 0,2x + 4y = 1000 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} x = 999,7; \\ y = 200,12. \end{cases} \quad (7)$$

Можна зробити висновок, що доцільно придбати 997,6 од. товару (вимірювання може здійснюватися у межах, кілограмах тощо) першого виду та 200,12 од. товару другого виду. При цьому з урахуванням обмеженості у витратах (1 000 ум. од.) корисність від їх придбання буде найбільшою. Підставивши знайдені значення змінних до формули (1), отримуємо: $U(x_0, y_0) = 13,84$.

Припустимо, що у нас є змога збільшити загальні витрати. Який товар доцільно придбати? На це запитання допоможе відповісти коефіцієнт частинної еластичності. Розглянемо для функції корисності частинні еластичності за кожною зі змінних. Так, частинні еластичності визначають за формулами:

$$E_x = \frac{x}{U} \cdot \frac{\partial U}{\partial x} \quad \text{та} \quad E_y = \frac{y}{U} \cdot \frac{\partial U}{\partial y}. \quad (8)$$

Для функції корисності у точці умовного максимуму маємо:

$$E_x = \frac{999,7}{13,84} \cdot \frac{0,5}{999,7-2} \approx 0,036, \quad (9)$$

$$E_y = \frac{200,12}{13,84} \cdot \frac{2}{200,12-1} \approx 0,145.$$

Таким чином, зростання кількості товару першого виду на 1 % призводить до зростання функції корисності приблизно на 0,036 % (за умови сталого значення кількості товару другого виду). За зростання кількості товару другого виду на 1 % (за умови сталого значення кількості товару першого виду) функції корисності зростає приблизно на 0,145 %. Звідси робимо висновок, що додаткові кошти доцільно витратити на придбання товару другого типу.

Отже, навіть такий простий приклад свідчить про доцільність застосування функцій кількох змінних для характеристики економічних процесів і явищ та про ефективність використання інструментарію диференціального числення для дослідження цих функцій.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедева І. Л.

Література: 1. Канторович Л. В., Горстко А. Б. Оптимальные решения в экономике. М. : Наука, 1972. 232 с. 2. Пономаренко В. С., Малярець Л. М., Бойко А. В. Вища математика : підручник для студентів економічних напрямків підготовки / за ред. В. С. Пономаренка. Харків : Фоліо, 2014. 670 с. 3. Вєдина О. И., Дєсницкая В. Н., Варфоломеева Г. Б., Тарасюк А. Ф. Математический анализ для экономистов / под ред. А. А. Гриба, А. Ф. Тарасюка. М. : Филинь, 2000. 360 с. 4. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории. М. : Наука, 1993. 176 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ У ГУРТОВІЙ ТОРГІВЛІ

УДК 657.2

Леонова О. Ю.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості обліку та системи рахунків у гуртовій торгівлі. Запропоновано напрямки підвищення ефективності обліку для отримання більшого прибутку від основної діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, суб'єкт господарювання, торгівля, гуртова торгівля, особливості обліку, система рахунків обліку, товарні запаси, товарні склади, рух товарів.

Аннотация. Исследованы особенности учета и системы счетов в оптовой торговле. Предложены направления повышения эффективности учета для получения большей прибыли от основной деятельности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, субъект хозяйствования, торговля, оптовая торговля, особенности учета, система счетов учета, товарные запасы, товарные склады, движение товаров.

Annotation. The features of accounting and the system of accounts in wholesale are investigated. The directions of increasing the efficiency of accounting in order to obtain greater profit from the main activities of the enterprise are proposed.

Keywords: enterprise, business entity, trade, wholesale, accounting features, accounting system of accounts, inventories, warehouses, movement of goods.

Нині беззаперечно важливою є роль бухгалтерського обліку у збереженні майна підприємства у сфері торгівлі, оскільки вона є однією із найпоширеніших видів статутної діяльності. Для доцільності створення необхідної кількості товарних запасів, забезпечення відповідної кількості товарів для реалізації і, як результат, отримання прибутку саме облік товарів на підприємствах гуртової торгівлі інформує, як надалі правильно приймати відповідні управлінські рішення.

Перед підприємствами гуртової торгівлі постає чимало завдань, серед яких постачання товарів за найефективнішими цінами, відповідне інформаційне обслуговування, проведення маркетингових досліджень, формування асортименту, який задовольнятиме умови роздрібного підприємства.

Дослідження особливостей бухгалтерського обліку товарів у гуртовій торгівлі займалися і займаються чимало науковців, серед них Муравський В. В., Скрипник М. Є., Скрипник Н. В., Агафоненко Ю. О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є розкриття сутності обліку на підприємствах гуртової торгівлі, дослідження відповідних рахунків, на яких він ведеться, а також аналіз методів покращення обліку загалом.

Гуртова торгівля – це торговельна діяльність із придбання та реалізації товарів великими партіями підприємствам роздрібною торгівлі й іншими суб'єктам підприємницької діяльності [2]. Підприємства гуртової торгівлі займають проміжну позицію між виробництвом і роздрібною торгівлею. Основна мета їх діяльності полягає у тому, щоб забезпечити рух товарів від виробника до реалізатора.

Основними завданнями діяльності гуртових підприємств є своєчасне постачання необхідної кількості та видів товарів, оптимальне забезпечення товарними партіями покупців, що, своєю чергою, сприятиме зниженню витрат на обіг та перевезення.

Найбільшу увагу у розробках сучасних вітчизняних дослідників, таких як Агафоненко О. Ю. та Дуракова М. В., приділено питанню відбиття в обліку операцій реалізації товарів у гуртовій торгівлі. Вони дотримуються думки, що необхідно розширяти аналітичні рахунки, які, своєю чергою, сприятимуть розширенню інформаційної бази. У своїх роботах ці автори для обліку витрат і доходів, пов'язаних з продажем товарів у гуртовій торгівлі, відводять окремі аналітичні рахунки [1].



Основою діяльності гуртового підприємства є придбання великої кількості товарних одиниць, щоб продавати їх меншими партіями від свого імені, надаючи послуги зі збереження та транспортування.

Основними задачами бухгалтерського обліку на підприємствах гуртової торгівлі є контроль стану запасів і виконання договірних зобов'язань постачальниками, а також продаж товарів роздрібним підприємствам. Договори з постачальниками підприємства укладають як раз на рік, так і на разові товарні постачання [2].

За сучасних економічних тенденцій гуртова торгівля набуває широкого застосування: через створення та розвиток великих підприємств, які у більшості випадків віддалені від користувачів готової продукції, виникає необхідність розширення асортименту товару та його кількості.

Оприбуткування товарів, які надійшли на гуртові склади, підтверджують:

– накладна на відпуск (внутрішнє переміщення) запасів – документ, призначений для обліку руху запасів на підприємстві; оформлюється у разі відпуску ТМЦ господарствам за територією підприємства;

– товарно-транспортна накладна – письмовий документ, на підставі якого відбувається списання ТМЦ у відправника вантажу й оприбуткування їх у вантажоодержувача під час перевезення вантажів на території України, а також для їх складського, оперативного і бухгалтерського обліку;

– акт приймання товарів – за надходження товарів без супровідних документів оформлюється акт приймання товарів без зазначеного рахунку постачальника [3].

Для забезпечення правил ведення обліку товарів на складах у строки, чітко встановлені керівництвом підприємства, бухгалтерії необхідно ретельно перевіряти всі первинні документи на наявність всіх реквізитів, відповідність оформлення згідно з чинним законодавством, правильно проведені арифметичні розрахунки.

За прийом товару та подальше його збереження повну відповідальність несе матеріально відповідальна особа (працівник торговельного підприємства). Укладають конкретний письмовий договір, у якому зазначено, що саме вона несе повну матеріальну відповідальність за забезпечення цінності майна та його передачі на збереження.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» товари є оборотними активами підприємства та належать до запасів. Для визнання придбаного активу необхідно дотримуватися певних вимог: вартість товарів має бути вірогідно визначена і в майбутньому використання товарів має приносити економічну вигоду.

Оплата за товари на підприємствах гуртової торгівлі найчастіше відбувається у грошовій формі. Первісна вартість та її формування прямо залежать від того, яким чином товари надійшли на підприємство торгівлі. Отже, з огляду на П(С)БО 9 «Запаси» поняття собівартості придбаного товару має відношення до товарів, які придбали за грошові кошти, і ця сума являє собою їх собівартість.

На підприємствах гуртової торгівлі облік ведеться на рахунку 281 «Товари», призначеному для обліку матеріалів і товарів для подальшого продажу. Дебет цього рахунку відображає збільшення вартості придбаних товарів, а кредит – зменшення вартості реалізованих товарів. Дебет субрахунків 281–284 показує збільшення вартості та кількості товарів, а кредит – зменшення [1].

Списання товарів у результаті вибуття відбувається за застосування одного з методів: оцінювання за середньозваженою вартістю, метод ФІФО, метод оцінювання за первісною вартістю.

Під час приймання товару може виникнути нестача товарів з певних причин, серед яких провина вантажоперевізника, провина постачальника, нестачі й втрати у межах встановлених норм природних втрат при транспортуванні. Нестачі та втрати запасів у межах установлених норм природного убутку при транспортуванні залучають до первісної вартості товарів.

При виявленні нестачі під час оприбуткування товару, що фактично надійшов, цю суму відносять на дебет субрахунку 374 «Розрахунки за претензіями». Записи на рахунку ведуться на підставі актів приймання, актів про виявлену нестачу, рішень судових органів, виписок банку [4].

Для відбиття доходу діяльності підприємств торгівлі використовують рахунок 70 «Доходи від реалізації», точніше, субрахунок 702 «Дохід від реалізації товарів». За дебетом цього рахунку відображають суму всіх податків та зборів, щомісячне або щорічне віднесення суми чистого доходу на субрахунок 791 «Результат основної діяльності», а кредит – збільшення доходу від реалізації, включаючи суму непрямих податків, зборів та обов'язкових платежів. Доходом не вважають суми акцизного збору, суми ПДВ та інші обов'язкові платежі, які необхідно перераховувати до бюджету з позабюджетних фондів.

Витрати операційної діяльності підприємства торгівлі відображають на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності». Рахунок 90 «Собівартість реалізації» субрахунок 92 «Собівартість реалізованих товарів» використовують для узагальнення інформації щодо собівартості реалізованих товарів.

Отже, нині науковці значну увагу приділяють питанню обліку у гуртовій торгівлі. Підприємствам гуртової торгівлі, щоб оптимізувати свою роботу, для покращення обліку доцільно використовувати відповідні програми,



що дають змогу його автоматизувати. Значну увагу необхідно приділяти питанню забезпечення інформацією, за отримання якої можна приймати ефективні управлінські рішення, що сприятиме збільшенню прибутку від основної діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Агафоненко О. Ю., Дуракова Г. М. Вдосконалення обліку операцій з продажу товарів. *Проблеми інноваційного розвитку економіки України*. 2013. № 8. С. 10–14. 2. Муравський В. В. Організація обліку товарних запасів з використанням автоматизованих інформаційних технологій. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 12–35. 3. Скрипник Н. В., Скрипник М. Є. Сутність стратегічної управлінської звітності та підходи до її формування. *Науковий огляд*. 2015. № 5 (15). С. 19–26. 4. Скрипник М. Є. Організація стратегічного обліку в умовах інноваційної діяльності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 542–548. 5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Закон України від 20.10.99 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.



КОНЦЕПЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК: МОЖЛИВІ ВАРІАНТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

УДК 657:005.921

Леонова О. Ю.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Конкретизовано сутність поняття стратегічного менеджменту та його зв'язок із бухгалтерським обліком. На підставі дослідження праць вітчизняних і закордонних науковців виявлено можливі варіанти взаємозв'язку стратегічного менеджменту та бухгалтерського обліку.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, стратегія, менеджмент, бухгалтерський облік, стратегічний менеджмент, концепція, обліково-аналітичне забезпечення.

Аннотация. Конкретизированы сущность понятия стратегического менеджмента и его связь с бухгалтерским учетом. На основании исследования научных трудов отечественных и зарубежных ученых выявлены возможные варианты взаимосвязи стратегического менеджмента и бухгалтерского учета.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, стратегия, менеджмент, бухгалтерский учет, стратегический менеджмент, концепция, учетно-аналитическое обеспечение.

Annotation. The essence of the concept of strategic management and its relationship with accounting are specified. Based on the research of scientific works of domestic and foreign scientists, possible options for the relationship of strategic management and accounting have been identified.

Keywords: enterprise, organization, business entity, strategy, management, accounting, strategic management, concept, accounting and analytical support.

Нині серед дослідників у сфері бухгалтерського обліку відсутній єдиний підхід до співвідношення бухгалтерського обліку та концепції стратегічного менеджменту. Більшість науковців систему обліку розглядають як ін-

формаційне забезпечення, інші – як складову системи стратегічного менеджменту, а окремі вчені навіть вважають систему обліку об'єктом стратегічного менеджменту.

Існування різних співвідношень між системою обліку та системою стратегічного менеджменту призводить до виникнення різноманітних варіантів подальшого розвитку бухгалтерського обліку задля покращення стратегічного управління на підприємстві та не дозволяє побудувати єдину концепцію подальшого розвитку бухгалтерського обліку у системі стратегічного менеджменту.

Питанням удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту присвятили свої наукові праці Куцик П. О., Пушкар М. С., Акольська О. В., Соколов Я. В., Виговська Н. Г. та ін. Наявність відкритих проблем можна пояснити специфічними особливостями облікової інформації для цілей стратегічного менеджменту підприємства. Поглиблених досліджень потребують питання обліково-інформаційного забезпечення потреб стратегічного менеджменту сучасних вітчизняних підприємств, уточнення вимог та параметрів концепції формування облікової інформації для стратегічного управління, окреслення векторів взаємозв'язку концепції стратегічного менеджменту та системи бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств.

Метою написання статті є обґрунтування можливих варіантів співвідношення концепції стратегічного менеджменту та бухгалтерського обліку з метою усунення неконвенційності підходів до проведення наукових досліджень у сфері розробки обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства.

У результаті проведеного дослідження праць вітчизняних і закордонних науковців в обліковій сфері виявлено можливі варіанти взаємозв'язку стратегічного менеджменту та бухгалтерського обліку; розглянемо їх детальніше.

1. Система бухгалтерського обліку може виступати як інформаційний супровід (забезпечення) процесу стратегічного менеджменту. Такий підхід є найпоширенішим серед вітчизняних і закордонних дослідників. Його особливістю є розгляд бухгалтерського обліку як забезпечувальної інформаційної підсистеми системи стратегічного менеджменту, що є генератором облікової інформації для розробки проєктів стратегічних рішень та інформаційним джерелом для проведення стратегічного контролю [5].

При цьому, систему обліку розглядають у чинному незмінному вигляді, а інформація, що генерується нею у вигляді фінансової та управлінської звітності, може бути розширена та доповнена на підставі використання традиційних облікових методологічних інструментів: варіювання наявних альтернативних варіантів оцінювання облікових об'єктів, збільшення кількості аналітичних розрізів, розширення показників фінансової звітності (приміток до річної звітності), розробки нових форм управлінської звітності на підставі виділених аналітичних рахунків та ін.

2. Стратегічний облік (фінансовий та управлінський) є лише одним з етапів стратегічного менеджменту, що забезпечує сканування внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Застосування такого підходу дозволяє об'єднати в єдину систему стратегічного обліку всі чинні та розробити нові методологічні інструменти, що ефективно забезпечуватимуть процес підготовки та реалізації стратегії підприємства. Основною проблемою, що спричиняє неможливість ефективної реалізації цього підходу у практичній діяльності підприємств, є відсутність глибоких теоретичних напрацювань з даної проблематики, що не дозволяє створити теоретико-методологічні передумови для реалізації системи стратегічного обліку як засобу інформаційного забезпечення стратегічного управління на підприємствах.

3. Система бухгалтерського обліку може бути одним з інструментів системи стратегічного менеджменту внаслідок реалізації функції перерозподілу ресурсів у національній економіці. Фінансова звітність передбачає настання економічних наслідків, які є основою для вибору переваг тієї чи іншої групи користувачів [4]. Як зазначає Соколов Я. В., перше завдання бухгалтерського обліку – отримати та представити суспільству інформацію про економічну ефективність суб'єктів господарювання і тим самим створити інформаційну основу для перерозподілу продуктивних сил між ефективними (високорентабельними) та збитковими галузями народного господарства [3].

Таким чином, облікова інформація, що оприлюднюється у фінансовій звітності підприємств, є засобом впливу на інвестиційні та позикові рішення її користувачів. Оскільки у фінансовій звітності оприлюднюється стан і результати діяльності підприємства, то в залежності від їх динаміки змінюється інвестиційна та позикова політика користувачів такої інформації [1].

Залежно від виду стратегії підприємства та типу визначених стратегічних цілей система бухгалтерського обліку може розглядатись як інструмент реалізації стратегії.

Це пов'язано з тим, що згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національними П(С)БО на підприємстві може застосовуватися власна облікова політика, від обрання якої залежать показники фінансової звітності. Унаслідок цього облікова політика як засіб коригування показників фінансової звітності залежно від потреб власників та менеджменту підприємства є стратегічним інструментом, що впливає на рішення користувачів облікової інформації [2].



4. Система бухгалтерського обліку може бути об'єктом стратегічного менеджменту. Такий підхід передбачає перехід у площину організації бухгалтерського обліку та стосується аналізу подальших стратегічних перспектив розвитку системи бухгалтерського обліку на підприємстві як одного з видів інформаційних систем підприємства. За застосування такого підходу відбувається роздвоєння ролі системи бухгалтерського обліку у системі стратегічного управління. З одного боку, облікова система використовується як джерело інформації, засіб сканування середовища власного функціонування, а з іншого – є об'єктом стратегічного управління, щодо якого буде сформульована й впроваджена стратегія, проведені оцінювання та контроль її реалізації на підприємстві. У такому разі облікова інформація репрезентує результати ефективних чи неефективних рішень менеджменту у частині організації системи обліку на підприємстві.

Отже, проведений аналіз чинних підходів у обліковій сфері дозволив виокремити чотири варіанти співвідношення стратегічного менеджменту та бухгалтерського обліку.

На особливу увагу заслуговує аналіз перших двох підходів, які передбачають розгляд бухгалтерського обліку як інструменту інформаційного супроводу (комплексного або часткового) процесу розробки та реалізації стратегій підприємства. Зокрема, вважаємо, що ці два підходи мають бути синтезовані в один підхід, що передбачатиме розробку комплексного інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства на підставі використання існуючого та розробки нового методологічного інструментарію бухгалтерського обліку у напрямі поглиблення його стратегічної орієнтації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Войтко В. В.

Література: 1. Куцик П. О. Концептуальні підходи до розгляду інформаційних систем обліку в корпоративному управлінні. *Облік і фінанси*. 2013. № 4 (62). С. 52–60. 2. Пушкар М. С. Креативний облік : створення інформації для менеджерів : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2006. 334 с. 3. Соколов Я. В., Смирнова И. А. Теория учета: как ее понимают в Америке и как мы хотели бы ее понимать / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М. : Финансы и статистика, 2000. 576 с. 4. Акольська О. В., Білоцерківський О. В. Управлінський облік та проблеми його функціонування в сучасних умовах управління підприємством. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2009. № 3. С. 52–61. 5. Виговська Н.Г. Господарський контроль в соціально орієнтованій економіці: проблеми теорії і методології : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2006. 288 с.



ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Літюк Д. С.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Деталізовано результати аналізу проблем оптимізації фінансової безпеки сучасних вітчизняних підприємств. Досліджено напрями розробки заходів щодо гарантування та підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова безпека, індикатори, система показників оцінювання, методика оцінювання.

Аннотація. Деталізовані результати аналізу проблем оптимізації фінансової безпеки сучасних вітчизняних підприємств. Исследовані напрямки розробки заходів по забезпеченню і підвищенню рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключевые слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова безпека, індикатори, система показателів оцінки, методика оцінки.

Annotation. The results of the analysis of problems of optimizing the financial security of modern domestic enterprises are detailed. The directions of developing measures to ensure and increase the level of financial security of the enterprise are investigated.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finances, financial security, indicators, system of assessment indicators, assessment methodology.

Однією з найважливіших умов забезпечення стійкості підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є побудова ефективної системи фінансової безпеки, що забезпечить захист підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Актуальність проблеми організації та аналізу фінансової безпеки є зумовленою необхідністю гарантування стійкості фінансового стану та конкурентоспроможності на світових ринках, а також формування внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційного впливу.

Питання фінансової безпеки підприємств є предметом пильної уваги сучасних науковців, які істотно збагатили теоретичний і методичний інструментарій.

Дослідженням питань гарантування фінансової безпеки підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Бланк І. О., Ареф'єва О. В., Єпіфанов А. О., Єрмошенко М. М., Камлик М. І., Полтініна О. П., Горячева К. С. та ін.

Метою написання статті є узагальнення теоретичних основ, а також розробка й обґрунтування рекомендацій щодо гарантування та підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Багатоаспектністю фінансової безпеки, її складністю та функціональною спрямованістю зумовлено той факт, що на сучасному етапі розвитку наукової думки не має єдиного підходу до трактування сутності та змісту цього поняття. Основні наукові підходи до трактування сутності поняття «фінансова безпека підприємства» подано на рис. 1 [1–7].



Рис. 1. Наукові підходи до трактування сутності поняття «фінансова безпека підприємства»

Щоб оцінити рівень фінансової безпеки підприємства, необхідно зіставити внутрішні та зовнішні фактори впливу. Принципово важливим є те, що комплексна оцінка може виступати як у ролі порівняльної характеристики рівня фінансової безпеки підприємства у різні періоди його діяльності, так і бути основою для вибору перспективних варіантів його розвитку (рис. 2) [1–7].

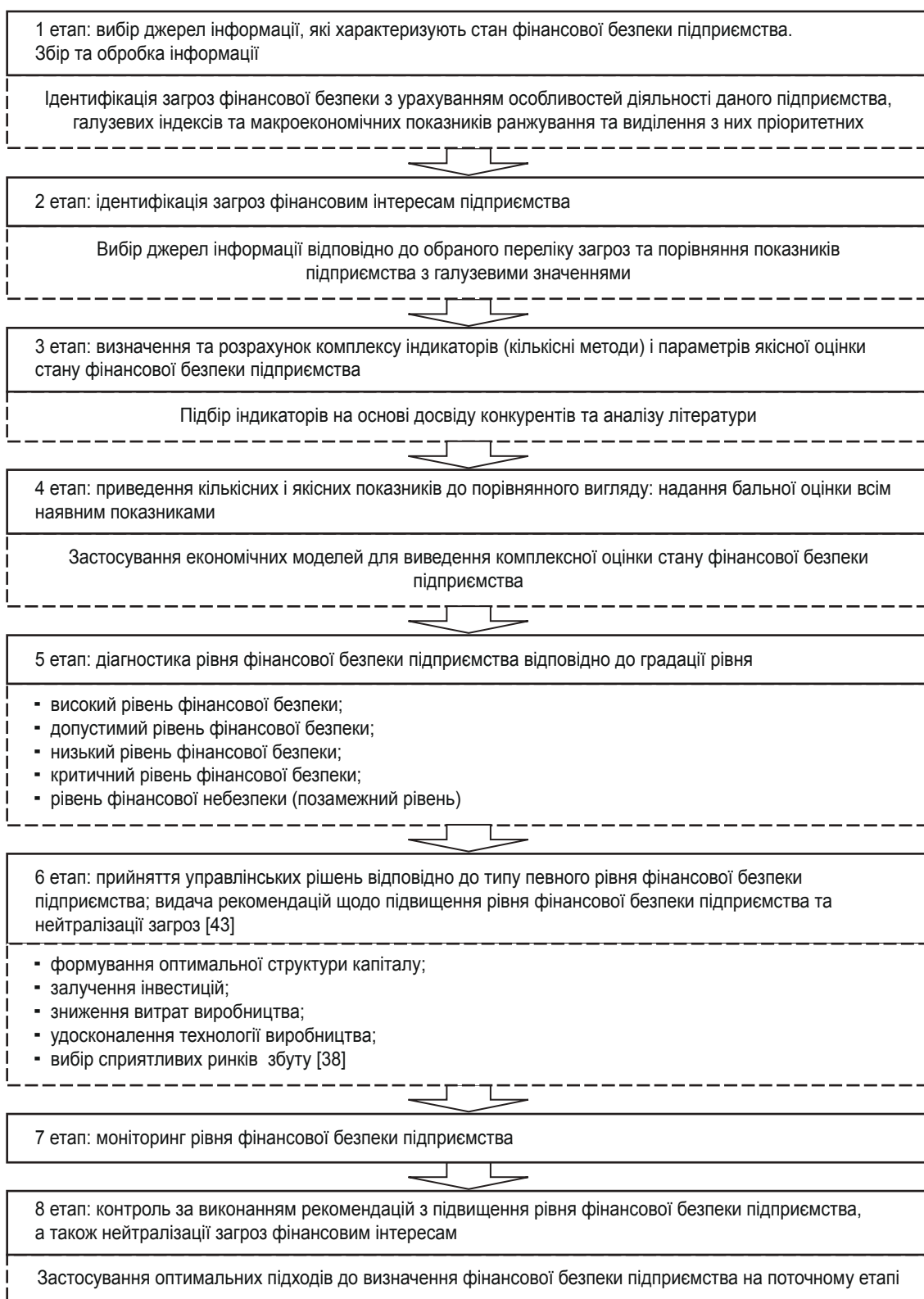


Рис. 2. Етапи методики забезпечення фінансової безпеки підприємства

Схарактеризуємо основні етапи гарантування фінансової безпеки підприємства є:

- зростання ринкової вартості підприємства;
- максимізація прибутку;
- достатність основного й оборотного капіталів;
- наявність необхідного обсягу інвестиційних ресурсів.
- забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу;
- взаємна матеріальна відповідальність персоналу та керівництва за стан фінансової безпеки підприємства;
- необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз;
- координація реалізації заходів щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємстві;
- за потреби своєчасне вдосконалення системи фінансової безпеки підприємства.

У результаті детального аналізу діяльності підприємства за конкретних умов можуть бути застосовані окремі заходи програми зі стабілізації фінансового стану та підвищення рівня фінансової безпеки. Методика оцінювання фінансової безпеки підприємства надає широкі можливості для комплексного аналізу діяльності підприємства, дозволяє виявити загрози, є достатньою гнучкою.

Однією з основних переваг перед іншими методиками є те, що приведення всіх використовуваних показників до порівняння завдяки бальному оцінюванню для діагностики рівня фінансової безпеки надається змога охопити та оцінити ступінь впливу однаково як кількісних індикаторів, за якими можливе проведення певних вимірювань, так і якісних параметрів оцінювання, за якими потрібні судження.

Головною умовою розвитку підприємства за ринкових умов на інноваційних засадах є належний рівень фінансового гарантування, критерієм якого є фінансова безпека підприємства. Виконання цієї умови дасть змогу ефективно функціонувати, запобігати банкрутству.

Фінансова безпека підприємства має на меті забезпечення сталого економічного та фінансового розвитку, надійного захисту майна та персоналу від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, запобігання небажаним подіям, що можуть призвести до негативних наслідків.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості задля ефективного функціонування підприємства.

Отже, за умов фінансової нестабільності, що характеризується коливанням факторів зовнішнього середовища підприємства, загрозами його фінансовим інтересам з боку окремих суб'єктів господарювання, високим рівнем фінансових ризиків, одним з актуальних напрямів управлінської діяльності підприємства є забезпечення його фінансової стійкості. Діяльність державних органів управління щодо поліпшення фінансової безпеки підприємств має бути спрямована як на активізацію підприємницької діяльності, так і на підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 98–103. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2006. 776 с. 3. Горячева К. С. Финансовая безопасность предприятия. Суть и место в системе экономической безопасности. *Економіст*. 2003. № 8. С. 65–67. 4. Єпіфанов А. О., Пластун О. Л., Домбровський В. С. Финансовая безопасность предприятий и банковских учреждений : монографія / за заг. ред. А. О. Єпіфанова. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2006. 295 с. 5. Єрмошенко М. М. Финансовая безопасность держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. Київ : КНТЕУ, 2001. 309 с. 6. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. Київ : Атіка, 2006. 432 с. 7. Полтініна О. П. Забезпечення ефективності фінансової діяльності на основі контролінгу в системі забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 39. С. 64–67.

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.152/.153

Лопатка К. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано економічний зміст та сутність поняття капіталу, узагальнено підходи до його тлумачення. Систематизовано види капіталу підприємства за основними класифікаційними ознаками.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, капітал, джерела формування капіталу.

Аннотация. Проанализированы экономическое содержание и сущность понятия капитала, обобщены подходы к его толкованию. Систематизированы виды капитала предприятия по основным классификационным признакам.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, капитал, источники формирования капитала.

Annotation. The economic content and essence of the concept of capital are analyzed, approaches to its interpretation are generalized. The types of capital of the enterprise are systematized according to the main classification criteria.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, capital, sources of capital formation.

Формування капіталу є основною початковою умовою створення підприємства. Будь-яка організація, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинна мати певний капітал, що являє собою сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності. Капітал є однією з найбільш використовуваних економічних категорій, що у процесі функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

На сьогодні науковці, серед яких Бланк І., Ковальов В., Воробйов Ю., Балабанов І., Шевчук Н. та ін. запропонували чимало визначень сутності поняття «капітал». За результатами аналізу наукових праць вітчизняних і закордонних вчених виділено підходи до розуміння сутності поняття «капітал» (табл. 1) [2; 4–10].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «капітал підприємства»

Автори	Підходи	Визначення
Бланк І. [2]	Вартість	Загальна вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів
Потій В. [6]	Кошти	Сума вартісної оцінки майна та коштів підприємця, які він може використати на господарські потреби
Шевчук Н. [5]		Фінансові кошти підприємства, відображені у пасиві його бухгалтерського балансу
Швиданенко Г. [7]	Ресурси	Частина фінансових ресурсів, задіяних фірмою в обігу, а також доходи, які вони приносять від цього обігу
Балабанов І. [4]		Частина фінансових ресурсів, грошові кошти, вкладені у підприємницьку діяльність задля отримання прибутку
Ганієв А. [8]	Відносини	Певне вираження фінансових відносин, що виникають між акціонерним товариством (корпорацією) та іншими суб'єктами господарювання щодо його формування та використання
Савицька Г. [9]	Засіб	Засоби, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку
Рікардо Д. [10]		Частина багатства країни, вживана у виробництві, складовими якої є їжа, одяг, інструменти, сирі матеріали, машини та ін., необхідні для того, щоб привести в рух працю

У науково-економічній літературі існують чимало підходів до трактування сутності поняття капіталу (табл. 1), які доповнюють одне одного. Одна група науковців, представниками якої є Швиданенко Г., Балабанов І., зосеред-

жують свою увагу на фінансовому боці [4; 7]. Інший підхід до розуміння сутності капіталу, якого дотримуються Савицька О., Рікардо Д., ґрунтується на натуральній сутності капіталу [9; 10].

На підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо капітал як сукупність матеріальних і нематеріальних, грошових активів суб'єкта господарювання, які створюються за рахунок різних джерел і використовуються в інвестиційному та виробничому процесах задля отримання доходу та збільшення ринкової вартості підприємства.

Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів.

Розглянемо окремі характеристики капіталу.

1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва. В економічній теорії виділяють три основні фактори виробництва, що забезпечують господарську діяльність підприємств: капітал, земля та інші природні ресурси, трудові ресурси. У системі цих факторів виробництва капіталу відводиться пріоритетна роль, оскільки він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс.

2. Капітал підприємства характеризує його фінансові ресурси, які забезпечують дохід. У цій якості капітал може виступати ізольовано від виробничого фактора у формі позикового капіталу, що забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а у фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності.

3. Капітал підприємства є головним джерелом формування добробуту його власників, він забезпечує необхідний рівень добробуту його власників як у поточному, так і в перспективному періодах.

4. Капітал підприємства є головним виміром його ринкової вартості, власний капітал підприємства визначає обсяг його чистих активів. Разом із тим обсяг власного використовуваного підприємством капіталу водночас характеризує і потенціал залучення ним позикових фінансових засобів, які забезпечують отримання додаткового прибутку [11].

Капітал підприємства характеризується не тільки своєю багатоаспектною сутністю, але й різноманітністю образів, у яких він фігурує, під загальним поняттям капіталу розуміють різноманітні його види, які нині характеризуються кількома десятками термінів. Усе це вимагає систематизації використовуваних термінів. Розглянемо докладніше окремі види капіталу підприємства за представленою систематизацією за основними класифікаційними ознаками (табл. 2) [12].

Таблиця 2

Види капіталу підприємства

Класифікаційна ознака	Вид капіталу
За приналежністю підприємству	– власний капітал; – позиковий капітал
За натурально-речовими формами інвестування	– у грошовій формі; – у матеріальній формі; – у нематеріальній формі
За об'єктом інвестування	– основний; – оборотний
За формою знаходження у процесі колообігу	– у грошовій формі; – у виробничій формі; – у товарній формі
За організаційно-правовими формами діяльності	– акціонерний; – пайовий; – індивідуальний
За характером використання власниками	– споживаний; – накопичуваний (реінвестований);
За часовим періодом	– довгостроковий; – короткостроковий
За країною походження	– національний; – іноземний
За відповідністю правовим нормам функціонування	– легальний; – нелегальний (тіньовий)

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, що належать йому на праві власності та використовуються ним для формування певної частини активів. Ця частина активу, сформована за рахунок



інвестованого в нього власного капіталу, являє собою чисті активи підприємства. Власний капітал містить різні за своїм економічним змістом, принципами формування та використання джерела фінансових ресурсів: зареєстрований, додатковий, резервний капітал. Крім того, складовими власного капіталу, якими може оперувати суб'єкт господарювання без застережень при здійсненні угод, є нерозподілений прибуток, фонди спеціального призначення й інші резерви [13].

Зареєстрований капітал характеризує первісну суму власного капіталу підприємства, інвестовану у формування його активів для початку здійснення господарської діяльності. Його розмір є визначуваним установчими документами і статутом підприємства [8].

Резервний капітал являє собою зарезервовану частину власного капіталу підприємства, призначену для внутрішнього страхування його господарської діяльності. Розмір цієї резервної частини власного капіталу є визначуваним установчими документами.

До спеціальних (цільових) фінансових фондів належать цілеспрямовано сформовані фонди власних фінансових засобів з метою їхньої наступної цільової витрати. Складовими цих фінансових фондів зазвичай є амортизаційний фонд, ремонтний фонд, фонд охорони праці, фонд розвитку виробництва.

Нерозподілений прибуток характеризує частину прибутку підприємства, отриману у попередньому періоді і не використану на споживання власниками (акціонерами, пайовиками) та персоналом. Ця частина прибутку є призначеною для капіталізації, тобто для реінвестування на розвиток виробництва [11].

Позиковий капітал підприємства характеризує залучені для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі кошти чи інші майнові цінності. Джерела позикового капіталу можна розподілити на дві групи: довгострокові та короткострокові [11].

За натурально-речовими формами інвестування розрізняють капітал у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, використовуваний для формування статутного капіталу підприємства. Інвестування капіталу у цих формах дозволено законодавством при створенні нових підприємств і збільшенні обсягу їхніх статутних фондів.

За об'єктом інвестування виділяють основний та оборотний види капіталу. Основний капітал характеризує ту частину використовуваного підприємством капіталу, інвестованого в усі види його необоротних активів. Оборотний капітал характеризує його частину, інвестовану в усі види його оборотних активів.

За організаційно-правовими формами діяльності виділяють акціонерний капітал, пайовий та індивідуальний капітал.

За характером використання власником розрізняють споживчий і накопичувальний (реінвестований) види капіталу. Споживчий капітал після його розподілу на цілі споживання втрачає функції капіталу. Накопичувальний капітал характеризує різні форми його приросту у процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат та ін.

За часовим періодом залучення розрізняють довгостроковий капітал і короткостроковий. Довгостроковий складається з власного, а також залученого капіталу з терміном використання понад один рік. Короткостроковий капітал підприємство залучає на період до одного року. За країною походження розрізняють національний та іноземний капітал, інвестований у підприємство. За відповідністю правовим нормам функціонування розрізняють легальний і тіньовий капітал [12].

Отже, капітал являє собою базу створення та розвитку підприємства. Як об'єктивно існуюча економічна категорія він забезпечує процес фінансування господарської діяльності підприємницьких структур, а також є важливим фактором розвитку національної економіки України, її ефективною ринковою трансформації.

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

-
- Література:** 1. Бланк И. А. Управление формированием капитала. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2000. 234 с. 2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. М. : Финансы и статистика, 2001. 768 с. 3. Воробйов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємства. *Фінанси України*. 2001. № 2. С. 77–85. 4. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие. М. : Финансы и статистика, 1998. 477 с. 5. Шевчук Н. І. Капітал підприємства: формування та ефективність функціонування. *Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку*. 2004. № 5. С. 39–45. 6. Потій В., Куліш Г. Кредиторська заборгованість та її роль у формуванні капіталу підприємства. *Ринок цінних паперів України*. 2010. № 3. С. 23–26. 7. Швиданенко Г. О., Шевчук Н. В. Управління капіталом підприємства : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2007. 440 с. 8. Ганієв А. Капітал акціонерного товариства: принципи формування, оптимізація структури. *Ринок цінних паперів України*. 2002. № 7. С. 41–45. 9. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 668 с. 10. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. М. : Экономический словарь, 1993.

960 с. **11.** Зборовська Ю. О. Капітал підприємства: теоретичні аспекти визначення сутності капіталу. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 7. С. 35–39. **12.** Власова Н. О., Круглова О. А., Безгінова Л. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2007. 271 с. **13.** Слав'юк Р. А. Структурування власного капіталу підприємств України. *Фінанси України*. 2005. № 8. С. 123–132.

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 336.14

Лук'янчикова О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено умови розвитку податкових систем закордонних країн. Проаналізовано досвід адміністрування майнових податків у розвинених країнах світу. Деталізовано особливості схем надання пільг. Конкретизовано елементи структури податку на нерухоме майно, визначено складові системи майнового оподаткування розвинених країн.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, податки, податкова система, нерухомість, податок на нерухоме майно.

Аннотация. Исследованы условия развития налоговых систем зарубежных стран. Проанализирован опыт администрирования имущественных налогов в развитых странах мира. Детализованы особенности схем предоставления льгот. Конкретизированы элементы структуры налога на недвижимое имущество, определены составляющие системы имущественного налогообложения развитых стран.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, налоги, налоговая система, недвижимое имущество, налог на недвижимое имущество.

Annotation. The conditions of the development of tax systems of foreign countries are investigated. The experience of administering property taxes in developed countries of the world is analyzed. Detailed features of schemes for providing benefits. The elements of the structure of the tax on real estate are specified, the components of the system of property taxation of developed countries are determined.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, taxes, tax system, real estate, real estate tax.

Урахування першочерговості фінансової спроможності територіальних громад для забезпечення їх розвитку за умов адміністративно-фінансової децентралізації вимагає пошуку напрямів нарощення доходної бази місцевих бюджетів. На особливу увагу водночас заслуговує саме проблема встановлення місцевих податків та зборів і розвиток місцевого оподаткування як інструменту органів місцевого самоврядування.

Дослідженням питань розвитку податкової системи, у тому числі ефективного адміністрування майнових податків і порівняння з умовами розвитку податкових систем інших держав, займалися і займаються чимало науковців, серед них Андрущенко В., Варналій З., Геєць В., Василик О., Мельник П. та ін.

Метою написання статті є аналіз можливості впровадження досвіду адміністрування майнових податків розвинених країн до вітчизняної практики, що дозволить покращити фінансову спроможність органів місцевого самоврядування за часів децентралізаційних процесів у державі.

Упродовж останнього десятиліття посилюється потенціал майнового оподаткування як у сфері мобілізації доходів, так і для розвитку управління на рівні органів місцевого самоврядування [1].

Майнові податки існують приблизно у 130 країнах світу. У Нідерландах надходження від майнового податку сягають 95 % у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, 81 % – у Канаді, 52 % – у Франції, у США рівень доходів від цього податку коливається у широкому діапазоні від 10 до 70 % у залежності від території.

У світовій практиці вже сформульовано основні принципи, що дозволяють найраціональніше організувати оподаткування майна. Об'єктом оподаткування, як правило, є земля, будівлі, споруди, оскільки їх відносно легко, на відміну від рухомого майна, виявити та ідентифікувати. Основою для обчислення бази оподаткування найчастіше є ринкова вартість оподатковуваних об'єктів, що стимулює їх найраціональніше використання. При визначенні вартості майна зазвичай використовують не індивідуальне оцінювання кожного окремого об'єкта, а масове на підставі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єкта оподаткування, що дозволяє оцінити значну кількість об'єктів за відносно невеликих витрат.

США і Канада мають єдиний майновий податок, а податкова база являє собою ринкову вартість землі з усіма будівлями, які на ній знаходяться. У Данії існує земельний податок, що ґрунтується на ринковій вартості землі, а також податок на нерухомість, базою якого є ринкова вартість споруд, використовуваних для комерційних та адміністративних цілей. У Голландії муніципалітетам надано вибір для використання як податкової бази або площі, або ринкової вартості, хоч у більшості випадків використовують ринкову вартість. В Японії як базу оподаткування використовують ринкову вартість, оподатковуються як земля, так і все, що на ній побудовано.

Загальним для всіх країн є те, що при визначенні оподаткованої вартості об'єктів зазвичай використовуються ринкова інформація. Однак, при цьому в одних країнах за основу береться орендна вартість (середньорічна величина доходу від оренди нерухомого майна), а в інших – капітальна, тобто акумульована, для визначення якої необхідно є оцінка ринкової вартості [2].

Схеми надання пільг у різних країнах також є різними. Так, у Данії, Південній Кореї, Швеції, Японії пільги, що надаються, стосуються тільки об'єктів нерухомості, а не до платників податків. В інших країнах має місце поєднання того й іншого, хоч в основному пільги зазвичай поширюються на об'єкти. У Чилі, Швеції, Японії та деяких штатах США пільга надається за новобудовами протягом кількох років, а у Нідерландах – на період будівництва будинку.

Фіксовані ставки встановлюються центральними органами влади тієї чи іншої країни та являють собою певний заданий відсоток від вартості, що підлягає оподаткуванню. Такий порядок установа ставок прийнятий в Англії, Індонезії, Чилі, Швеції, Південній Кореї, Японії. В інших країнах (Австралія, Канада, Нідерланди, США, Франція, Швейцарія) місцеві влади планують ставку податку на нерухомість, виходячи з запланованих бюджетних витрат і величини наявної бази оподаткування [3].

Найпоширенішою базою оподаткування майновими податками вважають землю та об'єкти нерухомості. Однак, в окремих країнах база оподаткування є розгалуженішою унаслідок залучення до оподаткування інших видів рухомого та нерухомого майна: транспортних засобів, обладнання й устаткування, нематеріальних активів, предметів розкоші та ін.

Уряду України доцільно звернутися до досвіду західних країн, де подібний податок з успіхом застосовується протягом багатьох років. У табл. 1 подано складові системи майнового оподаткування розвинених країн [5].

Таблиця 1

Складові системи майнового оподаткування розвинених країн

Країна	Різновиди майнових податків
1	2
Австрія	– податок на рухоме майно; – податок на нерухомість; – земельний податок; – податок на спадщину
Іспанія	– податок на нерухомість; – податок на зростаючу вартість земельної ділянки; – податок на механічні автотранспортні засоби
Німеччина	– майновий податок; – податок на транспортні засоби; – податок на спадщину; – земельний податок

1	2
Франція	<ul style="list-style-type: none"> – податок на доходи, отримані від операцій із нерухомим майном, цінними паперами та іншим майном; – податок на власність; – податок на автотранспортні засоби підприємств і компаній; – земельний податок; – податок на незабудовані ділянки; – податок на житло
Японія	<ul style="list-style-type: none"> – податок на майно; – податок на спадщину; – податок на іригацію

Нині актуальною є модель ринкової вартості у контексті використання оподаткування нерухомості. Тому в перспективі варто здійснити перехід до оподаткування об'єктів нерухомого майна на основі такого підходу, замінивши чинну систему на основі площі. Такий досвід успішно застосовується у Великій Британії, Німеччині, Іспанії, Швеції.

Основною метою сучасного транспортного податку є наповнення місцевих бюджетів і досягнення соціальної справедливості. У цьому випадку розкішність авто прирівнюється до обсягу двигуна, а не до його вартості. Саме тому слід аналізувати закордонний досвід справляння такого податку з метою його вдосконалення та досягнення соціальної справедливості.

Найбільше з таким податком експериментують у Німеччині. У країні діє єдиний принцип оподаткування власників транспортних засобів. За зміненою схемою податок розраховується для нових машин. Для старих автомобілів нові правила розпочали діяти від 2014 р. За чинними правилами оподаткування величина податку залежить від двох показників. Першим є обсяг двигуна: чим більшим є обсяг двигуна, тим більшим є податок. Другим показником розрахунку податку з власників транспортних засобів є обсяг викиду вуглекислого газу CO₂. Майже ідентична система нарахування та стягнення податку з власників транспортних засобів існує у Франції, хіба що першим показником є потужність двигуна транспортного засобу, а не обсяг двигуна.

В Україні найефективнішим вважають податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, що справлявся у 1992–2010 рр. Саме цей податок забезпечував стабільні доходи місцевим бюджетам і водночас за рахунок передбачених пільг не був обтяжливим для малозабезпечених верств населення. Менш справедливим слід вважати збір за реєстрацію транспортних засобів, що справлявся протягом 2012–2015 рр. Крім того, що такий збір забезпечував менший обсяг надходжень до місцевих бюджетів, він не гарантував стабільність надходжень відповідних коштів, що пояснюється самою назвою збору – справляння його тільки при першій реєстрації.

Скасування цього збору від 2016 р. й упровадження транспортного податку звільнило від оподаткування власників повітряних та водних транспортних засобів, що призвело до значного зменшення податкових надходжень з власників транспортних засобів і дозволяє прогнозувати подальше зниження податкових надходжень від нього.

З досвіду закордонних країн можна запозичити високу координацію діяльності різних відомств щодо збирання, обробки та збереження інформації про стан об'єктів нерухомості. Для резидентів під оподаткування має потрапляти належне їм майно незалежно від місця його розташування або реєстрації, нерезиденти повинні сплачувати майновий податок лише з того майна, яке належить їм на правах власності та знаходиться, зареєстровано або використовується з метою отримання прибутку на території України.

Доцільно змінити систему пільг, скасувати надання преференцій категоріям платників, а надавати пільги безпосередньо певним об'єктам. Логічним за сучасних умов є позбавлення пільг релігійних і благодійних організацій через значні обсяги участі останніх у різноманітних тіньових схемах [5].

На підставі аналізу досвіду деяких країн у сфері майнового оподаткування можна дійти висновку, що на теренах держави варто застосовувати комбіновану методіку з урахуванням напрацювань окремих країн, а не методіку конкретної держави. Світовий досвід переконливо свідчить, що податки ресурсно-майнової групи є найпоширенішими у розвинених країнах і становлять вагомий фінансовий фундамент економічного розвитку у контексті бюджетної децентралізації. Тому Україні важливо пильно стежити за досягненнями різних країн у розрізі оподаткування майна та реалізувати їх прогресивні методи та фіскальний досвід.

Отже, проведене дослідження дало змогу визначити напрями вдосконалення оподаткування майна в Україні на підставі переведення цих податків у розряд доходів, що розподіляються між бюджетами різних рівнів. Такий підхід сприятиме підвищенню рівня мобілізації цих податків і створить умови для зацікавленості місцевих органів влади у розробці заходів щодо виконання прогнозних показників надходження коштів від майнового оподаткування. Запропоновані напрями вдосконалення майнових податків в Україні сприятимуть:



- зростанню фіскальної ролі майнових податків;
- збільшенню обсягів фінансових ресурсів місцевих органів влади, що є особливо актуальним за умов децентралізації;
- урахуванню екологічного аспекту при розрахунку транспортного податку та сплати за землю;
- збільшенню обсягів фінансування природоохоронних заходів;
- підвищенню рівня соціальної справедливості при справлянні податків на майно.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Костяна О. В.

Література: 1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. 2. Фактичні надходження до місцевих бюджетів за 2018 р. URL: <https://www.treasury.gov.ua/storage/app/sites/202018.pdf>. 3. Гузар Б. С. Проблеми майнового оподаткування в Україні. *Економіка АПК*. 2011. № 1. С. 334–345. 4. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України. Місцеві податки та збори. URL: <https://www.profiwins.com.ua/ru/soementsnk/1632.html>. 5. Бак Н. А. Місцеве оподаткування в Україні: стан і перспективи посилення дієвості. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 1. С. 212–224.



ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ Й АУТСТАФІНГУ

УДК 331.104

Малежик В. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано критерії економічної доцільності застосування аутсорсингу та залучення стороннього персоналу. Конкретизовано, за яких умов є доцільною передача частини функцій на аутсорсинг і коли вигідним є застосування аутстафінгу. Розглянуто й обґрунтовано ефективність застосування аутсорсингу та аутстафінгу різними організаціями у різних ситуаціях.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, ризик, підприємництво, аутсорсинг, аутстафінг.

Аннотация. Проанализированы критерии экономической целесообразности применения аутсорсинга и привлечения стороннего персонала. Конкретизировано, при каких условиях целесообразна передача части функций на аутсорсинг и когда выгодно применение аутстаффинга. Рассмотрена и обоснована эффективность применения аутсорсинга и аутстаффинга различными организациями в различных ситуациях.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, риск, предпринимательство, аутсорсинг, аутстаффинг.

Annotation. The criteria of economic feasibility of outsourcing and the involvement of outside personnel are analyzed. It is specified under what conditions it is advisable to transfer part of the functions to outsourcing and when the use of outstaffing is beneficial. The effectiveness and application of outsourcing and outstaffing by various organizations in various situations is considered and substantiated.

Keywords: enterprise, organization, business entity, risk, entrepreneurship, outsourcing, outstaffing.



За сучасних економічних умов вітчизняні підприємства у процесі реформування все частіше вдаються до застосування аутсорсингу та аутстафінгу. Та й молоді підприємці, створюючи бізнес, замислюються, наскільки вигідно самостійно забезпечувати повністю потік виробництва або доцільніше передати частину функцій під управління професіоналів.

Приймаючи рішення про використання аутсорсингу або аутстафінгу, управлінці передусім замислюються про те, що сторонні виконавці не можуть знати всієї специфіки бізнесу, існує ризик витоку інформації, до того ж нові інструменти управління можуть виявитися дуже витратними. На жаль, подібні уявлення настільки сильно врзалися у свідомість багатьох керівників, що цілком забуто головне – фінансово-економічні показники, адже тільки вони здатні дати аргументовану відповідь на питання, що краще: виробляти чи купувати [1]. На сьогодні немає чіткої схеми, за якою можна було б визначити, які функції варто передавати сторонньому виконавцю, а які – ні, а питання економічної доцільності застосування аутсорсингу та аутстафінгу зберігають свою актуальність.

Критерієм вибору окремих форм залучення персоналу є економічна доцільність: на одиницю витрат при кожному варіанті залучення має припадати максимальний ефект. На практиці найчастіше оцінювання здійснюють, порівнюючи тільки валові витрати на кожний варіант такого залучення [2].

Цілком очевидно, що з точки зору економічної ефективності у короткостроковій перспективі критерієм того, чи слід організації самій виконувати роботу або купити її на стороні, є рівень транзакційних витрат. Якщо транзакційна вартість усього життєвого циклу процесу всередині компанії є нижчою від пропонованого рівня витрат аутсорсерів, то сенсу віддавати його на аутсорсинг немає. Безсумнівно, для прийняття такого рішення компанія повинна правильно розраховувати вартість цих витрат.

Зауважимо, що до витрат процесу слід залучати всі витрати протягом його здійснення, у тому числі витрати на управління ризиками, організацію, комунікації, інфраструктуру. Однак, навіть у разі коректного визначення витрат критерій економічної ефективності не повинен бути єдиним при ухваленні рішення про аутсорсинг, важливо оцінити і довгострокові наслідки такого рішення [2].

Якщо в організації є детальне розуміння свого подальшого розвитку, розуміння того, які ключові здібності в організації повинні допомогти здійснити плановане, що потрібно робити для отримання конкурентної переваги, то для всього іншого можна залучати мобільні ресурси з зовнішнього ринку, не боячись втрат у довгостроковій перспективі.

Зовсім інша ситуація, якщо компанія живе сьогоднішнім днем, головним елементом управління у неї є ситуаційне керівництво, а стратегія – лише гучне гасло, ніяк не пов'язане зі щоденною роботою кожного співробітника компанії. У такому разі питання залучення аутсорсерів перестає бути для керівництва ще одним інструментом управління ефективністю своєї компанії, і причина цього саме у нерозумінні перспектив і можливостей такого рішення.

Аутсорсинг процесу є найбільш радикальним і суперечливим з усіх з точки зору компанії. Цей вид аутсорсингу є, по суті являє модульний підхід до побудови компанії та є близький до створення альянсів із принципом взаємодоповнення [3]. Саме у цьому полягають тривалі партнерські відносини між компаніями на взаємовигідній основі. Такий підхід застосовують для компаній, які добре розуміють стратегію свого розвитку. Необхідність таких конструкцій продиктовано передусім економічною доцільністю. Навіщо вкладати свої ресурси в отримання позитивного або негативного досвіду у неключовий сегмент, коли все це можна дуже швидко зайняти на ринку? Використовуючи аутсорсинг, компанія може скорочувати свої витрати за рахунок більшої ефективності позикових ресурсів і меншого часу на їх пошук і залучення. Крім того, у витратах у компанії зменшується умовно-постійна частина, пов'язана з найманням, звільненням, навчанням та управлінням персоналом. Таким чином, поставлені цілі досягаються ефективніше.

Ситуації, коли компанії з меншим рівнем розвитку йдуть на аутсорсинг процесу, не менш рідкісні, але більш індивідуальні. Наведемо приклад конкретної будівельної компанії, якій було набагато вигідніше передати на аутсорсинг бухгалтерію, кадровий і рекламний відділи. Їй було запропоновано послуги у галузі відновлення та ведення бухгалтерського й податкового обліку, складання звітності, ведення справ із податковою службою, аж до судових розглядів із залученням юристів.

За рахунок передачі функцій зовнішньому підряднику знизилася операційні витрати, а керівництво не відволікалося на непрофільні види діяльності. Фірма не витрачала час і зусилля своїх співробітників на ведення кадрового діловодства, бухгалтерського та податкового обліку, забезпечення операційних витрат, організацію соціального забезпечення. Було оптимізовано чисельність персоналу, і, як наслідок, зменшилися накладні витрати, що є пов'язаними з вартістю робочих місць, інформаційною підтримкою.

Можливою є зворотна ситуація, коли компанія збирається створити службу з нуля. У такому разі аутсорсинг процесу дозволить швидко придбати й адаптувати знання до культури організації, які б довелося доволі довго напрацьовувати самостійно. Саме така ситуація за своєю економічною сутністю є дуже схожою на фінансовий важіль.



У такому разі збільшується результативність організації за рахунок позикових ресурсів у стисліші терміни, ніж при використанні тільки своїх ресурсів. При цьому ефективність у компанії загалом не повинна зменшитися.

Використовуючи навички та компетенції компанії-аутсорсера, можна у короткі терміни запустити необхідні процеси, паралельно підбираючи та формуючи потрібні компетенції всередині компанії, вбудовуючи їх в існуючу організацію. Зауважимо, що такий підхід набагато зручніше, ніж, наприклад, придбання у штат команди фахівців з ринку, оскільки для організації на момент прийняття рішення про розвиток компетенції зовсім не очевидно, які фахівці і у якій кількості їй потрібні.

При аутстафінгу виводять співробітників за штат і оформляють їх у кадрову компанію на тривалий термін. Найчастіше цією послугою користуються фірми з обмеженим річним бюджетом. Аутстафінг має безліч переваг. З його допомогою можна знизити податки на заробітну плату, зменшити кількість співробітників у штаті, оскільки співробітники, які виходять зі штату, укладають договір із третьою організацією, яка не є компанією. До того ж аутстафінг зручний ще тим, що продовжує випробувальний термін співробітника: якщо за законом він становить три місяці, то за застосування цієї послуги його можна збільшити до року.

Головною перевагою, яку аутстафінг надає компанії, є скорочення прямих витрат, що впливають на собівартість виробленого продукту. Зарплата належить до категорії прямих витрат і, якщо її залучити до іншої статті витрат, то виробнича собівартість знизиться автоматично.

У компанії-замовника витрати на ці послуги також зменшують податкову базу з податку на прибуток. Більшість організацій застосовують аутстафінг для виведення робочих за штат. Це пов'язано з тим, що фірма застосовує ССО і має статус малого підприємства. Щоб не виходити за межі лімітів за чисельністю персоналу, затверджених податковим законодавством, організація оформляє додатковий персонал у штат компанії-провайдера [4].

Розглянемо, у яких випадках передача частини функцій на аутсорсинг є доцільною.

1. Якщо незалежні партнери виконають їх краще і дешевше. Багато виробників комп'ютерів, наприклад, відмовилися від кінцевого збирання, передавши цю роботу контрагентам, що дало їм значну економію на закупівлі комплектуючих і організації складального процесу.

2. Якщо цей вид діяльності не є конкурентно значущим, а його передача на аутсорсинг не загрожує ключовій компетенції, можливостям і ноу-хау компанії. Широко розповсюдженою є передача на аутсорсинг обслуговування обладнання, обробки даних, ведення бухгалтерського обліку та окремих допоміжних адміністративних функцій компаніям, що спеціалізуються на цій діяльності.

3. Якщо це знижує ризик, що є пов'язаним зі змінами технології та / або купівельних переваг.

4. Якщо це підвищує організаційну гнучкість та оперативність прийняття рішень, скорочує час розробки та виведення на ринок нових товарів, знижує витрати на координацію;

5. Якщо це дозволяє компанії зосередитися на основному бізнесі.

Можна освоїти або зберегти за собою ключові види діяльності і при цьому уникнути недоліків вертикальної інтеграції, якщо обрати стратегію довгострокових партнерських угод із ключовими постачальниками і отримати у такий спосіб доступ до їх компетенцій. Раніше чимало компаній намагалися не працювати з постачальниками занадто тісно та укладали з ними в основному короткострокові контракти. Хоча при цьому компанії працювали з постачальниками доволі довго, останні побоювалися, що співпраця у будь-який момент може припинитися. Звичай при укладенні контракту визначальним фактором була ціна, і компанії намагалися отримати найвигідніші умови постачання в обмін на довгострокове співробітництво.

Загроза перейти до іншого постачальника була серйозною зброєю і, щоб вона діяла сильніше, компанії замість довгострокових контрактів практикували укладання короткострокових із численними постачальниками, створюючи серед останніх запеклу конкуренцію. Нині спостерігається майже повсюдна відмова від цієї стратегії на користь довгострокових спілок і партнерських угод із нечисленними високоефективними постачальниками. На зміну короткостроковими контрактами, що укладаються виключно через вигідність ціни, приходять тривалі партнерські взаємини [5].

Отже, для організаційно зрілої компанії механізм аутсорсингу та аутстафінгу є економічно доцільним і необхідним. Ще більша потреба у них виникає на конкурентних ринках, коли ефективність для організацій набуває не менш важливого значення, ніж результативність. Тоді аутсорсинг і аутстафінг стають нагальним інструментом управління компанією для досягнення стратегічних цілей.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.



Література: 1. Дойг С., Вулсон Д., Спекхальс К. Не зашло ли использование аутсорсинга слишком далеко? *Экономические стратегии*. 2004. № 1. С. 88–92. 2. Lacity M. C., Willcocks L. P., Feeny D. E. It Outsourcing: maximize flexibility and control. *Harvard business review*. 1995. Vol. 73. P. 34–45. 3. Тищенко А. Перспективи аутсорсингу як однієї з умов підвищення конкурентних переваг. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2017. № 208. С. 634–639. 4. Штангей Н. М. Аутстафінг як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. № 1. С. 9–12. 5. Legal Outsourcing Trends for 2018. URL: <https://www.flatworldsolutions.com/legal-services/articles/legal-outsourcing-trends.php>.



УПРОВАДЖЕННЯ ОBOB'ЯЗKOBOTO ЗACTOCУBAHHЯ PPO ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 005.936.3

Малиновська А. Ю.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано питання впровадження обов'язкового застосування розрахунково-касового реєстратора. Виявлено основні цілі та проблеми законодавчих нововведень щодо діяльності фізичних осіб – підприємців.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, торгівля, товарний облік, фізичні особи – підприємці, розрахунково-касовий реєстратор.

Аннотация. Проанализированы вопросы внедрения обязательного применения расчетно-кассового регистратора. Выявлены основные цели и проблемы законодательных нововведений относительно деятельности физических лиц – предпринимателей.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, торговля, товарный учет, физические лица – предприниматели, расчетно-кассовый регистратор.

Annotation. The issues of introducing the mandatory use of cash settlement registrar are analyzed. The main goals and problems of legislative innovations regarding the activities of individuals - entrepreneurs are identified.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, trade, commodity accounting, individuals - entrepreneurs, cash settlement registrar.

Нещодавно обговорювалося питання про введення обов'язкового застосування реєстратора розрахункових операцій у торгівлі та сфері надання послуг громадського харчування. Звісно, більшою мірою реєстратор уже застосовується торговельними підприємствами. Однак, новий закон ухвалено з метою зобов'язати їх застосовувати всіх суб'єктів господарювання, у тому числі фізичних осіб – підприємців, суб'єктів малого бізнесу (осіб, які ведуть торговельну діяльність на ринку або у невеликих орендованих приміщеннях).

Метою написання статті є аналіз перспектив упровадження обов'язкового застосування реєстраторів розрахункових операцій для суб'єктів малого підприємництва.



Касовий апарат, або реєстратор розрахункових операцій (РРО) є важливим для державного контролю апаратом, завдяки якому можна перевірити вірогідність здійснення готівкової або безготівкової операції при торговельній діяльності [1]. За визначенням основною метою застосування РРО є забезпечення прозорості готівкового обігу у торгівлі, отримання точних даних про продаж та прибутки для подальшого оподаткування. Саме тому кількість зобов'язаних використовувати РРО значно збільшилась: до списку додано фізичних осіб – підприємців другої, третьої та четвертої груп, які займаються продажем через Інтернет, реалізацією електротехніки, лікарських засобів, ювелірних виробів, автозапчастин, текстилю, а також ресторани та кафе швидкого обслуговування, туристичні агентства, готелі, секонд-хенди та ін. [2].

Нині при продажу товару або наданні послуги продавець повинен надавати споживачу чек, що підтверджує здійснення певної операції. У разі невиконання цього зобов'язання продавець має повернути повну вартість товару та ще й нести відповідальність перед фіскальними органами.

Крім того, обов'язковим стає товарний облік товарів, тобто на всі товари необхідно мати первинні документи, які підтверджують кількість і власність. Підприємство може здійснювати придбання товарів або послуг не тільки напряму, оплачуючи все через банківські рахунки, але й може це робити за готівку через підзвітних осіб. Отже, придбання товарів або послуг може бути здійснено як у звичайних фізичних осіб, так і у фізичних осіб – підприємців.

Розроблено певні обмеження на торгівлю для фізичних осіб – підприємців платників єдиного податку в залежності від системи оподаткування:

- I група – дозволяється здійснювати тільки роздрібну торгівлю на ринку та (або) надавати побутові послуги населенню;
- II група – надавати послуги, у тому числі побутові населенню; без обмежень можуть здійснювати виробництво та продаж товарів будь-яким особам, провадити діяльність у сфері ресторанного господарства;
- III групи та ФОП на загальній системі оподаткування – не мають обмежень на продаж продукції (товарів, робіт, послуг) [1; 3].

Для фізичних осіб – підприємців перейти на контрольовану систему дуже складно.

По-перше, з них займаються продажем товарів, кількість яких вже не реально підсумувати та ввести до реєстру (така ситуація стосується, наприклад, магазинів, ринкових майданчиків, товари яких було імпортовано з-за кордону). Вести облік доволі складно та дорого, до того ж нормативами підтверджено збільшення доходу з 1,5 млн грн до 2,5 млн грн для платників єдиного податку II групи, що є пов'язаним із загрозою стрімкого зростання цін на товари та послуги.

З іншого боку, деякі суб'єкти господарювання, навпаки, у такий спосіб зможуть здійснювати власний контроль над працівниками та обігом, однак, це більше стосується фірм із великими обсягами діяльності. Щодо людського фактора, виявилось, що і тут доволі складно вести облік.

Так, на суб'єкті, який має торговельну точку на ринку і наймає певну особу – реалізатора, але не в змозі забезпечити оплату ще одній особі – бухгалтеру (або особливо у випадку, коли сам власник торговельного майданчика займається реалізацією), необхідно самостійно вести облік товарів, тобто розпочати роботу задовго до того, як прийде черга покупців, які бажують швидко придбати товар. Так само наприкінці робочого дня за допомогою касового апарату обов'язково потрібно сформувати Х та Z-звіти, що є документальним підтвердженням обігу за день.

Станом на 2 березня 2017 р. в Україні зареєстровано 400 великих підприємств, 300 тисяч невеликих компаній і 1,75 млн фізичних осіб – підприємців, з них 264 тисяч осіб тільки розпочали свою діяльність, а 129 тисяч осіб припинили свою діяльність. Дані засвідчують, що у структурі зареєстрованих власників малого бізнесу є доволі багато, а серед них є так звані «приховані підприємці», тобто реєстрація діяльності проводиться для зменшення розподілу доходів для відповідної сплати податків.

Згідно з даними Державної фіскальної служби України, у 2018 р. розпочали свою діяльність 273,7 тисяч осіб, а припинило – 196 тисяч осіб.

Станом на 1 лютого 2019 р. нараховується 1778613 фізичних осіб – підприємців [4].

Кількість суб'єктів господарювання у 2015–2018 рр. подано у табл. 1 [4; 5].

У загальній структурі діяльності суб'єктів господарювання представники малого бізнесу мають основну частку – приблизно 80 %. Однак, можна сказати, що більшість з них є зареєстрованими, але не діючими фірмами. Тому питання складності введення обов'язкового обліку стає складнішим перш за все недіючим компаніям, їм доведеться припинити свою діяльність. Саме на це й спрямована політика уряду: скоротити кількість тінювих підприємців, тобто зменшити кількість нечесних підприємців, які реєструють своїх друзів і рідних як підприємців для зменшення сплати податків [3].

Кількість суб'єктів господарювання, 2015–2018 рр.

Станом на рік	Усього, одиниць (осіб)	У тому числі		Питома вага ФОПів у загальній структурі
		підприємств, одиниць	фізичні особи-підприємці, осіб	
2018	1839672	355956	1483716	80,65
2017	1805144	338341	1466803	81,26
2016	1865631	306470	1559161	83,57
2015	1974439	343561	1630878	82,60

Основною метою цього нововведення з боку держави є також перевірка й оцінювання обсягів реалізації та порівняння їх з обсягами імпорту для подальшого регулювання митного та фіскального контролю.

Отже, налаштувати свою діяльність у такому випадку на нові вимоги дуже складно.

Для споживачів обов'язкове пред'явлення чеку сприяє збільшенню вірогідності того, що покупець має підтвердження здійснення операції у разі виникнення проблем. Особливо гарантоване підтвердження є необхідним для споживача при придбанні товарів через мережу Інтернет. У разі неотримання чеку покупець має право звернутися до органу фіскальної служби й отримати повну суму грошей за товар, цей процес має назву «cash-back».

Однак, у разі закриття всіх малих підприємств на ринку залишаються великі фірми, а зростання конкуренції між ними сприятиме стрімкому зростанню цін на будь-які товари чи послуги.

Отже, на підставі аналізу інформації можна зробити висновок, що з 2021 р. має зменшитися рівень тінізації обігу готівки й товарів у роздрібній торгівлі, а також має скоротитися рівень укриття доходів від податкових органів, що повинно сприяти зростанню національного доходу. Має підвищитися рівень податкової дисципліни та чесності у розрахунках з клієнтами. Законодавчим органам влади необхідно звернути увагу на виникнення проблем, що може бути спричинене такими змінами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 20.10.2019 № 265/95-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-vr/ed20191020>. 2. Кому потрібен РРО. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/march/issue-24/article-26137.html>. 3. Які документи треба оформляти при купівлі товарів чи послуг у ФОП. URL: <https://byhgalter.com/yaki-dokumenty-oformlyati-pri-kupivli-tovariv-chi-poslug-u-fop>. 4. В Україні зросла кількість ФОПів. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/449250/v-ukrayini-zrosla-kilkist-fopiv-rejtyng-kategorij>. 5. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Державна фіскальна служба України // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. <http://sfs.gov.ua>.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИГОТОВЛЕННЯ ЗДОБНИХ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ У МЕРЕЖІ ПЕКАРЕНЬ «ФРАНЦУЗЬКА БУЛОЧНА»

УДК 658.511.2

Марфич А. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано особливості виготовлення хлібобулочних виробів у мережі пекарень «Французька булочна». Побудовано економіко-математичну модель виробництва для раціонального використання наявних ресурсів і максимізації прибутку у пекарні «Французька булочна» (вулиця Пушкінська, 66/1, м. Харків). Із застосуванням табличного редактора Microsoft Excel 2010 обчислено оптимальний план продажу продукції для максимізації прибутку за наявних запасів ресурсів.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, мережа пекарень, хлібобулочні вироби, оптимізація, симплексний метод, цільова функція, монетизація прибутку, двоїста задача, математична модель, умовна ціна.

Аннотация. Проанализированы особенности изготовления хлебобулочных изделий в сети пекарен «Французская булочная». Построена экономико-математическая модель производства для рационального использования имеющихся ресурсов и максимизации прибыли в пекарне «Французская булочная» (улица Пушкинская, 66/1, г. Харьков). С применением табличного редактора Microsoft Excel 2010 вычислен оптимальный план продажи продукции для максимизации прибыли при имеющихся запасах ресурсов.

Ключевые слова: субъект хозяйствования, сеть пекарен, хлебобулочные изделия, оптимизация, симплексный метод, целевая функция, монетизация прибыли, двойственная задача, математическая модель, условная цена.

Annotation. The features of the manufacture of bakery products in the network of bakeries «French Bakery» are analyzed. An economic and mathematical model of production for the rational use of available resources and maximization of profits in the bakery «French bakery» (Pushkinskaya street, 66/1, Kharkov). Using the spreadsheet editor Microsoft Excel 2010, the optimal sales plan for products was calculated to maximize profits with available reserves of resources.

Keywords: business entity, bakery network, bakery products, optimization, simplex method, objective function, profit monetization, dual task, mathematical model, conditional price.

Кафе швидкого харчування є одними з найпопулярніших у великих містах України через велику кількість студентів. За даними компанії Pro-Consulting обсяг українського ринку у 2018 р. можна оцінити у 500 млн дол., ця галузь дуже впливає на економіку України [1].

Однією з найпопулярніших у Харкові є кав'ярня-кондитерська «Французька булочна». Тут гостям пропонують асортимент власної випічки, виготовленої за європейськими та домашніми французькими рецептами. Коронною стравою є круасан з різними начинками. До 2019 р. асортимент збільшився втричі, у зв'язку з чим структура виробництва вимагає оптимізації виготовлення трьох видів виробів.

Оптимальний план виробництва є необхідною умовою успішності будь-якого підприємства. Оптимізація – це процес вибору найкращого за певним критерієм варіанта серед безлічі існуючих або процес приведення системи у найкращий за певним критерієм стан, що відбувається, як правило, шляхом знаходження екстремуму певної функції [2].

Моделі оптимізації економіки мають на меті отримати найбільшу результативність використання наявного потенціалу та ресурсів. Будь-яка економіко-математична модель є відтворенням зв'язків між економічними явищами та процесами. Критерії оптимального плану можуть бути різними, тому у загальній формі йдеться про оптимальне поєднання мети та засобів виробництва за рахунок інтенсивного використання всіх наявних можливостей. Цільова функція й обмеження виражаються у математичному вигляді, і розв'язання їх методами лінійного програмування дає змогу знайти оптимальний варіант. Оптимальним з точки зору забезпечення найповнішого використання ресурсів та обладнання є той варіант продажу продукції, за якого загальний обсяг випуску за ділянкою за іншим підрозділом буде максимальним. Отже, на ділянках, оснащених взаємозамінним обладнанням, в основу розрахунку виробничої потужності треба брати оптимальний план розподілу асортименту за окремими одиницями обладнання [3].



Економіко-математична модель задачі зі складання оптимального плану використання замінного обладнання за критерієм максимального виготовлення продукції за суворого дотримання заданого асортименту може бути подана у певному вигляді. На практиці оптимальні плани у порівнянні з планами, складеними традиційними способами досвідченими плановиками, дають приріст прибутку орієнтовно на 0,5–2 %, що є істотним в абсолютному обчисленні. Джерелом цього приросту є найраціональніше використання наявних виробничих ресурсів.

Застосування економіко-математичних методів дає змогу підвищити наукову обґрунтованість складання планів, наблизитися до складання оптимальних планів розвитку підприємств, об'єднань, галузі загалом, у результаті підвищуються точність і науковий рівень планових розрахунків.

Розглянемо найпопулярніші види продукції у пекарні «Французька булочна»: круасан «Галицький», круасан «Королівський», круасан «Сирний», круасан «Овочевий». Основними компонентами для наповнення цих круасанів є листовий салат, томат, курка, сир, гриби, огірок. Витрати ресурсів на кожний із видів продукції подано у табл. 1 [4].

Таблиця 1

Витрати на виготовлення продукції кожного з видів продукції

Компоненти	Витрати на виготовлення, кг				Запаси
	Круасан «Галицький»	Круасан «Королівський»	Круасан «Сирний»	Круасан «Овочевий»	
Листовий салат	0,08	0,09	0,1	0,1	17
Томат	0,1	0,16	0,1	0,14	15
Курка	0,15	0,2	0	0	30
Сир	0	0,2	0,2	0,05	25
Гриби	0,09	0,1	0,03	0,1	23
Огірок	0,05	0,1	0	0,1	27

На офіційному сайті вказано ціни кожного виду продукції: круасан «Галицький» – 32 грн, круасан «Королівський» – 55 грн, круасан «Сирний» – 35 грн, круасан «Овочевий» – 29 грн [4].

Здійснимо розрахунки з метою отримання максимального прибутку при раціональних витратах запасів. Математична постановка задачі припускає знаходження найвищого значення цільової функції за заданої системи обмежень. Цільова функція для знаходження оптимальної кількості реалізації продукції має вигляд:

$$Z(x_{opt}) = 32x_1 + 35x_2 + 55x_3 + 29x_4 \rightarrow \max,$$

- де x_1 – кількість круасанів «Галицький»;
 x_2 – кількість круасанів «Королівський»;
 x_3 – кількість круасанів «Сирний»;
 x_4 – кількість круасанів «Овочевий».

Система нерівностей матиме вигляд:

$$\begin{cases} 0,08x_1 + 0,09x_2 + 0,1x_3 + 0,1x_4 \leq 17, \\ 0,1x_1 + 0,16x_2 + 0,1x_3 + 0,14x_4 \leq 15, \\ 0,15x_1 + 0,2x_2 \leq 30, \\ 0,2x_2 + 0,2x_3 + 0,05x_4 \leq 25, \\ 0,09x_1 + 0,1x_2 + 0,03x_3 + 0,1x_4 \leq 23, \\ 0,05x_1 + 0,1x_2 + 0,1x_4 \leq 27, \\ x_j \geq 0, j=1,3. \end{cases}$$

Розв'язок цієї системи нерівностей показує, що найбільший прибуток пекарня «Французька булочна» отримає, якщо за одну зміну виготовлятимуть 42 круасани «Королівський» і 83 круасани «Сирний», не виготовлятимуть круасани «Галицький» і «Овочевий».

$$X_{opt} = (x_1 = 0; x_2 = 42; x_3 = 83; x_4 = 0).$$

$$Z(X_{opt}) = 5208 \text{ (грн)}.$$

Для оптимізації виробництва складемо двоїсту задачу. Оскільки цільова функція вихідної задачі досліджується на максимум, то цільова функція двоїстої задачі, коефіцієнтами якої є кількість запасів компонентів кожного виду, має досліджуватися на мінімум, тож отримуємо:

$$F_{\min} = 20y_1 + 15y_2 + 30y_3 + 25y_4.$$

Двоїста задача визначить умовну сумарну вартість сировини.

Отримаємо систему нерівностей:

$$\begin{cases} 0,08y_1 + 0,1y_2 + 0,15y_3 + 0,09y_5 + 0,05y_6 \geq 32, \\ 0,09y_1 + 0,16y_2 + 0,2y_3 + 0,2y_4 + 0,1y_5 + 0,1y_6 \geq 55, \\ 0,1y_1 + 0,1y_2 + 0,2y_4 + 0,03y_5 \geq 35, \\ 0,1y_1 + 0,14y_2 + 0,05y_4 + 0,1y_5 + 0,1y_6 \geq 29, \\ y_j \geq 0, j=1,4. \end{cases}$$

За застосування Microsoft Excel знаходимо оптимальний розв'язок:

$$Y_{opt} = (y_1 = 0, y_2 = 333, y_3 = 0, y_4 = 8, y_5 = 0, y_6 = 0).$$

$$Z(X_{opt}) = F(Y_{opt}) = 5208 \text{ (грн)}.$$

Рівність означає, що максимальний прибуток від реалізації круасанів збігається з мінімальною умовною ціною на ресурси. Щоб визначити стійкість максимального прибутку, проведемо аналіз методом підставлення двоїстих оцінок до системи [5].

$$\begin{cases} 33 \geq 32, \\ 55 = 55, \\ 35 = 35, \\ 47 \geq 27. \end{cases}$$

Перше та четверте рівняння є нерівностями, отже, вартість сировини для виробництва цих видів продукції є вищою, ніж вартість самої продукції. Як було доведено у першому завданні, круасан «Галицький» і круасан «Овочевий» виробляти невигідно. Друге і третє обмеження у двоїстій задачі є рівністю.

Для оптимізації виробництва у пекарні «Французька булочна» варто врахувати, що перший, третій, п'ятий і шостий наповнювачі, а саме: салат, курка, гриби та огірок – підприємству не потрібно закуповувати додатково. Вихідні запаси цих видів сировини такі, що при виробництві за оптимальним планом залишаються надлишки. Наповнювач другого типу (томат) та четвертого (сир) використовуються повністю, тому потрібно їх закуповувати додатково. За збільшення кількості томату на одиницю завдяки зростанню обсягу виробництва загальний прибуток від реалізації продукції збільшиться на 333 грн, а сиру – на 8 грн.

Отже, застосування оптимізаційної моделі виробництва дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо раціонального використання наявних ресурсів і максимізації прибутку.

Науковий керівник – канд. техн. наук, доцент Місюра Є. Ю.

Література: 1. Аналіз ринку. URL: <https://pro-consulting.ua> 2. Малярець Л. М., Железнякова Е. Ю., Місюра Є. Ю. Економіко-математичні методи і моделі : навч.-практ. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. 320 с. 3. Малярець Л. М., Місюра Є. Ю., Койбічук В. В. Математичні методи і моделі в управлінні економічними процесами : монографія. Харків : ХНЕУ, 2016. 420 с. 4. Мережа пекарень «Lviv Croissants» // Офіційний сайт мережі пекарень «Lviv Croissants». URL: <https://www.lviv-croissants.com>. 5. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 430 с.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ

УДК 339.15:330.341.1

Маслов Є. А.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано значущість для бізнесу розробки стратегії та стратегічного плану. Розглянуто основні умови та етапи стратегічного планування. Проаналізовано значення формального стратегічного планування для досягнення успіху бізнесу. Конкретизовано сутність поняття дилеми планування, а також надано рекомендації до її розв'язання. Сформульовано висновки щодо важливості розробки бізнес-плану для організації.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, підприємництво, бізнес, бізнес-план, стратегія, стратегічне планування.

Аннотация. Обоснована значимость для бизнеса разработки стратегии и стратегического плана. Рассмотрены основные условия и этапы стратегического планирования. Проанализировано значение формального стратегического планирования для достижения успеха бизнеса. Конкретизирована сущность понятия дилеммы планирования, а также даны рекомендации касательно ее решения. Сформулированы выводы о важности разработки бизнес-плана для организации.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, предпринимательство, бизнес, бизнес-план, стратегия, стратегическое планирование.

Annotation. The importance for business of developing a strategy and a strategic plan has been substantiated. The basic conditions and stages of strategic planning are considered. The importance of formal strategic planning for achieving business success is analyzed. The essence of the concept of the planning dilemma is specified, and recommendations are given regarding its solution. The conclusions about the importance of developing a business plan for the organization are formulated.

Keywords: enterprise, organization, business entity, entrepreneurship, business, business plan, strategy, strategic planning.

Сучасний бізнес функціонує за умов наростання складності, невизначеності та динамічних змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Джерела виникнення невизначеності різноманітні та пов'язані з дією низки факторів як усередині організації, так і зовні. Необхідність зберігати гнучкість та адаптивність, можливість адекватно діяти у мінливому світі зовсім не означає, що підприємство зможе діяти, не маючи жодного затвердженого плану. У зв'язку з цим нині зростає значущість розробки стратегії та стратегічного планування не тільки для великих, а і середніх компаній, а також для малого бізнесу.

Дослідженням проблем та основних аспектів бізнес-планування як інструменту реалізації стратегії займалися і займаються чимало науковців, серед них Котлер Ф., Келлер К., Ансофф І., Мінцберг Г., Должанський І. та ін.

Метою написання статті є обґрунтування значущості розробки стратегії та стратегічного плану для бізнесу.

Предметом дослідження є діяльність компанії, що полягає у реалізації стратегічних планів і прагненні до досягнення стратегічних цілей, які відповідають місії компанії.

Об'єктом дослідження є бізнес-планування, ресурси та процеси у компанії (матеріальні, трудові, фінансові).

На думку Котлера Ф., стратегією є план досягнення бажаних результатів. Науковець зазначає, що стратегічне планування вимагає дотримання трьох основних умов:

- управління компанією будується на принципах управління інвестиційним портфелем; кожен напрямок має на меті отримання прибутку, відповідно до чого і розподіляються ресурси компанії;
- ретельне оцінювання перспектив кожного виду діяльності, вивчення показників ринкового зростання та позиції компанії на конкретному ринку;
- стратегія: кожна компанія з огляду на сферу діяльності, цілі, можливості, навички та ресурси, розробляє власну стратегію; для кожного бізнесу компанія розробляє план досягнення довгострокових цілей [1].

Стратегічне планування передбачає такі етапи:

- визначення бачення та місії;
- постановка стратегічних цілей і визначення цільових показників;
- розробка стратегії;
- формування передумов (припущень);
- розробка заходів (планів, програм) для досягнення цілей;
- визначення і розподіл ресурсів, що забезпечують досягнення поставлених цілей;
- доведення планів до осіб, відповідальних за їх реалізацію;
- збирання інформації про виконання планів;
- аналіз;
- коригування планів [1–4].

Стратегічне планування не повинно зводитися лише до складання стратегічного плану раз і назавжди, робота над його формуванням є безперервним процесом. Планування й коригування плану тривають протягом усього періоду існування компанії, сам план повинен постійно оновлюватися та переглядатися, що забезпечить його актуальність і життєздатність [2; 3].

Отже, стратегічне планування необхідне, щоб систематично управляти розвитком бізнесу компанії, а не покладатися на випадок або везіння. Практика підтверджує, що застосування стратегічного планування дає важливі переваги компанії, оскільки воно дозволяє:

- підготуватися до використання сприятливих можливостей для розвитку бізнесу;
- з'ясувати дію небезпек і проблем, що виникають;
- раціонально розподілити обмежені ресурси;
- поліпшити координацію дій в організації;
- поліпшити функцію контролю всередині організації;
- забезпечити зростання можливостей для інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень та обміну необхідною інформацією [2].

Однак, не слід переоцінювати значення формального стратегічного планування для досягнення успіху, який багато у чому пов'язаний із підприємницьким талантом, енергією та рішучістю керівників компанії. Між стратегічним планом і його фактичною реалізацією може бути розрив. У більшості випадків причини розриву між стратегічним планом і його реалізацією пов'язані з невмінням керівників реалізувати наявний план.

Усі організації незалежно від їх масштабу і галузевої приналежності стикаються з так званою дилемою планування, яка своїм корінням сягає у суперечність між логікою і творчістю, раціональним та інтуїтивним мисленням.

На етапі зародження і становлення стратегічного менеджменту при формуванні стратегічних планів формувалася акцент на формалізацію та проведення детальних розрахунків. Так, наприклад, Ансофф І. визначав стратегічне планування як логічний аналітичний процес визначення майбутнього положення фірми залежно від зовнішніх умов діяльності [3].

Недоліком такого підходу є те, що процес формування стратегії здійснюється швидше формалізованими системами, ніж людьми: людський фактор тут практично не враховано.

Провідні компанії світу мають збалансовану, гармонійно побудовану систему стимулювання продуктивної праці, яка має не тільки миттєву значущість, але і є актуальною у довгостроковому аспекті. Закордонний досвід управління людським капіталом може бути запозичений і використаний у вітчизняній практиці.

Нині при формуванні стратегії вчені приділяють увагу такому аспекту, як творчість. Так, наприклад, Мінцберг Г. підкреслює значущість елемента творчості людини: «Творчість не терпить послідовності: творець знаходить нові поєднання явищ, які досі вважалися несумісними. Будь-яка стратегія, як і будь-яка теорія, є спрощення, що неминуче спотворює реальність [4].

Цінність творчості та інтуїції при розробці стратегії є набагато вищою, ніж можна собі уявити на перший погляд. Однак, інтуїцією можна ефективно користуватися тільки тоді, коли досконало вивчено предмет, про який йдеться, на що йдуть роки. В іншому випадку інтуїція може стати поганим помічником, оскільки знання можуть бути поверхневими, а створена у такий спосіб стратегія – нереальною, і навпаки. Ретельний аналіз може допомогти розробити добротний стратегічний план.

Таким чином, дилема планування може бути розв'язана шляхом поєднання двох видів мислення – аналітичного та інтуїтивного. Тому керівник не повинен вибирати між аналітичним та інтуїтивним підходом для розв'язання проблеми, він має володіти всім набором прийомів, поєднуючи свої аналітичні здібності та відточену інтуїцію.



Отже, щоб бути ефективною, будь-яка організація у процесі стратегічного планування повинна вміти поєднувати логіку та інтуїцію.

Однак, щоб пов'язати стратегічні цілі та стратегію їх досягнення в узгоджене кероване ціле, забезпечити реалізацію цілей на практиці різними підрозділами компанії, необхідною є розробка бізнес-плану.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. СПб. : Питер, 2012. 816 с. 2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. СПб. : Питер, 2009. 344 с. 3. Должанский И. З., Загорная Т. О. Бизнес-план: технология разработки : учебное пособие. Донецк : Норд-Пресс, 2006. 412 с. 4. Минцберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж. Стратегическое сафари. Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2013. 367 с.



ДИНАМІЧНА ГРА З ДОСКОНАЛОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ

УДК 519.837

Маслов П. Ю.

Студент 2 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто концепцію динамічних ігор в умовах досконалої інформації. Наведено приклад розв'язання динамічної гри. Продемонстровано, як принципи, якими користується кожен із гравців (зробити вибір або наївний, або раціональний), впливають на підсумок гри.

Ключові слова: динамічна гра, досконала інформація, наївний вибір, раціональний вибір, обернена індукція, алгоритм Цермело–Куна, дерево гри.

Аннотация. Рассмотрена концепция динамических игр в условиях совершенной информации. Приведен пример решения динамической игры. Продемонстрировано, как принципы, которыми пользуется каждый из игроков (сделать выбор или наивный, или рациональный), влияют на итог игры.

Ключевые слова: динамическая игра, совершенная информация, наивный выбор, рациональный выбор, обратная индукция, метод Цермело–Куна, дерево игры.

Annotation. The concept of dynamic games in the conditions of perfect information is considered. An example of solving a dynamic game is given. It is demonstrated how the principles that each player uses (to make a choice either naive or rational) influence the outcome of the game.

Keywords: dynamic game, perfect information, naive choice, rational choice, reverse induction, Zermelo–Kuhn method, game tree.

Теорія ігор є одним із розділів дослідження операцій, який розглядає кількісні (математичні) методи, застосовувані до визначення оптимального розв'язку конфліктної ситуації й обґрунтування прийняття рішень (вибору



оптимальної стратегії) за умов невизначеності й ризику. Хоча теорія ігор створювалась як суто формальний розділ математики, від 80-х років ХХ ст. її стали активно застосовувати в економіці, менеджменті, біології, кібернетиці, конфліктології та ін.

Чимало конфліктних ситуацій, до розв'язання яких можна застосовувати різні стратегії, за своєю природою є динамічними, оскільки учасники гри приймають рішення у різні моменти часу [1–6]. Учасник, який приймає рішення першим, зазвичай має перевагу над суперником (наприклад, у грі «хрестики-нулики»): гравець, який ходить другим, повинен уже брати до уваги певну реалізацію гри, яку визначає саме цей перших хід. Надалі кожний з учасників при виборі своїх дій має враховувати не тільки попередній хід супротивника, а також усі попередні ходи, зроблені у процесі цієї гри.

Метою написання статті є аналіз загальної концепції динамічних ігор, а також застосування алгоритму Цермело до визначення оптимального розв'язку динамічної гри в умовах досконалої інформації.

У теорії ігор гра є математичною моделлю конфліктної ситуації, визначуваної набором стратегій кожного гравця із визначенням виграшу для кожної комбінації стратегій [3]. Якщо кожен з учасників гри приймає рішення щодо вибору однієї зі своїх можливих стратегій, не знаючи, які рішення приймають інші гравці, таку гру називають статичною. Динамічною, або послідовною називають таку гру, у якій кожен гравець здійснює вибір, знаючи, які саме рішення прийняли інші гравці.

Ігри розподіляють на ігри з повною та ігри з досконалою інформацією. Гра з повною інформацією передбачає, що всі гравці мають інформацію про правила гри та функції виграшу. Поняття повної інформації може застосовуватися як до статичної, так і до динамічної гри. Якщо кожен хід у грі відразу стає відомим кожному гравцю, то така гра є грою в умовах досконалої інформації. Зрозуміло, що поняття досконалої інформації застосовується лише до динамічних ігор.

Як статичну, так і динамічну гру можна подати у нормальній формі, тобто у вигляді платіжної матриці. Однак, динамічну гру зручніше подавати у розгорнутій формі, тобто у вигляді дерева гри (дерева Куна), яким є орієнтований граф, де кожна вершина відповідає ситуації, коли гравець здійснює свій вибір. Кожному гравцеві поставлено у відповідність певний рівень вершин, а платежі записують унизу дерева, під кожною листовою вершиною. Якщо всім гравцям відоме дерево Куна, то ця динамічна гра є грою з досконалою інформацією [1–6].

Як приклад розглянемо гру «Вибори мера», але дещо змінимо її умови [4]. Уявимо, що троє друзів планують спільну подорож на новорічні канікули. Після довгого обговорення вони зупинилися на чотирьох місцях (позначимо їх A , B , C та D), однак, пізніше не дійшли до згоди, оскільки у кожного з друзів були свої пріоритети. Для першого з них ієрархія місць відпочинку має такий вигляд: $D > C > B > A$, для другого: $B > D > C > A$, для третього: $A > C > B > D$.

Друзі домовилися, що перший розглядає повний перелік місць відпочинку, викреслює одне з них і передає інформацію другому. Потім другий викреслює одне з трьох місць, що залишилися, і дає змогу третьому викреслити одне з двох останніх місць. Те місце, яке друзі не викреслили, і буде місцем їхнього відпочинку.

Математичну модель цієї конфліктної ситуації можна розглядати як динамічну матричну гру з досконалою інформацією. Розглянемо алгоритм її розв'язання, коли кожен із друзів здійснює наївний вибір, тобто викреслює найгірший для себе варіант. Отже, для першого з друзів найгіршим є варіант A , це означає, що він викреслить саме його, і надалі це місце більше не значиться у переліку. Тоді другий викреслює C , і до третього дійдуть лише B та D , він викреслить D . У результаті перемагає варіант B . Це дуже добре для другого, але достатньо погано і для першого, і для третього. Надамо ці результати у формі таблиці (табл. 1); послідовність вибору виділено [4–6].

Таблиця 1

Наївний вибір

Порядок, у якому здійснюється вибір	I	II	III
Предмет вибору	D	B	A
	C	D	C
	B	C	B
	A	A	D

Розглянемо, які результати будуть отримані, якщо здійснювати раціональний вибір [5]. Тепер кожен із друзів голосує не від серця, а від розуму, розуміючи наслідки не тільки своїх рішень, але і можливих рішень своїх друзів. Нехай перший замість того, щоб викреслити найгірший варіант A , викреслить найкращий D . На перший погляд, ця дія здається абсурдною, але подивимось, що з цього вийде. Що у цьому випадку робитиме другий? У нього

є вибір між варіантами *A*, *B* та *C*. Тепер для другого нема різниці між наївним і раціональним виборами, оскільки в обох випадках найкраще викреслити варіант *A*. Якщо цього не зробити, варіант *A* переможе, оскільки він є найкращим для третього, за яким залишається останнє слово. Другий викреслює варіант *A*, оскільки він для нього є найгіршим. Що у такому разі є найкращим для третього? Найкращого варіанта для нього вже не залишилося, тому він просто викреслить найгірший з двох останніх варіантів; залишається варіант *C* (табл. 2) [4–6].

Таблиця 2

Раціональний вибір

Порядок, у якому здійснюється вибір	I	II	III
Предмет вибору	D	B	A
	C	D	C
	B	C	B
	A	A	D

Отже, застосування раціонального вибору дозволило отримати результат, який для всіх гравців є кращим, ніж у разі застосування наївного вибору.

У загальному випадку для розв'язання динамічної гри з досконалою інформацією доцільно застосовувати метод зворотної індукції, який ще має назву алгоритму Цермело–Куна [3; 6]. Він передбачає аналіз можливих ситуацій, які відображає дерево гри. Згідно з цим алгоритмом спочатку треба розглядати останні вершини цього дерева і в кожному з них вибрати дію, що забезпечить максимальний виграш тому з гравців, який приймає рішення.

Потім перейти на крок назад і обрати дію, що забезпечить максимальний виграш, виходячи з того, що потім відбуватиметься. І так треба рухатися у напрямку, зворотному до напрямку подій у реальному часі.

Застосуємо алгоритм Цермело–Куна до нашого прикладу. Для цього спочатку побудуємо дерево гри (рис. 1) [3–6].

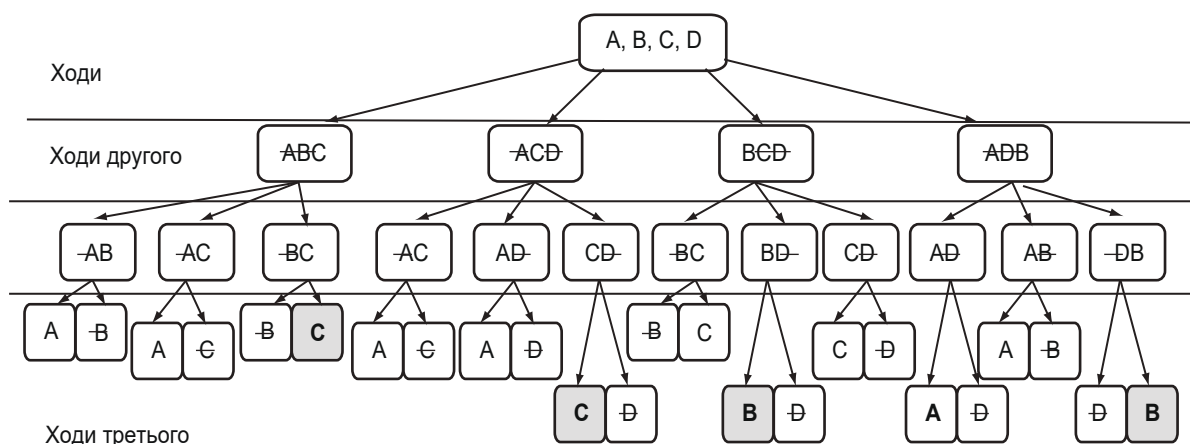


Рис. 1. Дерево варіантів ходів гравців (дерево Куна)

Розпочинаючи розгляд задачі з кінця, передусім потрібно згадати вподобання третього з друзів, який здійснює вибір останнім: $A > C > B > D$.

Згідно з цією ієрархією вподобань серед усіх варіантів, які йому будуть запропоновані для остаточного вибору, він обиратиме найкращий для себе. З цієї точки зору, якщо перший гравець викреслить варіант *D*, а другий – варіант *C*, то у третього залишається вибір між *A* та *B*. Для нього найкращим є варіант *A*, тому при такому розкладі ходів переможе саме він.

Наступним кроком є розгляд дерева гри з позиції другого гравця. Щоб зрозуміти, які ходи вибиратиме другий, треба пригадати його вподобання: $B > D > C > A$. Отже, другий може передбачити варіант, який викреслить третій, тому йому вигідно викреслити такий варіант, який був би найкращим серед усіх інших. У цьому випадку якщо перший викреслив варіант *D*, то другому краще викреслити варіант *A*. Якщо другий не викреслить варіант *A*, то саме цей варіант переможе, тоді як варіант *A* є найгіршим для другого з друзів, тому одразу викреслюємо варіант *A* і варіант *B*. В іншій ситуації, коли перший гравець викреслює варіант *B*, другий викреслює знов-таки варіант *A*, третій гравець, своєю чергою, викреслить варіант *D*, і знову переможе варіант *C*.



У двох інших ситуаціях аналіз послідовності ходів на дереві гри (рис. 1) показує, що перемагатиме варіант В. Оскільки для першого гравця вигідно, щоб одержав перемогу варіант С, то для нього найкращим першим ходом буде такий, коли він викреслить або варіант D, або варіант В, оскільки він розуміє, що найкращий для нього варіант D все одно не переможе [3–6].

Отже, щоб отримати результат динамічної гри за умов досконалої інформації доцільно дотримуватися кожного з гравців стратегії, сформованої у процесі аналізу дерева гри із застосуванням методу зворотної індукції. Метод Цермело допомагає кожному гравцеві зрозуміти хід гри та наслідки власних ходів. Усвідомлюючи це, кожен гравець може отримати бажаний результат, який задовольнив би його; відхилення ж гравців від цієї стратегії не збільшить їх особистий вигравш.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедева І. Л.

Література: 1. Зенкевич Н. А., Петросян Л. А., Янг Д. В. К. Динамические игры и их приложения в менеджменте : учебное пособие. СПб. : Высшая школа менеджмента, 2009. 415 с. 2. Конюховский П. В., Малова А. С. Теория игр. М. : Юрайт, 2019. 252 с. 3. Нейман Д., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение : монография. М. : Наука, 1970. 708 с. 4. Динамическая теория игр: выборы мэра. URL: <https://mipt.lectoriy.ru/lecture/Maths-GameTh-L16-Savvateev-150821.01>. 5. Выборы мэра: формализация, алгоритм Цермело. URL: <https://ru.coursera.org/lecture/gametheory/vybory-mera-formalizatsiia-algorithm-tsiermielo-AoILf>. 6. Кановой В. Г. Теории Цермело без аксиомы степени и Цермело–Френкеля без аксиомы степени равно непротиворечивы. *Математические заметки*. 1981. № 30. С. 407–419.



ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 33.012.61-02251(477)

Мафтуляк Д. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено умови функціонування та перспективи розвитку сучасного вітчизняного малого підприємництва. Проаналізовано економічні показники України у співвідношенні з європейськими країнами. Запропоновано шляхи ефективного поліпшення цих показників.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, підприємництво, малий бізнес, фінанси, економічні показники.

Аннотация. Исследованы условия функционирования и перспективы развития современного отечественного малого предпринимательства. Проанализированы экономические показатели Украины в соотношении с европейскими странами. Предложены пути эффективного улучшения этих показателей.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, предпринимательство, малый бизнес, финансы, экономические показатели.

Annotation. The conditions of functioning and development prospects of modern domestic small business are investigated. The economic indicators of Ukraine in relation to European countries are analyzed. Ways to effectively improve these indicators are proposed.

Keywords: *enterprise, organization, business entity, entrepreneurship, small business, finance, economic indicators.*

Невеликий бізнес є невіддільною складовою ринкового господарства, що надає йому гнучкості, мобілізує фінансові та промислові ресурси, прискорює темпи науково-технічного розвитку, розв'язує дилему зайнятості жителів, формує економічно самостійний середній клас. Тому багатостороння підтримка розвитку малого підприємництва та побудова суспільно спрямованої економіки має стати основним напрямом в Україні, що сприятиме поліпшенню якості життя громадян та інтеграції української економіки.

Мале підприємництво є більш масовою, жвавою та еластичною формою функціонування зі своїми принципами та специфічними вигодами, що у питаннях комерційної торгівлі стають вадами. Так, маленький капітал для початку малого підприємництва звужує рамки виробництва і обмежує можливість залучення допоміжних ресурсів: науково-технічних, фінансових, промислових, трудових та ін.

Нестійкість невеликої компанії через нестачу ресурсів, а також підвищена чутливість до змін в економіці, є ще вищою, ніж у великих і середніх комерційних структурах: близько 80 % невеликих компаній існують рік-два, решта є збитковими [5].

Негативні характеристики доходу є властивими малим підприємствам, які працюють у сфері будівництва та операцій з нерухомістю, а також у промисловому виробництві, де, попри наявність 58,7 % умовно вигідних компаній, загальні фінансові втрати галузі становили 1 млрд 694 млн грн [3].

Передумовою того, що невеликі компанії майже всіх галузей економіки потрапили до боргової залежності, є складність отримання банківських позик. Як правило, банківські установи виробляють кредитування на короткостроковій і середньостроковій базі під заставу, що ще переверщує подання позики. Фінансова допомога, яку надає Український фонд підтримки комерційної діяльності та Державний інноваційний фонд, є дуже незначною. Тому принциповим заходом державної допомоги має стати надання малим підприємствам привілейованих позик і державних гарантій [6].

Нині, коли муніципальна фінансова політика з підтримки малої комерційної діяльності не може створити умови для успішного розвитку інфраструктурних об'єктів, що сприяло б продуктивному функціонуванню і проникненню малого підприємництва у нові галузі економіки, щороку зростають обсяги міжнародної підтримки. Створюються нові бізнес-центри та кредитні лінії, однак, інвестиції міждержавних фондів розвитку малої комерційної діяльності у нашій економіці все-таки є на порядок меншими, ніж в інших європейських державах через найнижчі показники рівня свободи бізнесу в Україні [4].

За результатами цього аналізу, гірші характеристики індексу свободи наша держава має щодо правової системи та захисту прав власності. Це є зайвим доказом того, що головною причиною перешкод на макроекономічному рівні є відсутність чітко сформованої та законодавчо обґрунтованої державної підтримки сектора малих підприємств.

У суспільстві формується неупереджене судження, що чинні нормативно-законодавчі акти в Україні латентно є спрямованими на те, щоб збентежити підприємця методом поширення систематичних і непослідовних змін. Окрім того, у 2018 р. за легкістю ведення бізнесу Україна посіла 71-е місце серед 190 за складністю виконання вимог системи оподаткування. Відповідно до повідомлення, щоб дотриматись вимог податкового законодавства, необхідно у середньому 657 годин на рік [2].

За словами самих підприємців, головним бар'єром розвитку малої комерційної праці в Україні є надмірний податковий тиск. Особливої актуальності це питання набуває через нещодавнє прийняття Податкового кодексу, відповідно до якого суб'єктів – платників єдиного податку тепер розподіляють на чотири угруповання за видами роботи та іншими аспектами з іншими ставками оподаткування. Як підсумок, частка невеликих підприємців майже всіх видів діяльності, які скористалися полегшеною системою оподаткування, нині мають здійснювати виплати як великі у розмірі, що перевищує їхній прибуток.

Така політика неадекватного стану в економіці поповнення державного бюджету не лише не вирішить труднощі тінізації економіки, а навіть поглибить. До того ж суб'єкти малого бізнесу розпочнуть масово припиняти діяльність, оскільки зникають основні стимули комерційної діяльності – прибуток і зарплата як атрибути речового добробуту.

Економіка України залишається високомонополізованою, оскільки умови податкового законодавства є спрямованими в основному на підтримку великого бізнесу, визначається дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податкових платежів і частково надає фінансову допомогу у принципових проектах муніципального та місцевого значення.

У результаті ігнорування інтересів малого бізнесу може зрости кількість найманців, а кількість самозайнятих жителів зменшуватиметься. Ці процеси можуть негативно вплинути на соціальну активність людей, як наслідок, знизиться готовність і здатність жителів здійснювати спеціальні інтереси, що є пов'язаними з активною роботою



самостійного суб'єкта господарювання. Тому для впровадження дієвого механізму допомоги малому підприємству в Україні потрібно передусім зробити певні кроки на шляху демократизації ринкових відносин і пом'якшення соціальної напруженості у суспільстві.

Потрібно, щоб справи невеликих бізнесменів захищали не лише муніципальні структури, а й певні спільноти, створені з метою лобіювання комерційного товариства, думка яких була вагомою при ухваленні рішень країною, особливо у питаннях щодо податкових платежів і відрахувань до фондів [1].

Отже, у сучасній вітчизняній ринковій економіці малому бізнесу доводиться долати певні макроекономічні перешкоди, головними проявами яких є малопродуктивна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження. Саме тому методом ефективного подолання цих бар'єрів повинно стати досягнення згоди у тому, що вигоди комерційної діяльності повинні захищати самі бізнесмени. Роль держави має полягати лише у поліпшенні потрібної інфраструктурних об'єктів і розробці продуктивної законодавчої бази, що створила б умови для зростання публічних компаній та інших асоціацій, націлених на розв'язання проблем розвитку малого бізнесу в Україні. Принциповим заходом державної підтримки має стати надання малим підприємцям пільгових кредитів і державне їх гарантування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Остервальдер А., Бернарда Г., Сміт А. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти. Київ : Наш формат, 2018. 324 с. 2. Україна піднялася на 5 позицій у рейтингу Doing Business-2019 // Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/31/642171>. 3. Горинський М. Малый бизнес в Украине – тревожные перспективы. URL: <https://intercredit.com.ua/42/article6299>. 4. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-za-rivnem-ekonomichnoyi-svobody-2018>. 5. Бутенко А. І., Войнаренко М. П., Ляшенко В. І. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу : монографія. Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2011. 326 с. 6. Фрайд Д., Хейнмeyer Д. Rework. Ця книжка змінить ваш погляд на бізнес. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2016. 176 с.



СУТНІСТЬ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ ВРАЖЕНЬ У СФЕРІ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

УДК 339.138

Мірошниченко М. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено проблеми становлення нової концепції маркетингу – маркетингу вражень, що отримала розвиток в умовах економіки вражень. Обґрунтовано, що маркетинг вражень розвивається на стику маркетингу взаємин, подієвого маркетингу й шоу-маркетингу та покликаний зробити сам процес придбання товару або послуги більш персоналізованим.

Ключові слова: маркетинг, маркетинг вражень, маркетингова концепція, експериментальний маркетинг, маркетинг подій, маркетинг взаємин, подієвий маркетинг, шоу-маркетинг, просування послуг.

Аннотация. Исследованы проблемы становления новой концепции маркетинга – маркетинга впечатлений, получившей развитие в условиях экономики впечатлений. Обосновано, что маркетинг впечатлений



развивается на стыке маркетинга взаимоотношений, событийного маркетинга и шоу-маркетинга и призван сделать сам процесс приобретения товара или услуги более персонализированным.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг впечатлений, маркетинговая концепция, экспериментальный маркетинг, маркетинг событий, маркетинг взаимоотношений, событийный маркетинг, шоу-маркетинг, продвижение услуг.

Annotation. The problems of the formation of a new concept of marketing – the marketing of impressions, which was developed in the conditions of the economy of impressions, are investigated. It is proved that impression marketing develops at the intersection of relationship marketing, event marketing and show marketing and is designed to make the process of acquiring a product or service more personalized.

Keywords: marketing, impression marketing, marketing concept, experimental marketing, event marketing, relationship marketing, event marketing, show marketing, service promotion.

За сучасних економічних умов у світі спостерігається істотне зростання конкуренції, що змушує підприємства використовувати все новіші інструменти впливу на споживачів, «грати» з їхніми очікуваннями, дарувати емоції при покупці, тим самим роблячи свій товар чи послугу конкурентоспроможною.

Метою написання статті є дослідження особливостей нової концепції маркетингу – маркетингу вражень.

Останніми роками вітчизняні та західні фахівці активно обговорюють становлення нової економіки – економіки вражень. Концепція економіки вражень була вперше запропонована американцями Пайном Д. і Гілмором Д. На їхню думку, споживачі ставлять враження від товарів вище цінності самих товарів і послуг [1–3].

На думку Коропової С., виробники товарів стоять перед дилемою, коли споживачам, з одного боку, надають однотипні масові товари, пропонувані виробниками. Виходом з подібної ситуації є випуск нового продукту під вузьку аудиторію, однак, виготовляти товари, які задовольняли б запитам окремих споживачів, доволі трудомістко і витратно. За таких умов майбутнє за виробництвом масових товарів, які враховуватимуть запити окремих споживачів. В епоху економіки вражень люди прагнуть купувати речі, психологічно їм близькі [4].

Фахівці виділяють низку тенденцій, які свідчать про становлення економіки вражень, серед них зростання:

- галузей і ринків, орієнтованих на формування вражень (індустрія розваг, кіноіндустрія, туризм, готельні та ресторани послуги);
- частки послуг у ВВП;
- послуг як диференціатора товарної пропозиції підприємства;
- впливу емоційних факторів і факторів, пов'язаних зі створенням вражень, у комунікаційних кампаніях з просування товарів і послуг [5].

Ще однією обставиною, яка є підставою для розвитку економіки вражень, є те, що споживча цінність послуг помітно знижується. Це вимагає індивідуальної пропозиції, яка матиме особистісний характер, що дозволяє відрізнити споживання однієї послуги від іншої [6]. До споживчої цінності в руслі економіки вражень додається цінність враження, пов'язана з процесом придбання послуги [7]. Коли людина купує послугу, вона купує певні дії, виконувати від її імені. Однак, коли вона купує враження, вона платить за незабутні хвилини свого життя, підготовлені підприємством, тобто за власні почуття й відчуття [3].

Економіка вражень надала імпульс розвитку емоційного маркетингу, що базується на побудові емоційного зв'язку з брендом, і маркетингу вражень. Засновником маркетингу вражень вважають Шмітта Б. [8]. Науковець вказує на взаємозв'язок між враженням і лояльністю, акцентує увагу на необхідності перетворення споживачів на «адвокатів» бренду.

Основою для цього перетворення є вибудований емоційний зв'язок між брендом (товаром) і споживачем. Концепція маркетингу вражень, за Шміттом Б., ґрунтується на зусиллях підприємства з формування вражень у споживача, вивчення раціональних та емоційних сторін поведінки споживачів, створення іміджу товару за допомогою різноманітних вражень [7; 9]. Запорукою успіху сучасних інноваційно-ємних продуктів є не тільки їхні реальні раціональні та утилітарні характеристики, але і те, як вони апелюють до почуттів, відчуттів, цікавості [7].

Результати наукових досліджень демонструють значення вражень за різних обставин або умов придбання товарів і послуг: у крамницях, під час заходів, в онлайн-середовищі і соціальних медіа [7]. Шмітт Б. вважає, що необхідно визначити взаємозв'язок між враженням і щастям, як враження, пов'язані з купівлею, впливають на добробут та якість життя людини [7].

Фахівці у структурі інструментарію маркетингу вражень виділяють дві основні сфери: самі враження, завдяки яким стає можливим впливати на споживача, а також методи, способи та прийоми, якими враження можна створювати [9].



Гилмор Д. і Пайн Д. [10] стверджують, що враження можуть бути сформовані під впливом різних умов. На їхню думку, формування вражень залежить від ступеня залученості клієнта (активне, пасивне) і положення клієнта у процесі отримання вражень (пропозиції та продажу продукту). Залежно від поєднання цих чотирьох факторів вони виділяють чотири основні види вражень:

- навчальні враження передбачають, що клієнт поглинає ті події, які розгортаються перед ним, і бере в них активну участь;
- враження «відхід від реальності» формуються, якщо клієнт занурюється у середовище і активно у ньому діє;
- розважальні враження формуються за пасивної участі та поглинанні;
- естетичні враження не передбачають активної участі при зануренні клієнта у середовище [9–13].

Зауважимо, що підприємства індустрії туризму та гостинності можуть ініціювати всі ці види вражень.

Шмітт Б., Роджерс Д. і Вроцос К. при вивченні бізнесу у стилі шоу визначили їх типи та типові форми, а також розглядали різні види інтеграції [7].

У межах сучасних концепцій маркетингу враження розглядають як наслідки успішного просування товару або послуги, що стимулюють зростання продажів [3]. Споживачеві все частіше важливіше не те, що він отримує, а як він це отримує, які емоції й почуття переживає у процесі споживання послуги чи товару [6].

На думку наукових експертів, враження формуються не тільки навколо продукту, але і навколо бренду, який при цьому може генерувати шість основних видів вражень.

1. «Заспокійливий вплив» формується, коли споживання продукту певного бренду сприяє заспокоєнню споживача, унаслідок чого провокується сентиментальність і виникає симпатія до бренду.

2. «Поліпшення настрою» складається, коли споживання продукту певного бренду здатне підняти настрій споживачів, вони починають жартувати, стають безтурботними, задоволеними, грайливими.

3. «Порушення» як різновид бадьорості означає здатність бренду надати силу, енергійність споживачам, створює відчуття того, що вони зіткнулися з чимось особливим і першокласним, споживачі відчувають душевний підйом, впевненість.

4. «Безпека» формується, коли споживання продукту певного бренду викликає у споживача відчуття безпеки, комфорту й упевненості у собі.

5. «Схвалення оточення» може скластися, коли споживачі охочіше користуються маркою, якщо це подобається іншим, коли інші схвалюють їх зовнішній вигляд, поведінку та ін.; у цьому випадку бренд символізує приналежність до певної групи людей.

6. «Самоповага» виникає, коли володіння престижними марками підвищує самоповагу споживачів [1–11].

Маркетинг вражень слід розглядати як синтетичний тип маркетингу, який об'єднує подієвий маркетинг, маркетинг взаємовідносин, шоу-маркетинг та ін.

Цілі використання маркетингу вражень подано на рис. 1 [5–11].

Аналіз типологій вражень дає підстави зробити висновок, що вченими і практиками використано три ознаки:

- рівень участі та місце споживача у процесі створення вражень, за яким визначаються враження різного впливу на відчуття людини (Пайн Д., Гилмор Д.) [1];
- використовується ознака середовища формування вражень, що дозволяє виділити враження різних процесних характеристик (Шмітт Б., Роджерс Д. і Вроцос К.) [7];
- застосовується ознака провокованих відчуттів, за яким виділяються види вражень різного емоційного забарвлення (Келлер К.) [13].

Однак, як уже показав аналіз видів і трактувань вражень, ці три ознаки не можуть вичерпати можливості класифікації вражень. На думку автора, у класифікації доцільно використовувати такі ознаки, як об'єкт, навколо якого формується враження, і такі, що ініціюють відчуття та дії.

Об'єкт, навколо якого формується враження, на думку вчених і практиків, чії роботи були вивчені, може являти собою продукт, підприємство або бренд.

Фахівці все частіше заявляють про те, що споживач купує не просто товар або послугу, а й супутне враження, у тому числі від самого процесу покупки. Споживачі, втомлені від стандартизованої продукції, прагнуть отримати кастомізований товар, який також відповідає їх внутрішньому світу. Підприємство повинне стати режисером вражень, а клієнти – глядачами або гостями [5].

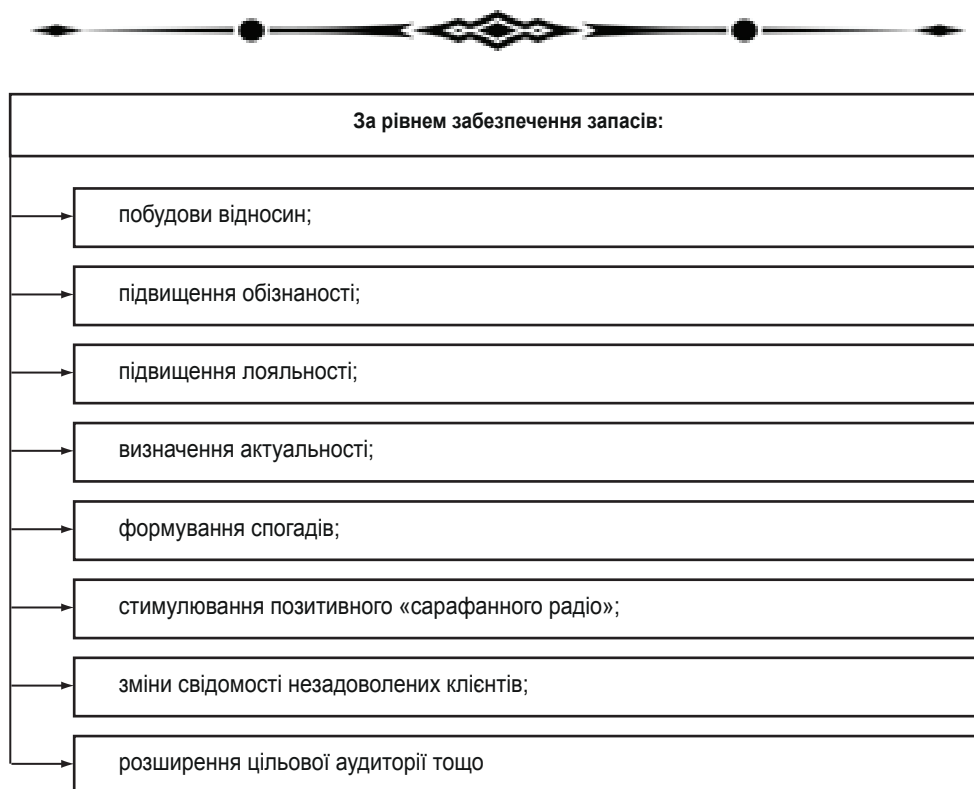


Рис. 1. Цілі використання маркетингу вражень

Враження можуть ініціювати у споживача різні відчуття та дії. Це може бути зацікавленість, що сприятиме активізації споживчого інформаційного пошуку, можливостей пробних покупок. Можуть бути також створені враження, спрямовані на повторні покупки, що підтримують споживче рішення.

Як зауважує Петренко Е. С., що значний імпульс маркетингу вражень дала сфера послуг. Розвиток потреб призводить до виникнення нової споживчої цінності – враження, що особливо активно проявляється на ринку послуг масового харчування. За сучасних умов важливим є не тільки сам зміст послуги, а й індивідуальне враження від кожного відвідування кафе (ресторану) [2; 3].

На думку експертів-практиків, основними інструментами маркетингу вражень, які сприяють досягненню поставлених цілей, є івент-маркетинг і бренд. Івент-маркетинг дозволяє створювати події (заходи), спрямовані на завоювання емоцій цільової аудиторії. Як правило, події пов'язуються з маркою (брендом). Найпоширенішими формами івент-маркетингу вважають оупен-ейрс (open-air), роад-шоу (road-shows), клубні вечірки, виставкові заходи та фестивалі [1; 3; 11].

У маркетингу вражень бренд є основою розробки комунікацій, спрямованих на його зміцнення. Мета маркетингу вражень полягає у формуванні позитивних асоціацій із брендом.

У маркетингу вражень значну роль відіграє естетика маркетингу, що виражається у корпоративній або брендовій експресії [11].

Котлер Ф. і К. Келлер розглядають бренд як пропозицію цінності від відомого джерела, де цінністю є все, що може бути запропоновано покупцю для задоволення його потреби, де цінність втілюється через комбінацію товару, послуги, інформації та вражень [13].

Тим самим у структурі самого бренду спочатку закладено прагнення до формування у споживачів відповідних необхідних вражень. Це положення цілком справедливо трактується вітчизняними вченими, які розвивають його у сфері менеджменту підприємства. Так, доведено, що існує прямиий зв'язок між силою бренду, що характеризується прихильністю споживачів торговельній марці, і якістю менеджменту власника цієї марки. Саме якість менеджменту багато у чому зумовлює можливості формування запланованих вражень, без чого не можна побудувати сильний бренд, наділений довірою споживачів і впливом на них такого ступеня, що вони готові доплачувати за бренд цінову премію [13].

Отже, основним завданням маркетингу й безпосередньо менеджменту вражень в індустрії послуг є управління процесом створення вражень, який, своєю чергою, передбачає управління персоналом щодо розвитку його навичок правильної комунікації з гостями, формування матеріального середовища цієї комунікації та її нематеріальних аспектів.



Важливо відзначити перспективність інструментів, об'єднаних ідеєю маркетингу вражень, що є спрямованим на безпосередній контакт аудиторії з продуктом або послугою, формування враження від самого процесу придбання та необхідного емоційного зв'язку з брендом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ус М. І.

Література: 1. Пайн Д., Гилмор Д. Экономика впечатлений. М. : Вильямс, 2005. 304 с. 2. Петренко Е. С. Традиционное застолье. Экономика впечатлений выведет рестораны из кризиса. *Креативная экономика*, 2009. № 3. С. 132–138. 3. Петренко Е. С. Формирование маркетинга впечатлений на предприятиях массового питания. *Экономика и управление*. 2011. № 6. С. 76–89. 4. Карпова С. В. Развитие инновационных направлений маркетинга. *Управленческие науки*. 2013. № 2. С. 71–76. 5. Поротникова Н. А. Экономика впечатлений и управление опытом потребителей на ресторанном рынке. *Экономика и управление*. 2011. № 12. С. 81–87. 6. Буслаева Ю. Н. Глубина и многоаспектность понятия маркетинга впечатлений. *Вестник факультета управления СПбГЭУ*. 2017. № 1. С. 267–272. 7. Schmitt B. Experience marketing: concepts, frameworks and consumer insights. *Foundations and Trends in Marketing*. 2010. Vol. 5. P. 55–82. 8. Schmitt B. Experiential marketing. *Journal of Marketing Management*. 1999. Vol. 15. P. 53–67. 9. Хаванова Н. В., Кривошеева Т. М., Осокин В. М. Использование инструментария маркетинга впечатлений в индустрии туризма. *Сервис в России и за рубежом*. 2015. № 3. С. 3–14. 10. Семилетова Я. И. Инновации в маркетинговых коммуникациях – маркетинг впечатлений. *Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета*. 2017. № 42. С. 176–179. 11. Манн И., Турусин Д. Точки контакта : рабочая тетрадь для улучшения маркетинга и увеличения доходов вашей компании. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 152 с. 12. Боярська М. О. Сутність та визначення економіки вражень на сучасному етапі розвитку економіки України. *Молодий вчений*. 2016. № 4. С. 25–27. 13. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / пер. с англ. М. : Вильямс, 2005. 704 с.



STATE-OWNED ENTERPRISE: CONCEPT AND FEATURES OF ECONOMIC ACTIVITY

UDC 346.7:339.338(477)

I. Nesterova

The 3-rd year student
of the Faculty of Management and Marketing of KhNEU S. Kuznetsa

Annotation. *The essence of the concept and features of a state-owned enterprise as a business entity are investigated. The areas of activity of state treasury enterprises, as well as the features of their economic activity and production, are specified. The conditions for their creation are comprehensively considered, the sources of property formation are identified and characterized.*

Keywords: *enterprise, business entity, state-owned enterprise, economic activity, production of goods, property formation, operational management right.*

Анотація. *Досліджено сутність поняття й ознаки казенного підприємства як суб'єкта господарювання. Конкретизовано сфери діяльності державних казенних підприємств, а також особливості ведення ними господарської діяльності та виробництва продукції. Комплексно розглянуто умови їх створення, визначено та схарактеризовано джерела формування майна.*



Ключові слова: підприємство, суб'єкт господарювання, казенне підприємство, господарська діяльність, виробництво продукції, формування майна, право оперативного управління.

Анотація. Исследованы сущность понятия и признаки казенного предприятия как субъекта хозяйствования. Конкретизированы сферы деятельности государственных казенных предприятий, а также особенности ведения ими хозяйственной деятельности и производства продукции. Комплексно рассмотрены условия их создания, определены и охарактеризованы источники формирования имущества.

Ключевые слова: предприятие, субъект хозяйствования, казенное предприятие, хозяйственная деятельность, производство продукции, формирование имущества, право оперативного управления.

The enterprise is the main element of the economic complex, and its legislative institute as an economic entity is a central part of the economic and law system of Ukraine, its legal basis.

The economic and legal science provides the most complete definition of a state-owned enterprise as a state unitary enterprise, which belongs to the economic entity, operates on the basis of a separate part of state property, which is not subject to privatization, without dividing it into shares, created in a specially established order, according to the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine, is a part of the sphere of management of the body authorized to manage the relevant state property and has particular differences in the implementation of activities and sales of products. Their special status among other enterprises is determined by the national importance and importance for the economy and security of the state [1; 2].

The owner, and in the case of a state-owned enterprise – it is a state, uses its rights to manage the enterprise directly or through its authorized bodies in accordance with the charter of the enterprise or other founding documents.

According to Art. 76 of the Economic Code of Ukraine state-owned enterprises are created in the branches of economy in which:

- the law permits the carrying out of economic activity only by the state-owned enterprise;
- the main (more than fifty percent) consumer of products (works, services) is the state;
- under economic conditions, free competition between producers or consumers is impossible;
- the predominant (more than fifty percent) is the production of socially needed products (works, services), which, on the basis of their conditions and the nature of the needs that they meet, as a rule, cannot be profitable;
- the privatization of property complexes of the state-owned enterprise is prohibited by law;
- public health services are provided [3].

There are 7 state-owned enterprises in Ukraine (October 1, 2019) [4]. The list of state-owned enterprises, which are recommended to stay state-owned is presented in Tabl. 1 [4].

Table 1

List of state-owned enterprises in Ukraine

USREOU	Name of the enterprise	The governing body
14307357	The state-owned enterprise of special instrument-building «Arsenal»	State Space Agency of Ukraine
14313866	State-owned enterprise «Iskra Scientific and Production Complex»	State concern «Ukroboronprom»
14314452	State-owned enterprise «Shostka state-owned plant «Impulse»	State concern «Ukroboronprom»
14315351	State-owned enterprise «Shostka Star plant»	State concern «Ukroboronprom»
08326540	The state-owned enterprise «Zmiivsky repair and power plant»	State concern «Ukroboronprom»
01199251	State-owned scientific-production association «Fort» of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine	Ministry of Internal Affairs of Ukraine
38017026	State-owned enterprise Marine Search and Rescue Service	Ministry of Infrastructure of Ukraine

The state-owned enterprise is created by the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine. The decision on the establishment of the state-owned enterprise include the volume and nature of the main activity of the enterprise, as well as the body within the scope of management of which the enterprise is created. The reorganization and liquidation of a state-owned enterprise are carried out in accordance with the requirements of this Code by a decision of the authority to which the establishment of this enterprise belongs [3].

The property of the state-owned enterprise is assigned to it under the right of operational management.

According to the Article 77 of the Economic Code of Ukraine, the body within the sphere of management of which the state-owned enterprise is included, exercises control over the use and preservation of the property owned by the enterprise, and has the right to withdraw from the state-owned enterprise the property which is not used or not used for the intended purpose and to dispose of it within their powers [3].

The state-owned enterprises do not have the right to alienate or otherwise dispose of property belonging to the fixed assets without the prior consent of the body to which it belongs.

Sources of formation of the state-owned enterprise's property are:

- state property transferred to the enterprise in accordance with the decision on its creation;
- funds and other property received from the sale of products (works, services) of the enterprise;
- earmarked funds allocated from the State Budget of Ukraine;
- bank loans;
- a part of the enterprise's income received by it as a result of economic activity, provided for in the charter;
- other sources, which are not prohibited by law [3; 4].

The state-owned enterprise receives credits for performing statutory tasks under the guarantee of a body within the scope of management of which the enterprise is included.

The state-owned enterprise is liable for its obligations only with the funds at its disposal. In case of insufficient funds, the state bears full subsidiary responsibility for the obligations of the state-owned enterprises [5].

So the state-owned enterprise has all the characteristics of a legal entity and general factors of enterprises, but also a certain type of state unitary enterprise, because it has its own specific features and peculiarities of formation and activity.

The enterprise is obliged to:

- provide production and delivery of products in accordance with the concluded contracts;
- ensure timely payment of taxes and fees (obligatory payments) to the budget and state funds in accordance with the legislation of Ukraine;
- carry out construction, reconstruction, modernization of fixed assets, as well as ensure timely development of new production facilities;
- create the right conditions for the high-performance work;
- ensure compliance with labor laws, social insurance, labor protection rules and regulations, safety;
- take measures to improve the organization of salaries of employees;
- ensure economical and rational use of the consumption fund and timely payments with the employees of the enterprise [3; 5].

Thus, the state-owned enterprise is a certain special type of non-commercial entity, created by the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine, is a part of the management of any state body and their property is assigned to them under the right of operational management. The state-owned enterprises are intended to perform special economic and social functions of the commodity producer, which satisfies the public needs in products, works, and services.

Supervisor – Candidate of Sciences (Law), Associate Professor Ostapenko O. G.

Literature: 1. Подцерковний О. П., Квасницька О. О., Смітюх А. В. Господарське право : підручник / за заг. ред. О. П. Подцерковного. Харків : Одіссей, 2012. 640 с. 2. Знаменський Г. Л., Щербина В. С. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за заг. ред. Г. Л. Знаменського, В. С. Щербини. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 384 с. 3. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 4. Перелік державних підприємств, яким рекомендується залишатись у державній власності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Яблонська А. С. Законодавче регулювання діяльності державних підприємств. URL: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2530>. 6. Машковська Л. Казенне підприємство: поняття, ознаки й правова природа. *Юридична Україна*. 2014. № 2. С. 57–63.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУ ВИГОТОВЛЕННЯ ДВОЯРУСНИХ ЛІЖОК МЕБЛЕВОЮ ФАБРИКОЮ «MELBI»

УДК 658.155-044.69+519.863

Омельченко В. Л.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано особливості діяльності меблевої фабрики «MELBI» (м. Дніпро). На підставі даних про запаси ресурсів та прибутки від реалізації продукції розроблено оптимізаційний план випуску чотирьох моделей двоярусних ліжок, що є основними видами продукції. Рекомендовано використовувати результати розв'язання задачі при прийнятті управлінських рішень щодо функціонування підприємства з метою максимізації прибутку.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, максимізація прибутку, оптимізаційні методи, економіко-математичні методи, симплексний метод, оптимальний план.

Аннотация. Проанализированы особенности деятельности мебельной фабрики «MELBI» (г. Днепр). На основании данных о запасах ресурсов и прибыли от реализации продукции разработан оптимизационный план выпуска четырех моделей двухъярусных кроватей, являющихся основными видами продукции. Рекомендовано использовать результаты решения задачи при принятии управленческих решений касательно функционирования предприятия с целью максимизации прибыли.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, максимизация прибыли, оптимизационные методы, экономико-математические методы, симплексный метод, оптимальный план.

Annotation. The features of the furniture factory «MELBI» (Dnipro) are analyzed. Based on the data on reserves of resources and profit from sales of products, an optimization plan for the production of four models of bunk beds, which are the main types of products, has been developed. It is recommended to use the results of solving the problem when making managerial decisions regarding the functioning of the enterprise in order to maximize profits.

Keywords: enterprise, organization, business entity, profit maximization, optimization methods, economic and mathematical methods, simplex method, optimal plan.

За сучасних умов господарювання процес прийняття рішень щодо подальшого розвитку підприємства, прогнозування, планування та вивчення кон'юнктури ринку неможливі без застосування економіко-математичних методів.

Велику групу математичних методів у економіці утворюють оптимізаційні методи, оскільки перед менеджерами, економістами, працівниками системи управління, інженерами різного рівня виникають проблеми прийняття рішення, що вимагає оптимізації результатів різних видів діяльності з урахуванням наявних ресурсів [1].

Типовими оптимізаційними завданнями є задачі оптимального планування, у яких розрізняють змінні та параметри (кількість купованих продуктів, кількість виробленої продукції, кількість перевезеного вантажу), ціль, якої прагнуть досягти (функція цілі) і що слід оптимізувати (мінімізувати витрати на споживання, максимізувати прибуток підприємства, мінімізувати вартість перевезень), а також обмеження, тобто умови, що обмежують можливість досягнення бажаної цілі (у раціоналі мають бути визначені компоненти, обмежені ресурси підприємства, кількість перевезеного товару) [1].

Зі зростанням конкуренції на ринку актуальність проблеми оптимізації виробництва для отримання максимально можливого прибутку зростає. Особливо ця проблема є пріоритетом для суб'єктів малого підприємництва, до яких належить українська меблева фабрика «MELBI» (м. Дніпро). Це молоде підприємство, яке вийшло на ринок у 2015 р. Для забезпечення його ефективної діяльності необхідно знайти оптимальний план виробництва.

У своїй лінійці Metal Line фабрика випускає чотири моделі двоярусних ліжок, виробничий цикл становить сім днів. Прибуток від реалізації моделі № 1 дорівнює 4000 грн, моделі № 2 – 4150 грн, моделі № 3 – 4100 грн, моделі № 4 – 4250 грн. Для виготовлення кожної моделі ліжка необхідно металу на суму: модель № 1 – 2850 грн, № 2 – 3500 грн, № 3 – 3045 грн, № 4 – 3000 грн; ортопедичних ламелій на суму: модель № 1 – 550 грн, № 2 – 630 грн, № 3 – 510 грн, № 4 – 495 грн; дерева на суму: модель № 1 – 1500 грн, № 2 – 1650 грн, № 3 – 1300 грн, № 4 – 1000 грн; фарби на суму: модель № 1 – 125 грн, № 2 – 100 грн, № 3 – 140 грн, № 4 – 110 грн. Запаси сировини становлять: металу – 36000 грн, ортопедичних ламелій – 8000 грн, дерева – 20000 грн, фарби – 4000 грн.

Для розв'язання оптимізаційної задачі необхідно скласти її математичну модель. Позначимо x_1 – кількість вироблених ліжок моделі № 1, x_2 – № 2, x_3 – № 3, x_4 – № 4. Цільова функція відбиває прибуток від реалізації всіх моделей та має вигляд:

$$Z = 4000x_1 + 4150x_2 + 4100x_3 + 4250x_4 \rightarrow \max.$$

Зважаючи на норми сировини, необхідної для виготовлення кожної моделі ліжка та її запаси, система обмежень має вигляд:

$$\begin{cases} 2850x_1 + 3500x_2 + 3045x_3 + 3000x_4 \leq 36000, \\ 550x_1 + 630x_2 + 510x_3 + 495x_4 \leq 8000, \\ 1500x_1 + 1650x_2 + 1300x_3 + 1000x_4 \leq 20000, \\ 125x_1 + 100x_2 + 140x_3 + 110x_4 \leq 4000, \\ x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0. \end{cases}$$

Для знаходження розв'язку задачі симплексним методом використаємо програму Microsoft Excel. Побудуємо на робочому аркуші таблицю, що відповідає умовам задачі, та застосуємо надбудову «Пошук розв'язку», при цьому слід указати співвідношення між лівою та правими частинами системи обмежень.

Оптимальний план виробництва та максимальний прибуток від реалізації чотирьох моделей двоярусних ліжок має вигляд:

$$\begin{aligned} x_1 = 0, x_2 = 0, x_3 = 0, x_4 = 12, \\ Z_{\max} = 5100 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Щоб отримати максимальний прибуток за сім днів у розмірі 51000 грн, фабрика має випускати 12 ліжок моделі № 4, випуск ліжка інших моделей економічно не вигідний.

Щоб визначити цінність ресурсів для виробництва, дізнатися, які види ресурсів є дефіцитними, а які використовуються неповністю, а також визначити вплив на зміну значення цільової функції збільшення чи зменшення обсягів окремих ресурсів, складемо двоїсту задачу. Нехай тіньові ціни металу – y_1 , ортопедичних ламелій – y_2 , дерева – y_3 , фарби – y_4 . Цільова функція матиме вигляд:

$$F = 36000y_1 + 8000y_2 + 20000y_3 + 4000y_4 \rightarrow \min.$$

Система обмежень:

$$\begin{cases} 2850y_1 + 550y_2 + 1500y_3 + 125y_4 \geq 4000, \\ 3500y_1 + 630y_2 + 1650y_3 + 100y_4 \geq 4150, \\ 3045y_1 + 510y_2 + 1300y_3 + 140y_4 \geq 4100, \\ 3000y_1 + 495y_2 + 1000y_3 + 110y_4 \geq 4250, \\ y_1, y_2, y_3, y_4 \geq 0. \end{cases}$$

Для знаходження розв'язку задачі симплексним методом використовуємо надбудову «Пошук розв'язку» у Microsoft Excel й отримуємо розв'язок:

$$\begin{aligned} y_1 = 1,416, y_2 = 0, y_3 = 0, y_4 = 0, \\ F_{\min} = Z_{\max} = 5100 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Тіньові ціни дерева, ортопедичних ламелій і фарби дорівнюють нулю, тому ці види сировини не є цінними для виробництва двоярусних ліжок і створюють залишки, їх не потрібно додатково закупляти. Тіньова ціна металу дорівнює 1,416 грн. Метал є цінним та дефіцитним ресурсом, під час виробництва за оптимальним планом він повністю використовується.

Отже, для отримання максимального прибутку у розмірі 51000 грн фабрика повинна виготовляти тільки двоярусні ліжка моделі № 4 у кількості 12 од. і відмовитися від виробництва інших моделей ліжок. Однак, необхідно враховувати інші фактори, такі як попит на моделі, що не ввійшли до оптимального плану виробництва. Можливо, фабриці доведеться виробляти деякі з них для задоволення потреб споживачів.

Якщо підприємство вирішить нарощувати обсяги виробництва, воно має можливість перейти до нового оптимального плану шляхом збільшення витрат на метал: з додаткової 1 грн прибуток від реалізації продукції збільшиться на 1,416 грн. Запропонований оптимальний план виробництва доцільно використовувати для збере-



ження конкурентоспроможності на ринку й забезпечення ефективної діяльності підприємства. Його також слід брати до уваги при прийнятті фабрикою рішення про нарощування виробництва.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 2. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум у 2 ч. Ч. 1. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 3. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с. 4. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Харків : ХНЕУ, 2006. 384 с.



АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ІНДЕКС СПОЖИВЧИХ ЦІН НА АЛКОГОЛЬНІ НАПОЇ ТА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ

УДК 311.14:338.53

Осінська О. Б.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано індекс споживчих цін на алкогольні напої та тютюнові вироби. Досліджено вплив на нього індексів фізичного обсягу роздрібного товарообігу тютюнових виробів і різних видів алкогольних напоїв у 2005–2018 рр., визначено найважливіші фактори впливу. Обчислено математичну модель та її статистичну значущість, зроблено прогноз.

Ключові слова: індекс споживчих цін, товарообіг, індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу, економетрична модель, статистична значущість, фактори впливу.

Аннотация. Проанализирован индекс потребительских цен на алкогольные напитки и табачные изделия. Исследовано влияние на него индексов физического объема розничного товарооборота табачных изделий и различных видов алкогольных напитков в 2005–2018 гг., определены наиболее значимые факторы влияния. Рассчитаны математическая модель и ее статистическая значимость, сделан прогноз.

Ключевые слова: индекс потребительских цен, товарооборот, индекс физического объема розничного товарооборота, эконометрическая модель, статистическая значимость, факторы влияния.

Annotation. The consumer price index for alcoholic beverages and tobacco products is analyzed. The influence of the indices of the physical volume of retail turnover of tobacco products and various types of alcoholic beverages in 2005–2018 was studied, the most significant factors of influence were determined. The mathematical model and its statistical significance are calculated, the forecast is made.

Keywords: consumer price index, commodity circulation, physical volume index of retail commodity circulation, econometric model, statistical significance, influence factors.

Нині проблема споживання українцями алкогольних напоїв та тютюнових виробів є актуальною. Методи, якими держава намагається боротися з цією проблемою, є порівняно дієвими.



Щороку у структурі надходжень до бюджету надходження за рахунок акцизу з підакцизних товарів становить близько 8,2 % (з них 74 % припадає на алкогольні напої та тютюнові вироби), при цьому єдиний соціальний внесок та податки за доходами становлять разом 46,5 % [1]. Тому здоровий громадянин принесе у середньому доходу більше, ніж акцизи. Збільшення акцизу є основним матеріальним важелем впливу на зменшення споживання населенням алкогольних та тютюнових виробів, при цьому поступові збільшення акцизу та цін на алкоголь не можна назвати достатньо дієвими: людина звикає до поступових підвищень цін. До того ж в Україні існує тінювий ринок алкогольних та тютюнових виробів, який, за підрахунками науковців, може сягати 40 % [2].

Дослідженням питань щодо прогнозування індексу цін споживчих на алкоголь та тютюн займалися і займаються чимало науковців, серед них Височин І. В., Якубовський М. М., Коротун В. І. та ін.

Метою написання статті є дослідження факторів, які найбільше впливають на показник індексу цін на алкогольні та тютюнові вироби, побудова економічної моделі залежності індексу цін від обсягу роздрібного споживання окремих видів товарів, а також прогнозування обсягу зростання індексу цін.

Для побудови економетричної моделі розглянемо такі фактори: x_1 – індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту тютюнових виробів, x_2 – індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу горілки та лікєро-горілочаних виробів, x_3 – індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу пива, x_4 – індекс фізичного обсягу роздрібного товарообігу вина, x_5 – індекси фізичного обсягу роздрібного товарообігу коньяку. Результативна ознака у визначається як індекс споживчих цін на алкогольні напої та тютюнові вироби; значення показників подано у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови економетричної моделі

Роки	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
2005	107,7	119,0	113,7	126,8	119,3	119,6
2006	105,5	113,9	109,2	122,1	116,8	122,6
2007	109,5	117,3	108,3	119,5	114,7	119,4
2008	122,7	98,2	115,6	105,6	117,9	125,0
2009	138,4	79,1	92,9	88,9	105,1	91,5
2010	122,1	91,7	96,8	104,8	99,1	107,0
2011	108,8	128,8	104,0	108,1	100,4	116,1
2012	107,0	143,5	97,8	109,9	100,9	102,2
2013	110,1	96,7	100,2	100,8	101,7	109,6
2014	125,9	95,8	90,9	97,9	96,2	91,8
2015	122,7	71,3	88,1	93,0	95,4	77,5
2016	122,5	95,1	96,6	105,2	94,5	95,4
2017	120,7	104,4	94,2	103,8	103,4	96,7
2018	117,9	89,5	109,2	116,3	112,6	107,9

Для проведення аналізу залежності між факторами x та результативною ознакою у слід використати статистичний пакет Statgraphics Centurion та обчислити множинно-регресійну модель залежності [5].

Математична модель має вигляд:

$$y = 189,744 - 0,224687x_1 - 0,461583x_3.$$

З моделі було вилучено індекси фізичного обсягу роздрібного товарообігу горілки та лікєро-горілочаних виробів, коньяку та вина. Спочатку з моделі було вилучено фактор x_2 , помилка була найбільшою, потім x_4 та x_5 , як незначущі фактори за статистичними критеріями [6].

Розрахункове значення критерію Фішера ($F = 12,56$) підтверджує якість моделі. Коефіцієнт детермінації показує, що 65,826 % варіації результативної ознаки пояснюються впливом незалежних змінних x , а 34,174 % залежать від факторів, не залучених до моделі.

Критерій Дарбіна-Уотсона дорівнює 2,18689, що свідчить про те, що у досліджуваній моделі відсутня автокореляція з імовірністю 95 %, отже, цю модель можна використовувати для прогнозу. Модель для прогнозу має вигляд:

$$y = \frac{1}{(0,00816462 + +0,002078020 / 2)}.$$



Отримали прогноз індексу цін на алкоголь і тютюн з 2019 р. по 2021 р. з ймовірністю 95 % у 2019 р. порівняно з минулим роком відбудеться зростання на 20,44 %, у 2020 р. – 20,56 %, а у 2021 р. – на 20,67 %.

Отже, споживання алкогольних і тютюнових виробів негативно впливає не тільки на здоров'я окремої людини, а й на рівень людського потенціалу країни загалом. Зростання цін є одним із найефективніших методів боротьби зі шкідливими звичками українців, а різке зростання покращує ефект. Щороку зростання індексу цін на алкоголь і тютюн буде доволі істотним, тому українцям уже зараз потрібно розпочати відмовлятися від своїх поганих звичок, оскільки надалі вони можуть сильно вдарити по бюджету. Для збільшення прибуткової частини державного бюджету важливо посилити контроль за тіншовим ринком алкоголю та тютюну.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Державна фіскальна служба України // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua>. 2. Коротун В. І., Кошук Т. В., Новицька Н. В., Хлебнікова І. І. Розбудова комплексної системи протидії тінзації ринку підакцизних товарів України в умовах євроінтеграції : Проміжний звіт з НДР № держреєстрації 0117U004361 / кер. авт. кол. В. І. Коротун. Ірпінь : Науково-дослідний інститут фіскальної політики Університету ДФС, 2017. 180 с. 3. Якубовський М. М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості. *Економіка України*. 2012. № 8. С. 4–15. 4. Височин І. В. Роздрібний товарообіг підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку. *Економіка України*. 2013. № 7. С. 34–43. 5. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Харків : ХНЕУ, 2006. 384 с. 6. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум у 2 ч. Ч. 1. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 7. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с. 8. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.



АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ЗА ІНДЕКСОМ ЛЕГКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

УДК 338.242.4

Павліченко П. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано необхідність проведення регуляторної політики за умов переходу на ринковий тип ведення економіки. Конкретизовано основні перешкоди, що гальмують розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Проведено аналіз динаміки індексу легкості ведення бізнесу у порівнянні з країнами пострадянського простору. Деталізовано зміни за кожним з його компонентів із виявленням сильних і слабких сторін їх урегулювання.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, регуляторна політика, малий бізнес, середній бізнес, індекс легкості ведення бізнесу, рейтинг країн, інвестиційний клімат.

Анотація. Обоснована необхідність проведення регуляторної політики в умовах переходу на ринковий тип ведення економіки. Конкретизированы основные препятствия, тормозящие развитие малого

и среднего бизнеса в Украине. Проведен анализ динамики индекса легкости ведения бизнеса по сравнению со странами постсоветского пространства. Детализированы изменения по каждому из его компонентов с выявлением сильных и слабых сторон их урегулирования.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, регуляторная политика, малый бизнес, средний бизнес, индекс легкости ведения бизнеса, рейтинг стран, инвестиционный климат.

Annotation. The necessity of a regulatory policy in the context of the transition to a market type of economy is substantiated. The main obstacles hindering the development of small and medium-sized businesses in Ukraine are specified. The analysis of the dynamics of the index of ease of doing business in comparison with the countries of the former Soviet Union. Changes are detailed for each of its components with the identification of the strengths and weaknesses of their regulation.

Keywords: enterprise, organization, business entity, regulatory policy, small business, medium business, ease of doing business index, rating of countries, investment climate.

Сучасний досвід як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, засвідчує, що успішне функціонування ринкової економіки неможливе без ефективного розвитку малого, середнього та великого бізнесу. Основні риси ринкового типу ведення економіки, такі як різноманіття форм власності, орієнтація на споживача, конкуренція та зокрема вільне й незалежне підприємництво, акцентують увагу саме на розширенні секторів малого та середнього бізнесу завдяки більшій мобільності, швидкій реакції на ринкові зміни й окупності інвестицій.

За даними Всесвітньої організації торгівлі, у розвинених країнах ці сектори містять 90 % від загальної кількості підприємств, а кількість зайнятого населення становить 60–70 % [1]. У середньому на малий і середній бізнес у Європейському Союзі припадає близько 55 % ВВП.

Така тенденція є однією з ключових для України, що тільки нещодавно перейшла до ринкового типу економіки. Попри те, що у 2018 р. 99,87 % українських підприємств належали до групи малих і середніх, і в теорії повинні розглядатися як рушійний механізм вітчизняної економіки, їх сумарний ефект від діяльності покриває лише 15 % ВВП, що свідчить про істотні перешкоди в їх функціонуванні [2].

Основними причинами, що гальмують розвиток бізнесу в Україні, є:

- високий рівень корупції;
- воєнні дії сході країни;
- значне податкове навантаження;
- інфляція;
- низька доступність кредитування;
- відсутність державної підтримки [3].

Наведені причини є каменем спотикання абсолютно для будь-якої сфери діяльності в економіці України. У підприємництві нівелюванням їх впливу, поліпшенням умов, розробкою заходів щодо підтримки та розвитку бізнесу займається регуляторна політика, що є спрямованою на оптимізацію й удосконалення правового регулювання господарських відносин [4].

Нині регуляторну політику України можна схарактеризувати як таку, що зазнає трансформації, через що виникає потреба не тільки у визначенні чіткого вектора регулятивних реформ, що є спрямованими на поліпшення умов ведення бізнесу, але й у комплексному оцінюванні процесу регуляції та відстеженні змін, що відбуваються, з метою виявлення його сильних і слабких сторін, чим зумовлено актуальність цієї теми.

Оскільки сфера підприємництва є складною та багатоелементною системою, де задіяно різні аспекти функціонування держави, її аналіз неможливий без використання інтегральних показників, що дають комплексну характеристику ситуації з урахуванням ключових факторів, інтегрованих в єдине ціле.

Проблеми та завдання державного регулювання підприємництва в Україні й у світі досліджували у своїх роботах чимало науковців, серед них Мельник В. П., Погребняк М. А., Макогон Ю. В., Голікова Т. В., Пустовійт Р. Ф., Криволапчук В. О., Третякова О. В. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є обґрунтування причин коливання показників, що характеризують регуляторну політику України у період з 2014 по 2019 рр., а також визначення тих сфер регулювання, що найбільше потребують реформування.

Сучасна міжнародна практика пропонує безліч інструментів для комплексного оцінювання економіки держави, одним із яких є індекс легкості ведення бізнесу та рейтинг країн на його підставі.

Індекс щорічно розробляється групою Світового банку з 2003 р., основними завданнями його є:



– виявлення ключових факторів, що впливають на функціонування підприємницького сектора всередині економіки країни;

- розробка методології кількісного оцінювання регуляторної політики;
- відстеження змін у законодавстві інших країн, що є спрямованими на поліпшення умов ведення бізнесу;
- аналіз впливу регуляторних реформ на загальний розвиток національної економіки.

Річний звіт легкості ведення бізнесу містить у собі три тематичні дослідження. Перше дає оцінку регуляторної політики за індексом, що охоплює десять регуляторних факторів; друге і третє пропонують аналіз ще двох аспектів, що не розглядаються у розрахунку. Кожен із компонентів індексу легкості ведення бізнесу, своєю чергою, є комплексною оцінкою часткових критеріїв, що описують даний показник.

Дослідження легкості ведення бізнесу охоплює 12 сфер регулювання, які сприяють діловій активності малих і середніх підприємств або обмежують її:

- реєстрація підприємств;
- отримання дозволу на будівництво;
- підключення до системи електропостачання;
- реєстрація власності;
- отримання кредитів;
- захист міноритарних інвесторів;
- оподаткування;
- міжнародна торгівля;
- забезпечення виконання контрактів;
- розв'язання питання неплатоспроможності;
- працевлаштування працівників (немає у розрахунку);
- укладання договорів з урядом (немає у розрахунку) [5].

Для кожної держави таке дослідження є показовим для інвесторів, оскільки високий бал індексу легкості ведення бізнесу і місце у рейтингу вказують на сприятливі аспекти інвестиційного клімату.

Дослідження спирається на чотири ключові джерела інформації, що збираються у межах країни та найбільшого ділового її центра (у випадку України – Києва). Це відповідні закони та нормативні акти держави, відповіді респондентів та урядів країни; також ураховується експертна думка регіонального персоналу Групи Світового банку.

Слід зазначити, що в назвах індексів і звітів легкості ведення бізнесу вказується рік, наступний після того, протягом якого були зібрані дані для розрахунку. Так, індекс легкості ведення бізнесу 2020 р. характеризує процес регулювання підприємництва на базі даних 2019 р. Для збереження сумісності з джерелом інформації у роботі використовуватимуться ті самі назви індексів, що вказані в оригіналі.

Оскільки розрахунок індексу легкості ведення бізнесу проходить щорічно з 2003 р., доцільно проаналізувати динаміку його зміни. У статті розглянуто період від 2014 р. по 2019 р. (за назвами індексів – з 2015 р. по 2020 р.), від моменту, як Україна ввійшла до сотні зі 190 країн (рис. 1) [2; 5].

За п'ять років бал за індексом легкості ведення бізнесу зріс на 8,7 пункту, або на 14,1 % у порівнянні з 2015 р., а за рейтингом випередив 32 країни – до 64 позиції у 2020 р. З огляду на ці дані можна говорити про те, що загалом регуляторна політика в Україні має стійку тенденцію до поступового поліпшення. Однак, у розрізі інших держав такі зміни незначно впливають на її конкурентну оцінку. Так, серед країн пострадянського простору Україна посідає одне з останніх місць, залишаючись серед тих, хто відстає, за існуючими умовами ведення бізнесу. Як можна побачити за графіком (рис. 1), серед найближчих країн-сусідів Україна має найнижчі бали як у 2015 р., так і у 2020 р.; найбільше зростання показника має Казахстан – на 15 пунктів, а найменше Румунія – 3,1 пункту.

Таким чином, спостерігається ситуація, коли позитивна динаміка наявна, однак, її темпи недостатні для того, щоб розглядати це як значний прорив чи конкурентну перевагу. З цієї точки зору характерним є приклад Казахстану, який з 77 місця за рейтингом у 2015 р. потрапив у 25 країн у 2020 р.

Розглянемо, за рахунок чого гальмується загальний стан регуляторної політики України, у розрізі десяти основних показників, які є складовими компонентами індексу [6].

Розглянемо детальніше тенденції за динамікою балів компонентів індексу.

1. Попри незначне зниження бала у 2018 р. показник «Реєстрація підприємств» продовжує отримувати найвищу оцінку серед інших складових і є незмінним за останні три роки, що зумовлено позитивними результатами за критеріями:

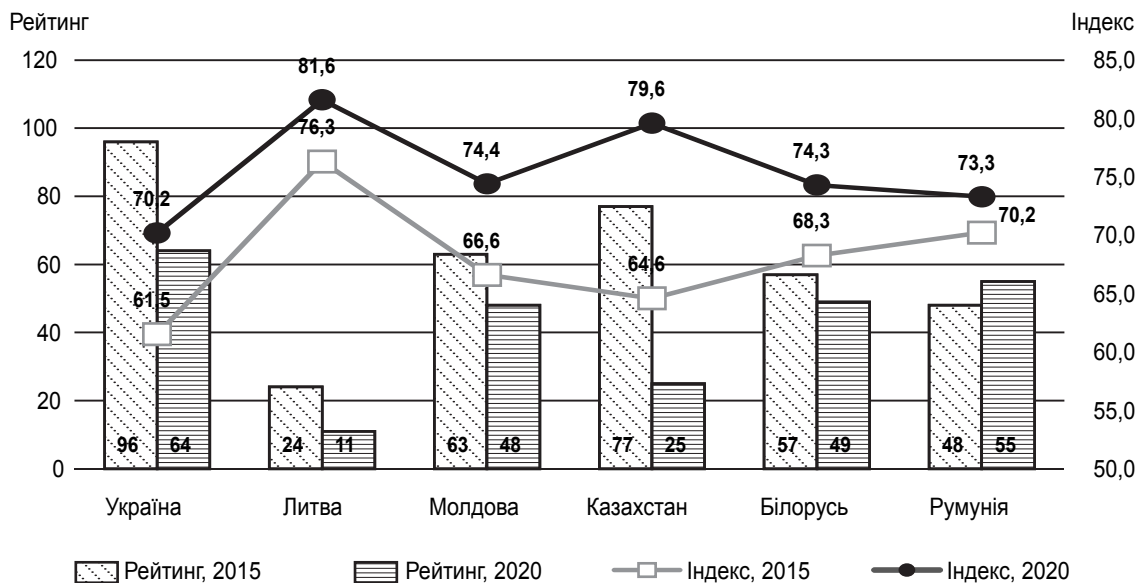


Рис. 1. Динаміка індексу легкості ведення бізнесу і позицій за рейтингом України, Румунії та країн пострадянського простору

- кількість процедур, необхідних для реєстрації, – 6 (в Європі та Центральній Азії – 5,2);
- час, необхідний на реєстрацію, – 6,5 днів (в Європі і Центральній Азії – 11,9 дня);
- витрати на реєстрацію – 0,5 % від доходу на душу населення (в Європі та Центральній Азії – 3 %);
- мінімальний статутний капітал – 0 % від доходу на душу населення (в Європі та Центральній Азії – 0,7 %).

2. За показниками «Отримання дозволу на будівництво», «Реєстрація власності» та «Забезпечення виконання контрактів» спостерігається падіння балів після 2015 р., що пояснюється змінами у методології їх розрахунку.

Так, показник «Реєстрації власності» зменшився на 5,4 пункту: попри скорочення днів, необхідних для реєстрації (з 27 днів до 23), що є позитивною регулятивною зміною, новий критерій «Індекс якості системи управління земельними ресурсами» отримав оцінку 8 балів з 30.

Цей критерій урахує такі фактори, як надійність інфраструктури, що забезпечує вірогідність інформації про права власності на об'єкти нерухомості та межі земельних ділянок, прозорість системи управління земельними ресурсами, географічне охоплення системи реєстрації прав власності та земельного кадастру, механізм розв'язання земельних спорів і рівний доступ до права власності.

За п'ять років ці процедури було модернізовано, а вже у 2020 р. дослідженням «Легкості ведення бізнесу» було відзначено поліпшення прозорості системи. Тому у 2020 р. за цей критерій було отримано 16 балів з 30, що сприяло зростанню загального показника на 1,6 пункту у порівнянні з 2019 р.

У розрахунку показника «Забезпечення виконання контрактів» у 2016 р. було замінено критерій «Кількість процедур для розв'язання комерційних суперечок у суді» на загальніший – «Якість судочинства», що отримав оцінку в 8 балів з 18, унаслідок чого відбулося загальне зниження. Нині цей показник не досяг значення 2015 р. через недостатню ефективність розгляду судових справ і роботи судових органів, хоча критерій зріс до позначки у 11,5 балів.

У 2016 р. «Отримання дозволу на будівництво» було значно скорочено у балах через упровадження додаткового критерію «Якість контролю у будівництві» – 8 балів з 15, а також через погіршення чинних критеріїв: кількості процедур для будівництва приміщення (з 8 до 10), терміну будівництва (з 64 днів до 67 днів) та вартості (з 10,2 % до 15,2 % від доходу на душу населення).

У 2020 р. показник істотно зріс – до 81,1 бала за рахунок зменшення внеску до Київської міської ради на отримання дозволу на будівництво (вартість – 4,4), та упровадження суворішого контролю за професійною кваліфікацією фахівців, зайнятих на будівництві (якість контролю на будівництві – 12 балів).

3. Три показники «Підключення до системи електропостачання», «Захист міноритарних інвесторів» і «Міжнародна торгівля» мають стійку тенденцію до зростання значень.

«Підключення до системи електропостачання» у 2020 р. було оцінено середнім балом – 62,5, однак, за рейтингом він посідає лише 128 місце, що істотно нижче інших рейтингових показників.

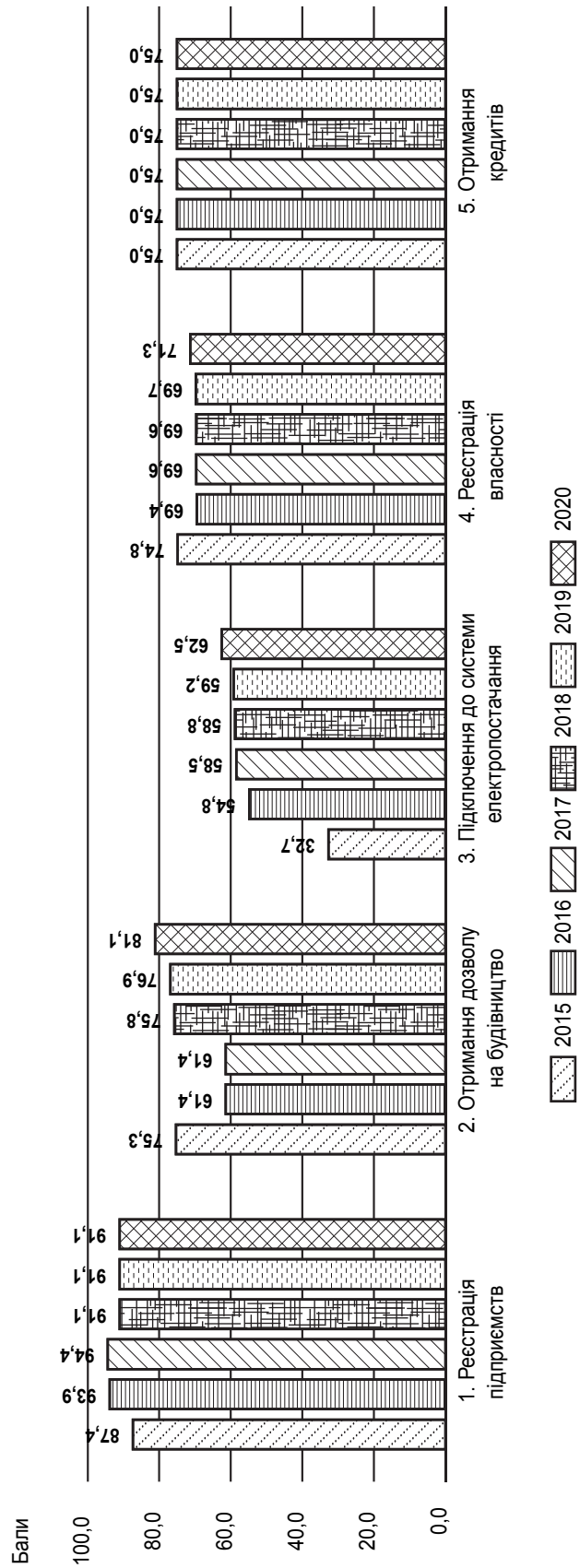


Рис. 2. Динаміка балів часткових показників індексу легкості ведення бізнесу в Україні

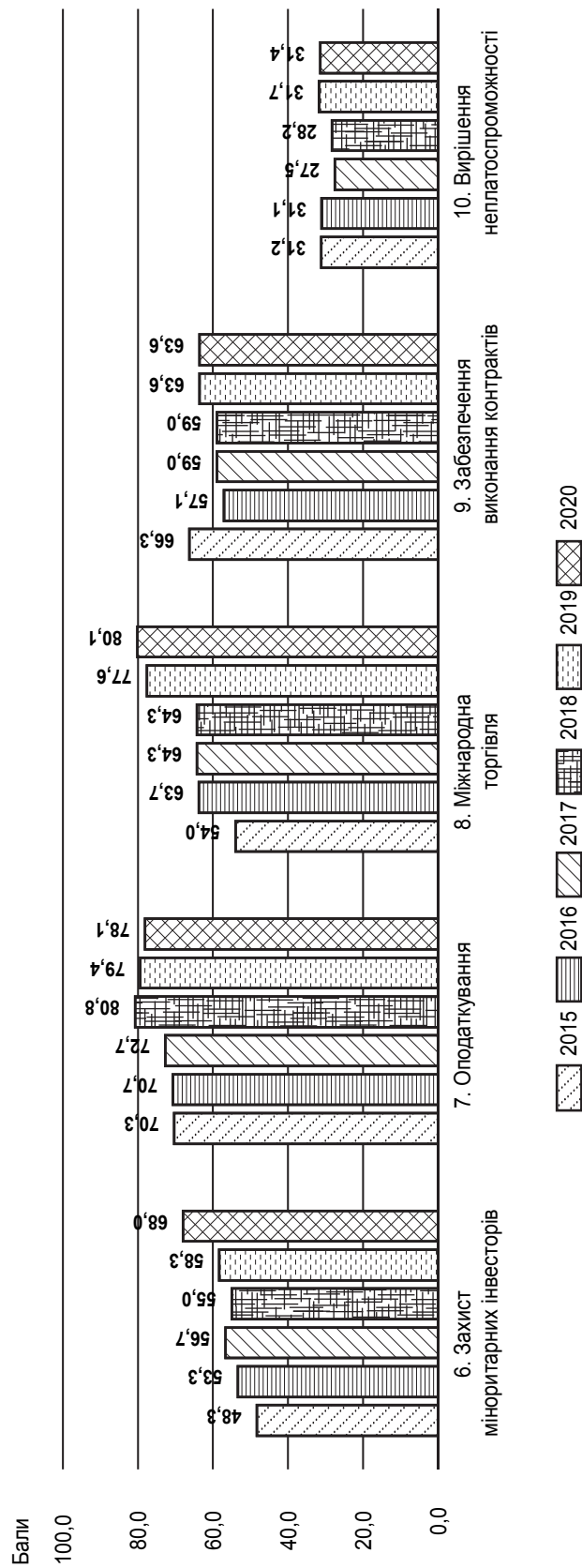


Рис. 3. Динаміка балів часткових показників індексу легкості ведення бізнесу в Україні



Саме цей показник має найбільший розрив у порівнянні з 2015 р. – зростання на 29,8 пункту. Це обумовлено скороченням витрат (з 795,3 % від доходу на душу населення до 353,2 %) й упровадженням механізму компенсації підключень, який збільшив критерій «Надійності електропостачання та прозорості тарифів з 5 до 7 балів з 8.

«Захист міноритарних інвесторів» – це єдиний компонент, де дослідженням «Легкості ведення бізнесу» було зафіксовано постійне впровадження регуляторних реформ від 2017 р. Практично всі з них стосуються розкриття, контролю та регулювання угод з пов'язаними сторонами. Таким чином, спостерігається збільшення за такими критеріями показника, як «Рівень розкриття інформації» (9 балів з 10) і «Корпоративна прозорість» (7 балів з 7). Гірша ситуація за критеріями, що є пов'язаними із залученням до юридичної відповідальності директорів і керівників – 2 і 6 балів з 10 відповідно, оцінка яких залишається незмінною за досліджуваний період.

Показник міжнародної торгівлі у 2020 р. входить до трійки найвищих оцінок в Україні – 80,1 бала. З 2015 р. були значно скорочені витрати та час на оформлення документів і прикордонний та митний контроль імпорту (експорту). Однак, ці процедури все ще вимагають регулювання, оскільки істотно перешкоджають розвитку торговельних відносин із країнами-партнерами [6].

4. Показник «Отримання кредитів» за досліджуваний період залишається стабільно на позначці у 75 балів. Можна відзначити високий бал за критерієм «Кредитна інформація», який відповідає за її охоплення, обсяг та доступність (7 балів з 8), а також середню оцінку за критерієм «Захист кредитних операцій», що визначає ступінь захисту прав позичальників і кредиторів (8 балів з 12). Проблемні аспекти стосуються відсутності повної інформації про запозичення всіх фізичних осіб і компаній, що повинні відображатися у кредитному реєстрі та кредитному бюро. У 2020 р. відсоток їх охоплення дорівнює 2,4 % і 56,9 % відповідно.

5. За двома показниками індексу в Україні спостерігається спад значень, що можна схарактеризувати як найпроблемніші сфери регуляторної політики підприємництва; до них належать «Оподаткування» та «Розв'язання неплатоспроможності».

Показник «Оподаткування» у 2018 р. істотно збільшився у своєму значенні – до 80,8 бала, що пояснюється скороченням часу, витраченого на підготовку, подання звітності та сплату податку (з 355,5 до 327,5 годин на рік), та, що важливіше, зниженням загальної ставки податків і внесків (з 51,9 % до 37,8 % від доходу підприємства) за рахунок ліквідації «плаваючої» ставки ЄСВ та встановлення її фіксованого рівня у 22 %.

Надалі загальне зниження показника «Оподаткування» відбувається виключно за рахунок негативного зростання критерію «Загальна ставка податків і внесків», що розраховується шляхом ділення суми податків, які фактично підлягають сплаті, на розмір комерційного прибутку умовної компанії. За методологією комерційний прибуток є чистим прибутком фірми до сплати всіх податків і соціальних внесків, та відрізняється від традиційного прибутку до вирахування податків, що подається у фінансовій звітності. Оскільки до розрахунку цього критерію береться певний умовний прибуток, який, своєю чергою, розраховується від річного обігу умовної компанії у розмірі 1050-кратного доходу на душу населення у досліджуваному році, то загальна ставка податків і внесків істотно відрізняється від фіксованих законодавством ПДФ і ЄСВ; саме їх зростанням пояснюється падіння балів за показником «Оподаткування».

«Розв'язання неплатоспроможності» є показником за індексом легкості ведення бізнесу в Україні, що найбільш відстає. Більш того, бали за його компонентами практично є незмінними й указують на значні часові та фінансові витрати у разі банкрутства чи ліквідації підприємства. Так, коефіцієнт повернення коштів, який показує, скільки центів на долар вдається стягнути заявникам вимог (кредиторам, податковим органам) з неплатоспроможної компанії, дорівнює 9 центам, тоді як нормативне його значення коливається на рівні 90 центів. Час, який потрібен для повної або часткової виплати банку заборгованостей з моменту дефолту компанії, прирівнюється до 2,9 року за нормативного значення 0,4 року.

Крім того, компонент «Вартості ліквідації бізнесу» у відсотках від вартості майна перебуває на доволі високій позначці – 40,5 %, тоді як країни з ефективнішим процесом розв'язання неплатоспроможності мають вартість ліквідації, що не перевищує 1 %. Усе це створює складнощі для підприємців у випадках банкрутства, а також є негативним фактором впливу на інвестиційний клімат України.

Бали й оцінки компонентів індексу легкості ведення бізнесу істотно відрізняються один від одного, що зумовлено багатоаспектністю дослідження. Середній коефіцієнт кореляції між десятьма компонентами, залученими до сукупного показника легкості ведення бізнесу, становить 0,50, а коефіцієнти між двома з них варіюються від 0,32 до 0,68. Через це економіки країн не отримують універсально гарні або універсально погані оцінки, що можна побачити у розрізі балів України, де спостерігається як позитивна динаміка процесу регулювання підприємства («Реєстрація підприємств», «Отримання дозволів на будівництво») так і негативна («Оподаткування», «Дозвіл неплатоспроможності»).

На підставі аналізу зміни оцінок за кожним компонентом можна говорити про те, що регуляторна політика України має чітко окреслені сфери, де впровадження регуляторних реформ матиме значний позитивний ефект. До них належать зниження податкового навантаження, скорочення часу й витрат на імпорт (експорт), а також



спрощення процесу ліквідації підприємства, оскільки саме ці показники характеризуються стабільним незадовільним станом за період з 2015 р.

Оскільки дослідження «Легкості ведення бізнесу» не охоплює безлічі інших факторів, що впливають на якість ділового середовища та національну конкурентоспроможність, такі як економічна стабільність, фінансова система, платоспроможність населення, корупція, воно не може бути єдиним критерієм оцінки інвестиційної привабливості держави.

Подальші дослідження за цією темою вважаємо за доцільне спрямувати на вивчення взаємозв'язку між процесом регулювання малого та середнього бізнесу та макроекономічними показниками України задля виявлення закономірностей їх розвитку й упровадження ефективніших реформ, що посприятимуть швидкому зростанню як інвестиційної привабливості країни, так і національної економіки загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Світова організація торгівлі. Звіт про світову торгівлю за 2016 рік // Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/svitova-organizaciya-torgivli-sot>. 2. Статистичний щорічник України за 2017 рік // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf. 3. Єфремова О. С. Державна підтримка конкурентоспроможного малого підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 57–65. 4. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 № 1160-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15/ed20030911#Text>. 5. Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>. 6. Doing Business 2020 Indicators (in order of appearance in the document). Economy Profile of Ukraine. URL: <https://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>. 7. Global Trade Facilitation Report 2016 // World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf.



THE ESSENTIAL TERMS OF THE AGREEMENT BETWEEN THE MODELING AGENCY AND THE MODEL

UDC 347.768(477)

L. Perebyinis

The 3-rd year student
of the Faculty of International Economic Relations of KhNEU S. Kuznets

Annotation. *It is substantiated that with the development of the model business in Ukraine to regulate relations between the model and the model agency, there is a need to conclude appropriate agreements that could provide, in particular, protection of model rights. The legal nature of the contract between the modeling agency and the model is investigated, the main conditions of such a contract are specified.*

Keywords: *model business, model agency, modeling, model, legal nature of the contract between the model agency and model.*



Анотація. Обґрунтовано, що з розвитком в Україні модельного бізнесу для врегулювання відносин між моделлю та модельним агентством виникає потреба в укладанні відповідних договорів, які б могли забезпечити зокрема захист прав моделі. Досліджено правову природу договору між модельним агентством і моделлю, конкретизовано основні умови такого договору.

Ключові слова: модельний бізнес, модельне агентство, моделінг, модель, правова природа договору між модельним агентством і моделлю.

Аннотация. Обосновано, что с развитием в Украине модельного бизнеса для урегулирования отношений между моделью и модельным агентством возникает потребность в заключении соответствующих договоров, которые могли бы обеспечить в частности защиту прав модели. Исследована правовая природа договора между модельным агентством и моделью, конкретизированы основные условия такого договора.

Ключевые слова: модельный бизнес, модельное агентство, моделинг, модель, правовая природа договора между модельным агентством и моделью.

Professional modeling business in Ukraine has received a boost to its development recently. Its formation and entry into the international arena is connected with the process of development of the modeling industry in Ukraine, with the names of famous domestic designers, as well as in many ways with the development of the advertising industry in our country.

There are almost no publications in the legal scientific literature on the problems of legal regulation of the modeling business. The purpose of the article is to analyze the content and essential terms of a model contract with a modeling agency.

Back in the 19th century, society did not know the profession of «model». Its first representatives were called fashion models or demonstrators of clothing. The development of photographic art gave us the word «model», but only in the middle of the XX century in the West, the term, which we now regularly use – «model», has established itself.

The relationship between the model and the modeling agency is governed by the contract. The contract differs from other legal facts in that it not only gives grounds for the application of a rule of law in this particular case and for the emergence, change or termination of a specific legal relationship, but also directly regulates the behavior of the parties, determining the rights and obligations of participants in the legal relationship that they generate. Thus, the contract acts as a kind of action program, coordinating the activities of the parties [1].

Given the complexity of the model-agency relationship, the relationship between them should be governed by the type of civil law agreement as the contract between the model agency and the model. Such an agreement is made on the basis of an agency agreement, which means an agreement for the exercise by one person – an agent – of legal acts in the interests of another person – the principal. Agency agreement is one of the main reasons for the emergence of relations of representation and, consequently, mediation.

Today the Civil Code has not legalized the contract between a modeling agency and a model as a design that has the right to exist independently. In the Economic Code, agency relations are devoted to Chapter 31. All commercial mediation in the field of business in the Economic Code is identified with agency relations, the essence of which is that the activity in any case produces legal consequences for the principal. And as to the nature of the agent's relationship with third parties, the parties have the right to choose any option or combination of them [2].

The legal feature of a contract is its real or consensual nature, which reflects the moment when it enters into force. According to part 1 of Art. 638 of the Civil Code [3], which states that a contract is concluded if the parties in the proper form have agreed to all the essential terms of the contract, it becomes clear: the existence of the consent obtained in all essential terms of the contract and giving it the proper form (as a general rule) required legal result in the form of a contract. This rule is general and constitutes the legal formula for a consensual agreement. Thus, the agreement between the modeling agency and the model aims at the future results: holding a model show, participation of the model in photographs, printing of model photo cards in magazines etc. [3].

The basic feature is the object of the contract between the modeling agency and the model (legal and / or factual actions), which can be used in a broad sphere of relations and organizational in nature. The contract between the modeling agency and the model may be the subject of any legitimate action to ensure that the model works in the field of advertising, film and show business, as well as representing her interests in her professional activities.

Defining the relationships of model business members, and, importantly, aspects of protecting their rights, is directly linked to the need to identify the subjects of those legal relationships and their interests. One of the subjects of these relationships is a modeling agency.

The main task of any modeling agency, regardless of its organizational and legal form, is: providing professional model services for the production of advertising products, fashion shows, model selection and participation in competi-



tions to choose the best models of the year or a certain region. In the economic sense, any modeling agency is mainly engaged in so-called casting or selection of professional models, fixing relationships with found customers, finding clients who need services related to the use of these models, contracting with other agencies. Moreover, a modeling agency often invests its own funds to develop and promote a particular professional model [3].

A model is an individual who works under a contract concluded with a modeling agency, provides services for the demonstration of certain products (clothing, perfumes, shoes and other accessories), production of advertising products, fashion shows offered by the agency and stipulated by the contract.

An essential condition that must necessarily be reflected in the model contract with the model agency is the timely notification of the model to the agency about the various circumstances that may cause the agency to perform the contract with customers. Such circumstances may be: model illness, loss or limitation of her ability to work, death or accidents with close relatives, change in marital status, pregnancy (for women – models), etc. Such information, provided in advance to the agency, gives him the opportunity to change legal relations with partners, change the model to another etc. [4].

One of the essential conditions laid down in the model contract is the appearance requirements of the model. After all, if the model does not meet the requirements and needs of the agency, then it will not be interested in such a model. In order for these requirements to be formulated in a proper legal form and such restrictions in no way affect the rights of the model as a person, it is necessary that the requirements for the exterior of the model be formed as the ideal parameters to which the model should strive. That is, these are the requirements that are first put directly by customers of model services: fashion designers and photographers.

Another essential condition of the contract is the payment for the work performed or the service provided. In a payment agreement, the right of one party is the duty of the other party to take a counter-effect. If an analogy is made with an agency contract, then commissions are usually paid during the contract between the model agency and the model under all contracts concluded as a result of the agency's activities. The agency pays for the model, depending on its qualifications and working conditions [4].

Another essential condition of a contract between a model agency and a model is to assist the agency in the performance of its duties, which implies the obligation of the model to provide the agency with the name and addresses of potential customers that it has, and to inform the agency of their capabilities [5].

Thus, a contract between a modeling agency and a model is an agreement whereby one party (model) provides services for the demonstration of certain products (clothing, shoes, perfumes etc.), production of advertising products, fashion shows, and the other party (model agency) to pay for such services and to fulfill the obligations stipulated in the contract. The Model Agreement is intended to assist one person in the exercise of subjective rights and obligations and to exercise those rights in relations with third parties.

Supervisor – Candidate of Sciences (law), Associate Professor Ostapenko A. G.

Literature: 1. Васильева В. Л. Цивільно-правове регулювання діяльності з надання посередницьких послуг : монографія. Івано-Франківськ : ВДВ ЦП Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, 2006. 346 с. 2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. 3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 4. Из первых уст. Секреты модельного бизнеса. URL: <https://marieclaire.ua/lifestyle/iz-pervyh-ust-sekrety-modelnogo-biznesa>. 5. Попова Е. В. Право, применимое к агентированию (сравнительно-правовой анализ российского и зарубежного законодательства) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. Саратов, 2000. 142 с.



ЗЕМЕЛЬНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ. СКАСУВАННЯ МОРАТОРІЮ НА ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

УДК 349.4:631.152(477)

Петраш Д. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність і зміст мораторію на продаж сільськогосподарських земель. Конкретизовано об'єкти мораторію та коло суб'єктів, на яких він розповсюджується. Проаналізовано вплив мораторію на економіку країни, сформульовано висновки та пропозиції щодо доцільності його продовження.

Ключові слова: сільське господарство, сільськогосподарська діяльність, сільськогосподарські землі, фермерство, ринок землі, ціна землі, мораторій, земельна реформа, Земельний кодекс.

Аннотация. Исследованы сущность и содержание моратория на продажу сельскохозяйственных земель. Конкретизированы объекты моратория и круг субъектов, на которые он распространяется. Проанализировано влияние моратория на экономику страны, сформулированы выводы и предложения касательно целесообразности его продолжения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственная деятельность, сельскохозяйственные земли, фермерство, рынок земли, цена земли, мораторий, земельная реформа, Земельный кодекс.

Annotation. The essence and content of the moratorium on the sale of agricultural land are investigated. The objects of the moratorium and the circle of subjects to which it applies are specified. The influence of the moratorium on the country's economy is analyzed, conclusions and suggestions regarding the feasibility of its continuation are formulated.

Keywords: agriculture, agricultural activity, agricultural land, farming, land market, land price, moratorium, land reform, Land Code.

Україна має унікальні за структурою земельні ресурси та є лідером серед країн Європи за показниками площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на душу населення й обсягами чорноземів. Водночас чинний законодавчий механізм, що регулює питання землекористування, не забезпечує раціональність та ефективність використання земель, що, своєю чергою, не сприяє стратегічному розвитку економіки держави. Україна цілеспрямовано рухається до скасування мораторію та відкриття ринку землі, принаймні такими є плани президента та його команди.

Мораторій з'явився у 2001 р. : 18 січня Верховна Рада ухвалила Закон № 2242-III, яким встановила, що тимчасово, до прийняття Земельного кодексу, власники паїв не можуть продавати, дарувати або в інший спосіб відчужувати земельні ділянки, однак, можуть передавати їх у спадок і продавати для державних і громадських потреб [1].

Земельний кодекс № 2768-III було ухвалено парламентом 25 жовтня 2001 р. У документі встановлено, що до 1 січня 2005 р. не можна продавати або відчужувати землі для ведення сільського господарства і паї (дозволено обмін, передачу у спадок та вилучення для суспільних потреб) [2]. З того часу це називають мораторієм на продаж сільськогосподарських земель. Дію цієї тимчасової заборони продовжували 10 раз (у 2004, 2006, 2008, 2010, 2011, 2012, 2015, 2016, 2017 і 2018 рр.).

Заборона на продаж земель сільськогосподарського призначення є значною перешкодою для залучення необхідних інвестицій і збільшення продуктивності сектора. Недосконалість ринку землі заважає робітникам найефективніше використовувати землі та інвестиції, які б могли допомогти збільшити продуктивність, зокрема інвестиції в іригацію, вирощування культур із більшою доданою вартістю й упровадження новітніх технологій [3].

Президент України Зеленський В. заявив, що до кінця 2019 р. може бути знятий мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення: «Цього року обов'язково проведемо земельну реформу, що вже наступного дозволить створити ринок землі на 40 мільйонів гектарів, що є однією з найкращих у світі за своєю якістю. В Україні вже є турецькі компанії, які володіють землею, сподіваюся, таких компаній стане значно більше. Особливо це стосується південної частини України, де існує потреба у створенні та розвитку меліоративних систем, тут розглядаємо можливості для державно-приватного партнерства» [4].

Як саме діятиме «Слуга народу», складно сказати. Однак, цей крок може стати першою непопулярною дією нового уряду: 68 % опитаних українців не підтримують зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарсько-

го призначення. Українці у своїй більшості не сприймають ідею земельної реформи. Згідно з результатами спільного опитування КМІС, Центру імені Разумкова та соціологічної групи «Рейтинг», 75 % населення у селах проти продажу земель, 11 % за і 13 % не захотіли або не змогли відповісти [5]. Тим не менш усі інші політичні сили повинні підтримати зняття мораторію. Мораторій, який упровадили у 2001 р. як тимчасовий, потрібно скасовувати. 41 млн гектарів сільськогосподарської землі сьогодні перебуває під мораторієм, з них 70 % це приватні володіння громадян, 10,5 млн гектарів державної та комунальної землі також перебувають під мораторієм.

За 18 років різні гравці, як правило, наближені до влади особи, знайшли достатньо велику кількість дірок у мораторії. Через дешеві договори оренди вони сконцентрували чимало землі у своїх володіннях. Середня ціна оренди одного гектара в Україні становить близько 40 євро у порівнянні зі 151 євро в Угорщині, 226 – у Болгарії та 791 євро за один гектар землі у Нідерландах.

Кожні півтора року в країні підписується до 25 тисяч дешевих контрактів оренди на 80 тисяч гектарів землі. «Слуга народу» повинен зняти мораторій на продаж землі. Але зробити це вони повинні так, щоб знову не сталася концентрація землі в одних руках. Правовласники землі, особливо ті, хто мешкає у селах, повинні бути захищені законодавством України. Доступ до купівлі землі повинен бути демократичним, продаж, особливо державної та комунальної землі, повинен бути прозорим.

Обов'язково мають бути враховані питання навколишнього середовища. За такої низької ціни на землю обов'язково матиме місце спекулятивна поведінка, яку потрібно обмежити. Реформа землі повинна бути швидкою. Продаж землі державою має бути проведений не для отримання більшого прибутку, як зазвичай люблять робити, а щоб змінити динаміку у сільському господарстві та створити новий прозорий ринок землі, який сприятиме зменшенню концентрації землі в одних руках наявних агрохолдингів, а також підняттю ціни на землю та посиленню конкуренції.

Щодо ринку землі в країні склалася парадоксальна ситуація, коли протягом багатьох років фактично люди не могли розпоряджатися своєю власністю, адже земля є власністю. Якщо говорити про ринок землі, буде правильним, якщо власник матиме право й можливість розпоряджатися своєю власністю, що є конституційним правом. Нині частина наших громадян, які володіють землею, не можуть з нею нічого зробити. Навіть здати в оренду, згідно з чинним законодавством, абсолютно «в біду», практично неможливо.

Разумков Д., голова політичної партії «Слуга народу», щодо земельної реформи в Україні сказав: «Щодо цього позиція нашої команди є такою: ринок землі потрібно відкривати. Раніше жодного разу не було спроби напрацювати законодавчу базу, яка б захищала власника, фізичну особу, захищала державні інтереси, особливо якщо йдеться про сьогоднішні реалії, захищала національні інтереси та національну безпеку, адже земля є таким унікальним товаром, якого більше ніхто не виробляє» [6].

Сьогодні в Україні активно діє чорний ринок землі, що сприяє розвитку таких явищ, як рейдерські захоплення, наявність перекупників, які переманюють пайовиків від одного орендаря до іншого. Через такі тіньові схеми ситуація в українській агросфері є дуже напруженою, а у деяких місцях практично кримінальною. На думку українських бізнесменів, легальний продаж землі сприятиме прозорості цього ринку.

Земельна реформа і зняття мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення передбачає встановлення правил гри на ринку, однак, ринкові ціни на земельні ділянки не встановлять відразу, вони зростатимуть поступово.

Заступник голови ГО «Всеукраїнська аграрна рада» (ВАР) Михайло Соколов спрогнозував середню ціну гектара після скасування мораторію – 1,5 тис. дол., і тільки за умови, якщо іноземцям заборонять купувати українські паї. Але якщо їм теж наріжуть землі, то розцінки будуть набагато вище. «Якщо відкрити ринок землі для іноземців, вони всі до одного розпочнуть скуповувати землю. На цьому тлі вартість гектара може вирости приблизно до 3–4 тис. дол., а потім відкотитися до 2–2,5 тис. дол. Потрібно заборонити іноземцям та українським компаніям з іноземними власниками купувати нашу землю, найкраще зняти мораторій спочатку на угоди між фізичними особами, років зо два подивитися, як це працюватиме, чи наявні махінації, а вже потім відкривати ринок і для юридичних осіб», – сказав Соколов М. [7].

Питання, чи потрібно відкривати ринок землі, не пояснює саму сутність земельної реформи. Уявіть, що ви селянин, який отримав 2 гектари пайової землі, бо так належить за законом. Чи можете ви піти в банк і взяти під неї кредит, щоб взяти трактор і обробляти її? Не можете. Немає ні ставок, ні кредитних програм, ні можливості. Люди є заручниками цієї ситуації. Ринок землі потрібен, бо якщо буде ринок землі, то можна буде піти до банку, отримати кредит, закласти цю землю і за отримані гроші вести фермерську діяльність.

Однак, продаж української землі та український ринок землі – це дві абсолютно різні речі. Вважаємо, що ринок землі у нашій країні можливий лише якщо продавати землю виключно фізичним особам і виключно громадянам України невеликими ділянками 200–300 гектарів на особу без права перепродажу впродовж 5–15 років (щоб уникнути спекуляції). Перед продажем слід надати фермерам доступ до дешевих кредитів. Також перед тим, як землю продавати, її належним чином потрібно облікувати й оцінити.



Мораторій є утиском прав власників, які не можуть повноцінно розпоряджатися своєю власністю. Протягом багатьох попередніх років не було зроблено необхідних кроків, щоб відкрити земельний ринок. Відкриття земельного ринку потребує чіткої законодавчої бази, щоб задовольнити всіх, розпочинаючи власників землі й закінчуючи державою та представниками іноземного бізнесу, які готові інвестувати в Україну. Важливо ретельно продумати кроки, які забезпечать ефективний захист національних інтересів країни.

Науковий керівник – старший викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Про угоди щодо відчуження земельної частки (паю) : Закон України від 18.01.2001 № 2242-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2242-14/ed20010118#Text>. 2. Земельний кодекс України : Закон України від 25.10.2001 № 2768-I // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/ed20011025#Text>. 3. Ринок землі може прискорити економічне зростання в Україні на 0,5–1,5 % на рік. URL: <https://agropolit.com/news/14235-rinok-zemli-moje-priskoriti-ekonomichne-zrostannya-v-ukrayini-na-05-15-na-rik>. 4. Виступ Зеленського В. на бізнес-форумі в Туреччині. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/08/8/650391>. 5. 2/3 українців проти продажу землі – соціопитування. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/11/13/642607>. 6. Разумков о референдуме на землю в Украине. URL: https://www.youtube.com/watch?v=K_H8I-SaOIo. 7. Аграрии высчитали цену украинской земли после отмены моратория на продажу // Протокол. Юридический интернет-ресурс. URL: https://protocol.ua/ru/agrarii_vischitali_tsenu_ukrainskoy_zemli_posle_otmeni_moratoriya_na_prodagu.



ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

УДК 347.733

Петухов М. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто загальні принципи й особливості функціонування природних монополій в Україні, а також їх види. Досліджено правові аспекти політики регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Схарактеризовано ефективність державного регулювання економіки.

Ключові слова: монополія, природна монополія, суб'єкт господарювання, правове регулювання.

Аннотация. Рассмотрены общие принципы и особенности функционирования естественных монополий в Украине, а также их виды. Исследованы правовые аспекты политики регулирования деятельности субъектов хозяйствования. Охарактеризована эффективность государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: монополия, естественная монополия, субъект хозяйствования, правовое регулирование.

Annotation. The general principles and features of the functioning of natural monopolies in Ukraine, as well as their types, are considered. The legal aspects of the policy of regulating the activities of business entities are investigated. The efficiency of state regulation of the economy is characterized.

Keywords: monopoly, natural monopoly, business entity, legal regulation.



Головною рушійною силою ринкової економіки є конкуренція. Закон конкуренції – один із найважливіших загальних економічних законів товарного виробництва, що виражає постійну взаємозалежність учасників процесу виробництва та споживання товарів, їхню постійну боротьбу, яка примушує вдосконалювати процес виробництва, застосовувати досягнення науково-технічного прогресу, упроваджувати нові форми організації виробництва, прогресивні системи заробітної плати. Вона забезпечує диференціацію цін і надає покупцям змогу обирати найвигідніші умови покупки.

Природна монополія – це стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є ефективнішим за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, а товари, виготовлювані суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами, у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари, ніж попит на інші товари [1].

У сучасній економічній літературі активно обговорюються проблеми державного регулювання природних монополій в Україні. Науковцями та державними інституціями вивчається та аналізується закордонний досвід і методики такого регулювання, що повинні сприяти ефективному реформуванню цих галузей із забезпеченням соціальної та економічної ефективності від діяльності природних монополістів.

Повільністю впровадження трансформаційних процесів в економіку України зумовлено негативний вплив природних монополій, які є наслідком прогалин у нормативно-правовій базі, високого рівня корупції, а також випадків зловживання монополістичним становищем на ринку. Економічне зростання вітчизняної економіки потребує зменшення негативного впливу монополізму, рівень якого є доволі високим, особливо на регіональних ринках.

Виникає питання щодо того, яким чином споживачі мають змогу захистити власні права у разі підвищення цін на товари, послуги природної монополії, оскільки відмовитись від них неможливо. Так, наприклад, 7 лютого 2019 р. у Харкові було підвищено ціни на проїзд у наземному та підземному транспорті, окрім цього ціни на газ та електроенергію також регулярно зростають. У зв'язку з цим пошук шляхів зменшення негативного впливу монополізації й удосконалення державного регулювання діяльності природних монополій потребує негайного розв'язання українськими урядовцями.

Дослідженням особливостей функціонування та регулювання діяльності природних монополій займалися і займаються чимало науковців, серед них Сергієнко В., Венгер В., Галиця І., Базилевич В., Филюк Г. та ін.

Науковці здебільшого розглядали правове поле діяльності природних монополій, особливості їх функціонування, а також звертали увагу на вдосконалення механізмів державного регулювання діяльності природних монополій.

Метою написання статті є дослідження організації державного контролю діяльності природних монополій, визначення основних проблем, а також формування пропозицій щодо їх розв'язання.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про природні монополії» під природною монополією розуміють стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є ефективнішим за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару по мірі збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виготовляються (надаються) суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги) [1].

До природних монополій в Україні належать ДП ОПП «Украерорух», АТ «Українська залізниця», АТ «Укртрансгаз», АТ «Укртранснафта», НЕК «Укренерго», ДП «Укрхімтрансміак». На сьогодні в Україні нараховується 3107 суб'єктів природних монополій, 6 з яких є загальнодержавними [6].

В Україні системне підвищення цін є наслідком монополізації певних секторів економіки (сільське господарство, продукти харчування, житлово-комунальні послуги, бензин та паливно-мастильні матеріали). Монополіст з метою максимізації прибутку може підвищувати ціни на послуги та товари, що за умов нееластичного попиту критично відображується на споживачах. Тому держава повинна жорстко регулювати ціни, не зловживати ними. Так, у ст. 8 Закону України «Про природні монополії» зазначено, що предметом державного регулювання є ціни та тарифи [1].

У ст. 13 Закону України «Про ціни і ціноутворення» наведено такі способи регулювання цін:

- установлення обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання:
 - фіксованих та граничних цін;
 - граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди);
 - граничних нормативів рентабельності;

- розміру постачальницької винагороди;
- розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);
- упровадження процедури декларування зміни та (або) реєстрації ціни [7].

У розвинених країнах сучасний господарський механізм (система важелів, за допомогою яких регулюються економічні відносини) доповнюється національною інноваційною системою. В Україні стратегію як державне регулювання економіки, так і ринкове саморегулювання визначає економічний інтерес олігархату, що дуже рідко збігається з національним економічним інтересом. Якщо в умовах цивілізованої економіки система державного регулювання економіки є спрямованою на підвищення рівня життя найменш забезпечених верств населення й обмеження монополістичних тенденцій, то в Україні – все з точністю до навпаки.

Переважає більшість підприємств, що надають комунальні послуги, є приватизованими, і такими, що належать дуже обмеженому колу осіб. Кожне підвищення комунальних тарифів перерозподіляє доходи від приватного малого бізнесу, який виробляє товари першої необхідності, до кишень олігархів, які є власниками природних монополій у нашій державі. У результаті – руйнування ринкової економіки й створення державної економічної монополії.

Від 1 липня 2017 р. Кабінет міністрів остаточно скасував адміністративні заходи з державного регулювання цін (щодо встановлення максимальної торговельної надбавки у 15–20%) на цілу групу товарів та послуг, зокрема на хліб, цукор, крупи, м'ясо і ковбаси, сир, сметану, олію, дитяче харчування, яйця, комунальні тарифи та багато інших товарів першої необхідності [8]. На думку держави, ці заходи є неефективними, а відмова від регулювання цін природних монополій дає більше можливостей підприємствам для розвитку, установлює конкурентоспроможні ціни та робить ринок більш вільним. 48 % своїх доходів українці витрачають на придбання харчових продуктів і безалкогольних напоїв, а ще 14,8 % – на оплату житла [9]. Це засвідчує, що фінансове положення та статки громадян істотно залежать від рівня цін на ці групи товарів. Таким чином, політика відмови від контролю цін на споживчі товари призводить до значного зростання цін на них (за сумнівного зростання якості продукції) та спричиняє погіршення рівня життя соціально незахищених груп населення.

Так, зокрема підвищення цін на товари і послуги монополізованих секторів економіки обґрунтовуються збільшенням матеріально-технічних витрат, більшість із них спричинені старінням обладнання. Нині природні монополії не вмотивовані здійснювати модернізацію за рахунок амортизаційного фонду, однак, постає питання, куди перенаправляються кошти, відраховані на амортизацію. Ці кошти повинні перенаправлятися на оновлення старого та закупівлю нового, ефективнішого обладнання, що дасть змогу оптимізувати витрати, знизити ціни для кінцевих споживачів і покращити їх фінансовий стан.

Згідно зі 9 ст. Закону України «Про природні монополії» регулювальний орган монополії враховує амортизацію, отже, підприємство навмисно не підтримує модернізацію устаткування та вимагає підвищити ціну. Також проблемою регулювання природних монополій є нечіткість розмежувань повноважень між національною комісією, яка згідно зі ст. 4 Закону України «Про природні монополії» є регулювальним органом, місцевими органами самоврядування та Антимонопольним комітетом України, що призводить до нечіткості регуляторної виконавчої влади [1].

До того ж проблемою є термін реалізації рішень органів державного регулювання природних монополій. Очевидним є те, що своєчасно сформовані та реалізовані на практиці рішення органів державної влади мають більшу ймовірність бути успішними, ніж рішення, які формувались і реалізовувались із запізненнями. Доказом цього є те, що за результатами моніторингу Кабінету Міністрів України виявлено, що у 2009–2010 рр. унаслідок правової неврегульованості питань визначення тарифів на вантажні залізничні перевезення у межах України та пов'язані з ними послуги Міністерство транспорту України (нині – Міністерство інфраструктури України), а також Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції (нині – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України) не можуть у повному обсязі реалізувати конкурентоспроможну політику [10].

На ефективність державного регулювання природних монополій впливає рівень системності державного регулювання, який в Україні залишається вкрай низьким. Головними проявами безсистемності є:

- неузгодженість дій різних органів державної влади у процесі регулювання діяльності природних монополій;
- відсутність серед об'єктів моніторингу розвитку природних монополій об'єктів, які характеризують ефективність виконання ними покладених на них функцій;
- відсутність спільної для суб'єктів державного регулювання інформаційної системи, яка б забезпечувала спільну інформаційну базу для формування та реалізації рішень щодо регулювання діяльності природних монополій [11].

Природна монополія є відособленою структурою ринкового середовища, існування якої є економічно доцільним. Вона виникає внаслідок технологічних особливостей виробництва та його матеріальної бази. Природні



монополії виникають лише у тих галузях економіки, де конкуренція була б економічно неефективним і руйнівним явищем. Головне завдання державного регулювання природного монополізму полягає у тому, щоб не допустити необґрунтованого підвищення цін або обмеження обсягу продукції з боку фірм, які мають на меті використати переваги монополіста на шкоду споживачам.

Отже, регулювання має на меті поліпшити результати діяльності монополіста з погляду суспільства, оскільки дає змогу одночасно знизити ціну, забезпечити необхідний обсяг виробництва та зменшити економічні прибутки монополії. Однак, державне регулювання діяльності природних монополій на сьогодні в Україні проводиться вкрай неефективно. Саме тому необхідно створити ефективний механізм конкуренції, що дало б змогу збалансувати політичні, гуманітарні, макро- і мікроекономічні фактори і, як наслідок, визначити оптимальні траєкторії подальшого розвитку.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 № 1682-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1682-14/ed20000420#Text>. 2. Сергієнко В. В. Правове регулювання діяльності ОСББ при наданні житлово-комунальних послуг. *Форум права*. 2014. № 4. С. 297–301. 3. Венгер В. В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 3. С. 65–79. 4. Мельник В. В. Державне регулювання господарської діяльності в умовах сучасної економічної політики України. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського*. 2018. № 23. С. 88–91. 5. Стадницький Ю. Причини виникнення та існування природних монополій. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 10. С. 25–40. 6. Зведений перелік природних монополій // Антимонопольний комітет України. URL: <https://amcu.gov.ua/napryami/konkurenciya/arhiv-zvedenogo-pereliku-prirodnih-monopolij>. 7. Про ціни і ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17/ed20120621>. 8. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) : Закон України від 23.01.2020 1548-96-п // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1548-96-%D0%BF>. 9. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 10. Касинець О. О., Якимів В. І., Галазюк Н. М. Теоретико-методологічні аспекти регулювання діяльності природних монополій. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 4. С. 37–43.



ПРОБЛЕМА ДИСКРИМІНАЦІЇ У ТРУДОВИХ ВІДНОСИНАХ

УДК 349.2:[331.104+316.647.82]

Пожарська І. С.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено питання дискримінації у трудових відносинах. Проаналізовано стан сучасного вітчизняного ринку праці щодо дискримінації за ознаками віку та статі у сфері трудових відносин. Розроблено заходи щодо подолання проблем на національному ринку праці.

Ключові слова: право на працю, зайнятість, ринок праці, трудове законодавство, трудові відносини, дискримінація, гендер.



Аннотація. Исследован вопрос дискриминации в трудовых отношениях. Проанализировано состояние современного отечественного рынка труда касательно дискриминации по признакам возраста и пола в сфере трудовых отношений. Разработаны мероприятия по преодолению проблем на национальном рынке труда.

Ключевые слова: право на труд, занятость, рынок труда, трудовое законодательство, трудовые отношения, дискриминация, гендер.

Annotation. The issue of discrimination in labor relations is investigated. The state of the modern domestic labor market regarding discrimination based on age and gender in the field of labor relations is analyzed. Measures have been developed to overcome problems in the national labor market.

Keywords: right to work, employment, labor market, labor legislation, labor relations, discrimination, gender.

Питання рівності чоловіків та жінок хвилює суспільство вже доволі давно. Загальні принципи рівності чоловіків та жінок і недопущення дискримінації як у звичайному житті, так і у сфері праці, закріплено у низці міжнародних актів: Загальній декларації прав людини (1948), Конвенції ООН «Про ліквідацію усіх форм дискримінації щодо жінок» (1979), Конвенції МОП «Про дискримінацію у галузі праці і занять» (1958) [1].

Ці принципи закріплено також в українському національному законодавстві, зокрема ст. 24 Конституції України, що затверджує рівність прав жінки та чоловіка, забезпечення надання їм рівних можливостей у праці та винагороді за неї [2].

8 вересня 2005 р. Верховною Радою України ухвалено Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» [3], у ч. 3 ст. 17 якого йдеться про те, що роботодавцям забороняється в оголошеннях (рекламі) про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам, за винятком специфічної роботи, яку можуть виконувати виключно особи певної статі, висувати різні вимоги, надаючи перевагу одній зі статей, вимагати від осіб, які влаштовуються на роботу, відомості про їхнє особисте життя, плани щодо народження дітей.

Однак, у законодавстві не визначено саме поняття «специфічна робота», тож роботодавці користуються цим, встановлюючи умови щодо віку та статі при виборі працівника, тобто в Україні наявні прояви дискримінації у трудових та тісно пов'язаних із ними відносинах.

У вітчизняній юридичній науці, на жаль, немає комплексних досліджень дискримінації у сфері праці. Окремі проблемні аспекти цього явища досліджували у своїй працях Болотіна Н., Кисельова О., Коротка А., Кондратьєв Р., Пилипенко П., Ярошенко О. та ін.

Однак, попри достатній теоретико-практичний доробок потреба у додатковому комплексному осмисленні цих питань не тільки не втратила своєї актуальності, а й набула якісно нового значення. Актуальність цього питання залишається на високому рівні, зокрема у річищі стратегії європейського розвитку, оскільки Україні у такому разі необхідні впровадження та реалізація загальноєвропейських стандартів у галузі прав людини, зокрема у сфері праці.

Метою написання статті є визначення поняття дискримінації у трудових відносинах, комплексний аналіз правового регулювання забезпечення рівності прав працівників та недопущення дискримінації у сфері праці на національному рівні, виявлення найпоширеніших різновидів дискримінації, а також розробка заходів задля їх подолання.

Згідно з Конвенцією МОП № 111 дискримінація – це будь-яка відмінність, недопущення чи надання переваг, що здійснюються за ознаками расової приналежності, кольору шкіри, статі, релігійних переконань, політичного світогляду, національного або соціального походження, які унеможливають чи погіршують рівність можливостей або відношення у сфері праці та занять [4].

За дослідженням рівнів зайнятості чоловіків та жінок на ринку праці України можна говорити про вище залучення чоловіків у сфері праці, аніж жінок (перевага майже 10 %) (рис. 1) [4].

Гендерний розрив зайнятості в Україні є близьким до країн США та Європейського Союзу. В Україні рівень зайнятості становить 73 % у чоловіків і 60 % у жінок, у країнах Європейського Союзу – 79 % у чоловіків та 68 % у жінок, а у США – 77 % у чоловіків та 66 % у жінок. [5].

Доволі показовим є порівняння наявності гендерної нерівності на ринку праці України, а саме частки жінок та чоловіків у середньообліковій кількості штатних працівників та ФОП. Якщо дослідити це питання, то стане зрозуміло, що частка жінок у загальній кількості працівників переважає (жінки – 53,7 %, чоловіки – 46,3 %), однак, питома вага ФОП належить чоловікам та є суттєво вищою (жінки – 46 %, чоловіки – 54 %) [6].

Отже, йдеться про наявність дискримінації на національному ринку праці, чим зумовлено нагальну потребу дослідження механізмів її подолання.

Законодавче закріплення норми про заборону дискримінації існує, однак, якщо дослідити чинні санкції щодо порушення трудового законодавства, а саме ч. 2 ст. 265 Кодексу законів про працю України, можна зробити висно-

вок про відсутність санкцій за порушення норми про дискримінацію. Підтвердженням цього є безліч оголошень у мережі Інтернет з вакансіями, що містять неправомірні вимоги щодо статі та віку робітників, тобто роботодавці не дотримуються законодавства про працю.

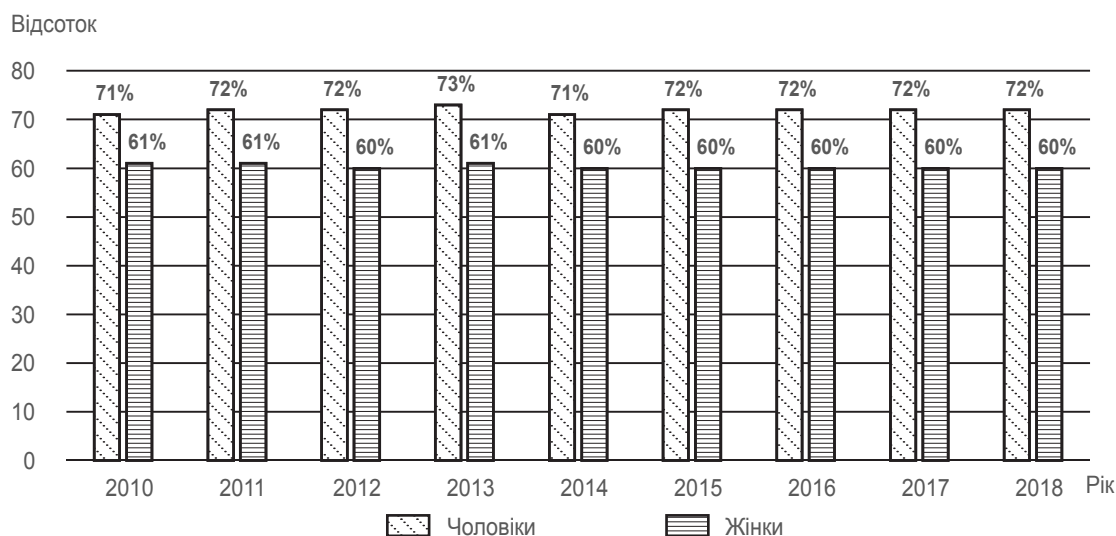


Рис. 1. Рівень зайнятості чоловіків та жінок в Україні, у відсотках, 2010–2018 рр.

Харківським інститутом соціальних досліджень було проведено соціопитування у рамках проекту «Масштаби трудової дискримінації людей старшого віку». За його результатами кожен третій українець віком від 45 до 49 років стикався з трудовою дискримінацією. Важливим є те, що з них лише 9,7 % намагалися боротися за свої трудові права [7]. Для порівняння варто розглянути досвід Франції, адже у цій країні дискримінація у трудових відносинах є кримінальним злочином і передбачає відповідальність. Французька правозахисна організація зазначає, що кожен четвертий співробітник стикався з дискримінацією на роботі за ознакою раси, релігії, статі, стану здоров'я та ін. За дослідженнями Міжнародної організації праці серед опитаних у Парижі жінок віком від 18 до 44 років 54 % заявили, що стали жертвами дискримінаційної мови та поведінки. За такий злочин законний представник роботодавця (здебільшого виконавчого директора) підлягає стягненню штрафу в розмірі 45 000 євро та покаранню до трьох років ув'язнення, а роботодавець – штрафу у розмірі 225 000 євро [8].

В Україні існує квотування робочих місць як засіб подолання дискримінації. Особами, що потребують додаткових гарантій у працевлаштуванні, є молодь та особи передпенсійного віку, батьки з дітьми до шести років. Це сприяє рівності громадян на ринку праці, як і закріплені гарантії Кабінету Міністрів України про надання першого робочого місця для випускників. Однак, це стосується лише молоді, що навчалась за державним замовленням, та переважно не діє. Випадки відмови у прийманні на роботу через вікову або статеву перевагу частішають, однак, відповідальність за таке порушення законодавством про працю не передбачено.

Важливим заходом є проведення подальших досліджень у науці трудового права, що безпосередньо спрямовані на дослідження поняття «дискримінація» у сфері праці. Необхідним є оформлення поняття «дискримінація у сфері праці» у статтях чинного Кодексу законів про працю України та проєкті Трудового кодексу України.

Для ефективного розв'язання проблеми та захисту прав людини на працю доцільно доповнити такі статті:

– ст. 17 Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» ч. 5, що стане логічним продовженням ст. 17 ч. 3, що встановлює заборону роботодавцям в оголошеннях (рекламі) про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам, за винятком специфічної роботи, яка може виконуватися виключно особами певної статі, висувати різні вимоги, надаючи перевагу одній зі статей;

– ст. 22 Кодексу законів про працю України ч. 4 щодо того, що не допускається пряме або непряме обмеження прав залежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної приналежності, статі, мови, політичних поглядів, релігійних переконань, членства у професійній спілці чи іншому об'єднанні громадян, роду та характеру занять, місця проживання доповнити у такий спосіб: «У випадку необґрунтованої відмови у прийманні на роботу роботодавець понесе дисциплінарну, матеріальну, адміністративну відповідальність. Роботодавець зобов'язаний укласти трудовий договір з особою, якій було відмовлено у прийманні на роботу з причини дискримінації».



Література: 1. Про дискримінацію в галузі праці та занять : Конвенція, Міжнародний документ від 25.06.1958 № 111 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_161. 2. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628>. 3. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків : Закон України від 07.01.2018 № 2866-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>. 4. Дослідження зайнятості та добробуту чоловіків та жінок // Info Sapiens & Ring Ukraine. URL: https://sapiens.com.ua/publications/socpol-research/77/UKR_Gender%20employment/20Study.pdf. 5. Юрчик Г. М. Дискримінація на ринку праці: прояви, вітчизняний і європейський досвід подолання. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2016. № 2. С. 80–87. 6. One in four French employees face discrimination in the workplace. URL: <https://www.ctvnews.ca/world/one-in-four-french-employees-face-discrimination-in-the-workplace-1.4113200>.



СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 336.131/.132

Поляшова А. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено критичний аналіз визначень сутності поняття грошових потоків підприємства вітчизняними та закордонними науковцями. Розглянуто визначення, подані у нормативно-правових документах, уточнено зміст поняття «грошові потоки підприємства». Узагальнено сучасні підходи до розуміння сутності поняття грошових потоків підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, грошові кошти, грошові потоки, господарська діяльність, надходження, витрати.

Аннотация. Проведен критический анализ определенных сущности понятия денежных потоков предприятия отечественными и зарубежными учеными. Рассмотрены определения, приведенные в нормативно-правовых документах, уточнено содержание понятия «денежные потоки предприятия». Обобщены современные подходы к пониманию сущности понятия денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, денежные средства, денежные потоки, хозяйственная деятельность, поступления, расходы.

Annotation. A critical analysis of the definitions of the essence of the concept of cash flows of an enterprise by domestic and foreign scientists is carried out. The definitions given in regulatory documents are examined, the content of the concept of «cash flows of an enterprise» is clarified. Generalized modern approaches to understanding the essence of the concept of cash flows of the enterprise.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, cash, cash flows, economic activity, income, expenses.

Функціонування підприємств будь-якої форми власності є нерозривно пов'язаним із грошовими потоками, оскільки вони обслуговують господарську діяльність у розрізі фінансової, операційної та інвестиційної діяльності. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує такий стан фінансової стійкості підприємств, за якого вони шляхом якісного планування та використання наявних у них коштів можуть забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації продукції, а також мати змогу фінансувати кошти, необхідні для розширення та

(або) оновлення його діяльності. Неefективне управління грошовими потоками може призвести до порушення ліквідності та неплатоспроможності підприємства, втрати фінансової стійкості та погіршення взаємин із контрагентами.

Оскільки від достатності грошових потоків багато у чому залежить розвиток підприємства та результати його діяльності, особливої уваги набуває дослідження сутності поняття «грошовий потік», чим і зумовлено актуальність дослідження.

Дослідженням сутності та змісту грошових потоків займалися і займаються чимало науковців, серед них Бернстайн Л., Райс Т., Койлі Б., Хорн Д., Бланк І., Кірейцев Г., Стацук О. та ін.

Метою написання статті є узагальнення сучасних підходів до визначення сутності та змісту грошових потоків підприємства.

Успішна діяльність підприємства, яку можна визначити за допомогою показників рентабельності, платоспроможності та ліквідності, багато у чому залежить від достатності, синхронізованості та своєчасності формування грошових надходжень та виплат, що уособлюють рух грошових потоків. Серед науковців існують чимало підходів до розуміння сутності та змісту поняття «грошові потоки», що призвело до наявності різноманітних тлумачень цього терміна у науково-економічній літературі та у нормативно-правових актах України. На сьогодні універсального визначення поняття «грошові потоки» у законах України немає, однак, існують низка визначень цього поняття у підзаконних нормативно-правових актах (табл. 1) [8–10].

Таблиця 1

Визначення сутності та змісту грошових потоків підприємства у нормативно-правових документах

Нормативно-правовий документ	Визначення поняття «грошові потоки»	Коментар
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 7 (МСБО № 7) [8]	Надходження й вибуття грошових коштів та їх еквівалентів	Надходження та вибуття
Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [9]	Сума прогнозованих або фактичних надходжень від діяльності (використання) об'єкта оцінки	Сума прогнозованих або фактичних надходжень
Наказ Міністерства економіки України від 06.09.2006 р. № 290 «Про затвердження Методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств» [10]	Сума надлишку (нестатку) коштів, отриманих у результаті зіставлення надходжень і відрахувань коштів у процесі операційної (інвестиційної, фінансової) діяльності	Сума надлишку (нестатку) коштів

Бачимо, що поняття грошових потоків на законодавчому рівні використовують у сфері оцінки майна, при розробленні бізнес-плану підприємства та у бухгалтерському обліку. Так, відповідно до М(С)БО 7 «Звіт про рух грошових коштів» поняття грошових потоків визначається як надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів, що є найбільш узагальнювальним підходом до розуміння цього поняття [8].

Проведемо критичний аналіз визначень поняття «грошові потоки», що пропонуються вітчизняними та закордонними науковцями (табл. 2) [1–7].

Таблиця 2

Визначення сутності грошових потоків вітчизняними та закордонними науковцями

Автор	Визначення сутності поняття «грошові потоки»	Коментар
1	2	3
Бланк І. [1]	Сукупність розподілених за інтервалами часу надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний із факторами часу, ризику й ліквідності	Сукупність розподілених за інтервалами часу надходжень і виплат грошових коштів
Кірейцев Г. [2]	Сукупність розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів, що є пов'язаними з діяльністю суб'єкта господарювання	Сукупність розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів
Стацук О., Хандучка А. [3]	Сукупність розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів, рух яких є одним із головних об'єктів управління, пов'язаний з факторами ліквідності та ризику, впливає на рух активів і капіталу підприємства, характеризується відносними розміром, напрямком і часом	Сукупність розподілених у часі надходжень і витрат грошових коштів

1	2	3
Бочаров В. [4]	Грошовий потік охоплює в себе різні види потоків, що обслуговують господарську діяльність; показує рух усіх грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку: капітальні вкладення, штрафи, податок на прибуток, боргові виплати кредиторами, позичкові та авансові кошти	Рух грошових коштів
Бернстайн Л. [5]	Твердження «потіки грошових коштів» (cash flow) саме по собі не має відповідного пояснення, тому воно є незмістовним	Не має відповідного пояснення
Райс Т. Койлі Б. [6]	Індикатор кредитоспроможності та платоспроможності будь-якого суб'єкта господарювання, що оцінює спроможність підприємства генерувати додаткові обсяги грошових засобів для погашення зобов'язань за отриманими позиками	Індикатор кредитоспроможності та платоспроможності
Хорн Д. [7]	Рух грошових потоків (cash flow) фірми являє собою постійний безперервний процес	Постійний безперервний процес

Бачимо (табл. 2), що існують різні підходи до визначення сутності грошових потоків підприємства.

Найглибше дослідив сутність грошових потоків Бланк І. Він зазначає, що економічна сутність грошових потоків підприємства визначається тим, що при здійсненні своєї діяльності будь-яке підприємство створює певний рух грошових коштів у формі їх надходжень і витрат. Цей безперервний потік грошей якраз і формує фінансово-господарську діяльність організації й визначає сутність грошових потоків. Для подальшого використання показника у системі управління він пропонує відійти від абстрактного філософського розуміння категорії «грошовий потік» і сприймати грошові потоки як сукупність надходжень і витрат коштів, генерація яких відбувається у результаті діяльності підприємства за певний проміжок часу [1].

Такі автори, як Бланк І., Кірейцев Г. розглядають грошові потоки як сукупність розподілених у часі надходжень і виплат (витрат) грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю.

Стащук О. та Хандучка А. наголошують, що рух надходжень і витрат грошових коштів є одним із головних об'єктів управління, пов'язаним із факторами ліквідності та ризику, впливає на рух активів та капіталу підприємства, характеризується відносними розміром, напрямком і часом [3].

Бочаров В. вказує, що грошовий потік охоплює різні види потоків, що обслуговують господарську діяльність, показує рух усіх грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку [4].

Визначення Райса Т. та Койлі Б. більше співвідносяться з джерелом погашення кредитних зобов'язань. Розглядаючи грошовий потік як грошові надходження і витрачання коштів, вони акцентують увагу на важливості точного розрахунку цього показника при оцінці кредитного ризику та кредитоспроможності потенційного позичальника. Тобто грошовий потік вони розглядають як показник здатності компанії самостійно генерувати кошти для обслуговування заборгованості (виплати відсотків) і погашення основної суми боргів [6].

На думку Бернстайна Л., сам по собі, що не має відповідного тлумачення, термін «потіки грошових коштів» (у його буквальному розумінні) позбавлений змісту. Компанія може мати приплив коштів (тобто грошові надходження), і вона може мати відтік коштів (тобто грошові виплати). Більш того, ці грошові припливи й відтоки можуть належати до різних видів діяльності – виробничої, фінансової, інвестиційної. Можна визначити відмінність між надходженнями та витратами коштів для кожного з цих видів діяльності, а також для всіх видів діяльності підприємства сукупно. Ці відмінності найкраще віднести до чистих припливів коштів або чистих витоків коштів [5].

Хорн Д. стверджує, що поняття грошових коштів та грошових потоків можна трактувати по-різному залежно від завдань аналізу. Як правило, грошові кошти та грошові потоки розглядають як готівку або робочий оборотний капітал, тобто у вузькому або широкому тлумаченні цього поняття. Він стверджує, що рух грошових коштів фірми являє собою безперервний процес. Активи фірми являють собою чисте використання коштів, а пасиви – чисті джерела. Обсяг коштів коливається у часі в залежності від обсягу продажів, інкасації дебіторської заборгованості, капітальних видатків і фінансування [7].

Отже, проведене дослідження сутності поняття «грошові потоки» дозволило узагальнити наявні підходи до визначення цього поняття та встановити, що грошовий потік є сукупністю розподілених у часі надходжень і виплат коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких є пов'язаним із фактором часу, ризику, ліквідності та простору. Він є одним з головних об'єктів управління фінансового менеджменту, впливає на рух активів і капіталу підприємства, характеризується відносним розміром і напрямком.



Література: 1. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Киев : Ника-Центр ; Эльга , 2002. 736 с. 2. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2002. 496 с. 3. Стащук О. В., Хандучка А. М. Грошові потоки підприємства: суть та необхідність управління. *Молодий вчений*. 2014. № 6. С. 45–46. 4. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование : учебное пособие. СПб. : Питер, 2003. 368 с. 5. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация : учебное пособие / пер. с англ. М. : Финансы и статистика, 2003. 426 с. 6. Райс Т., Койли Б. Финансовые инвестиции и риск / пер. с англ. Киев : Издательское бюро ВНУ, 1995. 592 с. 7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М. : Финансы и статистика, 2003. 800 с. 8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (МСБО 7). Звіт про рух грошових коштів : Міжнародний документ від 01.01.2012 № 929_019 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_019. 9. Про затвердження Методичних рекомендацій з комерціалізації розробок, створених у результаті науково-технічної діяльності : Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010 № 18 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakononline.com.ua/documents/show/139923>. 10. Про затвердження Методичних рекомендацій з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 10.08.2010 № 39 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN57802>.



ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ»

УДК 336.14:352(477)

Прокопенко О. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено критичний аналіз визначень сутності поняття «місцеві бюджети» науковцями, які займалися дослідженням цієї категорії. Схарактеризовано особливості законодавчого визначення категорії «місцеві бюджети». Обґрунтовано, що місцеві бюджети посідають центральне місце в економічній системі держави та відіграють важливу суспільну роль.

Ключові слова: бюджет, місцевий бюджет, фінанси, фінансові ресурси, економічні відносини, фонд грошових коштів.

Аннотация. Проведен критический анализ определений сущности понятия «местные бюджеты» учеными, занимавшимися исследованием этой категории. Охарактеризованы особенности законодательного определения категории «местные бюджеты». Обосновано, что местные бюджеты занимают центральное место в экономической системе государства и играют важную общественную роль.

Ключевые слова: бюджет, местный бюджет, финансы, финансовые ресурсы, экономические отношения, фонд денежных средств.

Annotation. A critical analysis of the definitions of the essence of the concept of «local budgets» by scientists involved in the study of this category was carried out. The features of the legislative definition of the category «local budgets» are characterized. It is proved that local budgets occupy a central place in the economic system of the state and play an important public role.

Keywords: budget, local budget, finance, financial resources, economic relations, cash fund.



Бюджет посідає провідне місце у фінансовій системі кожної держави. Його призначення полягає у тому, щоб забезпечити органи влади відповідного рівня обсягом грошових коштів, що є необхідними для виконання останніми своїх функцій [1].

Бюджетна політика є сукупністю заходів держави з організації та використання бюджетних ресурсів для забезпечення її економічного й соціального розвитку: визначення форм, методів і джерел формування доходів державного та місцевого бюджетів [1].

Визначення місцевих бюджетів як окремого поняття характеризується широким колом підходів. Сутність категорії «місцеві бюджети» економісти розглядають з різних сторін, і єдиного підходу до його трактування нині немає. Дослідженням сутності поняття місцевих бюджетів займалися і займаються чимало науковців, серед них Бечко П. К., Власюк Н. І., Гринько Т. В., Мединська Т. В., Мельник М. І., Ніколаєва О. М., Павлюк К. В., Придатко Г. Ю., Сазонець І. Л. та ін. Сутність поняття «місцевий бюджет» також розглядається у Бюджетному кодексі України та Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Метою написання статті є уточнення сутності поняття місцевих бюджетів.

Визначення сутності поняття місцевих бюджетів різними науковцями подано у табл. 1 [2–10].

Таблиця 1

Визначення сутності поняття місцевих бюджетів різними науковцями

Автор, джерело	Зміст поняття	Ключові слова
Сазонець І. Л., Гринько Т. В., Придатко Г. Ю. [2]	Місцеві бюджети – фонди фінансових ресурсів для реалізації завдань і функцій, які накладаються органами місцевого самоврядування	Фінансові ресурси
Павлюк К. В. [3]	Місцеві бюджети – це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування	Фінансові ресурси
Бечко П. К., Ролінський О. В. [4]	Місцеві бюджети як економічна категорія відображають грошові відносини, що виникають між місцевими органами самоврядування та суб'єктами розподілу створеної вартості у процесі формування територіальних грошових коштів	Економічна категорія, грошові відносини, формування грошових коштів
Матвеева О. Ю. [5]	Місцевий бюджет – це система економічних відносин, які встановлюються між урядом і громадянами у сфері створення, використання та ефективного розподілу ВВП у грошовому еквіваленті з метою найповнішого задоволення потреб місцевого населення	Система економічних відносин
Власюк Н. І., Мединська Т. В., Мельник М. І. [6]	Місцевий бюджет – сукупність економічних (грошових) відносин, що виникають у зв'язку з утворенням і використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади у процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства	Сукупність економічних (грошових) відносин, фонд грошових коштів, процес перерозподілу
Ніколаєва О. М., Маглаперідзе А. С. [7]	Місцевий бюджет як невіддільна складова бюджетної системи країни окреслює економічні відносини між територіальною громадою, суб'єктами господарювання та фізичними особами, спрямовані на формування фонду грошових коштів і фінансування місцевих і громадських потреб, підвищення соціально-економічного розвитку територій та поліпшення добробуту територіальної громади	Невіддільна складова бюджетної системи, економічні відносини, формування фонду грошових коштів, план розвитку
Кириленко О. П. [8]	Місцеві бюджети є фінансовим планом розвитку певної території, у якому відображаються найважливіші завдання місцевої влади й очікувані результати діяльності	Фінансовий план
Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [9]	Бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – план утворення й використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій і повноважень місцевого самоврядування	План утворення й використання фінансових ресурсів
Бюджетний кодекс України [10]	Бюджет – план формування й використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду	План формування й використання фінансових ресурсів



На підставі аналізу, систематизації й узагальнення можна зробити висновок, що трактування науковцями сутності поняття «місцеві бюджети» відбувається по-різному, хоча й в одному напрямку. Сазонець Л. І., Гринько Т. В., Придатко Г. Ю. та Павлюк К. В. під поняттям «місцевий бюджет» розуміють фонд, який є основою для забезпечення виконання місцевими органами самоврядування своїх завдань та функцій, тобто розглядають категорію «місцевий бюджет» з позиції фінансів [2]. Законодавець визначає «місцевий бюджет» як план доходів і видатків [9; 10].

Автори Бечко П. К., Ролінський О. В., Матвеева О. Ю., Власюк Н. І., Мединська Т. В., Мельник М. І., Ніколаєва О. М. та Маглаперідзе А. С. трактують місцевий бюджет з позиції розв'язання соціально-економічних проблем регіону та задоволення потреб [4–7].

Зауважимо, що у наведених визначеннях окрема увага акцентується на основному призначенні місцевих бюджетів: фінансування виконання завдань та функцій органів місцевого самоврядування для задоволення потреб у фінансових ресурсах та забезпечення соціально-економічного розвитку територій. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування. Місцеві бюджети є важливою формою економічного розвитку та фінансової стабільності.

Отже, розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «місцеві бюджети». За результатами дослідження можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку бюджетної системи України місцеві бюджети відіграють вагомую роль, є одним із ключових джерел задоволення суспільних потреб, розвитку економіки, підтримки й оновлення інфраструктури.

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

Література: 1. Юшко С. В. Доходи бюджету: оцінка стану та перспектив формування : монографія. Харків : ХНЕУ, 2017. 189 с. 2. Сазонець Л. І., Гринько Т. В., Придатко Г. Ю. Управління місцевими фінансами : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2006. 216 с. 3. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитної економіки України : монографія. Київ : НДФІ, 2006. 584 с. 4. Бечко П. К. Місцеві фінанси : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2007. 192 с. 5. Матвеева О. Ю. Використання економічно орієнтованого підходу до визначення поняття «місцеві бюджети» як основи фінансового забезпечення місцевого самоврядування. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2010. № 2. С. 117–128. 6. Власюк Н. І., Мединська Т. В., Мельник М. І. Місцеві фінанси : навч. посіб. Київ : Алерта, 2011. 328 с. 7. Ніколаєва О. М., Маглаперідзе А. С. Місцеві фінанси : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2013. 354 с. 8. Нікітішин А. О., Саєнко Я. А. Аналіз формування доходів місцевих бюджетів. *Науковий огляд*. 2018. № 2 (45). С. 65–78. 9. Про місцеве самоврядування : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80/ed19970521>. 10. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.



РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.341

Саковець Л. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто роль контролінгу у діяльності підприємства. Конкретизовано особливості оцінювання прибутковості підприємства на основі системи показників стратегічного і тактичного контролінгу. Обґрунтовано, що фінансовий контролінг істотно впливає на оцінку прибутковості промислового підприємства.

Ключові слова: підприємство, промислове підприємство, суб'єкт господарювання, фінанси, прибутковість, оцінювання прибутковості, контролінг, фінансовий контролінг, потенціал прибутковості, бюджетування.

Аннотация. Рассмотрена роль контроллинга в деятельности предприятия. Конкретизированы особенности оценки прибыльности предприятия на основе системы показателей стратегического и тактического контроллинга. Обосновано, что финансовый контроллинг существенно влияет на оценку доходности промышленного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, промышленное предприятие, субъект хозяйствования, финансы, прибыльность, оценка прибыльности, контроллинг, финансовый контроллинг, потенциал прибыльности, бюджетирование.

Annotation. The role of controlling in the activities of the enterprise is considered. The features of evaluating the profitability of an enterprise on the basis of a system of indicators of strategic and tactical controlling are specified. It is proved that financial controlling effectively affects the assessment of the profitability of an industrial enterprise.

Keywords: enterprise, industrial enterprise, business entity, finance, profitability, profitability assessment, controlling, financial controlling, profitability potential, budgeting.

Практика функціонування вітчизняних промислових підприємств засвідчує, що за сучасних умов діяльності суб'єктів господарювання виникають поточні проблеми, що є пов'язаними з нераціональним використанням наявних фінансових ресурсів, збільшенням витрат, зростанням тарифів, появою простроченої дебіторської заборгованості, зміною цін, зменшенням виторгу від реалізації продукції, низьким рівнем окупності необоротних активів і оборотності оборотних коштів, що, своєю чергою, призводить до погіршення результативності їх діяльності та є наслідком відсутності служби фінансового контролінгу або її неефективної роботи.

Усе це обумовлює необхідність організації системи контролінгу задля своєчасного виявлення резервів прибутковості діяльності промислового підприємства на довгострокову перспективу. Однією з важливих задач оцінювання потенціалу прибутковості є виявлення та мобілізація резервів підвищення рентабельності для покриття можливих збитків за наявності значних фінансових ризиків. За сучасних умов господарювання зростає частка підприємств, які мають певні фінансові труднощі. Тому у реальному секторі економіки доволі актуальними є питання виявлення й оцінювання потенціалу прибутковості для прийняття стратегічних та оперативних управлінських рішень.

Дослідженням сутності фінансового контролінгу й особливостей використання методів фінансового контролінгу на підприємствах займалися і займаються чимало науковців, серед них Неговелова В. Р., Євтушенко М. В., Скриль О. К., Худякова Т. А. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок практичні питання застосування методів фінансового контролінгу з метою ефективного використання потенціалу прибутковості за сучасних умов господарювання вітчизняних підприємств залишаються недостатньо вивченими.

Метою написання статті є розробка комплексного підходу до застосування методів фінансового контролінгу на підставі впровадження моделі контролінгу, спрямованого на ефективне використання потенціалу прибутковості промислового підприємства.

Розробка методології оцінювання потенціалу прибутковості промислового підприємства та формування відповідного методичного інструментарію повинні ґрунтуватися на єдиному підході до визначення сутності потенціалу економічних суб'єктів і прибутковості. Дослідження прибутковості свідчить про можливість її оцінювання на



підставі визначення показників рентабельності (активів, капіталу, діяльності, продукції) та інтегрального оцінювання ефективності діяльності підприємства. Як правило, показником ефективності є рентабельність діяльності підприємства.

Основою методології оцінювання потенціалу прибутковості підприємства є прибуток як ключовий критерій доданої вартості та індикатор фінансово-економічної стійкості. Взаємозв'язок між факторами, що впливають на рівень прибутку підприємства, і фінансово-економічною стійкістю можна простежити за допомогою відомих моделей сталого зростання.

Перелік показників, що характеризують рівень якості впровадження механізмів контролінгу, доцільно розподіляти на такі параметри фінансового контролінгу, як показники стратегічного і тактичного контролінгу.

Система показників стратегічного контролінгу повинна враховувати стратегічні орієнтири розвитку промислового підприємства та бути орієнтованою на досягнення стратегічної мети суб'єкта господарювання. При цьому стратегічними параметрами фінансового контролінгу є здатність досягти збільшення рентабельності діяльності промислового підприємства, своєчасно виконувати свої довгострокові зобов'язання, дотримуватися високого рівня фінансової стійкості та фінансової рівноваги у довгостроковій перспективі, підвищувати ринкову вартість суб'єкта господарювання.

Зауважимо, що основними етапами аналізу та контролю системи стратегічних показників є:

- формування показників;
- моніторинг показників;
- оцінювання результатів моніторингу;
- додаткове коригування граничних значень контрольних параметрів діяльності й окремих стратегічних рішень [3].

Показники тактичного контролінгу повинні контролювати здатність покривати найбільш термінові зобов'язання, швидкість обертання капіталу й активів, рівень ефективності виробництва продукції [2].

Оперативні бюджети підприємства являють собою складну систему взаємопов'язаних елементів. Тому для вибору оптимального бюджету доцільно використовувати такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнт поточної ліквідності, величину чистого прибутку, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. При цьому необхідно відзначити, що перелік цих показників не є вичерпним.

Деякі показники рекомендується розраховувати як при стратегічному, так і тактичному фінансовому контролінгу: економічна додаткова вартість (EVA), збалансована система показників (BSC), EBITDA та ін. Так, додаткова вартість є показником, який узагальнено відбиває результативність діяльності підприємства завдяки тому, що саме додана вартість розподіляється між усіма учасниками, пов'язаними з виробництвом продукції – у формі заробітної плати, відсотків за залучений капітал, дивідендів і податків, а частина вартості може залишатися на підприємстві для його подальшого розвитку [5].

Для визначення прогнозованої EVA на підприємстві необхідно розробляти й упроваджувати систему бюджетів, орієнтованих на планування фінансових результатів та ліквідності. Можна припустити, що використання показника EVA у фінансовому контролінгу сприятиме підвищенню якості оцінювання ефективності діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Поряд із зазначеними критеріями слід виділити факторні ознаки – показники, що впливають на величину критеріїв. Це обсяг продажу, середній період погашення кредиторської заборгованості й обсяг поточних зобов'язань. Вибір таких критеріїв і факторів є зумовленим цілями підприємства, якими є стійкий розвиток і прагнення до збільшення своєї частки на ринку.

Упровадження BSC на промисловому підприємстві є важливим і необхідним кроком, оскільки ця концепція є інструментом комплексного оцінювання й управління результативністю функціонування підприємства, який дає змогу досліджувати як його фінансову, так і нефінансову складову і взаємовплив груп перспектив.

У світовій практиці широко розповсюджене впровадження на підприємствах системи збалансованих показників і ключових показників ефективності (KPI), що передбачає послідовність певних етапів:

- визначення головної мети підприємства;
- проведення багаторівневої декомпозиції цілей структурних підрозділів;
- вибір ключових показників ефективності для кожної цілі;
- визначення критеріального значення кожного показника з урахуванням їхнього взаємозв'язку;
- збалансування критеріальних значень коефіцієнтів ефективності;
- установа зон відповідальності кожного менеджера;



– розробку процедури контролю досягнення цілей і за потреби процедури коригування цілей і критеріальних значень показників ефективності;

– формування системи мотивації працівників підприємства на досягнення поставлених цілей.

Керівник підрозділу матиме свою картку із зазначенням КРІ найменування показника та його питомої ваги, алгоритму розрахунку, планового та фактичного значення, фактичного й допустимого рівня відхилення [1].

Питому вагу показників встановлено згідно зі ступенем їх важливості при оцінюванні ефективності діяльності певного підрозділу, допустиме відхилення фактичних значень від планових – зниження на 5 %. Значення рентабельності товарного випуску розраховується загалом для підприємства й окремо за цехами або асортиментними групами продукції, що дасть змогу вірогідно визначити причини відхилень фактичних значень показників від планових і виявити резерви збільшення ефективності виробництва або своєчасно вжити заходів щодо нейтралізації негативних результатів.

Отже, комплексний підхід до використання методів фінансового контролінгу на підставі впровадження запропонованої моделі фінансового контролінгу, спрямованого на ефективне використання потенціалу прибутковості промислового підприємства, дозволяє сформувати якісну аналітичну інформацію для прийняття обґрунтованих управлінських рішень за виявленими проблемами, а також забезпечити:

- ефективне використання доходів підприємства;
- можливість прийняття рішень про внесення коригувань або перегляду стратегічних планів;
- вибір альтернативних напрямків економічного й інвестиційного розвитку;
- коригування управлінських дій з метою досягнення певних граничних значень контрольних параметрів діяльності;
- завантаження виробничих потужностей;
- упровадження заходів з певними параметрами фінансового контролінгу (стратегічного і тактичного).

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

Література: 1. Азиева З. В., Неговелова В. Р. Контроллинг в системе управленческого учета. *Перспективы развития науки и образования*. 2015. № 37. С. 12–14. 2. Одноволик В. І. Контролінг як сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 127–130. 3. Сабліна Н. В. Контролінг в управлінні витратами підприємств промислового залізничного транспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків : Українська державна академія залізничного транспорту, 2009. 20 с. 4. Скриль О. К. Механізм контролю економічної стійкості промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11 (454). С. 251–255. 5. Худякова Т. А. Генезис понятия «контроллинг устойчивости». *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 2 (55). С. 585–588.



ОПТИМІЗАЦІЯ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА «WINWAY» (м. КИЇВ) З ВИРОБНИЦТВА ГОРІХОВО-ФРУКТОВИХ СУМІШЕЙ

УДК 519.873:005.936.43

Синицька Д. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто процедуру побудови математичної моделі задачі на прикладі діяльності підприємства «Winway» з виготовлення горіхово-фруктових сумішей. Проаналізовано результати розв'язання оптимізаційної задачі із застосуванням Microsoft Excel 2010. Розраховано обсяги оптимального виробництва продукції, сформульовано управлінське рішення щодо виробництва.

Ключові слова: підприємство, виробництво, суб'єкт господарювання, оптимізація, максимізація, раціональне використання ресурсів, максимізація прибутку, оптимізація виробництва, оптимізаційна модель задачі, симплексний метод, оптимальний план, двоїста задача.

Аннотация. Рассмотрена процедура построения математической модели задачи на примере предприятия «Winway» по изготовлению орехово-фруктовых смесей. Проанализированы результаты решения оптимизационной задачи с применением Microsoft Excel 2010. Рассчитаны объемы оптимального производства продукции, сформулировано управленческое решение касательно производства.

Ключевые слова: предприятие, производство, субъект хозяйствования, оптимизация, максимизация, рациональное использование ресурсов, максимизация прибыли, оптимизация производства, оптимизационная модель задачи, симплексный метод, оптимальный план, двойственная задача.

Annotation. The procedure for constructing a mathematical model of the problem is considered on the example of the Winway enterprise for the production of nut-fruit mixtures. The results of solving the optimization problem using Microsoft Excel 2010 are analyzed. The volumes of optimal production are calculated, the management decision is formulated regarding production.

Keywords: enterprise, production, business entity, optimization, maximization, rational use of resources, profit maximization, production optimization, task optimization model, simplex method, optimal plan, dual task.

Нині зростає кількість людей, які обирають здоровий спосіб життя, а горіхово-фруктові суміші є одним із варіантів корисного перекусу. Такі суміші є також корисними у холодну пору року, оскільки сприяють зміцненню імунітету та запобіганню сезонним хворобам завдяки значному вмісту вітамінів і мікроелементів [2].

На ринку існують чимало виробників горіхово-фруктових сумішей. Щоб максимізувати свій прибуток, виробники мають уважно стежити за конкурентоспроможністю своєї продукції. Для досягнення мети необхідно розрахувати склад сумішей і скласти оптимальний план їх виробництва.

У процесі розв'язання використано симплексний метод розв'язання задач лінійного програмування. Для складання математичної моделі розглянуто такі горіхово-фруктові суміші: «Тропічна насолода» (суміш 1), «Горіховий коктейль» (суміш 2), «Асорті «Школяр» (суміш 3), «Premium» (суміш 4), «Солодка суміш» (суміш 5). Вага упакування кожного виду суміші дорівнює 300 г; вихідні дані подано у табл. 1 [1; 2].

Таблиця 1

Вихідні дані у розрахунку на одне упакування горіхово-фруктової суміші

Інгредієнти	Тропічна насолода	Горіховий коктейль	Асорті «Школяр»	Premium	Солодка суміш	Запаси, г
1	2	3	4	5	6	7
Родзинки темні	0	0	20	0	45	20000
Родзинки світлі	0	0	20	0	40	20000
Сушені яблука	0	0	35	0	0	12000
Сушені груші	50	0	0	0	50	11050
Курага	0	40	20	40	45	18000

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Чорнослив	0	40	20	40	0	17500
Сушений лайм	30	0	0	30	0	10000
Цукати ананаса	50	0	40	40	40	18000
Персик сушений	40	0	30	0	20	14555
Журавлина сушена	0	0	35	30	0	9000
Волоський горіх	0	65	35	0	0	9500
Ядра мигдалю	70	40	0	30	0	7850
Смажений фундук	0	50	45	40	50	9560
Фісташки смажені	60	0	0	0	0	12560
Арахіс очищений необсмажений	0	65	0	50	0	14560
Ціна суміші, грн	21,35	25,30	19,85	28,95	22,55	

Позначимо горіхово-фруктові суміші як x_1 – обсяг суміші «Тропічна насолода», x_2 – обсяг суміші «Горіховий коктейль», x_3 – обсяг асорті «Школярник», x_4 – обсяг суміші «Premium», x_5 – обсяг солодкої суміші. Тоді цільова функція цієї задачі, що виражає загальну вартість продукції, матиме вигляд:

$$Z = 21,3x_1 + 25,3x_2 + 19,85x_3 + 28,95x_4 + 22,55x_5 \rightarrow \max.$$

Система обмежень за наявності сировини набуває вигляду:

$$\left\{ \begin{array}{l} 20x_3 + 45x_5 \leq 20000, \\ 35x_5 \leq 12000, \\ 50x_1 + 50x_5 \leq 11050, \\ 40x_2 + 20x_3 + 40x_4 + 45x_5 \leq 18000, \\ 40x_2 + 20x_3 + 40x_4 \leq 17500, \\ 30x_1 + 30x_4 \leq 10000, \\ 50x_1 + 40x_3 + 40x_4 + 40x_5 \leq 18000, \\ 40x_1 + 30x_3 + 20x_5 \leq 14555, \\ 35x_3 + 30x_4 \leq 9000, \\ 65x_3 + 35x_4 \leq 9500, \\ 40x_1 + 45x_2 + 30x_4 \leq 7850, \\ 50x_2 + 45x_3 + 40x_4 + 50x_5 \leq 9560, \\ 60x_1 \leq 12560, \\ 65x_2 + 50x_4 \leq 14560, \\ x_j \geq 0, j=1, \dots, 5. \end{array} \right.$$

Із застосуванням надбудови «Пошук розв'язку» програмного середовища Microsoft Excel 2010 отримано оптимальний план виготовлення горіхово-фруктової суміші для підприємства: $x_1 = 10$, $x_2 = 0$, $x_3 = 0$, $x_4 = 239$, $x_5 = 0$.

$$Z_{\max} = 21,35 \cdot 10 + 25,30 \cdot 0 + 19,85 \cdot 0 + 28,95 \cdot 239 + 22,55 \cdot 0 = 7126,45 \text{ грн [3]}.$$

Аналіз результатів показує, що максимальний прибуток розміром 7 126 грн 45 коп. за день може бути отримано у результаті реалізації 10 упакувань суміші «Тропічна насолода» вартістю 21 грн 35 коп. за упакування та 239 упакувань суміші «Premium» вартістю 28 грн 95 коп. за упакування.

Нехай y_1 – тіньова ціна темних родзинок, y_2 – тіньова ціна світлих родзинок, y_3 – тіньова ціна сушених яблук, y_4 – тіньова ціна сушених груш, y_5 – тіньова ціна кураги, y_6 – тіньова ціна чорносливу, y_7 – тіньова ціна сушеного лайма, y_8 – тіньова ціна цукатів ананаса, y_9 – тіньова ціна сушеного персика, y_{10} – тіньова ціна сушеної журавлини, y_{11} – тіньова ціна волоського горіха, y_{12} – тіньова ціна ядер мигдалю, y_{13} – тіньова ціна смаженого фундука, y_{14} – тіньова ціна смажених фісташок, y_{15} – тіньова ціна очищеного необсмаженого арахісу. Тоді функція цілі двоїстої задачі матиме вигляд:

$$F = 20000y_1 + 20000y_2 + 12000y_3 + 11050y_4 + 18000y_5 + 17500y_6 + 10000y_7 + 18000y_8 + 14555y_9 + 9000y_{10} + 9500y_{11} + 7850y_{12} + 9560y_{13} + 12560y_{14} + 14560y_{15} \rightarrow \min.$$

Отримуємо систему обмежень:

$$\begin{cases} 50 y_4 + 30 y_7 + 50 y_8 + 40 y_9 + 70 y_{12} + 60 y_{14} \leq 21,35, \\ 40 y_5 + 40 y_6 + 65 y_{11} + 40 y_{12} + 50 y_{13} + 65 y_{15} \leq 25,30, \\ 20 y_5 + 20 y_2 + 35 y_3 + 20 y_5 + 20 y_6 + 40 y_8 + 30 y_9 + 35 y_{10} + 35 y_{11} + 45 y_{13} \leq 19,85, \\ 40 y_5 + 40 y_6 + 30 y_7 + 40 y_8 + 30 y_{10} + 30 y_{12} + 40 y_{13} + 50 y_{15} \leq 28,95, \\ 45 y_1 + 40 y_2 + 50 y_4 + 45 y_5 + 30 y_8 + 20 y_9 + 50 y_{13} \leq 22,55, \\ y_i \geq 0, i=1, \dots, 15. \end{cases}$$

Для знаходження розв'язку двоїстої задачі використаємо надбудову «Пошук розв'язку» програми Microsoft Excel 2010. Задачу розв'язуємо симплексним методом; отримуємо: $y_1 = 0, y_2 = 0, y_3 = 0, y_4 = 0, y_5 = 0, y_6 = 0, y_7 = 0, y_8 = 0, y_9 = 0, y_{10} = 0, y_{11} = 0, y_{12} = 305, y_{13} = 0, y_{14} = 495, y_{15} = 0$. Згідно з тінговими цінами темних родзинок, світлих родзинок, яблук сушених, сушених груш, кураги, чорносливу, сушеного лайма, цукатів ананаса, персика сушеного, журавлини сушеної, волоського горіха, смаженого фундуку, арахісу очищеного необсмаженого є надлишковими, витрачаються у повному обсязі, тоді як ядра мигдалю та смажені фісташки є дефіцитними.

Дані звіту про стійкість свідчать, що, якщо збільшити запаси ядер мигдалю та смажених фісташок на 1 кг, прибуток зросте на 305 грн і 495 грн відповідно. При цьому оптимальний план залишається без змін, а значення цільової функції за цим планом становить 7126,45 грн. Таке саме значення має цільова функція й у розв'язку двоїстої задачі, що відповідає першій теоремі подвійності.

Виходячи з отриманих даних для найефективнішого виробництва компанії «Winway» потрібно припинити виробництво сумішей «Горіховий коктейль», Асорті «Школярник» і «Солодка суміш»; виробляти 10 кг суміші «Тропічна насолода» та 239 кг суміші «Premium». Для отримання більшого прибутку слід здійснювати припустиме збільшення й зменшення запасів ресурсів і цін за кожним з видів продукції згідно з даними звіту про стійкість.

Отже, отримані у ході розрахунків дані компанії «Winway» доцільно використовувати для максимізації прибутку: слід зупинити виробництво деяких видів продукції та продовжувати виробляти певні види сумішей, що не увійшли до оптимального плану виробництва, щоб забезпечити різноманітність продукції й максимально задовольнити вимоги та попит споживачів.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Орехово-фруктовая смесь // Tomas Green. URL: <http://tomasgreen.ru/products/19>. 2. Орехи для иммунитета: чем хороши и от чего помогают // Женское мнение. URL: <http://zhenskoe-mnenie.ru/themes/diets/orekhi-dlia-immuniteta>. 3. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Малярець Л. М. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2010. 312 с. 5. Малярець Л. М., Куліков П. М., Лебєдєва І. Л. Лабораторний практикум з наукової дисципліни «Економіко-математичне моделювання» : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2009. 136 с.

ЗАКОНИ ЛОГІКИ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У ЮРИСПРУДЕНЦІЇ

УДК 159.955.2; 162.1

Сіденко К. Л.

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

Анотація. Проведено порівняльний аналіз особливостей класичної логіки та юридичної логіки. Конкретизовано особливості реалізації основних законів логіки у юридичній практиці.

Ключові слова: класична логіка, юридична логіка, юридична практика, юриспруденція, основні закони логіки, метод формалізації.

Аннотация. Проведен сравнительный анализ особенностей классической логики и юридической логики. Конкретизированы особенности реализации основных законов логики в юридической практике.

Ключевые слова: классическая логика, юридическая логика, юридическая практика, юриспруденция, основные законы логики, метод формализации.

Annotation. классическая логика, юридическая логика, юридическая практика, юриспруденция, основные законы логики, метод формализации.

Keywords: classical logic, legal logic, legal practice, jurisprudence, basic laws of logic, formalization method.

Послідовність подій, явищ, мислення, його закони – усе це вивчає логіка. Завдання її полягає у тому, щоб навчити нас застосовувати закони та форми мислення, і на цій основі свідомо пізнавати світ. Логіка зароджувалась як складова філософії, єдиної й неподільної науки, що об'єднувала всю сукупність знань про навколишній світ і саму людину. Вона і нині залишається базовим інструментом науки (якщо вона дійсно є наукою), наукою про методи дослідження істини, отримання вихідних знань, спираючись у процесі пізнання не на чуттєвий досвід, а на вже отримані знання. Логіка є орієнтованою на надання необхідних знань з культури абстрактного мислення як найвищого ступеня інтелектуального розвитку людини.

Знання логіки формує культуру мислення, розвиває критичне ставлення до своїх і чужих думок. Мислити логічно означає мислити точно й послідовно, не припускати суперечностей, робити обґрунтовані висновки. Саме тому логіка наявна не тільки у побутовому житті, але й у наукових та практичних галузях людської діяльності. Загальну, або формальну логіку визначають як науку про загальні закони мислення безвідносно до конкретного предмета вивчення. Існує навіть окремий розділ математики – математична логіка, що узагальнює природу доведень загалом, розробляє штучну мову, яка дозволяє формалізувати судження й розумові висновки.

Метою написання статті є дослідження особливостей застосування законів логіки у юриспруденції.

Існують професії, яким знання законів правильного мислення особливо необхідне, і професія юриста належить до таких. Юридична логіка – це прикладна наука, що розглядає застосування положень загальної логіки в окремій сфері людської діяльності, якою є юриспруденція. Таке означення є ширшим, ніж просто вид практичної логіки, призначеною для юристів [1; 2].

На сучасному етапі розвиток юридичної логіки відбувається у двох напрямках:

– безпосереднє застосування логіки у юриспруденції, перехід від загального (класична логіка) до частинного (логіка в юриспруденції);

– перехід від частинного до загального, тобто визначення логічної сутності робочих схем, алгоритмів, форм і правил, напрацьованих у юриспруденції. Зупинимося саме на першому напрямку, хоча слід зауважити, що обидві гілки юридичної логіки співіснують, підтримуючи одна одну.

За традиціями освіти й науки протягом багатьох років мислення юристів набувало певного культурного рівня, передусім завдяки опануванню досягнень логіки як науки. Свого часу Марк Туллій Цицерон, давньоримський політичний діяч, теоретик права і блискучий адвокат, давав поради ораторам щодо тих справ, які вони вели, щоб вони ретельно й ґрунтовно у них розбиралися». На думку Цицерона, оратор має турбуватися про три речі: що сказати, де сказати і як сказати [3]. Він підкреслював, що документи, свідчення, договори, угоди, зобов'язання, укази магістратів, висновки правознавців на судових форумах – усе це має бути розібрано й приведено до єдиного логічного висновку.



Дійсно, застосування логічних форм абстрактного мислення дає змогу якнайглибше осягнути сам предмет дослідження. Логічні правила відіграють роль дієвих нормативів, які є запорукою точності та несуперечності доказів і достатньої обґрунтованості розумових висновків. Юриспруденція використовує такий логічний арсенал:

- визначення (визначення юридичних понять);
- розподіл (наприклад, класифікація злочинів);
- підведення під поняття (наприклад, кваліфікація певного діяння);
- версія як вид гіпотези (наприклад, слідча версія);
- розумовий висновок (наприклад, обвинувальний висновок);
- доказ і спростування (наприклад, під час судового розгляду) [4].

Логічні закони й методи також відіграють важливу роль у юридичній теорії та практиці. Юридична діяльність передбачає не лише певні процесуальними дії, але й безпосередню дискусію осіб, які мають відношення до процесу, з метою розв'язання правових проблем і встановлення істини. У процесі дискусії юридично значуща інформація формалізується за допомогою розрізнення, особливого виділення різноманітних елементів знань і дій, які потім будуть представлені у мові чи мовленні через призму логічних форм. У формальній логіці метод формалізації є способом подання певного цілого через фіксацію його структури за допомогою певних символічних засобів. У юриспруденції норми права – це правила, які формалізують наше життя, а власне право є галуззю формальної поведінки. Під поняттям «формалізація» у цьому контексті мають на увазі закріпленість, однозначність для розуміння й застосування, а також офіційне прийняття тексту як закону або норми [3].

Однак, навіть засновник новітньої юридичної логіки Євген Ерліх застерігав щодо сліпого перенесення положень формальної логіки на поле юриспруденції [4]. Він підкреслював існування суперечливості між статичною формально-логічною системою та правовою системою, що зазнає постійних змін. Ці застереження не втратили актуальності і нині. Хоча юридичні міркування і претендують на раціональність, однак, вони не є цілком логічними з позиції формальної логіки, якщо під логікою розуміти галузь знань про закони мислення, що має справу лише з формальним аспектом цього процесу, тобто існує юридична логіка *in re* і юридична логіка – *post rem* [5].

Юридична логіка подає основні закони логіки (закон тотожності, закон несуперечності, закон виключення третього та закон достатньої підстави), надаючи їм інтерпретацію відповідно до юридичної теорії та закріпивши їх у нормах права. Застосування основних законів логіки у юридичній практиці спрямоване на пошук істини. Вони допомагають правильно робити розумові висновки, вибудовувати доведення, формують уміння виконувати дії над поняттями й судженнями згідно з правилами, запобігають можливим логічним помилкам. Щоб зменшити ймовірність виникнення неправильних юридичних суджень, законодавча влада визнає як необхідне закріпити основні закони логіки у нормах права; нині їх прирівняно до рангу нормативних вимог.

Наприклад, закон тотожності має таке формулювання: у процесі міркування про якийсь певний предмет ми повинні мати на увазі саме цей предмет і не підміняти його іншим. Цей закон закріплено у ст. 42 Основ кримінального судочинства, де йдеться про те, що розгляд справи у розпорядчому засіданні відбувається тільки щодо обвинувачуваних і лише з того обвинувачення, через яке вони віддані під суд. Закон не допускає розширення кола осіб під час розгляду справи, до того ж суд не має права під час розгляду справи виходити за межі початкового обвинувачення без повернення справи на дослідження.

У судовій практиці підкреслено необхідність дотримання під час розслідування й розгляду судових справ вимог закону суперечності. Так, Кримінальний процесуальний кодекс України при перерахуванні умов, за висновками яких вирок визнається таким, що не відповідає обставинам справи, поряд з іншими виділяє такі дві умови:

- за наявністю суперечливих доказів, що мають суттєве значення для висновку суду, у вирокі не вказано, на якій підставі суд урахував одні з цих доказів і відкинув інші;
- якщо висновки суду, викладені у вирокі, мають суттєві суперечності [6].

Ці умови є безпосередньо пов'язаними з логічним законом несуперечності. Факти та докази, з яких роблять висновки у справі, не повинні містити внутрішніх суперечностей, що руйнують докази, і, як наслідок, маємо необґрунтовані висновки. За кримінальною справою може бути прийняте правильне рішення лише за умови, що всі суперечності усунено. Наявність суперечностей у показаннях свідка, потерпілого чи обвинувачуваного говорить про те, що свідчення є неправдивими, саме тому вони не можуть використовуватися як доказова база.

Закон виключеного третього також знайшов своє відбиття у юриспруденції. Суд має розв'язувати питання у справі за формою «або–або». Без чіткої категоричної відповіді на запитання про те, чи мало місце діяння, у здійсненні якого обвинувачується підсудний, та чи винний підсудний у здійсненні цього злочину, суд не може зробити висновки у справі, винести вирок або ухвалу.

У судочинстві велике значення надається закону достатньої підстави. Процесуальна дія, висновки слідства і суду повинні мати чітке обґрунтування. Це не просто логічна вимога, вона закріплена законом, отже, має статус юридичної вимоги як необхідне пізнання об'єктивної істини у судовій справі й дотриманні законності. Справжнє



правосуддя не припускає голосливості. Кожен факт, обставина чи свідчення злочину, що розглядається, мають бути доведені, і лише за умови їх повного доведення вони можуть бути підставами для судового вироку чи ухвали. За Кримінальним процесуальним кодексом України вирок суду має бути законним і обґрунтованим.

Логічні закони у процесі юридичного аналізу використовуються у поєднанні один з одним, у тісному взаємозв'язку. Сукупно вони охоплюють усі сторони розумової діяльності юриста. Дотримання цих законів у практичній діяльності сприяє отриманню несуперечливих обґрунтованих висновків за матеріалами справи, наданню правильної правової оцінки подій і встановленню істини. Зрозуміло, що рішення суду може бути правильним лише якщо не тільки його юридичні підстави є правильними, але й увесь хід міркувань є правильним, увесь логічний ланцюжок. А це і є логічною основою, на якій ґрунтуються юридичні доведення або спростування.

Отже, застосування основних законів формальної логіки мало і має велике значення для побудови правового поля для розв'язання будь-якого спектра юридичних справ, регулювання трудових, майнових та інших відносин, соціального й правового захисту громадян. За сучасних умов значення логіки для юристів зростає ще більше. Україна як правова держава висуває на перше місце юридичну науку як теоретичну основу правового регулювання суспільних відносин, у зв'язку із чим посилюється роль юридичної логіки як однієї з фундаментальних теоретичних основ юридичної науки та практики.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедєва І. Л.

Література: 1. Бандурка О. М., Тягло О. В. Юридична логіка : підручник. Харків : Золота миля, 2017. 216 с. 2. Сумарокова Л. Н. Юридическая логика: коммуникативная концепция : монография. Одесса : Феникс, 2015. 204 с. 3. Гончарова О. М. Політичний дискурс риторики : історико-культурні виміри. *Культура і сучасність*. 2013. № 1. С. 65–72. 4. Ерліх Є. Юридична логіка. *Проблеми філософії права*. 2005. № 1. С. 201–210. 5. Тягло О. В. Чи існує особлива юридична логіка? *Форум права*. 2017. № 1. С. 188–194. 6. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.04.2010 № 4651-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17/ed20100418>.



СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ

УДК 334.012.42-027.31

Скорик С. О.,
Безмошук А. С.

Магістранти 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано особливості сучасного стану стартапів. Обґрунтовано, що вони перебувають на етапі активного становлення й характеризуються позитивною динамікою розвитку, причому йдеться як про зростання загальної кількості стартапів, так і про збільшення кількості суб'єктів екосистеми, які все активніше долучаються до підтримки стартапів у сфері державного регулювання, фінансування, навчання, інфраструктури та інформаційного просування.

Ключові слова: стартап, суб'єкти стартапів, проблеми стартапів, інвестування стартапів, інфраструктура стартапів.

Аннотація. Проанализированы особенности современного состояния стартапов. Обосновано, что они находятся на этапе активного становления и характеризуются положительной динамикой развития, при-



чем речь идет как о росте общего количества стартапов, так и об увеличении количества субъектов экосистемы, которые все активнее приобщаются к поддержке стартапов в сфере государственного регулирования, финансирования, обучения, инфраструктуры и информационного продвижения.

Ключевые слова: стартап, субъекты стартапов, проблемы стартапов, инвестирование стартапов, инфраструктура стартапов.

Annotation. The features of the current state of startups are analyzed. It is proved that they are at the stage of active formation and are characterized by positive dynamics of development, and this is both an increase in the total number of start-ups and an increase in the number of ecosystem entities who are increasingly involved in supporting startups in the field of state regulation, financing, training, infrastructure and informational promotion.

Keywords: startups, startup entities, startup problems, startup investment, startup infrastructure.

Щороку у всьому світі, і Україна тут не є винятком, з'являються чимало інноваційних компаній з оригінальними ідеями для бізнесу та великими амбіціями – стартапи. Однак, більшість з них не проходять випробування часом: за деякими оцінками, з десяти нових запущених стартапів досягають успіху лише один-два, лише 10–15 % від загальної кількості українських стартапів фахівці можуть назвати вдалими.

Серйозною проблемою для України є відсутність сформованої та чинної у рамках однозначних норм інноваційної та венчурної екосистеми, у тому числі нормативно-законодавчої бази, системи єдиних вимог до проєктів та об'єктивної оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування.

Концептуальні основи стартапів закладено у наукових роботах Бланка С., Грехема П., Ріса Е. та ін. Однак, попри наявність теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Стартапами називають тимчасові організаційні структури, створені для пошуку відновлювальної та масштабованої бізнес-моделі, які відрізняються швидкими темпами зростання і діють за умов високої невизначеності з метою розроблення нового продукту чи послуги. Стартапам властивий високий інтелектуальний потенціал, інноваційний характер діяльності, багаторазове зростання обсягів виробництва і прибутку протягом короткого періоду часу [1–3].

Метою написання статті є визначення ризиків і проблем розвитку стартапів, а також окреслення напрямів їх ефективного розв'язання.

Одним із ризиків, з яким стикається стартап, є випуск аналогічного рішення конкурентом, що може мати величезний негативний вплив на довгострокове зростання стартапу. Після визначення ризиків організації необхідно розробити стратегію для усунення цього конкретного ризику у разі його виникнення. Якщо на ринку з'явився новий конкурент, сегмент ринку повинен бути визначений компанією, чий потреби він може задовольнити з вигодою.

Ретельне розуміння клієнтських сегментів та орієнтація на певну групу клієнтів можуть допомогти захистити компанію від конкуренції. Надія на те, що цього не станеться, є проявом незнання реального ризику, що є не тільки безвідповідальним, а й недалекоглядним. Чим більше існують невідомих змінних і незапланованих систем, тим гіршою буде ситуація, у якій працюватиме компанія, незалежно від того, наскільки гарними є її ідеї.

У той час як усім подобається історія підприємця, який створює стартап, і цей стартап – Uber, Facebook або інший загальновідомий бренд, правда у тому, що ці компанії стикаються з дійсно унікальними проблемами, і невдач тут набагато більше, ніж історій успіху.

Однак, управління проєктами може допомогти багатьом краще справлятися з ризиками і процвітати. Управління проєктами є доволі складним, але надійним помічником у бізнесі.

Існують чимало видів управління проєктами, більшість з них можуть бути адаптовані для створення такого стилю, який дозволить конкретній команді робити все можливе для успіху.

Одна з ключових проблем, що стоять сьогодні перед малим бізнесом, є пов'язана з фінансами. По мірі збільшення доходів зростають і витрати, до того ж стартапи істотно залежать від інвесторів, які надають їм сильну фінансову підтримку.

Коли такі ситуації настають, стартапи першими втрачають контроль над своїми фінансами і зрештою знають тиску. У той час як підприємці повинні переконатися, що у них достатньо коштів на стартап, вони також повинні сплачувати своїм співробітникам, підрядникам, іпотеку і рахунки за продукти.

Як правило, стартапи завжди повинні знаходити способи мінімізації своїх витрат. Факторинг є ще одним способом прискорення процесів дебіторської заборгованості в стартапі. У наш цифровий вік, коли платежі за рахунками здійснюються за допомогою мобільних телефонів, немає ніяких підстав вимагати негайних платежів від клієнтів. Дуже важливо отримати кредит до того, як він знадобиться будь-якому бізнесу, оскільки можна легко



визначити, скільки грошей знадобиться, щоб вижити. Використання бухгалтерського програмного забезпечення для відстеження прибутку та витрат бізнесу, також є гарною ідеєю.

Правильне планування є ключем для стартапів, щоб розпочати свій бізнес. Через погане планування чимало підприємств зазнають невдачі у перший рік, оскільки не враховують проблеми й особливості обраної сфери. Навіть якщо у стартапів є інноваційні ідеї та амбіції, але у їхніх бізнес-планах відсутня перспектива, вони приречені на провал або їм доводиться постійно вигадувати та їх змінювати.

Перед тим як розпочати бізнес, важливо провести ретельне дослідження щодо пошуку постачальників і конкурентів. Цей підхід є основою успішного бізнесу, який необхідно розглядати цілісно, щоб бачення продукту відповідало певній цільовій аудиторії. Складання ефективного бізнес-плану SBA допомагає стартапам визначити, чим є їхній бізнес, до якого ринку він належить, як він працюватиме, а також які гроші він приносить і витрачатиме.

Для стартапів завжди складно знайти кращі способи збуту своїх продуктів або послуг. Той факт, що підприємства малого бізнесу повинні максимізувати віддачу від інвестицій за допомогою ефективного й орієнтованого на результат цільового маркетингу, також робить їх вразливими з точки зору довіри, яку вони розвивають щодо клієнтів. Без упровадження комплексної маркетингової стратегії прибуток компаній різко знижується [4].

Сучасні цифрові технології відкрили широкий спектр можливостей для маркетингу у вигляді електронної, друкованої, мобільної та відеореклами. Інакше кажучи, гарна маркетингова стратегія повинна мати бачення, місію та бізнес-цілі, бути у змозі відбити ситуацію і роль продуктів або послуг бізнесу на ринку. Правильна маркетингова стратегія передбачає ефективність, з якою клієнти звертаються, і заохочує їх майбутню лояльність до продукту або послуги. Технологічний гігант Apple Inc. є успішним завдяки своїй унікальній маркетинговій стратегії, яка робить його продукти зручними та інтуїтивно зрозумілими. У Стіва Джобса було бачення, що люди не використовуватимуть продукти Apple, вони їх відчуватимуть.

Через відсутність належної команди будь-який бізнес сильно страждає. Відсутність прихильності посилює розчарування в організації, що швидко переростає у відкритий конфлікт. Якщо члени команди почнуть виконувати зобов'язання через страх нести відповідальність або отримати звинувачення у невдачі, компанії ніколи не досягнуть своїх цілей [4].

Виділена команда з різноманітним набором навичок є дуже важливою для зростання й успіху стартапів. Важливими є правильна взаємодія, координація та комунікація між членами команди. Будь-яка команда формується з людей, які мають різний діапазон можливостей з однаковою спрямованістю. Таке розуміння дозволяє членам команди допомагати один одному, навчатися один в одного і докласти узгоджені зусилля для досягнення успіху. Різноманітність і самовіддача команди стимулюють інновації.

Конкуренція є неминучою проблемою, з якою стикаються стартапи. Насправді, стартапи мають нести основну відповідальність за рішення двосторонніх завдань, одне з яких пов'язане з монополічним бізнесом, що домінує на ринку й ускладнює появу новачків. До того ж існують безліч стартапів, які регулярно з'являються на ринку з інноваційними ідеями, тому можливо, що їх може поглинути тінь інших стартапів [5].

Перевага конкуренції у тому, що вона змушує бізнес ставати кращим. Щоб бути конкурентоспроможними, стартапи повинні:

- досліджувати й аналізувати свою основну галузь;
- бути унікальними й відрізнитися у підході;
- мати можливість створювати, реалізовувати й відстежувати свій бізнес-план і маркетинговий план.

Отже, з точки зору успіху стартапу проблеми й ризики є неминучими. Стартаперам доводиться бути гнучкими і зосередженими на збереженні своїх цінностей, незалежно від обставин. Тому слід заздалегідь передбачити труднощі та підводні камені. Шлях до успіху стартапу ніколи не буває легким, однак, його можна досягти, якщо наявні правильне мислення, стратегія та конкретний план розв'язання проблем.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя / пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2013. 616 с. 2. Erivan Ramos. The Growth Phases of a Successful Startup. URL: <https://medium.com/swlh/the-growth-phases-of-a-successful-startup-2060a99be74c>. 3. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. М. : Альпина Паблишер, 2012. 254 с. 4. Філіппов В. Ю. Порівняльний аналіз

бізнес-інкубаторів в Україні та у світі. *Економічний аналіз*. 2011. № 1. С. 209–212. 5. Чазов Є. В. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці НУХТ*. 2013. № 52. С. 122–128.

ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА У МАРКЕТИНГОВОМУ ПРОСУВАННІ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

УДК 659.19:004

Слепцова А. Б.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості застосування інтернет-реклами підприємствами малого бізнесу. Конкретизовано фактори, що спричиняють зниження ефективності традиційної масової реклами. Схарактеризовано основні переваги інтернет-реклами для малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, маркетинг, маркетингове просування, реклама, інтернет-реклама, інтерактивна реклама, вірусна реклама.

Аннотация. Исследованы особенности применения интернет-рекламы предприятиями малого бизнеса. Конкретизированы факторы, способствующие снижению эффективности традиционной массовой рекламы. Охарактеризованы основные преимущества интернет-рекламы для малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, маркетинг, маркетинговое продвижение, реклама, интернет-реклама, интерактивная реклама, вирусная реклама.

Annotation. The features of the use of online advertising by small businesses are investigated. The factors contributing to the decrease in the effectiveness of traditional mass advertising are specified. The main advantages of online advertising for small businesses are described.

Keywords: small business, marketing, marketing promotion, advertising, online advertising, interactive advertising, viral advertising.

У сучасному світі будь-яка організація зазнає істотного впливу інформаційного середовища через стрімкий розвиток Інтернету. Підприємствам важливо своєчасно реагувати й ефективно використовувати такі зміни собі на користь. Нині Інтернет є не тільки найпопулярнішим джерелом інформації, а й чудовою галуззю для просування товарів і послуг, залучення нових клієнтів і навіть пошуку партнерів для бізнесу. Однак, все ще залишаються чимало питань щодо застосування інтернет-реклами в управлінні підприємством малого бізнесу, особливо на його старті.

Дослідженням питань інтернет-реклами у маркетинговому просуванні малого бізнесу займалася Катаєв А. В., Крінчян Н. А та ін. Однак, через стрімкий розвиток сучасного онлайн-середовища та появу нових методів реклами необхідно продовжувати дослідження щодо їх застосування для підприємств малого бізнесу.

Метою написання статті є аналіз сучасних шляхів інтернет-реклами для малого бізнесу, а також переваг її застосування.

Вільний доступ до мережі істотно впливає на сферу маркетингу. Підприємства малого бізнесу активно впроваджують у своїй маркетинговій практиці методи просування товарів і послуг в Інтернеті, нехтуючи традиційними методами реклами через їх низьку ефективність. Компанії вдало завойовують свою нішу на ринку через публіка-



цію свого контенту у соціальних медіа, що сприяє впізнаваності бренду, захопленню цільової аудиторії та залученню нових клієнтів за відносно низької вартості реклами.

Отже, слід говорити про необхідність проведення детальних досліджень у сфері застосування інтернет-реклами щодо її переваг над традиційними методами реклами з розробкою рекомендацій для ефективного застосування інтернет-маркетингу для бізнесу [1; 2].

Зниження ефективності традиційної масової реклами відчувають на собі підприємства малого бізнесу, чий рекламний бюджет строго обмежений через невеликі фінансові можливості. Телебачення та радіо, які нещодавно були найпотужнішими інструментами масової комунікації, нині дуже швидко втрачають ефективність. Це відбувається через перенасичення користувача рекламною інформацією, яка замість привернення уваги розсіює її. Збільшення кількості рекламних повідомлень зменшує довіру до інформації, яку несе компанія, користувач починає прислухатися до особистих перевірених джерел – рекомендацій знайомих чи експертної думки. Сучасним таким джерелом порад є інтернет-блоги, тематичні форуми та спільноти.

Попри труднощі, що виникають при виробництві традиційної реклами, її вартість не знижується. Негативною тенденцією є те, що споживач забуває рекламне повідомлення наступного дня після його перегляду. У зв'язку з цим набуває актуальності розробка якісної реклами, яка вразить глядача та запам'ятовується. З плином часу традиційна масова реклама починає сприйматися як перманентний подразник, через що глядач не помічає інформаційну та комунікативну складову, те, що прагне донести до нього виробник. Так реклама зашкоджує продукту й бренду загалом.

Відмінним розв'язком для зростання популярності малого бізнесу є застосування вірусної інтернет-реклами. Це може бути зображення, що провокує, чи короткий відеоролик, що легко запам'ятовується. Цей вид реклами є спрямованим на те, щоб інформацією про бренд ділилися самі споживачі, тому поширюється вона у геометричній прогресії, що для нового бізнесу є ідеальним варіантом.

Стратегія вірусної реклами є ефективною, оскільки:

- вона не виглядає як реклама; під час перегляду фото- чи відеореклами користувач цікавиться ідеєю, сюжетом, а згадка про бренд опинилася там немовби випадково;
- сюжет чіпляє кожного, реклама викликає будь-яку реакцію, крім нейтральної;
- швидко набраний темп розповсюдження такої реклами викликає у кожного бажання ознайомитися з нею, щоб перебувати на одній інформаційній хвилі; отримання інформації про новий бренд від знайомого на підсвідомому рівні викликає більше довіри до компанії [4].

Зниженням віддачі традиційних методів просування пропозицій компанії зумовлено потребу пошуку нових альтернативних способів залучення клієнтів, якою стає інтерактивна реклама. Метою такої рекламної діяльності є не тільки інформування потенційного споживача про продукти своєї компанії, але й взаємодія з клієнтом. Інтерактивність реклами є націленістю на клієнта завдяки створенню корисного контенту та позитивного іміджу компанії.

Ще одною відмінністю інтернет-реклами є можливість впливу на вузьку цільову аудиторію через розміщення реклами на тематичних сайтах, соціальних мережах, блогах чи інтернет-каталогах і через оптимізаційний пошук. Завдяки оптимізації сайтів користувачі переглядають рекламу з усіх своїх гаджетів щодня. Вони вже звикли до такого формату подачі контенту, тому головне зробити її якісною, аби не викликати негативного ставлення як до реклами, так і до всієї компанії [5].

Основними перевагами інтернет-реклами є:

- відносно невисока ціна через масштабний ринок конкурентів;
- інтерактивність – можливість для користувача швидко переглянути детальну інформацію реклами, яка зацікавила, що, своєю чергою, дає змогу рекламодавцю зрозуміти, що подобається його клієнту;
- аналіз статистичних даних про клієнта;
- чітко налаштована адреса розміщення реклами для охоплення лише необхідної аудиторії;
- купівельна спроможність аудиторії грає на руку замовнику [5].

Усі ці характеристики сприяють підвищенню ефективності інтернет-реклами для підприємств малого бізнесу, а також висувають додаткові вимоги до його візуального оформлення. Значну увагу слід приділити розміру графічних елементів, кольору, анімації, і, звичайно, контенту. Важливо, щоб ці складові були пов'язані між собою за змістом і настроєм. Фірмовий стиль компанії має простежуватися у його рекламних просуваннях, щоб створити цілісний образ бізнесу та діяти на підсвідомість споживачів.

Професійний підхід при створенні заголовків до рекламних повідомлень є окремою навичкою, що обов'язково має бути у кожному вдалому рекламному посиланні. Необхідно знайти зрозумілі фрази, що легко запам'ятовуються, використовувати яскраві мовні звороти, робити лаконічні та живі повідомлення, щоб вони по-



зитивно сприймалися і запам'ятовувалися клієнтами. Це допоможе не тільки вдало продати товар чи послугу, а й сформувати потрібні асоціації у потенційних клієнтів.

Отже, нині найперспективнішим інноваційним напрямком маркетингу є інтернет-реклама, що включає і рекламу у пошукових системах і соціальних мережах. Вона дозволяє швидко охопити максимальну кількість потенційних споживачів через всі електронні пристрої з доступом до Інтернету та відстежити їх портрет для подальшого аналізу та становлення бізнесу. Подальший розвиток досліджень інтернет-реклами у сфері просування товарів і послуг сприятиме коректному застосуванню її інструментів сучасними підприємствами малого бізнесу, що прагнуть підвищення своєї фінансової ефективності, розвитку та поповнення клієнтської бази.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Євсєєв О. С. Створення інтерактивних медіа : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2015. 136 с. 2. Федорова О. В. Маркетинг в соціальних сетях. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2010. № 3. С. 31–48. 3. О безопасном вирусе, или Немного о вирусной рекламе. URL: <https://blog.aweb.ua/o-bezopasnom-viruse-ili-nemnogo-o-virusnoj-reklame>. 4. Вирусный маркетинг: виды, примеры // Блог о бизнесе. URL: <https://blog.ringostat.com/ru/virusnaya-reklama-za-4-minuty-primery-i-vidy>. 5. Пошукова оптимізація (SEO). URL: <https://www.bitrix.ua/products/cms/features/seo.php>.



ПРОБЛЕМА ПОДВІЙНОГО ГРОМАДЯНСТВА В УКРАЇНІ ТА В ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ

УДК 342.718

Сліденко К. Л.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено питання подвійного громадянства. Деталізовано досвід інших країн щодо подвійного громадянства. Проаналізовано прогалини у сучасному вітчизняному законодавстві щодо регулювання цієї сфери. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.

Ключові слова: паспорт, закон, законодавство, громадянин України, іноземець, подвійне громадянство.

Аннотация. Исследован вопрос двойного гражданства. Детализирован опыт других стран касательно двойного гражданства. Проанализированы пробелы в современном отечественном законодательстве по регулированию этой сферы. Предложены направления эффективного решения текущих проблем.

Ключевые слова: паспорт, закон, законодательство, гражданин Украины, иностранец, двойное гражданство.

Annotation. The issue of dual citizenship is investigated. The experience of other countries regarding dual citizenship is detailed. The gaps in modern domestic legislation on the regulation of this sphere are analyzed. The directions of effective solution of current problems are proposed.

Keywords: passport, law, legislation, citizen of Ukraine, foreigner, dual citizenship.



За сучасних умов проблема подвійного громадянства є для України доволі актуальною, що зумовлено передусім особливостями розвитку держави, а також її історичного становлення. Як відомо, в Україні проживає близько сотні різних націй, тому питання громадянства залишається одним із найбільш дискусійних.

Найближчі країни-сусіди, такі як Польща, Румунія, Угорщина та деякі інші охоче надають другий паспорт українцям. Ураховуючи, що у законодавстві нашої держави існують прогалини, чимало людей отримують вигоди з цієї ситуації. Уже нині постає питання про зміни та доповнення чинних законів, а також посилення контролю з боку держави у сфері громадянства.

Дослідженням питань громадянства та множинного громадянства займалися і займаються чимало науковців, серед них Дурденевський В. М., Вілков Г. Є., Топорнін Б. Н., Кикоть В. Я., Менжинський В. І. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок нині ці проблеми є не менш актуальними як для України, так і для інших країн світу.

Метою написання статті є аналіз сутності поняття подвійного громадянства, а також особливостей законодавчого регулювання цього питання в Україні та інших країнах світу.

Для кожної людини громадянство має важливе значення, оскільки воно визначає приналежність до певної держави, політичний і соціальний статуси особи. Крім того, кожен громадянин має змогу користуватися державними гарантіями своїх прав і законних інтересів як усередині країни, так і поза її межами.

Громадянство – це юридично визначений, стійкий, необмежений у просторі правовий зв'язок між особою та певною державою, що визначає їхні права й обов'язки. Громадянство передбачає певну сукупність взаємних політичних, соціальних та інших прав та обов'язків [1].

Розрізняють два поняття, між якими існує різниця: подвійне громадянство (біпатризм, або поліпатризм) та друге громадянство. Різниця полягає у тому, що при біпатризмі обидві країни визнають і перше, і друге громадянства особи і вважають їх рівноцінними, а за особою зберігаються цивільні права обох держав. Така ситуація можлива у тому разі, якщо між країнами укладено договір про подвійне громадянство, що передбачає взаємне визнання громадянств [2].

Прикладом біпатризму є громадянство жителів Європейського Союзу. У Договорі про Європейський Союз у п. 1 ст. 8 зазначено, що кожна особа, яка має громадянство держави-члена, є громадянином Союзу [3].

Також договори про подвійне громадянство були підписані між Францією та Канадою, Португалією та Бразилією, Іспанією й Аргентиною та ін.

Іншою є ситуація з другим громадянством, коли особа стає громадянином іншої держави, не повідомляючи про це відповідні органи рідної держави. За ст. 4 Конституції України в Україні існує єдине громадянство; підстави набуття й припинення громадянства України визначаються законом. Тобто йдеться про те, що інші громадянства в нашій країні не визнаються.

Звернемося до Закону України «Про громадянство України» і з'ясуємо, чи заборонене друге громадянство. У ст. 2 Закону вказано, що законодавство України про громадянство ґрунтується на принципі єдиного громадянства – громадянства держави Україна, що виключає можливість існування адміністративно-територіальних одиниць України. Якщо громадянин України набув громадянство (підданство) іншої держави або держав, то у правових відносинах з Україною він визнається лише громадянином України. Якщо іноземець набув громадянство України, то у правових відносинах з Україною він визнається лише громадянином України [4; 5].

Отже, з цього Закону випливає, що на території України є недійсними громадянства інших країн, які має додатково громадянин України. У такому випадку за особою зберігаються права й обов'язки громадянина України.

Згідно з п. 1 ст. 19 цього Закону однією з підстав для втрати громадянства є добровільне набуття громадянством України громадянства іншої держави, якщо на момент такого набуття він досяг повноліття. Однак, цей пункт Закону у поєднанні з іншими законами можна трактувати по-різному. Як відомо, втрата громадянства настає з дня видачі Указу Президента України про припинення громадянства щодо певної особи. Якщо особа набула громадянства іншої країни, то вона автоматично не втратить українське, тобто це можна не вважати прямою заборonoю подвійного громадянства [5].

До того ж нині в Україні відсутні дієві способи виявлення подвійного громадянства, а у законодавстві не передбачено процедури декларування громадянами України інших громадянств. Тому виявити та довести, що особа має подвійне громадянство, доволі складно, часто навіть неможливо.

Розглянемо, чи існує будь-яка відповідальність за набуття громадянства іншої держави. У 2012 р. у Законі «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо громадянства» Верховною Радою було встановлено штрафи за приховування факту отримання іноземного громадянства. За неподання або несвоєчасне подання повнолітнім громадянином України заяви та копії документів про добровільне отримання іноземного громадянства було передбачено штраф у розмірі від 10 до 30 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 170 до 510 грн). Для службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування штраф становив від 50

до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (від 850 до 1700 грн). Однак, згодом Закон було повернуто з пропозиціями Президента України для повторного розгляду. У 2014 р. Проект Закону було відкликано, і нині його знято з розгляду [6].

Насправді штраф не розв'язує проблеми подвійного громадянства, оскільки згідно з Конституцією особа не може бути притягнута до юридичної відповідальності за одне й те саме правопорушення більше одного разу, тобто особа сплатить штраф, а другий паспорт все одно залишиться.

У 2014 р. була спроба впровадити не тільки адміністративну відповідальність, а й кримінальну. У Верховній Раді України було зареєстровано Проект Закону № 4116 «Про внесення змін до Кримінального кодексу України щодо відповідальності за неповідомлення громадянином України про набуття іноземного громадянства». Законопроект передбачав штраф у розмірі 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавлення волі на строк від 3 до 10 років, у залежності від міри зловживання подвійним громадянством. Цей законопроект не було ухвалено, і нині його знято з розгляду [6].

Ймовірно, кримінальна відповідальність допомогла б зменшити кількість людей, які вже мають або збираються отримати друге громадянство, оскільки воно має політичні, соціальні та економічні наслідки для країни. Особливо жорстким покарання повинно бути для осіб при владі, оскільки вони мають безпосередній доступ до державних таємниць.

Нині в Україні відсутня як адміністративна, так і кримінальна відповідальність за набуття громадянства іншої держави та за неповідомлення про це відповідним органам державної влади.

Одним із серйозних наслідків подвійного громадянства є виникнення конфліктних ситуацій між державами, що найчастіше виникають через питання, пов'язані з державною та військовою службою, оподаткуванням, дипломатичним захистом біпатридів. Щоб уникнути конфліктів, країни підписують відповідні договори.

У світі існують чимало держав, які прихильно ставляться до подвійного громадянства або вважають за краще цього не помічати.

Серед них Бангладеш, Сальвадор, Сербія, В'єтнам, Ліван, Ірак, Сирія, Іран, Ізраїль, Австралія, Канада, США, Колумбія, Бразилія, Велика Британія, Ірландія, Бельгія, Йорданія, Італія, Македонія, Греція, Кіпр, Гренада, Чорногорія, Домініканська Республіка, Мальта, Фінляндія, Нова Зеландія, Ісландія, Угорщина, Латвія, Туреччина, Литва [3].

Розглянемо ставлення деяких країн світу до подвійного громадянства. США є мультинаціональною країною, і багато людей мають кілька громадянств, оскільки законом США це не заборонено. Чимало американців автоматично мають подвійне громадянство за правом народження, тобто якщо особа народилася за кордоном від громадян США або у США, але від громадян іншої держави. У цьому разі законом передбачено можливість зберегти право на обидва громадянства. Якщо особа стає громадянином США внаслідок натуралізації, вона присягає на вірність новій батьківщині, але не втрачає попереднього громадянства, якщо це не передбачено законодавством цієї країни [7].

У країн Європи інший підхід до цього питання. Одні країни категорично проти, і лише в окремих випадках, передбачених законом, дозволяється мати громадянство іншої країни. До таких держав належать Данія, Австрія, Німеччина, Португалія.

Європейці активно набувають подвійне громадянство з Монако, Гібралтаром, Андоррою, Домініканською Республікою та Гренадою задля уникнення сплати податків. Особливо таку активність проявляють бельгійці, французи та іспанці. Влада у Європейському Союзі розуміє поточну ситуацію, тому у Брюсселі вже планують внести зміни у законодавство [3].

Велика Британія також визнає громадянства багатьох країн. У світлі останніх подій, а саме Brexit, деякі британці отримують бельгійські паспорти та паспорти інших європейських країн, щоб зберегти переваги громадянства Європейського Союзу.

Громадянин Швейцарії втрачає швейцарське громадянство, якщо він набув іноземного громадянства, оскільки за законом особа повинна відмовитися від усіх інших паспортів, якщо вони були.

У Південній Америці такі держави, як Гондурас, Болівія, Мексика й Уругвай не визнають подвійного громадянства. В Аргентині додатково можна мати лише італійське або іспанське громадянство. У Бразилії лише у деяких випадках дозволений паспорт інших країн. У Чилі укладено угоду про подвійне громадянство лише з Іспанією [3].

У арабських державах, таких як Алжир, Саудівська Аравія та ОАЕ, надають громадянство лише уродженцям цих країн, іноземець може стати у цих державах повноправним громадянином лише як виняток.

В Австралії найбільш жорстке законодавство щодо питань імміграції, однак, вона є найліберальнішою країною щодо другого громадянства.



Не дозволено також мати подвійне громадянство у Японії, Сінгапурі, Китаї, Філіппінах, Малайзії, Кувейті, Індонезії, Маврикії, Еквадорі, Брунеї, Кенії, Венесуелі, М'ямі, Перу, Непалі, Норвегії, Португалії, Румунії, Польщі та Україні [3].

Отже, у всіх країн різний підхід до питання подвійного громадянства. В Україні за Конституцією існує єдине громадянство, однак, при виявленні другою особою автоматично не втрачає українське громадянство. Також поки що не існує будь-якої відповідальності за наявність другого паспорта. Постає питання про те, у якому напрямку необхідно змінити українське законодавство: чи дозволити мати друге громадянство й укласти відповідні договори з деякими країнами, або посилити чинні положення щодо заборони подвійного громадянства. Тоді необхідно чітко сформулювати умови про отримання й позбавлення громадянства України, визначити причини та схему автоматичного позбавлення громадянства. До того ж необхідно створити дієвий механізм, що дозволить відстежувати наявність паспортів інших країн у громадян і швидко реагувати на такі правопорушення. Законодавство нашої країни постійно змінюється, вносяться корективи у чинні закони, а також розвиваються міжнародні зв'язки України, тому питання подвійного громадянства тривалий час не втрачатиме своєї актуальності.

Науковий керівник – старший викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Громадянство. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Громадянство>. 2. Суржинський М. І. Поняття громадянства та конституційне регулювання його основних засад у пострадянських державах (порівняльний аналіз). *Часопис Київського університету права*. 2013. № 3. С. 93–98. 3. Договір про Європейський Союз : Міжнародний документ від 13.12.2007 № 994_029 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_029. 4. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628>. 5. Про громадянство України : Закон України від 18.01.2001 № 2235-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2235-14/ed20010118>. 6. Романчук І. Подвійне громадянство в Україні: факти, міфи і правила існування // Протокол. Юридичний інтернет-ресурс. URL: https://protocol.ua/ua/podviyne_gromadyanstvo_v_ukraini_fakti_mifi_i_pravila_istuvannya. 7. Чи є відповідальність за подвійне громадянство? // Протокол. Юридичний інтернет-ресурс. URL: https://protocol.ua/ua/chi_e_vidpovidalnist_za_podviyne_gromadyanstvo.



СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

УДК 657-043.86(477)

Стеценко Б. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено основні сучасні напрямки наукових досліджень щодо бухгалтерського обліку в Україні, які є актуальними як для фахівців цієї галузі, так і для фахівців у сфері економічного аналізу та фінансової аналітики.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова звітність, бухгалтерський облік, об'єкти бухгалтерського обліку.



Аннотація. Исследованы основные современные направления научных исследований по бухгалтерскому учету в Украине, актуальные как для специалистов этой отрасли, так и для специалистов в области экономического анализа и финансовой аналитики.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая отчетность, бухгалтерский учет, объекты бухгалтерского учета.

Annotation. The main modern directions of scientific research in accounting in Ukraine, relevant both for specialists in this industry and for specialists in the field of economic analysis and financial analytics, are investigated.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial reporting, accounting, accounting objects.

Оскільки дані бухгалтерського обліку є основою для проведення економічного аналізу, то проблеми першого, безумовно, відбиваються на якості останнього і не можуть не хвилювати аналітиків. Цим і пояснюється наявність у журналах з економічного аналізу та фінансової аналітики публікацій, що тією чи іншою мірою зачіпають питання бухгалтерського обліку.

Метою написання статті є аналіз проблем і перспектив розвитку бухгалтерського обліку.

У статті узагальнено основні сучасні напрямки наукових досліджень у галузі бухгалтерського обліку, матеріали яких будуть корисними при вивченні ступеня розробленості різних проблем щодо бухгалтерського обліку. Сформульовані висновки можуть використовуватися молодими науковцями при виборі тематики наукових досліджень, а також для визначення подальших перспектив розвитку бухгалтерського обліку.

Згідно із законодавством усі суб'єкти господарювання мають формувати фінансову та податкову звітність і вести бухгалтерський облік. При цьому бухгалтерський облік в організації повинен актуально оновлюватися й відповідати законам України. Усі облікові процеси повинні бути оптимізовані, тобто вимагати мінімум зусиль і надавати максимум можливостей для аналізу даних. Лише автоматизація обліку може якісно розв'язати ці завдання.

Автоматизація бухгалтерського обліку вимагає:

- здійснення правильного вибору необхідних програмних засобів;
- вибору комплексу необхідних технічних засобів;
- визначення кількості необхідних технічних засобів;
- обліку технічних і експлуатаційних характеристик технічних засобів;
- визначення способу розміщення, обсягу оброблюваних даних, технології автоматизованої обробки [3].

Перехід бухгалтерського обліку на автоматизовану форму обліку водночас зі збільшенням швидкості облікового процесу, забезпеченням простоти та доступності при роботі з документами є важливими складовими облікової політики будь-якого підприємства.

На ринку програмних засобів існують чимало програм для автоматизації бухгалтерського обліку. Найпопулярнішою з програм, створених останнім часом для автоматизації бухгалтерського обліку, є програмний пакет 1С: Підприємство фірми «1С». Цей пакет охоплює весь спектр облікових завдань суб'єктів господарювання з різних профілів діяльності, а також є унікально гнучким у налаштуванні завдяки численним програмним інструментам і добре організованій структурі системи. Новітньою версією програми 1С: Підприємство є 1С-Парус: Платіжний календар 1.0. Типове рішення призначене для оперативного планування, бухгалтерського обліку та контролю за рухом грошових коштів підприємства. Користувач програми може планувати у розрізі підрозділів рух грошових коштів з урахуванням прогнозованих змін і цілей організації на плановий період [2].

Найважливішим шляхом реформування бухгалтерського обліку в Україні є гармонізація фінансової звітності вітчизняних підприємств з міжнародними стандартами. Як свідчить практика, наявність теоретичних і практичних проблем реформування системи бухгалтерського обліку є зумовленими:

- суперечливими положеннями міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), покладеними в основу Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- розбіжностями у підходах до обліку в Україні та західних країнах;
- відмінностями у трактуванні управлінського обліку.

Тому проблема пошуку шляхів розв'язання цих та багатьох інших проблем, а також прогнозування розвитку є доволі актуальною.

Проблема розвитку бухгалтерського обліку постійно перебуває в центрі уваги багатьох науковців, серед яких Бланк І., Голов С., Дем'яненко М., Лаговська О., Бачинський В., Кірейцев Г., Корягін М., Кузьмінський А., Кужельний М., Швець В. та ін. Кожен із цих спеціалістів має власну точку зору на реформування бухгалтерського обліку та



перспективи розвитку напрямів регламентації. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливіми умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

В Україні існують кілька видів регулювання для вдосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності:

– створення обов'язкових для всіх установ правил управління бухгалтерським обліком та складання фінансової звітності, що захищатимуть інтереси користувачів;

– удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності [5].

Методи бухгалтерського обліку в Україні залишаються адміністративними, оскільки систему регулювання перейнято з часів планової економіки.

Як вважають науковці, проведення реформ не дало очікуваного результату. Однією з проблем, які потрібно вирішувати, залишаються інститути регулювання, оскільки в державі відсутнє чітке визначення суб'єкта, відповідального за стан бухгалтерського обліку, що підтверджується положеннями Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [6].

В Україні визначає методологію бухгалтерського обліку і звітності Міністерство фінансів України, а збирає й обробляє фінансову звітність Державна служба статистики України [6]. Ці обмеження у правовому полі визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Для подолання такої невідповідності можна запропонувати кілька шляхів, від удосконалення роботи чинного регулятора до створення нового регуляторного органу.

Ще однією важливою проблемою у регулюванні бухгалтерського обліку є небажання враховувати досвід професійних бухгалтерських організацій, який би дуже допоміг у розв'язанні проблем. На жаль, співпраця цих організацій із регуляторним органом чітко не визначена, відсутнє і правове визнання, але вони беруть певну участь у регулюванні бухгалтерського обліку.

Зауважимо, вітчизняні науковці не дійшли єдиної думки щодо розробки концепції розвитку бухгалтерського обліку, через що прогрес уповільнюється. Провідною думкою серед більшості науковців є усвідомлення потреби уніфікації звітної інформації.

«Порівнянність, зіставність, аналітичність, якість і універсальність – набуття цих характеристик інформацією, яка отримується на виході з системи бухгалтерського обліку, тобто ведення його за єдиними стандартами у межах країни», – у такий спосіб Корягін М. визначає задачі бухгалтерського обліку [1]. Кірейцев Г. зауважує, що зовнішні функції бухгалтерського обліку (контрольна, мотиваційна, науково-пізнавальна, інформаційна, прогностична, регульовальна та функція правового захисту суб'єктів господарювання) не здійснюватимуться, якщо провести диференціацію вимог до фінансової звітності та її стандартизацію.

Таким чином, може виникати ризик незіставності даних у статистичних органах, через те що облікова інформація одного з підприємств відрізнятиметься від відомостей на іншому підприємстві. Можна зробити висновок, що процес обліку завдяки автоматизації пришвидшився і став точнішим.

Отже, роль бухгалтерського обліку у суспільному житті країни, його поточні завдання та цілі повинні бути враховані при реформуванні бухгалтерського обліку України, оскільки це стане перспективним кроком для подальшого розвитку країни.

Установлення єдиних методологічних засад обліку й упровадження державного регулювання є доцільнішим, якщо взяти до уваги економічні та соціальні особливості розвитку держави. Повне дотримання вимог нормативно-правових актів усіма суб'єктами господарювання є оновленим фундаментом для побудови таких заходів. На сьогодні існує потреба інституційної перебудови системи регулювання бухгалтерського обліку та звітності, за якої головні ролі буде відведено державі та професійним громадським бухгалтерським організаціям.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лядова Ю. О.

Література: 1. Корягін М. В., Куцик П. О. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : монографія. Львів : ЛКА, 2015. 239 с. 2. Жук В. М. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку та їх вирішення. *Фінанси України*. 2009. № 7. С. 100–113. 3. Пархоменко В. М. Проблема регулювання бухгалтерського обліку в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 8. С. 3–20. 4. Голов С. Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09. Київ : ХНЕУ, 2011. 31 с. 5. Лоханова Н. О. Чинний стан системи бухгалтерського обліку України як відбиття конфлікту економічних інтересів. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 721. С. 161–166. 6. Ловінська Л. Г.

Уніфікація термінології бухгалтерського обліку передумова створення національної системи бухгалтерського обліку в Україні. *Фінанси України*. 2006. № 8. С. 146–149.

ФРІЛАНС ЯК НЕВРЕГУЛЬОВАНЕ ЯВИЩЕ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 331.5.024.5

Стеценко Д. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості фрілансу як сучасного напрямку працевлаштування та його місце у законодавстві України. Конкретизовано правову відповідальність за незареєстроване вчинення діяльності фрілансером. Запропоновано методи легалізації фрілансової діяльності.

Ключові слова: право на працю, зайнятість, працевлаштування, фріланс, законодавство, правове регулювання, правова відповідальність, незаконна діяльність.

Аннотация. Рассмотрены особенности фриланса как современного направления трудоустройства и его место в законодательстве Украины. Конкретизирована правовая ответственность за незарегистрированное совершение деятельности фрилансером. Предложены методы легализации фрилансовой деятельности.

Ключевые слова: право на труд, занятость, трудоустройство, фриланс, законодательство, правовое регулирование, правовая ответственность, незаконная деятельность.

Annotation. The features of freelance as a modern direction of employment and its place in the legislation of Ukraine are considered. The legal liability for unregistered activity by a freelancer is specified. The methods of legalizing freelance activities are proposed.

Keywords: right to work, employment, freelance, legislation, legal regulation, legal liability, illegal activity.

У процесі розвитку світової економіки, поширення процесів глобалізації, зміни концепцій і ритмів життя неминує змін зазнає і невіддільна складова життя дорослого населення – трудова діяльність. Зі стрімким поширенням світом технологій зникла потреба у деяких видах людської праці, однак, ці самі технології пропонують нові можливості людині – надавати послуги дистанційно за допомогою цифрових засобів комунікації. Такий вид діяльності називається фріланс (від англ. freelance – працювати не за наймом).

Роботодавці різних галузей дедалі частіше покладаються на послуги фрілансу як частково, так і повністю, у пошуках оптимальної реалізації своїх проєктів. Саме тому нині правове регулювання фрілансу є таким актуальним.

Гнучка зайнятість дуже зацікавлює населення, до того ж такий вид діяльності набуває швидких темпів розвитку, тому виникає потреба дослідження фрілансу як явища та пошуку методів регулювання.

Дослідженням проблем фрілансу займалися і займаються чимало науковців, серед них Нілсес Д., Гордон Д., Тоффлер Е., Платман К., Букмен Б., Хаген Т., Колот А., Кравчук О., Кузьмін О., Моцар М. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Щоб детальніше розібратися у темі фрілансу, необхідно дати визначення поняттю. У чинному вітчизняному законодавстві про працю терміни «фріланс» і «фрілансер» не застосовуються. Однак, у Листі Мінпраці від 15.05.2008 р. № 105/13 / 116-08 зазначається, що фрілансером є самозайнята особа, яка виконує разові замовлення або тимчасову роботу без зарахування у штат підприємства [1]. Фрілансер виконує роботу без укладання довгострокового договору з роботодавцем, найманий тільки для виконання певного переліку робіт (позаштатний працівник) [2].

Вільнонаймана праця наразі охоплює майже всі прошки населення, але найбільшим попитом користуються у сферах дизайну, IT-послуг, SMM, копірайтингу та рерайтингу, тобто тих, що спираються на креативність. Нині Україна посідає п'яте місце серед країн світу за темпами розвитку фрілансу.

Фрілансом вважається робота на підставі цивільно-правового договору. Згідно зі ст. 627 та 628 Цивільного кодексу України сторони можуть укласти договір, визначити умови договору, обирати контрагента, а зміст договору становлять умови (пункти), визначені на розсуд сторін і погоджені ними, й умови, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства [3].

Неофіційна діяльність фрілансера, що означає надання послуг чи виконання робіт без договору, має певні ризики для самого виконавця роботи, і передусім це гарантії та права працівників, які чітко регламентуються українським законодавством. Так, фрілансер позбавлений права на щорічні відпустки та лікарняні, нормування робочого дня, самостійно організує процес трудової діяльності, виконує роботу на власний ризик відповідно до Закону України «Про відпустки» та Кодексу законів про працю України. Такий працівник не може розраховувати на захист своїх інтересів з боку держави через відсутність працевлаштування [4]. У разі виконання робіт (надання послуг) не на підставі трудового договору, а відповідно до договору про виконання робіт, надання послуг (цивільно-правового договору) або взагалі без договору трудові відносини не виникають.

Крім відсутності захисту прав з боку держави фрілансери також не можуть розраховувати на чесність замовника. Через відсутність договору про надання послуг між замовником і виконавцем фрілансера може спіткати не виплата коштів за виконану роботу, недотримання умов, якщо робота виконується не на підставі договору, а на підставі усної домовленості, відмова від послуг у процесі виконання роботи. В іншому випадку договір гарантував би дотримання всіх установлених вимог та обов'язків, визначених сторонами, а також встановлював би відповідальність за порушення та невиконання угоди, що не дасть змоги уникнути відповідальності або змусить виконати зобов'язання.

Виникає запитання щодо того, чому, попри таку незахищеність, працівники вдаються до фрілансу. Такий вид роботи виник передусім через наявність такої можливості. Мережа Інтернет набула надзвичайної популярності, відкрила можливості для безперешкодного доступу на велику кількість ресурсів, забезпечила безперервний зв'язок майже з усіма куточками світу. Так, виникла можливість не лише стежити за актуальними напрямками діяльності, але й набувати різних навичок. Сучасний фрілансер може опанувати нову професію й одразу випробувати її на практиці, відшукавши собі разове замовлення. Самозайнятий самостійно обирає, яке завдання він хоче виконувати, які терміни йому для цього потрібні та яку винагороду бажає за виконання. Тобто існує можливість займатися тільки тим, що цікавить саме працівника, а тому шанс якісного виконання роботи зростає. Звісно ж, роботодавцю доволі важко визначити кваліфікацію працівника, однак, фрілансер отримує грошову винагороду саме за якісно виконане завдання, а не за процес його виконання, як це відбувається у більшості фірм.

До того ж виникає можливість самостійно планувати графік роботи, коригувати його під свої плани, працювати прямо зі свого будинку, не витрачаючи час і кошти на дорогу до офісу.

Однією з найвагоміших причин є ухилення від сплати податків або спрощена система оподаткування, завдяки чому фрілансери отримують більше коштів за свої послуги.

Фріланс як регулярна діяльність потребує державної реєстрації як підприємницька діяльність, тому часто діяльність фрілансерів є незаконною. Чинним законодавством України передбачено відповідальність за ст. 164 Кодексу про адміністративні правопорушення України щодо порушення порядку провадження господарської діяльності без державної реєстрації, це тягне за собою накладання штрафу від однієї тисячі до двох тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян (17000–34000 грн) з конфіскацією виготовленої продукції, знарядь виробництва, сировини й грошей, одержаних внаслідок вчинення цього адміністративного правопорушення, чи без такої. До того ж передбачено відповідальність за несплату податків. Відповідно до ст. 212 Кримінального кодексу України умисне ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів), що входять до системи оподаткування, уведених у встановленому законом порядку, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації, незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати, якщо ці дії призвели до фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у значних розмірах, карається штрафом від трьох тисяч до п'яти тисяч неоподаткованих мінімумів доходів громадян (51000–85000 грн) або позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років [5].



З огляду на те, що за останній рік дохід від фрілансової діяльності зріс на 36 %, варто задуматись, що може втратити держава, якщо не контролюватиме оподаткування доходів. Окрім недоотримання частини доходів державою, нелегальний фріланс породжує отримання тіньових доходів, що, своєю чергою, сприяє розвитку тіньової економіки та корупції, а, як відомо, Україна на сьогодні веде активну боротьбу з цими негативними явищами [6].

Методом легалізації самозайнятості є реєстрація ФОП – фізичної особи – підприємця. У такому разі фрілансер легально зможе надавати послуги, вести підприємницьку діяльність та сплачувати необхідні податки до бюджету держави. Однак, у цього методу також є свої недоліки. Так, роботодавці, не бажаючи сплачувати єдиний соціальний внесок (ЄСВ), підштовхують працівників до створення ФОП, а потім наймають їх працювати, як і раніше.

Задля профілактики таких махінацій було підписано законопроект № 1073 від 29.08.2019, де розширено перелік підприємців, які не можуть бути платниками єдиного податку першої-третьої груп.

Поступовий аналіз поточної ситуації на ринку праці та внесення необхідних змін у законодавство допоможуть з часом досягнути прозорості діяльності самозайнятих осіб. Щоб фріланс розпочав приносити користь як працівнику, так і державі, перш за все необхідно ухвалити міжнародні нормативно-правові акти щодо регулювання вільної праці. Також держава частково може регулювати діяльність фрілансу шляхом контролю бірж фрілансової зайнятості, адже вони є доступним джерелом інформації щодо укладання незареєстрованих угод. Зазвичай біржі фрілансу за послуги контролю над чесністю виконання умов беруть певний відсоток від суми винагороди, призначеної за роботу. Тому держава могла б зобов'язати такі біржі стягувати певну суму на свою користь або ж самостійно створити офіційну державну біржу фрілансу, де держава так само могла б гарантувати надійність своїм користувачам, як замовникам, так і виконавцям.

Ще одним кроком до розв'язання проблеми є розробка абсолютно нової системи реєстрації самозайнятих. Оскільки реєструвати ФОП може бути не вигідно через нестабільність доходу або зовсім незначні суми заробітку, з яких потрібно сплачувати значні податки, держава могла б розробити податки в залежності від суми заробітку та реалізовувати заохочувальні заходи задля дотримання цих умов.

Отже, на підставі аналізу поточної ситуації в Україні щодо фрілансу можна стверджувати, що наразі існують істотні непорозуміння між державою та фрілансерами, оскільки немає жодних законів та підґрунтя для регулювання такого виду діяльності, попри стрімке зростання популярності цього виду зайнятості серед усіх верств населення. Чимало осіб, які працюють не за трудовим договором, бажають мати кращі умови праці, однак, не бажають реєструвати свою діяльність, оскільки це не регулюється державою, до того ж деяким фрілансерам може бути не вигідно реєструвати ФОП через незначний заробіток або нерегулярність надання послуг. За такі вчинки для фрілансерів передбачено відповідальність згідно з Кодексом про адміністративні правопорушення України та Кримінальним кодексом України. Однак, негативні наслідки чекають не лише на не добropорядних працівників, а й на державу, адже вона втрачає значні суми грошей та не контролює розвиток тіньового сектора економіки. Потрібно більше уваги приділити розв'язанню цього важливого питання, щоб створити сприятливі умови для просування такого виду діяльності всередині країни.

Науковий керівник – старший викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Щодо проблем застосування актів законодавства про працю : Лист Департаменту з питань державного регулювання заробітної плати та умов праці від 15.05.2008 № 105/13/116-08 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v105_203-08. 2. Фрілансер. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Фрілансер>. 3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. 4. Проблеми, ризики та відповідальність фрілансу. URL: <https://advokat-trotsenko.info/index.php/content-stati/88-stati-2/164-problemi-riziki-ta-vidpovidalnist-frilansu-chi-mozhливо-zrobiti-tsej-biznes-povnistyu-legalnim>. 5. ТОП-10 стран с растущим доходом фрилансеров: место Украины. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/454730/top-10-stran-s-rastushhim-dohodom-frilanserov-mesto-ukrainy-infografika>.



OPTIMIZATION OF TRANSPORTATION
PROBLEM WITH TIME AND VELOCITY
LIMITATIONS AT «ARLEKIN» COMPANY

UDK 519.813

A. Tarasenko

The Undergraduate 2 years of study
of the Faculty of International economic relations of KhNEU S. Kuznets

Annotation. The process of solving a transportation problem that has limitations, such as time and speed of execution, is investigated. On the example of «Arlekin», it is proved that time accounting significantly affects the optimal solution and minimizing the cost of enterprise expenses.

Keywords: enterprise, organization, business entity, costs, supplies, transportation task, minimizing the cost of moving, delivery times, speed of delivery, optimization, mathematical model.

Анотація. Досліджено процес розв'язання транспортної задачі, що має обмеження, такі як час і швидкість виконання. На прикладі компанії «Arlekin» обґрунтовано, що облік часу істотно впливає на оптимальний розв'язок і мінімалізацію вартості витрат підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, витрати, поставки, транспортна задача, мінімізація витрат на переміщення, терміни поставок, швидкість поставок, оптимізація, математична модель.

Аннотация. Исследован процесс решения транспортной задачи, имеющей ограничения, такие как время и скорость выполнения. На примере компании «Arlekin» обосновано, что учет времени существенно влияет на оптимальное решение и минимализацию стоимости затрат предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, затраты, поставки, транспортная задача, минимизация затрат на перемещение, сроки поставок, скорость поставок, оптимизация, математическая модель.

The classical transportation problem is a mathematical problem of linear programming concerns minimizing the cost of transporting a single product from sources to destinations. The main task of the transportation problem is to minimize the cost of transportation subjected to the demand and supply constraints.

In the classical statement of Monge–Kantorovich, optimization of the cost of transporting is assumed without requirements of the customer, in other words, the time and velocity limitations. This assumption is really decreases the possibilities of solving the classical transportation problem.

The formulation of the classical transportation problem looks like this: we should minimize the total cost of shipping units from sources to meet demands at destinations:

$$Z(X) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m C_{ij} X_{ij} \rightarrow \min, \quad (1)$$

where C_{ij} of the form (1) determine the transportation cost (per unit) from the i -th supplier to the j -th customer; X_{ij} – is the amount shipped from the i -th supplier to the j -th customer [2].

Each supply source must ship all goods present at that source:

$$\sum_{j=1}^n X_{ij} = a_i, \quad i = 1, 2, \dots, m. \quad (2)$$

The demands of all consumers must be completely satisfied:

$$\sum_{i=1}^m X_{ij} = b_j, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (3)$$

It is known that $X_{ij} > 0$.

A necessary and sufficient condition for the solvability is the balance condition:

$$\sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j. \quad (4)$$

A transportation problem satisfying relation (4) is said to be balanced, and the corresponding model is said to be closed.

Into such type of task we will add two additional restrictions. These are the fulfillment of all distribution on time and the speed of delivery from the supplier to the customer.

Customers set delivery dates that create the delivery periods:

$$S = (S_1, \dots, S_n).$$

Suppliers set delivery rates from the i -th supplier to the j -th customer, which form a matrix of supply rates:

$$V = \begin{pmatrix} v_{11} & \dots & v_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ v_{m1} & \dots & v_{mn} \end{pmatrix}.$$

The supply matrix coefficient v_{ij} defines the volume of goods exported from the i -th supplier to the j -th customer per unit time.

In order for each i -th supplier to deliver the goods in the amount of X_{ij} in time no more than S_j units of time, the j -th customer needs the following restrictions on the delivery rates:

$$X_{ij} \leq S_j \times v_{ij}. \quad (5)$$

Also delivery rates must be no later than the deadline S_j , appointed by the customer, orders in volumes B_j must be fulfilled. S_j we have the next restriction connected the time and speed of our delivery:

$$S_j \sum_{i=1}^m v_{ij} \geq B_j, \quad j=1, 2, \dots, n. \quad (6)$$

In addition, it is necessary to ensure the export of all supplies and from this we have another condition on the terms of orders and the speed of delivery:

$$\sum_{j=1}^n v_{ij} \times S_j \geq A_i, \quad i=1, 2, \dots, m. \quad (7)$$

Conditions (6) and (7) are for the solvability of the transportation problem time and a velocity of transportation.

So, the formulated problem with time and velocity generalizes the classical transport problem and looks as follows. We should find the minimum of linear form (1) with our restrictions (5) – (7).

Let us look at the example of solving such task at our baby clothing manufacturing company «Arlekin». This company supplies clothes to the international market, the factories of the enterprise are located in different cities of Ukraine. Therefore, speed and lead time are an essential criterion for quality and status of the company. But in these recent times, the company has a lot of orders and there are losses and inconsistencies in the cost of transporting the products. In order to properly calculate the minimum cost, we use the following calculation method with time and speed constraints [5].

We have some city – suppliers with specified amount of goods:

$$A = (220 \ 380 \ 180).$$

And customers with some needs:

$$B = (160 \ 120 \ 340 \ 160).$$

The tariff matrix looks like:

$$C = \begin{pmatrix} 8 & 10 & 12 & 6 \\ 4 & 10 & 8 & 12 \\ 6 & 8 & 14 & 2 \end{pmatrix}.$$



The mathematical model of this transportation problem has the form: it is required to find a minimum of the following linear form:

$$F(X) = 8X_{11} + 10X_{12} + 12X_{13} + 6X_{14} + 4X_{21} + 10X_{22} + 8X_{23} + 12X_{24} + 6X_{31} + 8X_{32} + 14X_{33} + 2X_{34} \rightarrow \min.$$

Under the condition $X_{ij} \geq 0$ and the following restrictions:

$$\begin{cases} X_{11} + X_{12} + X_{13} + X_{14} = 220; \\ X_{21} + X_{22} + X_{23} + X_{24} = 380; \\ X_{31} + X_{32} + X_{33} + X_{34} = 180; \\ X_{11} + X_{21} + X_{31} = 160; \\ X_{12} + X_{22} + X_{32} = 120; \\ X_{13} + X_{23} + X_{33} = 340; \\ X_{14} + X_{24} + X_{34} = 160. \end{cases}$$

This problem was solved by the potentials method. The solution has the form:

$$X_{11} = 120, X_{12} = 100, X_{21} = 40, X_{23} = 340, X_{32} = 20, X_{34} = 160, F_{\min}(X) = 5320.$$

For more exact and correct results, let's solve the transportation problem of our enterprise taking into account the delivery time and velocity of transportation. In the conditions of the previous example, we add the vector of delivery dates that customers set and matrix of delivery rates that suppliers set:

$$S = (8 \ 6 \ 12 \ 8)$$

$$V = \begin{pmatrix} 16 & 12 & 20 & 16 \\ 20 & 20 & 8 & 20 \\ 6 & 12 & 12 & 12 \end{pmatrix}.$$

Additional twelve restrictions on the delivery time are as follows:

$$\begin{cases} X_{11} \leq 8 \cdot 16 = 128; \\ X_{12} \leq 6 \cdot 12 = 72; \\ X_{13} \leq 12 \cdot 20 = 240; \\ X_{14} \leq 8 \cdot 16 = 128; \\ X_{21} \leq 8 \cdot 20 = 160; \\ X_{22} \leq 6 \cdot 20 = 120; \\ X_{23} \leq 12 \cdot 8 = 96; \\ X_{24} \leq 8 \cdot 20 = 160; \\ X_{31} \leq 8 \cdot 6 = 48; \\ X_{32} \leq 6 \cdot 12 = 72; \\ X_{33} \leq 12 \cdot 12 = 144; \\ X_{34} \leq 8 \cdot 12 = 96. \end{cases}$$

This problem was also solved by the potentials method. The solution has the form:

$$X_{12} = 56, X_{13} = 100, X_{14} = 64, X_{21} = 160, X_{22} = 28, X_{23} = 96, X_{24} = 96, X_{32} = 36, X_{33} = 144, F_{\min}(X) = 7288.$$

The minimal cost without time and velocity limitation is equal to 5320 units of money, but with it – 7288 units of money.

From these results we can see that the time and velocity of transportation have a huge influence on the optimal distribution of supplies and the value of the minimum transportation costs at «Arlekin» enterprise and understand why it had losses. Without such calculation and consideration of delivery time our company can't define the optimal solution and real optimal cost. Due to this method companies can take into account all the restrictions and calculate the minimal transportation cost [5].



Thus, the result of the transportation problem, with the delivery time, will strive to solve the classical transportation problem. Taking into account the delivery time in the transportation will allow us to find more suitable solutions in logistics problems, in transportation problems of different industries and other areas.

Supervisor – Candidate of Sciences (Technics), Associate Professor Misyura E. Yu.

Literature: **1.** Mathematical model of transportation problem. URL: <https://www.coursehero.com/file/p5earam/Mathematical-Model-of-Transportation-Problem-Mathematically-a-transportation>. **2.** The Classic Transportation Problem. URL: <https://gistbok.ucgis.org/bok-topics/classic-transportation-problem>. **3.** Метод потенциалов. URL: <https://studfile.net/preview/5877367/page:76>. **4.** Интернет-магазин детской одежды «Арлекин» // Официальный сайт интернет-магазина детской одежды «Арлекин». URL: <https://arlekin.ua/about>. **5.** Малярець Л. М., Железнякова Е. Ю., Місюра Є. Ю. Економіко-математичні методи і моделі : практ. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. 320 с.



УПРОВАДЖЕННЯ НОВОГО ТОВАРУ НА РИНОК

УДК 658.624

Тарасов В. Д.

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено сутність понять «новий товар» та «упровадження нового товару на ринок». Проаналізовано основні підходи та алгоритмічні методи впровадження нового товару на ринок.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, комерція, новий товар, упровадження, алгоритмічні методи, етапи впровадження нового товару на ринок.

Аннотация. Исследована сущность понятий «новый товар» и «внедрение нового товара на рынок». Проанализированы основные подходы и алгоритмические методы внедрения нового товара на рынок.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, коммерция, новый товар, внедрение, алгоритмические методы, этапы внедрения нового товара на рынок.

Annotation. The essence of the concepts «new product» and «introduction of a new product to the market» is investigated. The main approaches and algorithmic methods for introducing a new product to the market are analyzed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, commerce, new product, implementation, algorithmic methods, stages of introducing a new product to the market.

Останніми роками ситуація в Україні ринок став надзвичайно динамічним і нестабільним, що негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, адже вони не завжди у змозі швидко адаптуватися до змін ринку, що знижує їх конкурентоспроможність. Основною вимогою для підприємства, що прагне закріпити свої позиції за умов висококонкурентного середовища, є впровадження нових товарів для задоволення нових потреб і відповідності вимогам ринку [1].

Завдяки впровадженню нових товарів підприємство збільшує збут і прибуток, а також підвищує ефективність розроблених маркетингових досліджень, отримує переваги над конкурентами й виходить на новий рівень



розвитку. Упровадження нових товарів є тривалим процесом, що потребує ретельного й комплексного підходу та є необхідним за умов сучасного ринку [2].

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів управління процесом упровадження нових товарів займалися і займаються чимало науковців, серед них Котлер Ф., Армстронг Г., Дойль П., Друкер П., Бланк І., Балабанова Л., Ілляшенко С., Кардаш В., Мочерний С., Павленко А. та ін. Однак, науковці мають різні погляди на процес і методи впровадження нового товару.

Така ситуація склалася через існування різних економічних шкіл. Не існує чіткого алгоритму впровадження товару на ринок, різні підходи використовуються для розв'язання різних задач, тобто неможливо обрати єдиний підхід. Найпопулярнішими серед них є класична алгоритмічна модель упровадження та паралельна модель упровадження, хоч це не означає, що підприємство, яке обрало ту чи іншу стратегію, повинно чітко наслідувати її, усе дуже індивідуально для кожного з суб'єктів господарювання.

Метою написання статті є дослідження сутності поняття «новий товар», а також аналіз основних методів, процесів та етапів упровадження нової продукції на ринок.

Для розгляду сутності поняття «впровадження нового товару» необхідно спочатку визначити сутність поняття «новий товар».

Існують кілька класифікації нових товарів. З виробничо-технологічної точки зору новий товар – це оригінальний товар, удосконалений варіант та модифікація наявного варіанта та нові торговельні марки, які підприємство розробляє силами власного відділу досліджень і розробок [10].

З точки зору представників класичної школи економічної теорії товар – це результат виробничої діяльності товаровиробників, призначений для продажу. З точки зору інноваційної діяльності новий товар – це кінцевий результат комерціалізації загального втілення нового технічного рішення практичного завдання у різних сферах і галузях людської діяльності [6].

Залежно від ступеня новизни для продуцента і для ринку нові товари за класифікацією Буза, Аллена та Гамільтона розподіляють на:

- світові новинки – абсолютно нові товари;
- нові товарні лінії – новий для виробника товар, який уможливорює його вихід на нові ринки;
- розширення наявних товарних ліній – товари доповнюють ті, що вже пропонує продуцент, але у новій розфасовці або із застосуванням нових компонентів;
- удосконалення та модифікація наявного товару;
- репозиційовані товари – відомі товари підприємства, пропоновані новим групам споживачів;
- товари за зниженими цінами – нові товари, пропоновані за цінами вже наявних аналогів [3; 8].

Зауважимо, що на класифікацію нових товарів за тими чи іншими критеріями доволі суттєвий вплив має галузева приналежність нових товарів. Наприклад, ринок оптичних товарів є динамічним, на ньому присутні як вітчизняні представники, так і іноземні.

Протягом багатьох років ринок оптичних товарів демонструє стійку тенденцію до зростання, що визначається цілою низкою факторів, таких як зростання кількості громадян із різними видами аметропії, збільшення частки населення похилого віку, підвищення уваги кожного до стану здоров'я та профілактики розвитку захворювань очей. Масове тривале застосування електронних гаджетів також сприяє збільшенню попиту на лінзи. Протягом 2003–2017 рр. світовий ринок лінз щорічно збільшувався на 2,6 %. Однак, у 2015–2017 рр. зростання ринку дещо сповільнилося, склавши 2,1 % [6].

Основна проблема полягає у тому, що продукція в основному постачається з Азії, і лише кілька компаній працюють із товаром європейського походження. У такому випадку основним шляхом закріплення конкурентних позицій для підприємства є постійний моніторинг науково-технічних досягнень у галузі, проведення маркетингових досліджень, а також підвищення інноваційної діяльності на ринку [8].

Розробка нового товару має кілька етапів, що дозволяють знайти ідею, розвинути концепцію й розв'язати організаційні питання щодо виробництва нової продукції. Процес розроблення товару має різні підходи. Найрозповсюдженішою є класична модель алгоритмічного впровадження нового товару (рис. 1) [4–8].

Існує також паралельно-послідовна модель упровадження товару, де немає потреби виконувати всі дії послідовно. Ця модель має набагато більше складових, що дозволяє ретельніше підійти до аспектів упровадження нової продукції.

Ця модель не є еталоном, також існує паралельна модель упровадження нового товару, де немає чіткого алгоритму заходів щодо впровадження. Кожне підприємство обирає для себе потрібну модель упровадження, і навіть якщо була обрана класична, підприємство не завжди наслідує алгоритм, розпочинаючи не з першого етапу [8].

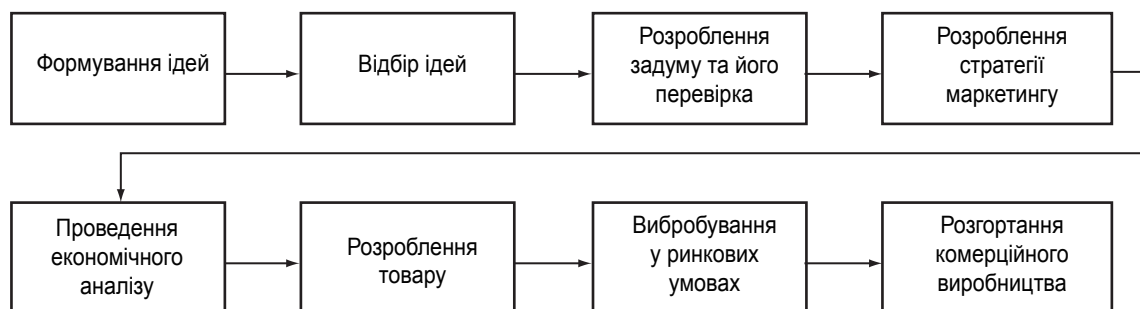


Рис. 1. Класична модель алгоритмічного впровадження нового товару

В економічній літературі з питань інноваційної діяльності найчастіше виділяють вісім основних етапів процесу створення нових товарів.

1. Формування ідей. Створення товару розпочинається з генерування ідей – цілеспрямованої діяльності з відбору цікавих ідей і розв’язків у середовищі підприємства. Більшість ідей виникають усередині компанії, це можуть бути проекти, пропонувані дослідним відділом компанії, індивідуальні пропозиції дослідників, інженерів, дизайнерів чи робітників підприємства.

2. Відбір ідей – серед усіх пропонованих ідей вибирають ті, що задовольняють вимоги фірми. Вимоги ґрунтуються на потенціалі підприємства, експертних оцінках, матриці оцінок і багатокритеріальних оцінках.

3. Розробка задуму та його передбачає опрацювання характеристик можливого споживача, основних властивостей і характеристик нового товару. Розробляється концепція товару, обирається приблизний тип та якість матеріалів, з яких він складатиметься.

4. Розробка стратегії маркетингу складається з трьох частин. У першій визначають цільовий ринок, особливості позиціонування товару, а також обсяг продажів і частка ринку. У другій частині вказується попередня ціна, канали розповсюдження та маркетинговий бюджет. У третій частині розглядають обсяги продажів та норми прибутку.

5. Аналіз можливостей виробництва та збуту; ідею товару на цьому етапі оцінюють з економічної точки зору, оцінюють фінансові показники виводу на ринок, конкурентоспроможність, прибутковість, прогнозують витрати.

6. Розроблення товару-прототипу; стадія виготовлення перших досвідних зразків. Створенням, як правило, займаються науково-дослідний та технологічні відділи. Витрати на цьому етапі значно зростають, оскільки потрібно знайти формулу успішного та якісного товару; стає зрозуміло, чи буде реалізована ця ідея на практиці.

7. Випробування за ринкових умов. Прототипи, що пройшли тестування на якість і надійність з участю фокус-груп, переходять на стадію пробного маркетингу, на якій товар і маркетингова програма проходять перевірку за умов, близьких до ринкових. Цей етап дозволяє випробувати раніше обрану стратегію позиціонування, розповсюдження, рекламування, а також методи ціноутворення та методи, що є пов’язаними з присвоєнням торговельної марки, розробки упакування; визначають обсяги фінансування за реальних ринкових умов.

8. Розгортання комерційного виробництва. Від результатів випробування за ринкових умов залежить, чи буде запущений новий товар у масове виробництво. На цьому етапі підприємство може зіткнутися з двома несумісними проблемами: низькі продажі, що спричиняють затоварення, або занадто високий попит і, як наслідок, брак товару на складах [3–8].

Кожній компанії, яка планує розробляти нову продукцію, необхідно визначитися, які саме товари становлять інтерес для ринку, оскільки це є важливим кроком у напрямку розробки успішних прибуткових товарів на промисловому ринку [7; 8].

Отже, було проаналізовано сутність понять «новий товар» і «впровадження нового товару на ринок». З’ясовано, що немає чіткого алгоритму впровадження товару на ринок, існують чимало підходів, серед яких класична алгоритмічна модель та паралельна модель упровадження. Однак, це не означає, що підприємство, яке обрало ту чи іншу стратегію, повинно чітко наслідувати її, усе індивідуально для кожного суб’єкта господарювання. Процес розроблення нового товару дає змогу уникнути ризику при впровадженні нового товару на промисловий ринок.



Література: 1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Введение в маркетинг / пер. с англ. М. : Вильямс, 2007. 832 с. 2. Види нового товару. Процес створення нового товару. URL: <https://buklib.net/books/24395>. 3. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учебное пособие. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. 267 с. 4. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика : навч.-метод. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 124 с. 5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с франц. СПб. : Наука, 1996. 589 с. 6. Розроблення нового товару. URL: <https://library.if.ua/book/42/2941.html>. 7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М., 2003. 560 с. 8. Холодный Г. О., Борисенко М. А. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики: монографія. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2009. 196 с.



ПЕРЕВАГИ Й НЕДОЛІКИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

УДК 336.221+657.37(477)

Тесленко В. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в Україні. Проведено аналіз планованих у законодавстві змін щодо спрощеної системи. Визначено основні переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Деталізовано особливості структури змін мінімальних виплат.

Ключові слова: податки, оподаткування, законодавство, нормативно-правові акти, спрощена система оподаткування, облік, звітність, мінімальні виплати.

Аннотация. Рассмотрена сущность упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности в Украине. Проведен анализ планируемых в законодательстве изменений в упрощенной системе. Определены основные преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности. Детализованы особенности структуры изменений минимальных выплат.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, законодательство, нормативно-правовые акты, упрощенная система налогообложения, учет, отчетность, минимальные выплаты.

Annotation. The essence of the simplified system of taxation, accounting and reporting in Ukraine is considered. The analysis of the planned legislative changes in the simplified system. The main advantages and disadvantages of the simplified system of taxation, accounting and reporting are identified. The features of the structure of changes in minimum payments are detailed.

Keywords: taxes, taxation, legislation, regulatory acts, simplified taxation system, accounting, reporting, minimum payments.

За сучасних економічних умов важливе значення має малий бізнес, і передусім у розвинених країнах, що зумовлено створенням сприятливих умов для розвитку таких підприємств. В Україні також на законодавчому рівні здійснюється підтримку розвитку малого бізнесу. Так, малим підприємствам дозволене застосування спрощеної системи оподаткування. Зменшення податкового навантаження на суб'єктів малих підприємств є одним із головних аспектів, що забезпечує стабільний їх розвиток. Тому вивчення й удосконалення спрощеної системи оподаткування є ключовою складовою, що дозволить покращити економічну ситуацію загалом.



Дослідженням теоретичних і практичних основ спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності займалися і займаються чимало науковців, серед них Слатвінська М. О., Бошинда І. М., Шкварчук Л. О., Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз основних переваг і недоліків спрощеної системи оподаткування, а також деталізація оприлюднених змін у законодавстві.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності (спрощена система оподаткування) – це механізм, застосовуваний для зменшення податкового навантаження малих підприємств через заміну податків і зборів на сплату лише єдиного податку, а також упровадження спрощення обліку та звітності на цих підприємствах. Щоб застосовувати таку систему оподаткування, підприємства повинні відповідати вимогам, які встановлені у Податковому кодексу України; такими є річний обсяг доходу й кількість найманих працівників [2].

Виникнення спрощеної системи оподаткування зумовлене появою проблем у діяльності суб'єктів малих підприємств, які були пов'язані зі сплатою податків, таких як податку на додану вартість, з доходів фізичних осіб, земельного податку та ін. Розвиток малого бізнесу є найефективнішим інструментом ринкового реформування економіки країни. Завдяки функціонуванню цього сектора економіки відбувається збільшення кількості зайнятого населення, у результаті збільшується рівень доходу населення, а це сприяє тому, що зростає сукупний попит, наслідком чого є збільшення виробництва [5].

Спрощена система оподаткування має чимало переваг і недоліків, що залежить від господарських операцій, які здійснює підприємство, а також від умов здійснення діяльності.

Основними перевагами спрощеної системи є:

- істотне полегшення здійснення обліку підприємства;
- зменшення податкового навантаження через скорочення кількості податків і зборів;
- полегшення складання податкової звітності;
- позбавлення необхідності здійснювати постійний контроль за змінами у законодавстві;
- надання можливості вибору здійснення реєстрації як платника податку на додану вартість [3].

Фізичні особи, які застосовують спрощену систему оподаткування, могли не використовувати реєстратор розрахункових операцій зі споживачами. Однак, в Указі № 761/2019 Президента України «Про невідкладні заходи щодо забезпечення сприятливих умов для діяльності фізичних осіб – підприємців» зазначено, що з 1 жовтня 2020 р. це право надаватиметься тільки платниками єдиного податку першої групи. До платників єдиного податку 2–4 груп застосовуватимуться деякі виключення щодо використання цього права, а вже з 1 січня 2021 р. їх зобов'язали використовувати реєстратор розрахункових операцій [4].

Ринок малого бізнесу в Україні немає істотних відмінностей у порівнянні з європейським ринком цього бізнесу. Якщо ж брати до уваги галузеву структуру малих підприємств, український сектор малого бізнесу практично тотожний європейському. Попри це економіка України перебуває у набагато гіршому становищі, ніж у країнах Європейського Союзу. Це пов'язано із недосконалим функціонуванням малого бізнесу та проблемами його розвитку.

Основними недоліками спрощеної системи оподаткування є:

- обмеження щодо кількості працівників, виду діяльності й обсягу реалізації продукції;
- певні незручності у роботі з фізичними особами – підприємцями, які перебувають на загальній системі;
- реалізація сплати єдиного податку фізичної особи – платника авансом за звітний період, тобто за квартал;
- використання обов'язкового мінімального розміру сплати єдиного соціального (ЄСВ) внеску для 1–2-ї груп.

Мінімальним розміром ЄСВ є 22 % від мінімальної заробітної плати. Наведемо статистичні дані щодо розміру мінімального розміру ЄСВ за 2013–2019 рр. (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Єдиний соціальний внесок в Україні, 2013–2019 рр., грн

Період	Мінімальний ЄСВ	Мінімальна зарплата
1	2	3
з 01.01.2013 по 30.11.2013	398,01	1147
з 01.12.2013 по 31.08.2015	422,65	1218
з 01.09.2015 по 31.12.2015	478,17	1375

Закінчення табл. 1

1	2	3
з 01.01.2016 по 30.04.2016	303,16	1375
з 01.05.2016 по 30.11.2016	319,00	1450
з 01.12.2016 по 31.12.2016	352,00	1600
з 01.01.2017 по 31.12.2017	704,00	3200
з 01.01.2018 по 31.12.2018	819,06	3723
з 01.01.2019 по сьогодні	918,06	4173

На підставі аналізу даних табл. 1 можна дійти висновку, що зростання мінімального ЄСВ відбувалося за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати.

Отже, на сучасному етапі сфера малого бізнесу є панівною ланкою серед підприємств країни. За правильного функціонування малого бізнесу це надає додаткові можливості для розвитку економіки країни загалом. Нині важливо посилити ефективність державної політики, що дозволить краще здійснювати регулювання діяльності малих підприємств, створить сприятливіші економічні умови для їх розвитку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Войтко В. В.

Література: 1. Слатвінська М. О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи : монографія. Одеса : Одеський національний економічний університет, 2012. 252 с. 2. Стегней М. І., Бошинда І. М. Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії та регіональні особливості. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 495–499. 3. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 4. Про невідкладні заходи щодо забезпечення сприятливих умов для діяльності фізичних осіб – підприємців : Указ Президента України від 17.10.2019 № 761/2019 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/761/2019>. 5. Шкварчук Л. О., Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю. Фіскальне стимулювання боргового фінансування суб'єктів підприємництва в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 23. С. 585–591.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ДОХОДІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.471/.474

Тесленко В. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні та практичні аспекти відбиття у бухгалтерському обліку доходів і витрат торговельних підприємств. Проаналізовано проблеми, що виникають при веденні бухгалтерського обліку витрат і доходів. Обґрунтовано необхідність відбиття вірогідної та значущої облікової інформації про результати діяльності торговельних підприємств, основними складовими яких є доходи та витрати, для прийняття ефективних управлінських рішень.



Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансовий результат, облік, бухгалтерський облік, витрати, доходи.

Анотація. Исследованы теоретические и практические аспекты отражения в бухгалтерском учете доходов и расходов торговых предприятий. Проанализированы проблемы, возникающие при ведении бухгалтерского учета затрат и доходов. Обоснована необходимость отражения вероятной и значимой учетной информации о результатах деятельности торговых предприятий, основными составляющими которых являются доходы и расходы, для принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовый результат, учет, бухгалтерский учет, расходы, доходы.

Annotation. The theoretical and practical aspects of the reflection in accounting of income and expenses of trading enterprises are investigated. The problems arising in the accounting of costs and revenues are analyzed. The necessity of reflecting probable and significant accounting information on the results of the activities of trading enterprises, the main components of which are income and expenses, for making effective management decisions, is substantiated.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial result, accounting, accounting, expenses, income.

Нині однією із головних економічних складових в Україні є торгівля. Здійснення діяльності підприємств, зокрема торговельних, є спрямованим на отримання прибутків. Визнання прибутку здійснюється порівнянням доходів, отриманих від реалізації та витрат, які були понесені при їх створенні. Перед підприємствами виникає завдання з організації вірогідного та своєчасного зображення у бухгалтерському обліку статей витрат і доходів, що, своєю чергою, дасть змогу забезпечувати точніше складання звіту про фінансові результати та покращити якість прийнятих управлінських рішень.

Дослідженням теоретичних і практичних основ здійснення бухгалтерського обліку формування витрат і доходів у торговельних підприємствах займалися і займаються чимало науковців, серед них Скрипник М. Є., Ілюхіна Н. П., Верига Ю. А. та ін.

Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз основних проблем, що виникають при відбитті в обліку торговельних підприємств доходів і витрат.

Витрати торговельних підприємств обліковуються відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» та методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування у торговельній діяльності. У ньому визначено можливість застосування двох класів рахунків: клас 8 «Витрати за елементами» і клас 9 «Витрати діяльності» [2].

За характером виникнення витрати розподіляють на поточні та довготривалі. До поточних належать витрати, що є пов'язаними безпосередньо з витратами обігу. Витрати за обігом розподіляють за економічним змістом і статтями витрат.

Витрати за елементами розподіляють на витрати на матеріали, амортизацію, заробітну плату та ін., їх відбивають на класі 8 рахунку.

З огляду на специфіку торговельних підприємств витрати розподіляють за статтями, а саме: витрати на оплату праці, транспорт, амортизацію, оренду, утримання основних засобів і ін. Торговельні підприємства мають право самостійно формувати номенклатуру витрат, яку їм доречно застосовувати для утворення інформаційної бази, що надасть змогу надалі приймати управлінські рішення.

Однією із головних проблем в обліку витрат є відбиття собівартості реалізованої продукції, а саме здійснення розподілу транспортно-заготівельних витрат на собівартість реалізованої продукції.

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» здійснюють розподіл доходів на:

- інший операційний дохід;
- виторг від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг);
- доходи від участі у капіталі;
- інші фінансові доходи;
- інші доходи [1].

Для визначення доходу виторгу від реалізації торговельних підприємств розглядають такі умови:

- можна вірогідно визначити суму доходів;
- відбувається передача покупцю ризиків і вигід, що є пов'язаними з правом власності товару;

- торговельні підприємства впевнені у тому, що це сприятиме збільшенню економічних вигід;
- торговельні підприємства не здійснюють подальший контроль за реалізованими товарами [1].

Зауважимо, що наприкінці звітного періоду відбувається закриття рахунків класу 7, тобто залишків на них немає. Тому можна їх віднести до тимчасових рахунків, застосовуваних для допоміжних функцій. Протягом звітного періоду відбувається накопичення інформації, що дає змогу застосовувати проміжні звіти. Дослідження стану обліку процесів з їх продажу на торговельних підприємствах дає змогу виявляти проблеми. Для цього потрібно впроваджувати бухгалтерський облік операцій, що є пов'язаними з продажем товарів, для здійснення аналітичної та синтетичної деталізації, що дасть змогу раціонально організувати їх контроль та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Сучасна нормативно-законодавча база щодо питань, пов'язаних з обліком доходів, дає право підприємствам здійснювати самостійний вибір деяких статей обліку, що безпосередньо впливає на фінансовий результат [3]. Однак, чинна законодавча база потребує вдосконалення задля послаблення тіньової економіки. Важливими інструментами, які дозволять удосконалити облік доходів, є чіткий контроль за вибраними методами, що дасть змогу ефективно здійснювати контроль облікових процесів і вірогідно оцінювати фінансові результати.

Основною метою здійснення облікових операцій з продажу товарів є надання інформації користувачам щодо торговельного підприємства та результатів його діяльності. Для кращого ведення аналітичного обліку підприємства мають право самостійно приймати рішення щодо деталізації рахунків, а саме відкриття рахунків третього і нижчих порядків, що забезпечить отримання повнішої інформації, яка дасть змогу підвищити якість систем управління продажами товарів.

Використання конкретизованих рахунків дозволяє виділяти з усього масиву доходів торговельних підприємств доходи, що є пов'язаними з реалізацією товарів за методами активізації продажу, що, своєю чергою, дає змогу здійснювати деталізований аналіз продажів, а також розв'язувати питання щодо доцільності застосування тих чи інших маркетингових інструментів [4].

Таким чином, для правильного відбиття доходів у бухгалтерському обліку торговельні підприємства повинні бути переконані, що наявні всі необхідні умови для визначення доходу, а також виду отриманого доходу. Торговельні підприємства для підтвердження вірогідності отриманих доходів повинні завіряти їх первинними документами. Це також стосується і витрат торговельних підприємств. Витрати визначаються у разі зростання сум зобов'язань і зниження активів. Витрати на торговельних підприємствах, мають свої особливості: собівартість реалізованих товарів повинна визначатися як відношення різниць між вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки.

Отже, на підставі аналізу стану обліку доходів і витрат торговельних підприємств можна виявити низку проблем, серед яких:

- відсутність нормативних документів, які б дали змогу регламентувати облік доходів і здійснення якісного контролю;
- несвоєчасне та неповне відбиття у системі обліку статей доходів;
- недостатній рівень інформації щодо встановлених номенклатурних витрат;
- недостатньо деталізоване відбиття витрат у системі бухгалтерського обліку;
- нарахування сум доходів за умов надання знижок покупцю при погашенні дебіторської заборгованості у визначений термін.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Закон України від 29.11.1999 № 290 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99/ed19991129>. 2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Закон України від 31.12.1999 № 318 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00/ed19991231>. 3. Ілюхіна Н. П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. № 2. С. 61–64. 4. Скрипник М. Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2014. 23 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.52:658.152/.153

Тесленко Ю. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості структури капіталу підприємства. Конкретизовано зміст і сутність оптимізації структури капіталу. Проаналізовано переваги та недоліки використання власного та позикового капіталу. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, капітал, структура капіталу, власний капітал, позиковий капітал.

Аннотация. Исследованы особенности структуры капитала предприятия. Конкретизированы содержание и сущность оптимизации структуры капитала. Проанализированы преимущества и недостатки использования собственного и заемного капитала. Предложены направления эффективного решения текущих проблем.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, капитал, структура капитала, собственный капитал, заемный капитал.

Annotation. The features of the capital structure of the enterprise are investigated. The content and essence of optimizing the capital structure are specified. The advantages and disadvantages of using own and borrowed capital are analyzed. The directions of effective solution of current problems are proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, capital, capital structure, equity, borrowed capital.

За сучасних економічних умов формування структури капіталу визначається кількома принциповими моментами. Чимало підприємств відчувають гостру нестачу у коштах, які можуть бути спрямовані на розширення виробництва, модернізацію обладнання, погашення боргів і зобов'язань, створення нових проектів та ін. У зв'язку з цим найважливішим завданням підприємства є визначення оптимальної структури капіталу підприємства та найефективніше його використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом. Оптимальна структура дозволяє максимізувати ринкову вартість підприємства, забезпечити достатній рівень платоспроможності та фінансової стійкості.

Дослідженням цієї теми займалися і займаються чимало науковців, серед них Маркс К., Маршалл А., Сміт А., Беренда Н., Гайдаєнко О., Горошанська О., Журавльова І., Капітула С., Корбутяк А., Костякова А., Кучменко В., Лелюк С., Леонова Ю. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок питання оптимізації структури капіталу потребують подальшого поглибленого дослідження.

Метою написання статті є узагальнення теоретичних засад оптимізації структури капіталу підприємства за сучасних умов господарювання.

Економічна сутність оптимізації структури капіталу є предметом дослідження економістів. Саме оптимізація структури капіталу, під якою розуміють співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування діяльності компанії, є одним із найважливіших факторів, спроможних впливати на рівень рентабельності власного капіталу, відповідно і на вартість компанії.

Питання знаходження оптимальної структури капіталу тривалий час цікавлять багатьох економістів; існують різні підходи до визначення сутності оптимізації структури капіталу (табл. 1) [1–4].

Таблиця 1

Визначення сутності поняття оптимізації структури капіталу різними науковцями

Автор	Визначення
1	2
Гайдаєнко О. М. [1]	Оптимізація структури капіталу є важливим етапом стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, і вартістю, інвестованою у грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення

1	2
Салига К. С. [2]	Оптимізація структури капіталу є важливим етапом аналізу капіталу, який полягає у визначенні оптимального співвідношення між власними коштами, які приносять прибуток, і позиковими коштами, які інверсовано у грошовій формі, в обмін на зобов'язання їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства
Сілакова Г. В. [3]	Під оптимальною структурою капіталу доцільно розуміти таке співвідношення джерел власних і позикових ресурсів підприємства, яке забезпечує найкраще значення критеріїв оптимізації при заданому рівні фінансової стійкості підприємства з метою досягнення його максимальної ринкової вартості
Яременко М. І. [4]	Оптимізація структури капіталу – це таке співвідношення використання власних і позикових коштів, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства

На підставі аналізу, систематизації й узагальнення тлумачення сутності поняття оптимізації структури капіталу різними науковцями визначатимемо її як співвідношення джерел власних і позикових коштів. Отже, оптимізація структури капіталу є співвідношенням власних і позикових коштів, використовуваних підприємством у процесі своєї діяльності, що забезпечує належний рівень фінансової стійкості, рентабельності та ефективності його функціонування загалом.

Розглянемо переваги та недоліки використання власного капіталу (рис. 1) [5; 6].

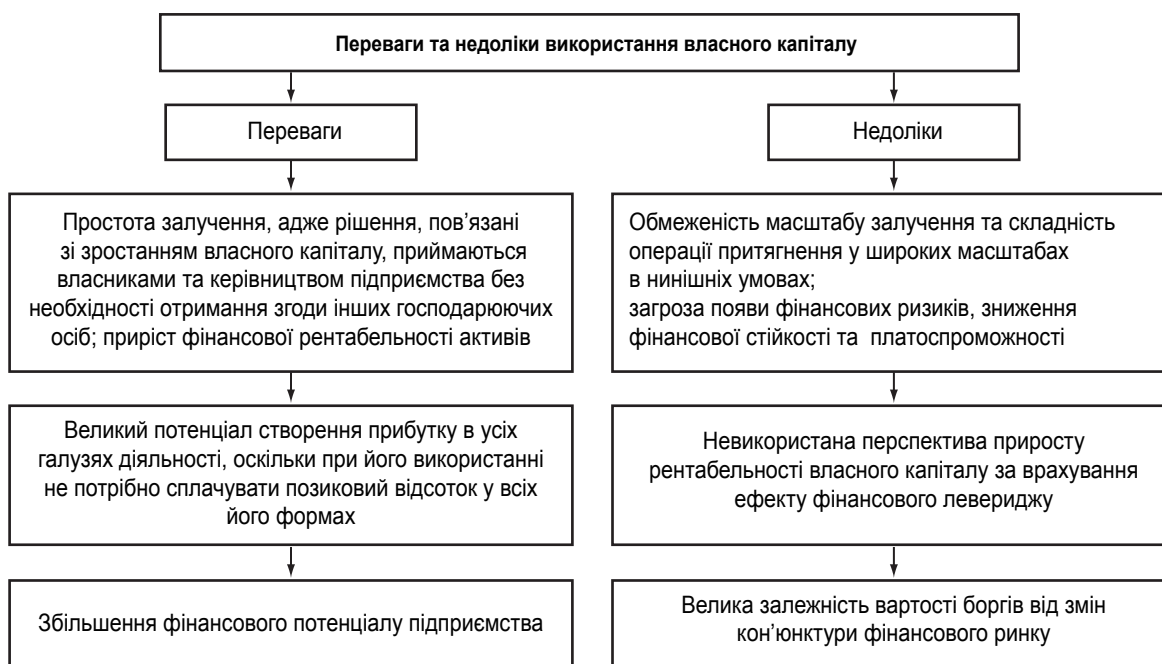


Рис. 1. Переваги та недоліки використання власного капіталу підприємства

Визначення величини та співвідношення джерел фінансування є нерозривно пов'язаним з урахуванням особливостей використання як власного, так і позикового капіталу.

Підприємство, яке використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку, оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів за часів сприятливої кон'юнктури ринку і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал [6].

Тому для визначення співвідношення оптимальної структури капіталу підприємства можна виділити такі основні критерії: політика фінансування активів, вартість компанії, вартість капіталу, ризики та рентабельність [7].

З точки зору ефективності роботи підприємства використання позикових коштів має часто позитивний характер, оскільки дає змогу розширити діяльність, підвищити інвестиційну активність. Переваги та недоліки використання позикового капіталу наочно подано на рис. 2 [8].

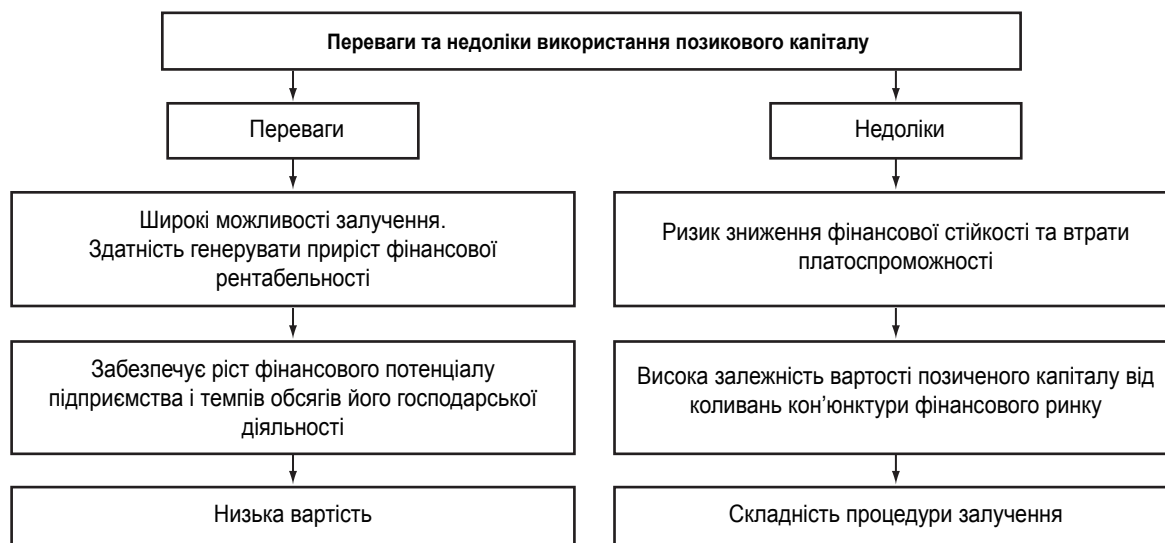


Рис. 2. Переваги та недоліки використання позикового капіталу підприємства

Накопичуваний капітал характеризує різні форми його приросту в процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат та ін. Підприємство, що використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, однак, обмежує темпи свого розвитку. Оптимізація структури капіталу здійснюється за такими критеріями:

- зменшення середньозваженої вартості сукупного капіталу;
- зростання рівня прибутковості власного капіталу;
- мінімізація рівня фінансових ризиків.

Отже, на підставі аналізу можна стверджувати, що оптимізація структури капіталу щодо реалізації його основних завдань здійснюється шляхом встановлення необхідної пропорційності у використанні фінансових ресурсів на цілі розвитку; обліку стратегічних цілей розвитку підприємства та можливого рівня віддачі засобів; максимізації прибутку через залучення позик до господарського обігу.

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

Література: 1. Гайдаєнко О. М., Славінська М. О. Формування оптимальної структури капіталу підприємства. *Облік. Економіка. Менеджмент*. 2016. № 1. С. 100–107. 2. Салига К. С., Писаренко А. А. Оптимізація структури капіталу підприємства. *Загальні питання економіки*. 2011. № 10. С. 27–29. 3. Сілакова Г. В., Сопіженко О. О. Оптимізація структури капіталу підприємства на основі використання теоретико-ігрового підходу. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 4. С. 114–119. 4. Яременко М. І. Інновації та структура капіталу підприємства. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Економіка і право*. 2015. № 28. С. 73–78. 5. Горшанська О. О. Оптимізація структури капіталу підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. № 1. С. 93–98. 6. Дропа Я. Б. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах. *Бізнес Інформ*. 2016. № 12. С. 169–175. 7. Щербань О. Д., Насібова О. В., Сухоруков Р. В. Методи регулювання та оптимізації структури капіталу підприємства. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 82–88. 8. Свірідова С. С., Каланжова О. П. Структура фінансового капіталу підприємства та шляхи її оптимізації. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2009. № 9. С. 262–267. 9. Базиліук В. Б. Формування моделі оптимізації структури капіталу підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2014. № 46. С. 28–32.

НОРМАТИВНИЙ МЕТОД ЯК ПІДГРУНТЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТ STANDARD-COSTING

УДК 338.583

Третьякова К. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основи нормативного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, а також його переваги та недоліки. Конкретизовано різницю у спрямуванні використання нормативного методу та системи управління витратами Standard costing у системі бухгалтерського обліку та менеджменту підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, витрати, стандарт-кост, нормативний метод витрат.

Аннотация. Рассмотрены основы нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, а также его преимущества и недостатки. Конкретизирована разница в направлении использования нормативного метода и системы управления затратами Standard costing в системе бухгалтерского учета и менеджмента предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, расходы, стандарт-кост, нормативный метод затрат.

Annotation. The basics of the normative method of cost accounting and costing of production costs, as well as its advantages and disadvantages are considered. The difference in the direction of the use of the normative method and the cost-management system Standard costing in the accounting system and management of the enterprise is specified.

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, expenses, standard cost, normative method of costs.

Особливий вплив на ефективність та перспективи розвитку виробництва будь-якого суб'єкта господарювання має склад витрат та управління ними. Щоб управління витратами у періоди погіршення кон'юнктури ринку було раціональним, на підприємстві повинна діяти зважена й налагоджена система менеджменту, яка надає вірогідну та ретроспективну інформацію про витрати.

За сучасних умов можуть застосовуватися чимало методик обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Правильно вибраний метод відповідатиме інформаційним запитам відділу менеджменту, дозволить приймати ефективні управлінські рішення.

Істотну популярність у використанні отримав нормативний метод, коли процес калькулювання собівартості відбувається на момент виготовлення, а не під час підбивання підсумків звітного періоду, що дозволяє ефективно використовувати дані обліку для виявлення резервів зниження собівартості й оперативного управління підприємством. Тому нормативний метод планування й обліку витрат і сучасна система Standard-costing нині набувають все більшої актуальності та популярності.

Дослідженням проблем нормативного методу обліку та Standard-costing займалися і займаються чимало науковців, серед них Довжик О., Жердева Л., Костенко О., Мілаш І., Онищенко О., Куренна О. та ін.

Метою написання статті є систематизація переваг і проблем standard-costing на базі нормативного методу обліку витрат для ефективного застосування його на практиці.

Для промислових підприємств за ступенем розвитку галузевої конкуренції актуальним стає завдання не стільки точного та повного визначення собівартості продукції, скільки запобігання не виправданим витратам. Метод нормативного визначення витрат, що є одним із принципів виробничого менеджменту, був рекомендований Тейлором Ф. у праці, присвяченій принципам наукового менеджменту [3]. У 1911 р. Харрісон Д. уперше опрацював і запровадив готову дієву систему нормативного визначення витрат та управління відхиленнями. У 1918 р. він опублікував низку рівнянь для аналізу змінних витрат. Орієнтовно тоді ж, у 1908–1909 рр., Еммерсон Х. показав, що інформація про нормативи дає менеджерам підприємства можливість диференціювати відхилення на ті, які перебувають під контролем, і ті, які не підлягають йому, є незалежними. З часів свого виникнення система нормативного обліку успішно розвивалася й нині широко використовується промисловими підприємствами США та Західної Європи.



Особливість нормативного методу полягає у формуванні нормативної калькуляції та визначенні фактичної собівартості підсумовуванням нормативної собівартості з відхиленнями від неї, виявленими під час виготовлення.

Перевагами нормативного методу обліку витрат є:

- можливість узгодити рух ресурсів на виробництві, що стимулює до пошуку оптимальних рішень їх використання шляхом розробки нормативів;
- установлення собівартості продукції на основі нормативних витрат, не чекаючи складання звітності;
- заощадливість у ході виробництва;
- спроможність поточного продуктивного прийняття рішень на підставі обліку відхилень від норм;
- розрізнений облік змін норм, інакше кажучи, контроль за здійсненням режиму економії;
- збільшення періоду проведення інвентаризації незавершеного виробництва [4].

Недоліками є те, що нормативний метод:

- потребує значних вкладень на стадії провадження та підтримки його подальшого ефективного функціонування;
- при неоднорідності продукції метод втрачає свою ефективність через те, що більш придатний для виробництва, яке являє собою послідовність стандартних операцій;
- існує вірогідність допущення помилки в обліку відхилень, що спричинить неточність розрахунків і прийняття безрезультатних управлінських рішень;
- вагомий вплив має склад та якість нормативної бази на вдале впровадження та діяльність суб'єкта господарювання;
- переважна кількість нормативів матеріальних і трудових витрат належать до певної сфери діяльності, є об'єктивними й установлені узагальнено по всій країні.

У 1931 р. Інститутом техніки управління було розпочато поглиблене вивчення потенційних шляхів реалізації та практичного застосування системи *Standard costing*, яку як нормативний метод обліку продемонстрував професор Жебрак М. [5].

За умов адміністративно-командної системи управління господарствами цей обліковий метод відіграв свою прогресивну роль, оскільки дозволив побудувати таку облікову систему, яка відрізнялась певною ефективністю. Вона була чітко сформованою, однак, значну частину облікової інформації не використовували через те, що був відсутній вагомий стимул, щоби знижувати витрати та створювати оптимальну систему управління ним.

Особливості використання нормативного методу при плановій економіці полягали в тому, що основну увагу приділяли не ринковій ціні на працю, матеріально-сировинний, енергетичний ресурс, а централізовано встановленій ціні, тарифу та тарифному коефіцієнту; який було виявлено у процесі обліку відхилення від норм. Внесені зміни норм списувалися на продукційну собівартість, а не в ту саму мить на фінансовий результат, як це виконується у системі *Standard-costing*. Першочергова зацікавленість являла собою вплив відхилень на собівартість, а не на прибутки, які, як відомо, при ринковій економіці є досягненням виробництва.

Своєю чергою, у країнах з ринковою економікою часто застосовують систему управління витратами *Standard costing*, яка шляхом порівняння фактичних витрат із нормативними й управління їх відхиленнями запобігає виникненню невинуватених витрат.

Основну ідею *Standard-costing* відбито у таких положеннях Гаррісона Ч.: усі фактичні витрати в обліку повинні бути зіставлені зі стандартами; відхилення, виявлені з порівняння фактичних витрат зі стандартними, повинні бути розмежовані за причинами.

До початку виробничого процесу, а не наприкінці звітного періоду:

- витрати попередньо нормуються за елементами та статтями;
- на цій основі складаються нормативні калькуляції, що уточнюються зі змінами чинних норм;
- завчасно розраховані норми характеризуються як твердо розраховані ставки для приведення фактичних витрат у відповідність до стандартів;
- до обліку вноситься те, що має статися, а не те, що сталося;
- до уваги беруть не сутнісне, а призначене;
- відокремлено відбивають назрілі відхилення;
- відхилення протягом року, як правило, накопичуються на окремих рахунках;
- відбувається цілковите списування не на виробничі витрати, а цілеспрямовано на фінансовий результат підприємства.

Для наочного подання системи обліку Standard costing на рис. 1 подано її схематичний вигляд.

1. Виторг від реалізації продукції
2. Стандартна собівартість продукції
3. Валовий прибуток (р. 1 – р. 2)
4. Відхилення від стандартів
5. Фактичний прибуток (р. 3 – р. 4)

Рис. 1. **Схема обліку системи Standard costing**

Калькуляцію розраховують посередництвом стандартних норм, а вона є основою оперативного управління виробництвом і витратами. Відхилення від належних витратних стандартів, виявлені у поточному періоді, потрібно аналізувати, щоб визначитися з причинами їх виникнення. Такі дії істотно допоможуть адміністрації оперативно усувати недоліки у виробництві, вживаючи заходи щодо їх усунення надалі.

Перевагами системи Standard costing є:

- попередні розрахунки очікуваних витрат на виробництво та реалізацію;
- визначення ціни на підставі заздалегідь установленої собівартості одиниці продукції;
- істотне скорочення обсягу розрахункових робіт;
- складання звітності щодо доходів і затрат;
- визначення відхилення від нормативів та обов'язкове встановлення причини їх виникнення;
- можливість передбачати встановлення центрів витрат і співвіднесення відповідальності за витрати за окремими керівниками, роботу яких ретельно контролюють;
- надається менш складна техніка ведення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції: якщо виробництво автоматизоване, стандартні умови вводяться у програму ЕОМ, тому будь-яке відхилення від стандартів виявляється миттєво, існує можливість вносити поправки у процесі роботи.

Водночас цій системі притаманні окремі недоліки:

- на практиці дуже важко встановити стандарти відповідно до технологічної карти;
- не дозволяє абсолютно точно розрахувати собівартість замовлень та окремих видів продукції;
- за відсутності на підприємстві ІТ-технологій існує вірогідність того, що керівництво може наразитися на низку труднощів у процесі впровадження цієї системи.

Попри недоліки керівники фірм і компаній застосовують систему Standard costing як потужний інструмент контролю за виробничими витратами та калькулювання собівартості продукції, а також для управління, планування та прийняття зважених рішень.

Отже, нині застосування Standard costing є надзвичайно прогресивним і актуальним, оскільки це не лише оперативні витратні планування, необхідні керівникам, а також їх облік на бухгалтерських рахунках за нормативними документами з одночасним відбиттям відхилень тільки у фінансових результатах. Однак, будь-яка, навіть найдієвіша та найпрогресивніша система обліку, не працюватиме як потрібно, якщо вона не в повному обсязі відповідає ступеню розвитку системи менеджменту суб'єкта господарювання.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Лабунська С. В.

Література: 1. Довжик О. О. Порівняння методів калькулювання та обліку витрат у сільськогосподарському виробництві. *Технологический аудит и резервы производства*. 2012. № 2. С. 26–30. 2. Жердева Л., Костенко О. Потенціал застосування нормативного методу обліку витрат. *Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства*. 2016. № 1. С. 84–91. 3. Мілаш І. В. Історико-еволюційний розвиток теорії управління витратами підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. № 1. С. 128–136.

4. Онищенко О. В., Куренна О. О., Крикуненко А. С. Методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 25. С. 153–157. 5. Манакіна В. А., Говолева Д. А. Нормативний метод обліку витрат та стандарт-кост: сутність, переваги, проблеми. URL: <http://intkonf.org/govoleva-d-a-manakina-va-normativniy-metod-obliku-vitrat-ta-standart-kost-sutnist-perevagi-problemi>.

ОБЛІК І КОНТРОЛЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ КРІЗЬ ПРИЗМУ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ

УДК 658.27

Третьякова К. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто структуру абонентської бази ПАТ «Луганськгаз», а також інтенсивність експлуатації його обладнання. Проаналізовано особливості синтетичного обліку основних засобів та системи контролю ПАТ «Луганськгаз», визначено відповідні недоліки. Запропоновано напрями вдосконалення системи обліку та контролю основних засобів цієї газотранспортної компанії.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, енергетика, газотранспортна компанія, основні засоби, облік основних засобів, рахунки третього порядку, контрольні процедури.

Аннотация. Рассмотрена структура абонентской базы ОАО «Луганскгаз», а также интенсивность эксплуатации его оборудования. Проанализированы особенности синтетического учета основных средств и системы контроля ОАО «Луганскгаз», определены соответствующие недостатки. Предложены направления совершенствования системы учета и контроля основных средств этой газотранспортной компании.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, энергетика, газотранспортная компания, основные средства, учет основных средств, счета третьего порядка, контрольные процедуры.

Annotation. The structure of the subscriber base of OJSC Luganskgaz, as well as the intensity of operation of its equipment, is considered. The features of the synthetic accounting of fixed assets and the control system of OJSC Luganskgaz are analyzed, the corresponding shortcomings are highlighted. The directions of improving the system of accounting and control of fixed assets of this gas transportation company are proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, energy, gas transportation company, fixed assets, fixed assets accounting, third-order accounts, control procedures.

Прогресивні ринкові перетворення, що активізувалися останніми роками в енергетиці, вимагають нових підходів до управління енергетичними підприємствами, у тому числі їх ресурсною базою. Вирішальну роль у цьому відіграє ефективне управління основними засобами, що здатне якнайраціональніше використовувати техніко-технологічну базу енергетичних підприємств, а також підтримувати основні засоби у технічно придатному стані.

Ринкові трансформації в енергетичній галузі передбачають і формування економічно обґрунтованих тарифів, у структурі яких значну частку становлять витрати, пов'язані з експлуатацією основних засобів виробничого призначення, зокрема магістралей, силового та газорегуляторного обладнання, у зв'язку з чим проблема адаптації

обліку та контролю основних засобів енергетичних підприємств до ринкових умов господарювання на сьогодні набула особливої гостроти.

Дослідженням питань організації бухгалтерського обліку та контролю в енергетиці займалися і займаються чимало науковців, серед них Букало Н. А., Цейбень Р. Л. та ін. Однак, питання вдосконалення бухгалтерського обліку та контролю основних засобів у газотранспортних та газорозподільних компаніях за умов трансформаційного енергоринку не набуло достатнього опрацювання у наукових колах.

Метою написання статті є обґрунтування напрямів удосконалення бухгалтерського обліку та контролю основних засобів великих операторів газового ринку для адаптації їх до сучасних ринкових умов господарювання.

Нині енергетична галузь стикається з цілою низкою проблем, пов'язаних з невідповідністю чинної обліково-контрольної системи сучасним вимогам, обумовленим ринковими трансформаціями галузі. Особливо гостро ці проблеми постають перед великими газотранспортними та газорозподільними підприємствами, одним із яких є ПАТ «Луганськгаз». Це одна з п'яти найбільших за обсягами транспортування газу газорозподільних компаній України, що забезпечує газом споживачів підконтрольної території Луганської області. Абонентська база компанії налічує 4,7 тис. промислових підприємств, 45 підприємств теплокомуненергетики, 971 бюджетна організація, а також 3 мільйони домогосподарств області. Загалом рівень газифікації Луганщини становить 70 % [5].

Обладнання компанії експлуатується доволі інтенсивно, що негативно впливає на його технічний стан. Однак, рівень завантаження обладнання є різним, у тому числі через припинення газопостачання на тимчасово невідконтрольну територію. Така ситуація значно ускладнює процес управління основними засобами компанії та потребує відповідних коригувань поточної системи бухгалтерського обліку й контролю.

На сьогодні бухгалтерський облік господарської діяльності ПАТ «Луганськгаз» здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996, Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, зокрема Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92, інших нормативних документів з питань організації бухгалтерського обліку в Україні. Облікова політика підприємства базується на принципах і методах, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, що забезпечує безперервність відображень операцій і вірогідну оцінку активів, зобов'язань, капіталу [6].

У частині обліку основних засобів в обліковій політиці компанії основними засобами визнаються матеріальні активи, утримувані для використання у процесі забезпечення постачання електроенергії, терміном використання понад рік та вартістю понад 6000 грн. Амортизація нараховується відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», а саме для будівель та споруд використовується прямолінійний метод, для машин, обладнання та транспортних засобів – виробничий. Амортизація за малоцінними необоротними матеріальними активами нараховується у розмірі 100 % при передачі до експлуатації.

Практика синтетичного обліку основних засобів, побудована відповідно до чинного плану рахунків, загалом є прийнятною, однак, застосовувані субрахунки (рахунки другого порядку) є недостатньо інформативними. Зокрема, вони не дозволяють спостерігати рух та стан газорегулюючого обладнання та приміщень газорозподільних станцій, тобто тих складових, які саме мають забезпечувати енергетичну безпеку регіону. Це пов'язано з відсутністю субрахунків третього порядку, які б дозволяли деталізувати облік будівель та споруд, а також машин і обладнання, складовими яких вони є [3].

Найбільший ступінь зносу (77 %) спостерігається за приміщеннями газорозподільних станцій, що може призвести до виходу з ладу їх обладнання через потрапляння атмосферних опадів до газомірювального та (або) газорегуляторного обладнання, силових контурів та ін. Ступінь зносу газорегуляторного обладнання також є дуже високим (54 %), він перевищує середній рівень зносу складової «машини та обладнання», що становить 49 %. Це також призводить до поломок газорегуляторного обладнання та не дозволяє забезпечити стійке газопостачання та енергетичну безпеку регіону.

Наслідком недосконалості системи бухгалтерського обліку основних засобів у ПАТ «Луганськгаз» стало те, що найважливіші з точки зору енергобезпеки складові основних засобів компанії характеризуються незадовільним рівнем технічної придатності. Крім того, чинна система бухгалтерського обліку основних засобів не передбачає окремих облік будівель та споруд залежно від їх призначення (виробничі та адміністративні), що не дозволяє згруповувати витрати за місцями їх виникнення.

З огляду на ринкове тарифоутворення виявлені недоліки не дозволяють коректно визначати витрати, пов'язані з обслуговуванням окремих ділянок газотранспортних та газорозподільних мереж, що унеможливує встановлення економічно обґрунтованих тарифів, особливо виокремлення з тарифу вартості транспортування газу до споживачів.

Дослідження чинної на ПАТ «Луганськгаз» системи контролю засвідчило, що загалом її можна вважати ефективною, однак, вона містить певні недосконалості. Так, система не передбачає надання інформації про технічний стан приміщень газорозподільних станцій (ГРС) та використання газорегуляторного обладнання (фактично вико-



ристовується чи переведено у резервний режим). При цьому додаткове отримання такої інформації покращило б управління основними засобами компанії, зокрема, надало б можливість раціонально розподілити навантаження між окремими ГРС, отже, оптимізувати витрати на їх утримання.

З метою адаптації ПАТ «Луганськгаз» до ринкових умов господарювання необхідно вдосконалити систему обліку й контролю основних засобів цієї газотранспортної компанії. Зокрема, застосовувати рахунки третього порядку для обліку газорегуляторного обладнання та приміщень газорозподільних станцій: розподілити на основні засоби виробничого й адміністративного призначення.

Також можна вдосконалити форму аналітичного обліку основних засобів ОЗ-6 шляхом додавання до неї граф «Стан обладнання» та «Ступінь зносу» [1]. У цій формі доцільно додатково відбивати у відповідних графах стан обладнання (експлуатується/резервний) та ступінь зносу (високий/середній/низький). Це дасть змогу отримувати повнішу інформацію про об'єкт основних засобів і створить умови для покращення контролю та планування ремонтів. Щодо останнього, то такі вдосконалення дозволять точно визначати першочерговість ремонтів, навіть за умов обмеженого ремонтного бюджету.

Поряд із цим необхідно вдосконалити систему контролю рівня завантаження силового обладнання шляхом проведення додаткових контрольних процедур. Це передусім стосується додаткового контролю режиму резервного газорегуляторного обладнання. Виконувати ці перевірки має бухгалтер, який здійснює облік основних засобів, шляхом виїзду безпосередньо до об'єктів, де за документами мають перебувати резервні регулятори тиску газу. До того ж під час проведення інвентаризацій пропонується документувати також окремі дані щодо технічного стану приміщень ГРС (наочні деформації елементів конструкцій та ін.). Для уникнення додаткових транспортних витрат бухгалтер має виїжджати на об'єкти разом із бригадами, які здійснюють там технічне обслуговування [2].

Отже, поточний стан основних засобів ПАТ «Луганськгаз» та ринкові трансформації в енергетичній галузі України вимагають удосконалення основних засобів як найбільш значущого фактора енергетичної безпеки. Щодо конкретної газотранспортної компанії, то для підвищення ефективності управління її основними засобами та адаптації компанії до ринкових умов господарювання необхідно деталізувати облік окремих складових основних засобів, зокрема, газорегуляторного обладнання та приміщень ГРС, за допомогою субрахунків третього порядку, а також відбивати додаткову інформацію у картках аналітичного обліку. Крім того, значно розширені мають бути і контрольні процедури, що створить необхідні передумови для ринкового тарифоутворення та підвищення якості послуг газопостачання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Букало Н. А., Кальчук К. Ю. Удосконалення бухгалтерського обліку і системи контролю на підприємстві. *Вісник Мукачівського державного університету*. 2017. № 13. С. 1316–1319. 2. Цейбень Р. Л. Облік та внутрішній аудит основних засобів в енергопостачальних компаніях України. *Державна академія статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 7. С. 21–24. 3. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>. 4. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : Закон України від 18.08. 2017 № 605-р // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017>. 5. Про ПАТ «Луганськгаз» // Офіційний сайт ПАТ «Луганськгаз». URL: <http://luggas.com.ua>. 6. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Закон України від 27.04.2000 № 92 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.



УДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

УДК 336.02

Третякова К. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено бюджетну ефективність податку на додану вартість та механізм його управління в Україні. Проаналізовано досвід розвинених країн Європейського Союзу щодо адміністрування податку на додану вартість. Конкретизовано основні проблеми його адміністрування в Україні та країнах Європейського Союзу. Запропоновано напрями вдосконалення адміністрування з урахуванням досвіду розвинених країн Європейського Союзу.

Ключові слова: податок на додану вартість, податкове середовище, відшкодування податку на додану вартість, адміністрування, європейський досвід.

Аннотация. Исследована бюджетная эффективность налога на добавленную стоимость и механизм его взимания в Украине. Проанализирован опыт развитых стран Европейского Союза касательно администрирования налога на добавленную стоимость. Конкретизированы основные проблемы его администрирования в Украине и странах Европейского Союза. Предложены направления совершенствования администрирования с учетом опыта развитых стран Европейского Союза.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговая среда, возмещение налога на добавленную стоимость, администрирование, европейский опыт.

Annotation. The budgetary effectiveness of value added tax and the mechanism of its collection in Ukraine are investigated. The experience of developed countries of the European Union regarding the administration of value added tax is analyzed. The main problems of its administration in Ukraine and the countries of the European Union are specified. The directions of improving administration are proposed taking into account the experience of developed countries of the European Union.

Keywords: value added tax, tax environment, reimbursement of value added tax, administration, European experience.

За сучасних економічних умов, як показує світова господарська практика, податкове середовище набуває все більшої значущості. Це зумовлено реалізацією ним двох надважливих функцій: фіскальної, пов'язаної з формуванням фінансових основ сталого розвитку країни, і стимулюючої, що полягає у забезпеченні умов поживання ділової активності суб'єктів господарювання. Особливо складним та проблематичним в адмініструванні у фахових колах вважають податок на додану вартість (ПДВ), у зв'язку з чим удосконалення процесу адміністрування податку на додану вартість в Україні нині є надзвичайно важливим.

Дослідженням проблем адміністрування податків в Україні займалися і займаються чимало науковців, серед них Вакулич І. П., Червінська О. С., Могиляк І. П., Чижова Т. В. та ін. Однак, проблема вдосконалення адміністрування податку на додану вартість з урахуванням європейського досвіду не набула достатнього висвітлення у вітчизняній науковій літературі.

Метою написання статті є дослідження фіскальної та стимулюючої значущості податку на додану вартість в Україні, виявлення проблемних моментів адміністрування, а також розробка напрямків його вдосконалення.

Податок на додану вартість є одним із непрямих податків, який має велику фіскальну значущість як для сфери виробництва, так і для сфери споживання.

Обсяги надходжень податку на додану вартість до державного бюджету України протягом 2015–2018 рр. зміцнили свої фіскальні позиції: в аналізованому періоді надходження цього податку до державного бюджету збільшилися майже вдвічі, або на 104,1 млрд грн. Це спричинено передусім збільшенням обсягу оподатковуваних операцій, зокрема імпорту товарів та послуг, який забезпечує понад третину податкових надходжень з податку на додану вартість, а також покращенням контролю за його сплатою. З огляду на це зауважимо, що фіскальна значущість податку на додану вартість в Україні є дещо нижчою, ніж у провідних країнах Європейського Союзу, що наочно подано на рис. 1 [5; 6; 8].

Бачимо (рис. 1), що найбільшу фіскальну значущість податок на додану вартість має у Німеччині: майже половина бюджетних доходів формуються за рахунок цього виду податку. У Великій Британії частка податку на додану вартість у доходній частині бюджету становить 17 %. В Україні цей показник становить близько 16 %, що зумовлено особливостями оподаткування, системи контролю й адміністрування цього податку, а також процедурою відшкодування податку на додану вартість.



Рис. 1. Частка податку на додану вартість у доходній частині державного бюджету країн Європейського Союзу

Зауважимо, що за єдності підходів та принципів оподаткування податком на додану вартість у країнах Європейського Союзу, забезпечуваних Директивою № 2006/112/ЄС Ради Європейського Союзу «Про загальну систему податку на додану вартість», існують певні розбіжності у механізмі справляння податку на додану вартість, передусім щодо ставок оподаткування та пільг. Диференціацію основних (стандартних) ставок податку на додану вартість у країнах Європейського Союзу та в Україні станом на 2018 р. подано на рис. 2 [5].

Бачимо (рис. 2), що найвища ставка податку на додану вартість встановлена в Угорщині (27 %), найнижча – 17 % – у Люксембурзі. Ставка оподаткування в Україні й окремих країнах Європейського Союзу, зокрема у Великій Британії, Болгарії, Австрії, – 20 % – є нижчою від середньоєвропейського рівня, що становить 21,5 %. При цьому як в окремих країнах Європейського Союзу, так і в Україні застосовується система диференціації податкових ставок щодо різних товарних груп та окремих видів послуг. Так, згідно з Податковим кодексом України за нульовою ставкою оподатковуються експортні (окремі реекспортні) операції, операції з постачання товарів для заправки або забезпечення морських та повітряних суден, яка здійснюється за межами митної території України, космічних кораблів та ін. [7].

За ставкою 7 % оподатковуються операції щодо постачання на митній території України й увезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та медичного обладнання. Крім того, за чинним законодавством в Україні звільняються від оподаткування ПДВ певні товари та послуги, зокрема, операції щодо постачання товарів дитячого асортименту, окремі операції зі страхування (перестраховування). Іншими словами, упровадженням пільгових ставок податку на додану вартість держава намагається посилити його соціальну орієнтованість і зміцнити експортний потенціал економіки та її цінову конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Диференціація податкових ставок є доволі поширеною у країнах Європейського Союзу, зокрема у Німеччині діє пільгова ставка оподаткування 7 %, в Угорщині – 18 %, у Люксембурзі – 14 %. У країнах Європейського Союзу пільгові ставки застосовують до значно ширшого переліку товарів та послуг, зокрема, до продуктів харчування. При цьому найцікавішою є практика застосування пільгових податкових ставок податку на додану вартість у Франції, де цей податок є інструментом регулювання територіальних диспропорцій та стимулювання окремих галузей економіки. Так, для екстериторіальних анклавів (Корсика, Французька Гвіана, князівство Монако Мартініка) застосовуються спеціальні ставки оподаткування, які є значно нижчими, ніж основна ставка у країні [5].

В Україні стимулювання розвитку галузей і напрямків діяльності та зміцнення експортного потенціалу здійснюється через механізм відшкодування податку на додану вартість. Понад 90 % відшкодувань стосуються експортерів. У 2015–2018 рр. обсяг відшкодування податку на додану вартість збільшився майже вдвічі, що зумовлено передусім зростанням обсягів експорту [8].

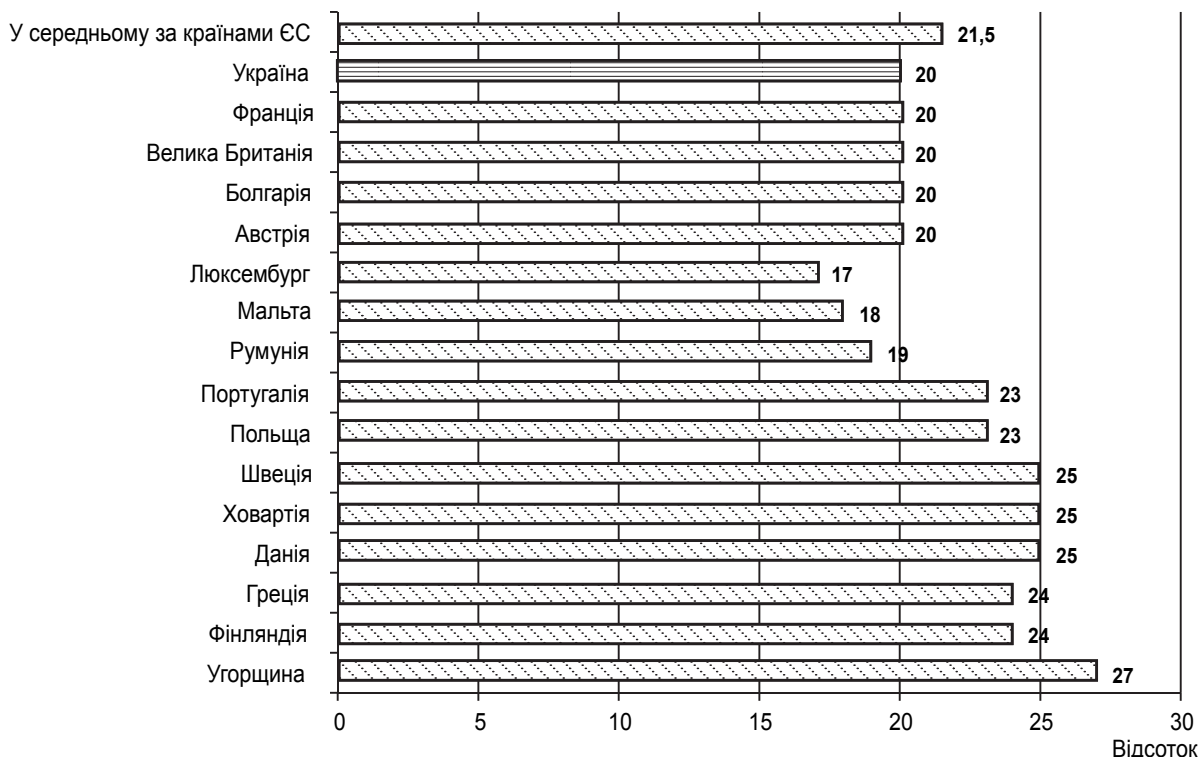


Рис. 2. Ставки податку на додану вартість у країнах Європейського Союзу та в Україні, 2018 р.

Додамо, що стимулювальний вплив податку на додану вартість на розвиток бізнесу проявляється також через інші преференції бізнесовим структурам. Зокрема, за чинним законодавством суб'єкти господарювання, річний обіг яких не перевищує 1 млн грн, звільняються від оподаткування податком на додану вартість.

Таким чином, податок на додану вартість має велику фіскальну та стимулювальну значущість. Складність механізму справляння цього податку актуалізує питання покращення його адміністрування. Безумовно прогресивним заходом у цьому сенсі було запровадження з 1 січня 2015 р. електронного адміністрування податку на додану вартість при наданні органам ДФС повноважень блокування сумнівних податкових декларацій з ПДВ, що дозволило, з одного боку, спростити механізм справляння податку на додану вартість для платників податку, а з іншого – підвищити прозорість цього механізму й унеможливити створення фіктивного податкового кредиту з податку на додану вартість, що також сприяло підвищенню його фіскальної ефективності [1; 2].

Упровадження механізму автоматичного відшкодування податку на додану вартість також спрощує та покращує адміністрування цього податку. Однак, наразі цей механізм є доволі складним через жорсткість установлених чинним законодавством вимог до платника податку на додану вартість, який претендує на отримання відшкодування ПДВ в автоматичному режимі, а також через певний суб'єктивізм у рішеннях працівників державної фіскальної служби [2; 3].

У країнах Європейського Союзу для запобігання ухилянням від сплати податку на додану вартість та незаконному отриманню відшкодування податку на додану вартість вже кілька років успішно використовується інтегрована автоматична система справляння ПДВ, в основу якої покладено механізм подвійних або перехресних перевірок обладок, що підлягають оподаткуванню. Зокрема, за допомогою системи кодування суб'єктів господарювання перевіряються параметри обладок як із боку продавця, так і з боку покупця. При виявленні розбіжностей у показниках застосування податкових преференцій до несумлінних платників податку на додану вартість припиняється, на них накладаються санкції згідно з чинним законодавством [5].

Вважаємо, що досвід розвинених країн Європейського Союзу доцільно використати і в Україні. З огляду на це подальшими кроками щодо покращення адміністрування податку на додану вартість мають бути:

- посилення контролю за повнотою та своєчасністю декларування та сплати податку на додану вартість на тлі створення інтегрованих електронних систем;
- моніторинг діяльності платників податку, особливо суб'єктів господарювання, за якими були виявлені розбіжності у декларованих показниках;



– упровадження системи подвійного контролю декларування обладнання (з боку продавця та з боку покупця), особливо тих, за якими передбачено певні преференції;

– посилення контролю за відшкодуванням податку на додану вартість за умови підвищення оперативності й об'єктивності прийняття рішень щодо отримання відшкодування;

– покращення комунікацій між державною фіскальною службою та платниками податку на додану вартість щодо його адміністрування.

Отже, податок на додану вартість в Україні має велику фіскальну значущість та істотно впливає на розвиток окремих галузей і напрямків діяльності. Механізм його справляння відбивається також на фінансових результатах та фінансовій стійкості суб'єктів господарювання, певним чином формуючи податкове середовище їх функціонування. Цим зумовлено необхідність покращення адміністрування цього податку з урахуванням європейського досвіду та сучасних реалій господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Войтко В. В.

Література: 1. Вакулич І. П. Податкове адміністрування та ефективність податкової системи. *Фінанси України*. 2015. № 2. С. 13–37. 2. Кіянчук І. Проблеми справляння ПДВ в Україні та шляхи їх розв'язання. *Світ фінансів*. 2015. № 4. С. 130–137. 3. Мороз А. С., Червінська О. С., Могиляк І. П. Основні методи виявлення схем мінімізації в оподаткуванні платників ПДВ. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. № 21. С. 257–262. 4. Чижова Т. В. Сучасні реалії адміністрування ПДВ та розв'язання проблем його гармонізації. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 1. С. 95–99. 5. Ведение бизнеса с Европейским Союзом: руководство по основным вопросам, касающимся налогообложения в Европейском Союзе. URL: http://cci.dp.ua/tl_files/data/curier/Doing%20business%20with%20the%20EU.%20EU%20taxation%20system.pdf. 6. Звіти Державної казначейської служби України за 2015–2018 рр. // Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-4. 7. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 8. Річні звіти Державної фіскальної служби України за період 2015–2018 рр. // Офіційний сайт Державної фіскальної служби України у Луганській області. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html>.



ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

УДК [657.422.8+005.52]+[658.8:338.43]

Трехліб О. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання аналітичного обліку реалізації сільськогосподарської продукції й отримання доходів. Проаналізовано фінансові результати від реалізації сільськогосподарської продукції та показник рентабельності на аграрному підприємстві. Запропоновано управлінські заходи, спрямовані на оптимізацію показника доходу.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, дохід, виторг, прибуток, сільське господарство, сільськогосподарське підприємство, сільськогосподарська продукція, реалізація, дохід від реалізації, визнання доходу.



Аннотация. Рассмотрены вопросы аналитического учета реализации сельскохозяйственной продукции и получения доходов. Проанализированы финансовые результаты от реализации сельскохозяйственной продукции и показатель рентабельности на аграрном предприятии. Предложены управленческие меры, направленные на оптимизацию показателя дохода.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, доход, выручка, прибыль, сельское хозяйство, сельскохозяйственное предприятие, сельскохозяйственная продукция, реализация, доход от реализации, признание дохода.

Annotation. The issues of analytical accounting for the sale of agricultural products and income generation are considered. Analyzed the financial results from the sale of agricultural products and the profitability indicator at the agricultural enterprise. Management measures are proposed to optimize the income indicator.

Keywords: enterprise, organization, business entity, income, revenue, profit, agriculture, agricultural enterprise, agricultural products, sales, sales income, income recognition.

Для України галузь сільського господарства є доволі перспективною, оскільки найбільше виробляє та реалізує готової та кормової продукції для тварин і сировини для подальшого перероблення. Лише у 2018 р. Україна експортувала на близько 9886060,4 тис. дол. США продукції рослинного походження, що становить 20,9 % від загального експорту країни у 2018 р., і це на 7,3 % більше, ніж у 2017 р. Тому правильна організація обліку реалізації сільськогосподарської продукції є важливою складовою управління підприємством.

Процес реалізації продукції є важливим етапом діяльності підприємства, оскільки саме на цьому етапі воно отримує прибутки.

Правильна організація процесу реалізації продукції на підприємстві відповідає за кінцеві результати, тобто отримання прибутку, що є основною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Дослідженням питань обліку реалізації сільськогосподарської продукції займалися і займаються чимало науковців, серед них Циліурік Г. І., Дубініна М. В., Сук Л. К., Гуцаленко Л. В., Павлова Г. Є., Приходько І. П. та чимало інших як вітчизняних, так і закордонних науковців.

Метою написання статті є дослідження особливостей формування доходів сільськогосподарського підприємства, теоретичних та методичних засад відбиття в обліку доходів, а також аналіз доходу від реалізації товарної продукції на прикладі сільськогосподарського підприємства.

Важливою умовою існування та конкурентоспроможності підприємства є наявність грошових надходжень, які обов'язково повинні перевищувати видатки. Загальновідомо, що найвагомішу частину грошових надходжень становить операційний прибуток підприємства. У сільському господарстві операційний прибуток – це дохід від реалізації готової продукції.

Згідно зі ст. 5 П(С)БО 15 «Дохід» дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, які зумовлюють збільшення власного капіталу (за винятком капіталу за рахунок внесків засновників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути вірогідно визначена [5].

У П(С)БО 30 «Біологічні активи» зазначено, що складовими доходу сільськогосподарської галузі є дохід:

- від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції;
- пов'язаний зі зміною справедливої вартості біологічних активів;
- від продажу біологічних активів та сільськогосподарської продукції, отриманий у результаті біологічних перетворень [4].

Зазвичай продукцію вважають реалізованою з того моменту, коли покупець отримав право на власність на цю продукцію. При цьому покупець має право оплачувати продукцію після отримання продукції або до відвантаження продукції.

Підставою для продажу продукції є договір купівлі-продажу (замовлення, угода) або договір про постачання, укладений між продавцем і покупцем, у якому має бути визначено асортимент, терміни відвантаження товарної продукції, кількість та якість продукції, умови постачання, ціна за одиницю, сума покупки та форма розрахунків. Ці документи є основними первинними документами, які впливають на методологію відбиття операцій щодо реалізації продукції у бухгалтерському обліку.

Сільськогосподарські підприємства зазвичай ведуть аналітичний облік за видами продукції.

Етап реалізації товарної продукції на сільськогосподарському підприємстві відбивають на кількох балансових рахунках:

- рахунок 90 «Собівартість реалізації», на дебет якого відносять вартість реалізованої продукції, фактичну собівартість реалізованих робіт, послуг та товарів, а з кредиту списують на рахунок 79 «Фінансові результати»;

– рахунок 93 «Витрати на збут», на дебет якого відносять витрати на реалізацію продукції: доставку, завантаження, рекламу, ввізне мито, забезпечення складів для зберігання продукції, заробітну плату продавців та інші аналогічні витрати, а з кредиту списують на рахунок 79 «Фінансові результати»;

– рахунок 70 «Доходи від реалізації» з усіма його субрахунками, у кредит яких відносять суму отриманого доходу, а за дебетом списують на рахунок 79 «Фінансові результати» [4].

Багатогалузевий стиль виробництва аграрних товаровиробників обумовлює необхідність розмежування інформації про отриманий дохід за кожною галуззю сільського господарства. Саме з цієї причини субрахунок 701 «Доходи від реалізації готової продукції» може мати додаткові аналітичні рахунки.

Існує таке поняття як дохід (витрати) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів. Такий дохід або витрати з'являються у разі визнання підприємством власної продукції за справедливою вартістю: тоді виникає різниця між витратами та вартістю, за якою підприємство заліковує активи на рахунки 21 «Поточні біологічні активи» або 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва». Якщо різниця між цими рахунками є додатною, то виникає дохід, який відносять на рахунок 710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю», а якщо різниця є від'ємною – витрати на рахунок 940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які враховуються за справедливою вартістю».

Інформацію за розрахунками фінансового результату від реалізації сільськогосподарської продукції та рівня рентабельності за кожним видом реалізованої продукції за даними ТОВ «Зоря» у 2018 р. подано в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції та рівень рентабельності кожного виду реалізованої продукції ТОВ «Зоря», 2018 р.

Види продукції	Обсяги реалізації, ц	Витрати на виробництво		Виторг від реалізації		Фінансовий результат (прибуток)		Рівень рентабельності, %
		тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Пшениця	233725	66140,5	29,53	99991,45	20,71	33850,95	13,09	51,18
Кукурудза на зерно	246628	76875,0	34,32	99008,51	20,51	22133,51	8,56	28,79
Ячмінь	60172	18124,6	8,09	33246,07	6,89	15121,47	5,85	83,43
Боби сої	2832	1959,2	0,87	3073	0,64	1 113,80	0,43	56,85
Насіння соняшнику	280019	60913,6	27,19	247391,46	51,25	186477,86	72,08	306,14
Разом	823376	224012,9	100	482710,49	100	258697,59	100	-

У загальному розгляді вся реалізована продукція є рентабельною, але найрентабельнішою є реалізація насіння соняшнику, адже 3,06 грн прибутку отримано на 1 грн проданої продукції за цінами реалізації. Усі показники рентабельності є високими, що свідчить про ефективне управління витратами ТОВ «Зоря».

Отже, можна зробити висновок, що отримання доходу від реалізації сільськогосподарської продукції є пріоритетною складовою доходів аграрних товаровиробників, тому це питання потребує постійного вивчення й удосконалення в обліку з огляду на сучасні мінливі умови господарювання. Підприємство, своєю чергою, повинно чітко дотримуватися всіх законодавчих норм ведення обліку реалізації сільськогосподарської продукції. Задля фінансової стійкості та максимізації прибутків сільськогосподарське підприємство має дотримуватися управлінських заходів щодо оптимізації та максимізації прибутку від реалізації продукції, серед яких:

- використання аналізу прибутковості, що дозволяє контролювати вплив витрат та обсягів виробництва (реалізації) на прибуток підприємства, прикладом такого аналізу може бути CVP-аналіз;
- постійне спостереження за потребами споживачів та вимогами ринку;
- розробка оптимальної стратегії виробництва;
- формування короткострокового та довгострокового планів розвитку підприємства з огляду на всі зовнішні та внутрішні фактори впливу на діяльність сучасного аграрного підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.



Література: 1. Гуцаленко Л. В. Формування та облік фінансових результатів відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи». *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 11. С. 96–99. 2. Дубініна М. В., Вишенська Л. М. Управління інформаційною системою обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2015. № 1. С. 83–85. 3. Павлова Г. Є., Приходько І. П., Щербина А. А. Аналітична оцінка обсягів реалізації продукції та обліковий аспект доходу сільськогосподарського підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 12. С. 385–389. 4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Закон України від 18.11.2005 № 790 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. 5. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Закон України від 29.11.99 № 290 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. 6. Сук Л. К. Організація обліку доходів і фінансових результатів. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2010. № 1. С. 36–40. 7. Циліорик Г. І. Облік доходів сільськогосподарських підприємств за П(С)БО 30 «Біологічні активи». *Облік і фінанси АПК*. 2007. № 6. С. 103–106.



ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕФОРМИ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

УДК 364.4 : 61

Федоришина О. Р.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості проведення реформ у галузі екстреної медичної допомоги. Проведено аналіз ефективності впровадження таких реформ. Розглянуто ситуації, не передбачені у новому законодавстві.

Ключові слова: медицина, реформи, законодавство, правове регулювання, парамедик, хибний виклик, екстрена медична допомога, невідкладна медична допомога.

Аннотация. Исследованы особенности проведения реформ в области экстренной медицинской помощи. Проведен анализ эффективности таких реформ. Рассмотрены ситуации, не предусмотренные в новом законодательстве.

Ключевые слова: медицина, реформы, законодательство, правовое регулирование, парамедик, ложный вызов, экстренная медицинская помощь, неотложная медицинская помощь.

Annotation. The features of reforms in the field of emergency medical care are investigated. The analysis of the effectiveness of such reforms. Situations not provided for in the new legislation are considered.

Keywords: medicine, reforms, legislation, legal regulation, paramedic, fake call, emergency medical care, emergency medical care.

Згідно зі ст. 49 Конституції України кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування [1]. У межах програми медичних гарантій держава гарантує громадянам, іноземцям, особам без громадянства, які постійно проживають на території України, та особам, яких визнано біженцями або особами, які потребують додаткового медичного захисту, повну оплату за рахунок коштів державного бюджету України необхідних медичних послуг та лікарських засобів, пов'язаних з наданням медичної допомоги [2]. Реалізуючи поло-

ження цієї статті, держава має створити належні умови щодо надання якісної медичної допомоги. Очевидно, що держава має забезпечити якісну допомогу за рахунок державного бюджету всім, кому необхідна така допомога. Однак, події, що відбуваються з медичною реформою, важко назвати реформами, особливо щодо дотримання положень Конституції України.

Останніми роками в Україні здійснюється реформа у сфері медицини, здійснення якої має чітко дотримуватись положень Конституції України. Нещодавно суттєвих змін зазнала діяльність роботи швидкої медичної допомоги, яка отримала найбільшу кількість нововведень. На тлі впровадження цієї реформи з'явилося чимало питань щодо впорядкування функціонування швидкої медичної допомоги, порядку виклику швидкої та особливостей надання допомоги у разі підвищення тиску або температури пацієнта. З огляду на наявність багатьох суперечливих моментів тема статті є доволі актуальною, особливо з урахуванням того, що більшість реформ суперечать положенням Конституції та не враховують економічний стан більшості родин, що потенційно є споживачами цих послуг.

Так, істотної зміни зазнає порядок виклику й обробки даних у диспетчерів швидкої допомоги: упроваджується центральна електронна система для оптимізації роботи диспетчерських служб. Крім того формується новий порядок надання допомоги та прибуття швидкої. Так, відповідно до затверджених регламентів швидка не приїжджатиме у разі підвищення температури та артеріального тиску, її виклик і необхідність прибуття вирішуватиме центральна диспетчерська служба. Завдяки централізації планується оптимізувати роботу регіональних диспетчерських служб, прискорити швидкість обробки викликів і прибуття бригади, отримати якісну та прозору статистику роботи служб екстреної медичної допомоги, залучити до надання екстреної допомоги працівників інших екстрених служб, створити можливість виклику швидкої для людей з порушенням слуху й мовлення [3]. Відтепер на виклик приїжджатиме швидка допомога, що є найближчою до місцезнаходження, а не та, що формально закріплена за пацієнтом. Зауважимо, що хоча і реформаторами нібито передбачено скорочення часу обробки виклику, усе відбувається навпаки.

Через відсутність необхідного обладнання термін виклику, навпаки, збільшився, а іноді додзвонитися до централізованого диспетчерського пункту взагалі неможливо. Це пов'язано з низьким рівнем забезпечення засобами зв'язку та застосуванням старого обладнання, яке не може використовуватися зі збільшенням навантаження.

У зв'язку з тим, що термін прибуття невідкладної медичної допомоги неможливо передбачити регламентом, може відбутися ненавмисний виклик швидкої. Це пов'язано з фактичним збільшенням терміну прибуття до хворого, тому пацієнт може використати власний транспорт або транспорт іншої особи задля швидшого звернення до найближчого відділення поліклініки, а виклик можна кваліфікувати як хибний, що дає змогу притягнути таку особу до відповідальності. Зауважимо, що лікар швидкої сам може кваліфікувати виклик як хибний: так, у разі підвищення температури або артеріального тиску він може кваліфікувати це як хибний виклик і вимагати сплати штрафу. Хоча можна констатувати, що підвищення температури може виникнути у дуже складних випадках, зокрема при отруєнні або різкому запальному процесі в органі людини [3].

Сучасним регламентом передбачено: якщо у вашої дитини піднялася температура до 39 градусів і ви зателефонували до швидкої, вам відмовлять у виклику, однак, диспетчер може порадити, як її нормалізувати, перекнути на консультацію з лікарем, наприклад педіатром, або може сам проконсультувати, що вам зробити, щоб дочекатися ранку і сходити в поліклініку за місцем проживання до сімейного лікаря. Виникає питання, яким чином диспетчер може встановити, чому відбулося підвищення температури та чи не загрожує воно життю людини. Чимало лікарів указують, що підвищення температури або тиску у деяких випадках потребує негайного втручання фахівця, а хворий може втратити життя. Вважаємо, що така реформа призводить до збільшення летальних випадків, а у такому разі лікарі швидкої не несуть відповідальності як за збільшення часу приїзду швидкої, так і за низький рівень професійної підготовки лікарської групи (у разі прибуття парамедика) [5].

Неправдивий виклик пожежної охорони, міліції, швидкої медичної допомоги або аварійних служб тягне за собою накладення штрафу від трьох до семи неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [4]. І тут постає питання, хто має кваліфікувати цей виклик як неправдивий і хто має накладати штраф? Аналізуючи останні зміни до чинного законодавства, затверджені МОЗ, регламенти надають цю можливість безпосередньо робітникам швидкої допомоги. Виникає питання доброчесності та порядності лікарів і диспетчерів швидкої медичної допомоги, які взагалі можуть не приїхати на виклик, кваліфікувавши його як хибний.

Окремої уваги медичної реформи потребує розгляд питання дії на території України двох видів швидкої допомоги:

1. Екстрена (швидка) медична допомога. Згідно зі ст. 1 Закону України про екстрену медичну допомогу екстреною є медична допомога, яка полягає у здійсненні працівниками системи екстреної медичної допомоги невідкладних організаційних, діагностичних та лікувальних заходів, спрямованих на врятування й збереження життя людини у невідкладному стані та мінімізацію наслідків впливу такого стану на її здоров'я [5]. Виникає питання, хто і яким чином має встановити, чи потрібна екстрена допомога у разі раптового підвищення тиску, з огляду на



те, що тією самою реформою передбачено, що швидка у разі підвищення тиску може не приїхати, і хто нестиме відповідальність у разі настання летального випадку. Згідно зі ст. 1 Закону України про екстрену медичну допомогу невідкладним станом людини є раптове погіршення фізичного або психічного здоров'я, яке становить пряму та невідворотну загрозу життю та здоров'ю людини або оточуючих її людей і виникає внаслідок хвороби, травми, отруєння або інших внутрішніх чи зовнішніх причин. Отже, яким чином диспетчери швидкої мають вирішити, що це є саме цей випадок, невідомо. Крім того виникають питання щодо компетентності бригади швидкої. Так, Законом передбачено, що склад бригади екстреної медичної допомоги може поділятися на лікарські, фельдшерські та бригади парамедиків. На сьогодні виникає сумнів, що за потреби надання екстреної медичної допомоги парамедику буде достатньо кваліфікації, щоб встановити та надати її. До складу лікарської бригади входять лікар, фельдшер, медична сестра, водій. Вони мають відповідний фах і можуть встановити причини погіршення здоров'я та надати кваліфіковану допомогу, що не зможе здійснити швидка, очолюватиме яку парамедик [5].

У зв'язку з цим виникають чимало питань щодо доцільності організації парамедичних бригад, їхньої достатньої кваліфікації й обізнаності парамедиків та екстрених медичних техніків.

Таке розподілення екстреної медичної допомоги пов'язано з тим, що Україна на сьогодні не має чіткої програми реформування медицини. Це пов'язано з тим, що вона не обрала жодної системи, відповідно до якої має здійснювати ці реформи. У світі існують дві основні системи екстреної медичної допомоги: німецько-французька, де екстрену медичну допомогу на дошпитальному етапі надають лікарі, та англо-американська, де допомогу надають екстрені медичні техніки різного рівня, у тому числі парамедики. Проводилось багато іспитів та досліджень щодо ефективності систем, і науковці так і не дійшли якогось єдиного висновку, оскільки ефективність залежить від ситуації їх використання. Наразі не існує жодної з цих моделей у чистому вигляді, усі країни створюють комбінації обох систем, аби задовольнити свої вимоги та цілі.

Попри відсутність програми реформування медицини, в Україні 1 лютого 2019 р. стартував цикл підготовки українських інструкторів на базі Тернопільського державного медичного університету ім. І. Я. Горбачевського. Навчання проводять професійні працівники екстреної допомоги з Америки, Польщі та Литви. Крім працівників екстреної допомоги, до команди українських інструкторів увійшли викладачі ТДМУ ім. І. Я. Горбачевського та Українського науково-практичного центру екстреної медицини та медицини катастроф [6]. Вважаємо, що навчання має здійснюватись з урахуванням специфіки наявності технічного та фінансового забезпечення, а не з урахуванням того, що медичний сектор нібито забезпечений, а також з урахуванням віддаленості населених пунктів.

2. Невідкладна медична допомога – це частина районних поліклінік, її викликають у тих випадках, коли у терміновій госпіталізації немає потреби, якщо пацієнту необхідна термінова консультація дільничного лікаря, а його стану нічого не загрожує. Невідкладна не доставить людину у лікарню, натомість на виклик приїде профільний фахівець: сімейний лікар, педіатр або терапевт і, якщо у вас зафіксують серйозні проблеми, лікар викличе швидку допомогу для госпіталізації.

У зв'язку з тим, що правила, за якими приїздить швидка, дуже змінилися, з'явилося чимало питань, і одним з них є питання щодо того, що робити, коли у дитини температура 39, а швидка не приїде? На такі випадки нібито створена бригада дитячої невідкладної, вона безкоштовно та цілодобово надає допомогу, хоча тут постає питання, скільки таких бригад створено та що робити, якщо ця бригада вже на виклику. Доцільно звернути увагу і на те, що до складу такої бригади входить педіатр, який визначає причини хворобливого стану, надасть медичну допомогу і призначить курс терапії, а якщо необхідно, допоможе батькам у госпіталізації малюка. Однак, як такий виклик співвідноситься з прийнятим регламентом, де передбачено, що в разі підвищення температури швидка може не приїхати?

Отже, наша система охорони здоров'я невинно змінюється, на зміну старим законам та правилам приходять нові, зовсім незвичні, які у багатьох випадках порушують основні права людини та не відповідають загально-встановленим нормам. Причому ті реформи та нововведення, що проводить уряд і міністерство охорони здоров'я, не висвітлюються та не пояснюються належним чином. Реформатори не розбираються у поставлених питаннях і не продумують детально впроваджені реформи, через що питань постає все більше. Реформи є суперечливими, що підтверджують статистичні дані з приводу своєчасності надання допомоги. Тому виникають питання щодо того, упроваджуються такі реформи задля покращення життя людей чи, навпаки, для так званого природного відбору.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ed19960628>. 2. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення : Закон України від 19.10.2017 № 2168-VIII // База



даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19/ed20171019>. **3.** Зміни в екстреній допомозі: в Україні впроваджують центральну електронну систему для оптимізації роботи диспетчерських служб // Офіційний веб-портал Міністерства охорони здоров'я України. URL: <https://moz.gov.ua/article/news/zmini-v-ekstrenij-dopomoziv-ukraini-vprovadzhujut-centralnu-elektronnu-sistemu-dlja-optimizacii-roboti-dispetcherskih-sluzhb>. **4.** Кодекс України про адміністративні правопорушення : Закон України від 07.12.1984 № 80731-X // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10/ed19841207>. **5.** Про екстрену медичну допомогу : Закон України від 05.07.2012 № 5081-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5081-17>.



ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 331.232

Фомаїді Ю. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості застосування сучасних систем оплати праці на підприємствах. Деталізовано особливості сучасних систем оплати праці, що практикуються за кордоном. Проведено порівняльний аналіз сучасних форм і систем оплати праці, застосовуваних на вітчизняних підприємствах і на підприємствах у розвинених країнах. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем задля вдосконалення застосування сучасних систем оплати праці на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, право на працю, зайнятість, працівник, оплата праці, форма оплати праці, система оплати праці.

Аннотация. Исследованы особенности применения современных систем оплаты труда на предприятиях. Детализированы особенности современных систем оплаты труда, практикуемых за рубежом. Проведен сравнительный анализ современных форм и систем оплаты труда, применяемых на отечественных предприятиях и на предприятиях в развитых странах. Предложены направления эффективного решения текущих проблем для совершенствования применения современных систем оплаты труда на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, право на труд, занятость, работник, оплата труда, форма оплаты труда, система оплаты труда.

Annotation. The features of the application of modern systems of remuneration at enterprises are investigated. The features of modern labor remuneration systems practiced abroad are detailed. A comparative analysis of modern forms and systems of labor remuneration used at domestic enterprises and at enterprises in developed countries is carried out. The directions of effective solution of current problems for improving the use of modern wage systems at domestic enterprises are proposed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, right to work, employment, employee, remuneration, form of remuneration, remuneration system.

Заробітна плата є одним з основних факторів соціально-економічного життя кожної країни, колективу, окремої особи. Високий рівень заробітної плати позитивно впливає на економіку загалом, забезпечуючи високий попит на товари та послуги, а також є стимулом для ефективного використання праці, ресурсів і модернізації виробництва. Нині в Україні більшість систем оплати праці, використовуваних на підприємствах, морально застаріли.



Вони не враховують специфіки підприємства, заробітна плата доволі часто не відповідає займаній посаді, тому питання застосування сучасних систем оплати праці є надзвичайно актуальними.

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів, пов'язаних із формами організації оплати праці, займалися і займаються чимало науковців, серед них Маркс К., Сміт А., Рікардо Д., Маршалл А., Туган-Барановський М., Мочерний С., Гринчуцький В., Грішнова О. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок проблеми ефективності оплати праці не втрачають своєї актуальності та потребують подальшого поглибленого вивчення.

Метою написання статті є аналіз особливостей сучасних систем оплати праці, застосовуваних на підприємствах розвинених країн, а також обґрунтування можливостей їх застосування на вітчизняному ринку праці.

Ефективність оплати праці обумовлена результатами живої праці, що має своє вираження у фактичному обсязі виготовленої продукції, виконаних роботах або наданих послугах. Водночас чимало функцій, виконуваних працівниками підприємств та організацій, не мають реального втілення як матеріальний результат, а є складовою загальної роботи підприємства щодо досягнення запланованого результату. За таких умов кращим механізмом управління персоналом є методи матеріального стимулювання, основна частина яких є пов'язаною безпосередньо з оплатою праці, тобто отриманням «живих» грошей.

Закордонна практика організації заробітної плати працівників налічує чимало різноманітних систем оплати праці, де спостерігається загальна спрямованість систем заробітної плати на підвищення ефективності виробництва.

У країнах із розвинутою ринковою економікою відбувається перехід від традиційних форм оплати праці залежно від індивідуального виробітку на погодинні форми оплати праці. Пріоритетними є завдання стимулювання співпраці всередині трудового колективу, зацікавленості у результатах праці, як особистої, так і колективної [2].

Розглянемо організацію оплати праці у тих країнах, які мають найвищі показники рівня мінімального розміру заробітної плати і є найбільш соціально спрямованими щодо забезпечення високого рівня життя населення за певними показниками.

1. Системи та форми оплати праці:

- Японія – синтезована тарифна форма, що базується на використанні двох ставок – особистої та трудової;
- Швеція – модель солідарної заробітної плати;
- Франція – французька модель індивідуалізації.

2. Принципи

Японія:

- довічне наймання, що гарантує винагороди за вислугу років, премії, підвищення професійної підготовки, соціальні пільги, неформальну турботу про співробітника;
- ротація полягає у переміщенні працівників по горизонталі й вертикалі кожні два-три роки;
- система репутацій забезпечує якісну, творчу й перспективну діяльність усіх співробітників.

Швеція:

- рівна оплата за рівну працю на основі середньогалузевих показників і галузевих угод;
- скорочення розриву між мінімальною та максимальною заробітною платою.

Франція:

- оплата за індивідуальний виробіток;
- фіксована частина зарплати забезпечується кваліфікацією працівника, а змінна – результатами роботи команди та власними успіхами;
- рівень оплати інженерно-технічного персоналу та фахівців залежить від стану ринку праці, досягнутих результатів та оптимального використання виділених коштів.

3. Додаткові виплати та методи стимулювання працівників

– У Японії велике значення надається додатковим виплатам (допомоги – сімейна, транспортна, регіональна, за особливі умови праці). Два-три рази на рік працівники отримують кілька посадових окладів у вигляді бонусів за результатами праці, використовується система «плаваючих окладів» [3].

– У Швеції діють два способи преміювання: щорічно виплачувані кошти і перекладні кошти, які перераховуються на банківський рахунок не раніше, ніж через п'ять років та утворюють кредитний фонд.

– У Франції працівникам багатьох підприємств залежно від якості та ефективності праці нараховують щорічну премію, яка виплачується лише через п'ять років. Протягом цього часу винагорода зберігається на банківському рахунку, нараховані на неї відсотки не оподатковуються.

Питання організації оплати праці на вітчизняних підприємствах є постійно актуальним за умов розвитку ринку праці. Низький рівень заробітної плати, наявність заборгованості з її виплати, відсутність системного підходу до принципового розв'язання проблем стимулювання ефективної праці гальмує економічне зростання, стабілізацію та підвищення рівня життя населення. На сьогодні у розвинених країнах застосовують різноманітні системи оплати, з яких доцільно запозичити відповідні риси для застосування їх на сучасних вітчизняних підприємствах [4].

Розглянемо детальніше особливості застосування сучасних систем оплати праці.

1. Система контролю денного виробітку: тарифну ставку переглядають один раз на квартал або раз на півроку, підвищуючи чи знижуючи її залежно від виконання норм, рівня використання робочого часу. Кожен із цих факторів оцінюється окремо, а потім інтегрується у загальну оцінку.

2. Система оплати з урахуванням підвищення кваліфікації, основою якої є кількість набраних умовних одиниць кваліфікації, яких може бути до 90. За освоєння нової спеціальності працівник одержує надбавки.

3. Система оплати праці з урахуванням заслуг: оплата залежить не тільки від кількості та якості праці, але й від професійних і особистих якостей працівника.

4. Система Хелсі: заробіток складається з двох частин: першу визначає фіксована погодинна ставка і фактично визначений час, другу – відрядний підробіток або премія за те, що фактичні затрати праці були меншими за нормативні. Її величина визначається тарифною ставкою з економічним часом і є коефіцієнтом, який визначає, яка частка зекономленого часу оплачується (від 0,3 до 0,7).

5. Система Бедо: кожна робоча хвилина називається точкою. Працівник крім основної заробітної плати одержує винагороду, яка визначається як добуток 0,75 кількості точок, виконаних працівником за годину, на 1/60 погодинної ставки.

Характерною особливістю сучасних систем оплати праці на Заході є значне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки у загальному обсязі виробництва [5].

Отже, сучасним вітчизняним підприємствам доцільно запозичити з закордонної практики чимало корисного. Основною тенденцією розвитку систем оплати праці на вітчизняних підприємствах має стати поступовий перехід від традиційних до сучасних систем оплати праці із використанням методів підвищення ефективності оплати праці, серед яких:

- упровадження єдиного підходу до оцінювання складності робіт та диференціації тарифних умов оплати праці всіх категорій персоналу на базі єдиної тарифної системи;
- диференціація тарифних ставок (окладів) у межах кожного розряду за кількома рівнями;
- визначення конкретного рівня тарифної ставки (окладу) у межах кожного розряду за результатами комплексного оцінювання працівників;
- можливості як підвищення, так і зниження тарифної ставки (окладу) залежно від результатів оцінки у звітному періоді;
- опрацювання системи показників, які характеризують якість і терміни виконання робіт, ініціативу, новаторство, професійне зростання, самостійність, творчий підхід до виконання робіт для комплексного оцінювання працівників;
- реалізація диференційованого підходу до різних професійно-кваліфікаційних груп працівників під час розроблення показників і критеріїв оцінювання.

Науковий керівник – старший викладач Перепелиця І. К.

Література: 1. Волгин Н. А. Современные модели оплаты труда: методика и рекомендации по внедрению : учебник. М. : Кнорус, 2002. 560 с. 2. Управління персоналом: суть, завдання, основні принципи. URL: <https://library.if.ua/book/45/3055.html>. 3. Лазарев С. В. Японский вариант управления мотивацией труда сотрудников. *Мотивация и оплата труда*. 2007. № 1. С. 48–53. 4. Патне Г. Современные системы оплаты труда. URL: https://www.cfin.ru/management/people/motivation/payment_system.shtml. 5. Брезичька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах. *Управління розвитком*. 2011. № 8. С. 30–31. 6. Рукасов С. В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. С. 93–96.

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ»

УДК 336.012.23:336.76

Халімон А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Із застосуванням структурного підходу визначено сутність поняття «фінансовий інжиніринг». Узагальнено підходи науковців до тлумачення сутності та змісту цього поняття. На підставі аналізу, систематизації й узагальнення сформовано власне визначення поняття «фінансовий інжиніринг». Конкретизовано переваги застосування фінансового інжинірингу для інвестора.

Ключові слова: фінанси, інжиніринг, фінансовий інжиніринг, інновації, фінансові інструменти, фінансові продукти, інвестиції, дохід.

Аннотация. С применением структурного подхода определена сущность понятия «финансовый инжиниринг». Обобщены подходы ученых к толкованию сущности и содержания этого понятия. На основании анализа, систематизации и обобщения сформировано собственное определение понятия «финансовый инжиниринг». Конкретизированы преимущества применения финансового инжиниринга для инвестора.

Ключевые слова: финансы, инжиниринг, финансовый инжиниринг, инновации, финансовые инструменты, финансовые продукты, инвестиции, доход.

Annotation. Using a structural approach, the essence of the concept of «financial engineering» is determined. The approaches of scientists to the interpretation of the essence and content of this concept are generalized. Based on the analysis, systematization and generalization, an own definition of the term «financial engineering» has been formed. The advantages of applying financial engineering to an investor are specified.

Keywords: finance, engineering, financial engineering, innovation, financial instruments, financial products, investments, income.

Термін «фінансовий інжиніринг» є порівняно новим поняттям у теорії та практиці функціонування фінансових систем. Ключовим є слово «інжиніринг», а фінансовим інжинірингом є так звані інженерно-конструкторські послуги у сфері фінансів.

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів фінансового інжинірингу займалися і займаються чимало науковців, серед них Бланк І. А., Сохацька О. М., Абакуменко О. В., Капелінський Ю. І., Масленченков Ю. С., Рапопорт Б. М. та ін. [1–6]. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є узагальнення підходів науковців до визначення сутності та змісту поняття фінансового інжинірингу.

Інжиніринг є однією з форм міжнародних комерційних зв'язків у сфері науки та техніки, основним напрямом якої є надання послуг щодо доведення розробок до виробництва. У табл. 1 узагальнено науковці підходи до визначення сутності поняття «фінансовий інжиніринг» [1–6; 9].

Таблиця 1

Визначення різними науковцями сутності поняття «фінансовий інжиніринг»

Автор	Визначення
1	2
Бланк І. А. [2]	Процес цілеспрямованого розроблення нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій
Масленченков Ю. С. [4]	Фінансове забезпечення клієнта із застосуванням різних банківських продуктів, у тому числі власних банківських фінансових технологій і фінансових інструментів ринку, що відповідає як потребам клієнта, так і інтересам банку
Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. [9]	Цілеспрямоване розроблення та реалізація нових фінансових інструментів та (або) нових фінансових технологій, а також творчий пошук нових підходів до розв'язання фінансових проблем із застосуванням уже відомих фінансових інструментів і технологій

1	2
Рапопорт Б. М. [5]	Розробка системи фінансового управління та мінімізації фінансових ризиків
Капелінський Ю. І. [3]	Створення нових фінансових продуктів і послуг, використовуваних фінансовими інститутами для перерозподілу грошових ресурсів, ризиків, ліквідності та інформації відповідно до фінансових потреб клієнтів і змін макроекономічної та мікроекономічної ситуації
Сохацька О. М. [6]	Конструювання різних фінансових інновацій, передусім задля ефективного управління ризиками та додаткового отримання доходу
Абакуменко О. В. [1]	Фінансовий інжиніринг передбачає створення (конструювання) нових фінансових продуктів (інновацій), надання нових фінансових послуг; використовує цінні папери та фінансові інструменти у вигляді контрактів для створення їхніх гібридних та синтетичних комбінацій; застосовується для управління ризиками, ліквідністю та дохідністю; перерозподілу грошових ресурсів та інформації; передбачає вироблення схем оптимізації фінансової загалом та податкової зокрема, виробничої та маркетингової діяльності з урахуванням законодавчих і ринкових недосконалостей

Так, деякі дослідники розуміють фінансовий інжиніринг як механізм створення фінансових інновацій із застосуванням фінансових інструментів [2; 4; 9]. Інші автори співвідносять фінансовий інжиніринг з управлінням ризиками [1; 3; 5; 6]. Погоджуємося з цією точкою зору, оскільки сучасний стан зростання ризиків і є одним із факторів розвитку фінансового інжинірингу, причому мінімізація ризиків є однією з цілей отримання результатів діяльності фінансового інжинірингу.

Ризик є платою за прибутковість, але коректніше стверджувати, що певна прибутковість є нагородою для інвестора за прийняття відповідного ризику.

Таким чином, на підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо фінансовий інжиніринг як процес створення та реалізації нових фінансових продуктів чи послуг для досягнення певних цілей (прибутку, вигоди, мінімізації ризику, підвищення ліквідності) суб'єктами економічних відносин із застосуванням фінансових інструментів.

Метою фінансового інжинірингу є розв'язок конкретного завдання, а результатом – новостворений продукт чи послуга, що є інновацією. Отже, фінансова інновація є результатом дії фінансового інжинірингу. Процес створення інновації називають інноваційною діяльністю чи інноваційним процесом, що є роботою фінансового інжинірингу [7].

Ефективність використання фінансового інжинірингу за сучасних ринкових відносин та умов глобалізації вимагає підтримки певного механізму, що має передбачати розробку та реалізацію нових інноваційних змін, їх моніторинг, контроль та аналіз результатів упровадження. Такий механізм повинен складатися з двох блоків: блоку формування, що відповідатиме за теоретичні постанови, та функціонального, що відповідатиме за дію [10].

Фінансовий інжиніринг розповсюджується на ринок деривативів, фондовий ринок, корпоративні фінанси та банківський ринок.

В Україні фінансовий інжиніринг активно розвивається у банківській сфері. Банки України використовують закордонні продукти чи послуги, що є інноваційними для України й упроваджують їх до своєї діяльності. У такий спосіб вони забезпечують власну конкурентоспроможність, покращують імідж, відкривають для себе нові ринки збуту та відтворюють розвиток фінансового інжинірингу в Україні.

Вітчизняні банки розпочинають використовувати у своїй діяльності похідні цінні папери. Процес є доволі повільним, але є початком розвитку ринку деривативів в Україні. Тому можна стверджувати, що суб'єкти економіки самостійно впроваджують фінансовий інжиніринг.

Застосування фінансових інструментів, доповнених різними додатковими умовами, дає змогу створювати чимало нових фінансових продуктів. Переваги розвитку фінансового інжинірингу стосуються передусім інвесторів, серед них:

- дешевший спосіб розв'язання фінансових завдань;
- економія трансакційних витрат;
- ефективний спосіб зміни структури інвестиційного портфеля [11].

За допомогою фінансового інжинірингу інвестор може оперативніше реагувати на зміни на фондовому ринку.

Базовими принципами фінансового інжинірингу є принцип:

– системності: інноваційні зміни повинні бути перетворені на взаємопов'язані завдання для досягнення певних результатів;

- логічної послідовності: взаємопов'язані завдання мають виконуватися поетапно;



– інноваційності: упровадження нових продуктів, послуг чи фінансових інструментів є обов'язковим критерієм діяльності фінансового інжинірингу;

– економічної доцільності: певний новий продукт, послуга чи фінансовий інструмент повинні сприяти зменшенню витрат та збільшенню доходу інвестора [10].

Фінансовий інжиніринг сприяє забезпеченню руху фінансових ресурсів, оцінці ефективності інвестування, підвищенню рентабельності продукції, послуги, розширенню спектра дії та частки ринку [12].

Упровадження фінансового інжинірингу неможливе без забезпечення бухгалтерського, податкового та управлінського обліку, оскільки ці підрозділи забезпечують контроль та управління фінансами, спрямовані на бюджетну, кредитну, інвестиційну та маркетингову політику підприємства, а також підвищення його ділової активності та ефективності діяльності [13].

Отже, фінансовий інжиніринг є процесом створення та реалізації фінансових інновацій у формі фінансових продуктів, процесів, послуг, фінансових інструментів для отримання певної економічної вигоди. Результатом фінансового інжинірингу є фінансова інновація, під якою розуміють будь-яку складову сфери фінансів і фінансових взаємовідносин. Підсумковою сферою фінансового інжинірингу є перетворення поточної фінансової ситуації на іншу, яка має бажаніші властивості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Меренкова Л. О.

Література: 1. Абакуменко О. В. Сутність та механізм фінансового інжинірингу. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 1. С. 125–130. 2. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : Ника-Центр, 1998. 480 с. 3. Капелинский Ю. И. Теоретические аспекты финансового инжиниринга с использованием ценных бумаг. *Банковские услуги*. 1998. № 3. С. 10–14. 4. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. М. : Перспектива, 1997. 221 с. 5. Рапопорт Б. М., Субченко А. И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. М. : Тандем, 2001. 239 с. 6. Сохацька О. М. Ф'ючерсні ринки: глобальні тенденції та перспективи становлення в Україні : дис. ... д-ра екон. наук : 08.05.10. Тернопіль : ТАНГ, 2003. 478 с. 7. Сысоева Е. Ф. Финансовый инжиниринг как процесс создания финансовых инноваций. *Стратегия развития экономики*. 2010. № 7. С. 51–55. 8. Іванілова О. А. Структурний підхід до аналізу поняття «фінансовий інжиніринг». *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2013. № 2. С. 118–125. 9. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. Банківські операції : підручник / за ред. А. М. Мороза. Київ : ХНЕУ, 2000. 384 с. 10. Замлинський В. А. Фінансовий інжиніринг: механізм здійснення. *Економіка: реалії часу*. 2018. № 6. С. 25–37. 11. Ратушна Ю. С. Фінансовий інжиніринг: особливості, чинники та роль у розвитку фінансового інвестування. *Економіка та управління*. 2019. № 2. С. 140–150. 12. Краскевич В. Є., Селіванова А. В. Фінансовий інжиніринг як інструмент інноваційної діяльності в інвестиційних проектах. *Математичні машини і системи*. 2016. № 1. С. 71–78. 13. Герасимович І. А. Фінансовий інжиніринг як об'єкт обліку інновацій. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. № 1. С. 20–23.



СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 65.012.8

Халімон А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Із застосуванням структурного підходу та порівняльного аналізу визначено сутність поняття «фінансова безпека підприємства». Узагальнено підходи науковців до тлумачення сутності та змісту цього поняття. На підставі аналізу, систематизації й узагальнення сформовано власне визначення поняття «фінансова безпека підприємства».

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, фінансова безпека підприємства, загрози, мінімізація загроз, запобігання загрозам.

Аннотация. С применением структурного подхода и сравнительного анализа определена сущность понятия «финансовая безопасность предприятия». Обобщены подходы ученых к толкованию сущности и содержания этого понятия. На основании анализа, систематизации и обобщения сформировано собственное определение понятия «финансовая безопасность предприятия».

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансы, финансовая безопасность, угрозы, минимизация угроз, предотвращение угроз.

Annotation. Using the structural approach and comparative analysis, the essence of the concept of «financial security of an enterprise» is determined. The approaches of scientists to the interpretation of the essence and content of this concept are generalized. On the basis of analysis, systematization and generalization, the author has formed its own definition of the concept of «financial security of an enterprise».

Keywords: enterprise, organization, business entity, finance, financial security, threats, threat minimization, threat prevention.

Підприємство, що прагне працювати й отримувати прибутки тривалий час на певному ринку, має стабільно функціонувати, ефективно використовувати кошти, підтримувати свій потенціал на майбутнє й бути готовим до будь-яких непередбачуваних збитків. Однією з найважливіших умов забезпечення стійкого зростання підприємства та формування позитивних результатів його фінансової діяльності є існування ефективної системи гарантування фінансової безпеки, що забезпечуватиме захист підприємства від загроз.

Дослідженням теоретичних основ і практичних методів забезпечення фінансової безпеки підприємства займалися і займаються чимало науковців, серед них Бланк І. О., Кузенко Т. Б., Єпіфанов О. А., Мунтіян В. І., Судакова О. І., Сусіденко О. В. та ін.

Метою написання статті є визначення сутності та змісту поняття фінансової безпеки підприємства, а також аналіз основних її складових.

Фінансова безпека підприємства – складне соціально-політичне явище, що охоплює чимало сторін життя суб'єкта господарювання. Його можна схарактеризувати як стан відсутності небезпеки або наявності певної протидії небезпеці. Однак, на підприємстві не буває такого, щоб за весь період функціонування воно не поставало перед певними труднощами.

Зауважимо, що вітчизняні та закордонні науковці поняття «фінансова безпека» та її сутність трактують по-різному. У табл. 1 подано визначення різними науковцями сутності поняття фінансової безпеки підприємства [1–5; 8–12].

Ці завдання підприємство має реалізовувати, щоб залишатися фінансово стійким, прогнозувати ризики, бути ліквідним і платоспроможним, отримувати прибутки та бути конкурентоспроможним.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної науки найбільше уваги у дослідженнях провідних фахівців приділено методичним розробленням щодо визначення рівня економічної безпеки підприємства. Водночас питання створення методу забезпечення оцінки фінансової безпеки підприємства не отримали значного поширення серед науковців і практиків; існуючі методики є фрагментарними та недосконалими. Серед проблем гарантування рівня фінансової безпеки підприємства можна назвати відсутність єдиного погляду щодо визначення складових фінансової безпеки підприємства та непевність у визначенні складу індикаторів фінансової безпеки підприємства.

Визначення різними науковцями сутності поняття «фінансова безпека підприємства»

Автор	Визначення
Бланк І. О. [1]	Фінансова безпека є інтегрованим поняттям категорій економічної безпеки та фінансування підприємства, що є якісно та кількісно детермінованим рівнем його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих інтересів суб'єктів економічної діяльності від реальних та потенційних загроз – зовнішніх та внутрішніх, параметри яких визначають на підставі фінансової філософії підтримки сталого розвитку підприємства у поточному та перспективному періодах
Реверчук Н. І. [8]	Фінансова безпека підприємства – це захист від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найефективнішого використання корпоративних ресурсів; саме вона є провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь-якої економічної системи
Мунтіян В. І. [4]	Фінансова безпека – стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства й перспектив його технологічного та фінансового розвитку
Шелест В. В. [10]	Фінансова безпека підприємства – фінансовий стан, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх впливів; дозволяє забезпечити ефективну діяльність підприємства за рахунок оптимального залучення майна, переданого установниками в управління у довгостроковому періоді
Кракос Ю. Б., Разгон Р. О. [11]	Фінансова безпека – здатність підприємства самостійно розробляти та проводити фінансову стратегію згідно з цілями корпоративної стратегії, за умов невизначеного конкурентного середовища
Судакова О. І. [5]	Фінансова безпека – важлива складова економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансів підприємства, відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин
Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З. Б. [12]	Фінансова безпека підприємства – захищеність його потенціалу від негативної дії зовнішніх і внутрішніх факторів, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення
Епіфанов О. А. [2]	Фінансове забезпечення (безпека) підприємства – це здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою підприємницьку діяльність ефективно та стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити їх рівень і нівелювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища
Кузенко Т. Б., Мартюшева Л. С., Грачов О. В., Литовченко О. Ю. [3]	Фінансова безпека розглядає та регулює питання фінансово-економічної заможності підприємства, стійкості до банкрутства; про її стан свідчить рівень рентабельності, частка ринку, доступ до кредитів, ліквідність коштів, курсова вартість цінних паперів, оптимальна структура капіталу
Сусіденко О. В. [6]	Система фінансової безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів (спеціальних структур, засобів, методів і заходів), здатних забезпечити безпеку ведення бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз

Бачимо (табл. 1), що науковці трактують це поняття по-різному: деякі – як складову економічної безпеки, інші – як стан захищеності інтересів підприємства чи стан ефективного використання ресурсів підприємства.

Отже, загалом можна стверджувати, що фінансова безпека є однією з найважливіших складових діяльності підприємства, що характеризує ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин.

Для гарантування фінансової безпеки підприємства необхідними є:

- забезпечення фінансової рівноваги, стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства у довгостроковому періоді;
- задоволення потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;
- забезпечити стійкості грошових розрахунків і основних фінансово-економічних параметрів;
- забезпечення достатньої фінансової незалежності підприємства;
- протистояння наявним і можливим небезпекам і загрозам, що можуть спричинити фінансовий збиток;
- забезпечення достатньої гнучкості при ухваленні фінансових рішень;
- забезпечення захищеності фінансових інтересів власників підприємства;

- нейтралізація негативного впливу фінансових і банківських криз і навмисних дій конкурентів, тіньових структур на розвиток підприємства;
- запобігання агентським конфліктам між акціонерами, менеджерами та кредиторами з приводу розподілу, використання й контролю за грошовими потоками підприємства;
- запобігання злочинам і адміністративним правопорушенням у фінансових правовідносинах [13].

Отже, на підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо фінансову безпеку підприємства як стан найефективнішого використання економічних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників, які мають сприяти фінансовому розвитку підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. Б.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью. Киев : Ника-Центр ; Эльга. 2004. 784 с. 2. Єпіфанов А. О., Пластун О. Л., Домбровський В. С. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія. Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2009. 295 с. 3. Кузенко Т. Б., Мартюшева Л. С., Грачов О. В., Литовченко О. Ю. Фінансова безпека підприємства : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2010. 304 с. 4. Мунтиян В. И. Новые вызовы экономической безопасности государства. *Экономико-математическое моделирование социально-экономических систем*. 2003. № 4. С. 5–15. 5. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства. *Економічний простір*. 2008. № 9. С. 140–148. 6. Сусіденко О. В. Фінансова безпека підприємства: теорія, методи, практика : монографія. Київ : Центр навч. літ., 2015. 128 с. 7. Філіппова С. В., Волощук Л. О., Черкасова С. О. Економічна безпека підприємств реального сектора економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління : монографія. Одеса : ФОП Бондаренко М. О., 2015. 196 с. 8. Реверчук Н. Й., Малик Я. Й., Кульчинський І. І. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи : навч. посіб. / під ред. С. К. Реверчука. Львів : ЛФМАУП, 2009. 192 с. 9. Задорожний Г. В., Іващенко П. О., Тютюнникова С. В. Економічна безпека і тіньова економіка. Харків : ХІБМ, 1999. 208 с. 10. Шелест В. В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3. С. 181–184. 11. Кракос Ю. Б., Разгон Р. О. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. № 1. С. 86–97. 12. Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З. Б. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. Київ : Правова єдність, 2009. 544 с. 13. Васильців Т. Г., Максимюк С. О., Керницький І. С. Сутнісні характеристики та напрями формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 3. С. 174–178.

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «ВИПРОБУВАЛЬНИЙ ТЕРМІН»

УДК 331.105.22

Хаустова А. А.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено проблемні питання випробовування працівників під час прийняття на роботу. Конкретизовано основні положення проекту Трудового кодексу України. Проведено порівняльний аналіз особливостей випробування працівників в Україні та за кордоном.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, право на працю, зайнятість, працівник, роботодавець, випробування, випробувальний термін, звільнення від випробування, результати випробування.

Анотація. Исследованы проблемные вопросы испытания работников при приеме на работу. Конкретизированы основные положения проекта Трудового кодекса Украины. Проведен сравнительный анализ особенностей испытания работников в Украине и за рубежом.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, право на труд, занятость, работник, работодатель, испытание, испытательный срок, освобождение от испытания, результаты испытания.

Annotation. Problematic issues of testing workers when hiring are investigated. The main provisions of the draft Labor Code of Ukraine are concretized. A comparative analysis of the features of testing workers in Ukraine and abroad is carried out.

Keywords: enterprise, organization, business entity, right to work, employment, employee, employer, trial, probationary period, exemption from trial, trial results.

За сучасних умов чимало працівників усе частіше на практиці стикаються з основною умовою будь-якого трудового договору щодо проходження випробування під час прийняття на роботу. Роботодавці, ураховуючи високий ступінь безробіття та велику кількість найманих працівників, практично у будь-якому випадку застосовують випробування під час прийняття на роботу. При цьому випробування доволі часто реалізується на практиці з порушенням норм чинних законодавчих актів: роблять його неоплачуваним, встановлюють триваліші його терміни, пропонують укладати трудові договори лише після проходження випробування, що є незаконним.

Деякі проблемні аспекти цього питання досліджувались на дисертаційному рівні та у фаховій літературі, у тому числі у роботах Болотіної Н. Б., Венедиктова В. С., Жернакова В. В., Жигалкіна П. І., Процевського Н. Б., Прокopenко І. В., Стичинського Б. С., Хуторян Н. М., Чанишевої Г. І., Ярошенко О. М. та ін.

Тема головних ознак випробувального періоду при прийнятті працівників набуває з кожним днем дедалі більшої актуальності, передусім у контексті доволі розповсюджені негативної практики з приводу наймання працівників і звільнення їх з роботи одразу після закінчення випробувального строку як таких, що не пройшли випробування чи не відповідають у повному обсязі займаній посаді. Це дає право окремим організаціям та підприємствам практично задарма використовувати працю, як правило, молодих працівників, яких дозволено звільнити з роботи з мінімальними компенсаційними виплатами зі сторони роботодавців.

Вітчизняні трудові законодавчі акти вичерпно характеризують правову природу випробувального періоду та його практичну реалізацію. Як правило, з метою перевірки відповідності працівника роботі, яка йому доручається, при укладенні трудових договорів відповідно до ст. 26 Кодексу законів про працю України може бути встановлене обумовлене угодою сторін випробування. Необхідно звернути увагу, що ця умова при прийнятті працівників на роботу має бути погоджена між роботодавцями та працівниками.

Згідно зі ст. 26 Кодексу законів про працю України роботодавці мають законне право встановити для працівника при прийнятті на роботу випробувальний термін. У період випробування на працівників розповсюджується законодавчі акти про працю. Чинними законодавчими актами України регламентовано терміни випробування. Так, термін випробування при прийнятті на трудову діяльність не може перевищувати трьох місяців, а в окремих випадках при погодженні з відповідним виборним органом первинної профспілкової організації – шести місяців. Термін випробування при прийнятті на трудову діяльність робітників не може перевищувати одного місяця [1].

Закріплення працівникам випробування на безоплатній основі чинними законодавчими актами нашої країни не регламентовано. Інакше кажучи, праця найманих осіб у період випробувального строку має оплачуватися роботодавцем в обов'язковому порядку.

При прийнятті працівників на роботу з випробувальним строком суб'єкти господарювання зобов'язані укласти з ними трудові договори згідно зі ст. 21 Кодексу законів про працю України.

Так, чинні законодавчі акти про працю трактують трудовий договір як угоду між працівниками та власниками підприємств, установ, організацій, фізичними особами – підприємцями, за якою працівники зобов'язуються виконувати роботу, визначену угодою, та підпорядковуватися у повному обсязі внутрішньому трудовому розпорядку. Натомість власники підприємств, установ, організацій, фізичні особи – підприємці зобов'язуються у повному обсязі виплачувати працівникам заробітну плату та надавати здорові, гідні та безпечні умови праці [2].

Працівники не можуть бути допущені до трудової діяльності, у тому числі й на умовах випробувального строку, без укладання трудових договорів, оформлених наказів чи розпоряджень власника чи уповноважених органів та без повідомлення до територіального органу Державної фіскальної служби про прийняття працівника на роботу.



У випадках, коли випробування буде закріплено тим категоріям працівників, яким чинні законодавчі акти нашої держави забороняють його проводити, умова про випробування вважатиметься недійсною, відповідно звільнити цього працівника внаслідок того, що працівник не витримав у повному обсязі випробування, буде неможливо, навіть якщо під час випробування й виявиться, що працівник у цілому не здатен виконувати трудову діяльність за посадою, на яку його було прийнято (за таких обставин на практиці доведеться підшукувати інші законні підстави для звільнення даних працівників, зокрема, унаслідок виявленої невідповідності працівника обійманій посаді або виконуваним обов'язкам через недостатню кваліфікацію, що заважає продовженню трудової діяльності). І якщо майже всі кадровики пам'ятають, що випробувальний період не можна встановлювати самотнім матерям, вагітним жінкам і неповнолітнім особам, то, для прикладу, про неможливість проводити випробування у разі укладення строкових трудових договорів строком до 12 місяців доволі часто на практиці не згадують, що, відповідно, підштовхує до негативних для підприємств підсумків: працівників звільняють як таких, які не витримали випробування, а судові інстанції їх після винесення законного й обґрунтованого рішення поновлюють на роботі ще й, певна річ, зобов'язуючи роботодавця виплатити грошове відшкодування за час вимушеного прогулу.

Що характерно, проведення випробування є виключно правом, а не обов'язком для роботодавців. Логічно, що ця норма саме тому й закріплюється угодою між працівником і роботодавцем. Відмова працівників від установавлення випробувального періоду може бути законною підставою для відмови роботодавців у прийнятті на роботу таких працівників, і така відмова не може бути необґрунтованою. Утім, працівники, які не мають бажання проходити випробування й отримали відмову у прийнятті на трудову діяльність саме за цією підставою, мають законне право оскаржити дії роботодавців у судовій інстанції шляхом подання цивільного позову.

Головною метою випробування вважається перевірка відповідності працівників: не завжди означає, що справді реалізується якась перевірка, окрім проведення звичайного контролювання роботи працівника та її наслідків, а також дотримання ним правил внутрішнього трудового розпорядку. Працівники також мають реальну та законну можливість оцінити трудову діяльність, умови праці, психологічну обстановку у трудовому колективі, взаємовідносини з безпосередніми керівниками. На практиці трапляються випадки, коли працівники звільняються за власним бажанням на етапі дії строку випробування.

Наша держава давно потребує нових трудових законодавчих актів, що регламентуватимуть головні принципи правового регулювання трудових взаємовідносин, щоб замінити ними старий радянський Трудовий кодекс, прийнятий ще у 1971 р. Новий трудовий кодекс формується довго й болісно: Законопроект № 1658 після того, як був прийнятий у першому читанні, протягом тривалого часу доопрацьовується робочою групою.

Наразі на сайті Верховної Ради України зареєстровано Законопроект № 0955 від 29.08.2019 – проект Трудового кодексу України. Однак, новий текст проекту ще не сформульовано у повному обсязі, а існує тільки редакція до другого читання від 24.07.2017 р.

Звернемо увагу на нові положення проекту Трудового кодексу щодо випробувального терміну.

Ст. 39 Проекту закріплено, що з метою перевірки відповідності працівника роботі, яка йому доручається, при прийнятті на трудову діяльність дозволяється погодження роботодавцем і працівником умови про випробування з дотриманням вимог, що закріплені ст. 39 цього Кодексу. Таку умову вважають погодженою, якщо домовленість про неї сформульовано у трудовому договорі. У випадках недосягнення домовленості про закріплення випробування роботодавці мають законне право відмовити працівникам у прийнятті на трудову діяльність. Наслідки випробування визначаються роботодавцем.

У випадках установавлення роботодавцями невідповідності працівників виконуваній трудовій діяльності чи обійманій посаді роботодавці мають законне право протягом терміну випробування звільнити таких працівників, письмово попередивши його про це за три дні, з обов'язковим зазначенням підстав невідповідності працівників, без оплати вихідної допомоги.

Звільнення з таких підстав може бути оскаржене працівниками у порядку, встановленому для розгляду індивідуальних трудових спорів.

Якщо термін випробування закінчився, а працівники продовжують працювати, розірвання трудового договору допускається тільки з підстав, що встановлені проектом Трудового кодексу.

У ст. 39 проекту Трудового кодексу закріплено перелік осіб, для яких не встановлюється випробування:

- неповнолітні;
- звільнені з військової чи альтернативної (невійськової) служби, які вперше стають до роботи протягом року після такого звільнення;
- обрані на посаду;
- переможці конкурсного відбору на заміщення вакантної посади;
- ті, хто пройшов стажування під час прийняття на роботу з відривом від основної роботи;



- ті, хто закінчив професійно-технічні чи вищі навчальні заклади і вперше стають до роботи за здобутою професією (спеціальністю);
- вагітні жінки, працівники із сімейними обов'язками, які мають дітей віком до трьох років;
- інваліди, направлені на роботу за рекомендаціями медико-соціальної експертизи;
- ті, з ким укладено трудовий договір строком до двох місяців [3].

Також не дозволяється звільнення працівників віком до 18 років за ініціативою роботодавця, окрім випадків звільнення з підстав, що визначені ст. 93, 94 проекту Трудового кодексу, ліквідації юридичних осіб – роботодавців або припинення фізичними особами здійснення головних функцій роботодавців [3].

У Трудовому кодексі Республіки Білорусь також закріплено випробування під час прийняття на трудову діяльність. Так, у ст. 28 Кодексу вказано, що з метою перевірки відповідності працівників роботі, що їм доручається, трудові договори за згодою сторін можуть бути укладені з умовою попереднього випробування, за винятком випадків, що передбачені чинними законодавчими актами. Строк попереднього випробування не повинен перевищувати трьох місяців, не враховуючи стадії тимчасової непрацездатності й інших стадій, коли працівники були відсутні на роботі [4].

Умова про попереднє випробування повинна бути закріплена у трудових договорах. Відсутність у трудовому договорі умови про попереднє випробування означає, що працівники прийняті без попереднього випробування. Також закріплюється список категорій працівників, що не проходять випробувальний термін. Такий перелік є дещо меншим, ніж у нашій державі. У ст. 29 Трудового кодексу Республіки Білорусь, на відміну від чинного Кодексу законів про працю України, чітко закріплено процедуру розірвання трудових договорів із працівниками, які проходять випробувальний термін.

У Трудовому кодексі Республіки Казахстан також чітко закріплено процедуру випробування під час прийняття на трудову діяльність. Так, згідно зі ст. 36 Кодексу під час укладання трудових договорів у них може бути встановлена умова про випробувальний термін задля перевірки відповідності кваліфікації працівників роботі, що доручається [5].

Отже, результати аналізу трудових законодавчих актів закордонних держав є підставою для того, щоб говорити про наявність низки спільних ознак правового регулювання випробування під час прийняття на роботу в Україні та за кордоном.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. М.

Література: 1. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>. 2. Краснов Є. В. Основні трудові права: міжнародні стандарти і законодавство України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05. Одеса : ОНЮА, 2008. 206 с. 3. Проект Трудового кодексу України : Законопроект від 29.08.2019 № 0955. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc>. 4. Юшко А. М., Швець Н. М. Міжнародні соціальні стандарти : навч. посіб. / за заг. ред. В. В. Жернакова. Харків : Національний університет «Юридична академія України ім. Ярослава Мудрого», 2013. 121 с. 5. Жушман В. П., Шуміло І. А. Міжнародне приватне право : підручник. Харків : Право, 2011. 320 с.



THE RATE OF BANKRUPTCY OF SIERRA LEONE

UDC 343.535

R. Hingston

The 3-rd year student
of the Faculty of Management and Marketing of KhNEU S. Kuznets

Annotation. *The bankruptcy level of Sierra Leone was investigated. It is substantiated that the depreciation of the exchange rate, poor-quality management, fiscal indiscipline and the influence of other factors in the aggregate contributed to the hiring of unskilled employees. It has been proven that these factors lead to an increase in the unemployment rate and negatively affect economic development in general.*

Keywords: *unemployment, unemployment rate, ineffective management, unskilled personnel, exchange rate, fiscal indiscipline, bankruptcy.*

Анотація. *Досліджено рівень банкрутства Сьєрра-Леоне. Обґрунтовано, що зниження обмінного курсу, неякісне управління, фіскальна недисциплінованість і вплив інших факторів сукупно сприяли найманню некваліфікованих співробітників. Доведено, що ці фактори спричиняють зростання рівня безробіття та негативно впливають на економічний розвиток загалом.*

Ключові слова: *безробіття, рівень безробіття, неефективне управління, некваліфікований персонал, обмінний курс, фіскальна недисциплінованість, банкрутство.*

Анотация. *Исследован уровень банкротства Сьерра-Леоне. Обосновано, что снижение обменного курса, некачественное управление, фискальная недисциплинированность и влияние других факторов в совокупности способствовали найму неквалифицированных сотрудников. Доказано, что эти факторы приводят к росту уровня безработицы и негативно влияют на экономическое развитие в целом.*

Ключевые слова: *безработица, уровень безработицы, неэффективное управление, неквалифицированный персонал, обменный курс, фискальная недисциплинированность, банкротство.*

The economy of a country depends on a lot of factors. Frequent bankruptcy of companies and government insolvency affects GDP and increases unemployment rate. It shows a lot of weakness and damages the country's reputation. If it continues this way, it will drive potential investors away. Foreign investments are important for emerging and developing market countries. Furthermore, the current Bankruptcy act of Sierra Leone is not up to date with international standard as of 2019. Therefore, our major problem is the threatening bankruptcy rate of Sierra Leone.

The purpose of this article is to examine the causes of bankruptcy and evaluate potential practices that can prevent or lessen the occurrence of such situations in the future.

According to the Bankruptcy act of Sierra Leone 2009, being an Act to provide for declaring as bankrupt any person who cannot pay his debts of a specified amount and to disqualify him from holding certain elective and public offices or from practicing any regulated profession and for other related matters. Bankruptcy is a legal proceeding used to eradicate individual and businesses from debt and it is handled by the High court of Sierra Leone.

Instances of bankruptcy of both state- and privately-owned companies goes way back with the civil war in Sierra Leone and other disease outbreaks as major catalysts. There is clearly a gap with respect to the legal framework for the financial sector in Sierra Leone. While Sierra Leone had adopted many international conventions such as the General Agreement on Tariffs and Trade –it has failed in many instances to draft implementing legislation to make its domestic laws consistent with international standards. This lack of legislation and delays in compliance has been costly to Sierra Leone. For example, virtually no mortgage loans are available to the vast majority of Sierra Leoneans because lenders, having no legal mechanism for protecting their interests, simply do not lend money to ordinary citizens [1].

In addressing bankruptcy, exchange rate comes into play. The Leones has suffered major currency devaluation in the 2000s as compared to the currency of other nations especially the dollar. From July 12, 2019 to September 5, 2019 the exchange rate of one dollar to Leones rose from 7039 SLL to 9488 SLL according to exchangerates.org. Most foreign investor are looking for the most favorable condition and the spiking exchange rate doesn't help much. Business need enough capital and finances to cover operating cost and other miscellaneous costs. The currency depreciation means the real income of all workers has declined and living standards are failing considerably. Many businesses are under pressure to increase salaries as staff struggle to make ends meet. With all the cost that comes with the running of a business such as



salaries, rent, inventory, capital expenditures and decking exchange rate, it is difficult for most companies in Sierra Leone to stay afloat without incurring debts. Ultimately, most companies file for bankruptcy [2].

Article 2 of the bankruptcy act of Sierra Leone states that a debtor commits an act of bankruptcy in each of the following cases if:

- in Sierra Leone or elsewhere he makes a conveyance or assignment of his property to a trustee or trustees for the benefit of his creditors generally;

- in Sierra Leone or elsewhere he makes a fraudulent conveyance, gift, delivery, or transfer of his property, or of any part of the property;

- in Sierra Leone or elsewhere he makes any conveyance or transfer of his property or any part of it, or creates any charge on it, which would under this Act or any other enactment be void as a fraudulent preference if he were adjudged bankrupt;

- with intent to defeat or delay his creditors he does any of the following things, namely, departs out of Sierra Leone, or being out of Sierra Leone remains out of Sierra Leone, or departs from his dwelling house, or otherwise absents himself;

- if execution against him has been levied by seizure of his goods under process in an action, or proceedings in the court, and the goods have either been sold or held by the bailiff for twenty-one days [2; 3].

Major debts of government and private corporations arise due to poor management and fiscal indiscipline. Poor management is caused by the hiring of unqualified staffs largely due to nepotism (Favoring relatives and friends for employment opportunities without following the set procedure) and favoritism, incompetent managers etc. Poor management may not come from individual managers at all but rather from company culture. A manager is unlikely to bring out the best in employees if higher management doesn't provide the resources to reward, value and encourage employees. Firing without sufficient feedback or process and creating a schedule that shows no respect for employee personal time are examples of business policies that set the stage for poor management. Poor management is more visible if workers are unpaid or owed salaries for months. They feel less valued and see their time and effort as waste. It is very difficult to get undervalued staffs to work effectively. Hence, low productivity. When an economy is in shambles and the government doesn't have a balance between revenues and expenditures, the country is said to be fiscally indiscipline [4].

The government struggles to pay salaries of workers, fund new development projects and improve living standard of its citizens. Therefore, they end up depending on loans from international financial institutions such as the World Bank, IMF etc. In most cases, loans are readily available, but the spending of this money effectively is the problem. By effective I mean attending to urgent and important matters of the country. Instead of smart austerity measures in 2014, 2015 and 2016 we saw the proliferation of government procurements at questionable prices, and buying of equipment and capital goods we do not immediately need [2]. The most pressing matters that needs immediate responds in Sierra Leone are basically education, healthcare, electricity, water supply, infrastructural development and unemployment rate. However, just as a state can borrow, so too is the reality that it can go insolvent (insolvency being the condition where the state is unable to pay all of its debts when they fall due). Whilst it is difficult to apply a typical balance sheet test to states to determine whether their debts exceed their liabilities at any given time, it is easy to apply a liquidity test instead to know whether there is enough money available to the government to settle the debts of the state [5]. Nevertheless, the government is not the only sector experiencing this. A major multinational mining company «Africa mining» suspended its operations in Sierra Leone since December 2014 as a result of bankruptcy and the mine previously held by them was handed over to the Chinese Shandong Iron & Steel Group, a former client and creditor. The Africa Mining Corporation was a big employer of citizens.

They created job avenues for a lot of graduates. This closure came as a shock to many as it is uncertain whether the arrangements made with the local communities where they operated would still be met by the new owners. Another company to declare bankruptcy was the telecommunication network «Comium» in 2014. Comium was one of the leading GSM operators in Sierra Leone. Its operating license was suspended by the National Telecommunications commission of Sierra Leone (Natcom). With the suspension of its license by Natcom, (a regulatory unsecured creditor), one is left to opine that Comium has been let loose to be devoured by its creditors with no rescue or reorganization mechanism either in sight or foreshadowed [5; 6].

There are several ways to improve this situation. Sierra Leone as a small country has gone through a lot (civil war, Ebola disease etc.). Yet, we are still fighting strong to rebuild what was destroyed. The government and owners of private enterprises must cut down on reckless spending. There must be established austerity and expenditure control measures. The absence of an insolvency regime for countries does not however mean that our government should not take steps to resolve the embarrassing economic situation or take conscientious action to create a sound economy. This insolvency issue has a long-lasting effect on our country. We borrow a lot, yet we have nothing to show for it except an increase in import of goods especially rice whilst Sierra Leone is always praised for its good soil [4].



Focusing more on producing agricultural goods and exporting in larger quantities can be a great start for us. Sierra Leone has rich fertile soil, so we just need additional expertise, tools and viable seeds. By producing more food, we can reduce the importation of foodstuffs which will have a positive effect on our economy. Another measure is to reduce government officials spending.

This spending includes things that are not vital to the running of the economy such as personal travels, a long motorcade, building houses for family members etc. The government must establish a regulating body that regulates the way they withdraw and use government funds. Regular auditing must be done. Furthermore, the national currency of Sierra Leone is the Sierra L. Leones [3], therefore, the minimization of the use of the United States Dollar in almost every contracts, rents, fees and other expenses is vital to stabilize the exchange rate

Thus, money affects everything. The exchange rate, which affects the economy and once the economy, is affected, and then there is no hope for businesses. Effective fiscal, economic, management and bankruptcy policies are required to enhance the country's reputation to the international market.

Supervisor – Candidate of Sciences (law), Associate Professor Ostapenko O. G.

Literature: 1. Minneh Kane K. M. Sierra Leone: Legal and Judicial Sector Assessment. URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTLAWJUSTINST/Resources/SierraLeoneFinal.pdf>. 2. Yumkella D. K. The state of the Sierra Leone economy: leakages and bankruptcy. URL: <http://politicosl.com/articles/state-sierra-leone-economy-leakages-and-bankruptcy>. 3. Leone S. The Bankruptcy Act. URL: <http://www.sierra-leone.org/Laws/2009-07.pdf>. 4. Gartenstein D. The Causes & Effects of Bad Management. URL: <https://bizfluent.com/info-8710962-causes-effects-bad-management.html>. 5. Kaifala F. B. Looming bankruptcy of Sierra Leone: The perspective of economic doomsayer. URL: <http://www.politicosl.com/articles/looming-bankruptcy-sierra-leone-perspective-economic-doomsayer>. 6. Kanu M. I. Too Big to Fail? A Brief Overview of Corporate Rescue in Sierra Leone. URL: https://www.researchgate.net/publication/315452103_Comium_Too_Big_to_Fail_A_Brief_Overview_of_Corporate_Rescue_in_Sierra_Leone.



НЕДОТРИМАННЯ ПОЛОЖЕНЬ КОНСТИТУЦІЇ – ПРЯМА ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

УДК 342.9

Ходикіна Л. С.

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

Анотація. Досліджено сутність та зміст понять «соціальна держава» та «соціальна безпека». Обґрунтовано, що безробіття є одним із найвагоміших факторів негативного впливу на соціальну безпеку. Конкретизовано зв'язок між рівнем безробіття та кількістю злочинів. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем задля зниження рівня безробіття в Україні.

Ключові слова: держава, економіка, соціальна держава, соціальна безпека, право на працю, зайнятість, безробіття.

Аннотация. Исследованы сущность и содержание понятий «социальное государство» и «социальная безопасность». Обосновано, что безработица является одним из главных факторов негативного влияния на социальную безопасность. Конкретизирована связь между уровнем безработицы и количеством преступле-



ний. Предложенны направления эффективного решение текущих проблем для снижения уровня безработицы в Украине.

Ключевые слова: государство, экономика, социальное государство, социальная безопасность, право на труд, занятость, безработица.

Annotation. *The essence and content of the concepts «welfare state» and «social security» have been investigated. It is substantiated that unemployment is one of the main factors of negative impact on social security. The relationship between the unemployment rate and the number of crimes is concretized. The directions of effective solution of current problems to reduce the unemployment rate in Ukraine are proposed.*

Keywords: *state, economy, welfare state, social security, right to work, employment, unemployment.*

Згідно зі ст. 1 Конституції Україна є суверенною і незалежною, демократичною, соціальною, правовою державою [1]. Тому держава в особі її державних органів має здійснювати свою діяльність за пріоритетним напрямком, а саме підвищення соціальної забезпеченості громадян, у зв'язку з чим однією з головних функцій держави є забезпечення належних умов і стандартів життя та досягнення гідного добробуту громадян.

Соціальною є держава, що ґрунтується на розвиненому громадянському суспільстві, має збалансовану економіку та ефективну правову систему, є здатною за принципом соціальної справедливості забезпечити громадянам гідний рівень життя, гарантувати соціальну стабільність, соціальну безпеку та соціальну допомогу, громадянський мир і злагоду [2]. Інакше кажучи, це держава, яка орієнтується передусім на добробут як усього суспільства, так і кожної окремої людини, а також є спрямованою на забезпечення гідного існування всіх громадян. Фактично для такої держави діє принцип: держава існує для людини, для захисту її загально визнаних прав і свобод, а не людина для держави. З огляду на сказане щодо соціального забезпечення та розвитку держави існує гарантія можливості реалізації права для людей, які на законних умовах перебувають в Україні, заробляти гроші для свого життя та для життя своєї родини.

Згідно зі ст. 43 Конституції України, кожен має право на працю, що передбачає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава повинна створювати умови для повної реалізації громадянами права на працю, гарантувати рівні можливості щодо вибору професії та роду трудової діяльності, реалізовувати програми професійно-технічного навчання, підготовки та перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. Ураховуючи те, що в Україні на сьогодні існують різні верстви населення, у тому числі і малозабезпечені, держава має їх захистити. Вважаємо, що держава особливо має забезпечити соціально-трудоий захист цих верств, забезпечити рівень їх пенсійного забезпечення на рівні мінімального прожиткового мінімуму.

Згідно зі ст. 46 Конституції України громадяни мають право на соціальний захист, що передбачає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Тобто це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати гідний рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

На сьогодні за законом України мінімальний прожитковий мінімум становить 2027 грн, у той час як мінімальна пенсія становить 1638 грн. Постає питання, яким чином пенсіонер має прожити, коли пенсія є меншою від прожиткового мінімуму. Та і сам прожитковий мінімум потребує перегляду, оскільки фактичні ціни на товари істотно змінилися.

Таким чином, можна зробити висновок, що положення ст. 1 Конституції України носить декларативний незагальнообов'язковий характер, як того вимагає закон.

Забезпечення соціальної безпеки українського суспільства за сучасних умов є найважливішою складовою безпеки держави, оскільки в країні посилюється соціальна напруженість, знижується добробут населення, недостатнім є рівень оплати праці, зростає рівень безробіття, збільшується кількість злочинів. У зв'язку з цим постає питання забезпечення соціальної безпеки й розв'язання питань її посилення, що прямо вплине на соціальне становище суспільства.

Поняття «соціальна безпека» у науковій літературі досліджено недостатньо, не знайшло відповідного розвитку у системі соціальної політики та національної безпеки України. У Декларації про державний суверенітет України соціальна безпека розглядається як стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз [3]. Закон України «Про основи національної безпеки України» визначає безпеку як захищеність життєво важливих інтересів людини й грома-



дянина, суспільства та держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання та нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам [4].

Кожний з науковців має переважно власний підхід до визначення сутності поняття «соціальна безпека». Так, Новікова О. вважає, що це стан захищеності соціальних інтересів особи та суспільства від впливу загроз національній безпеці, що є наслідком реалізації заходів соціального захисту, який характеризує їх результативність та ефективність. Мінін Б. вважає, що це соціальний стан суспільства, за якого забезпечується номінальний рівень соціальних умов і наданих соціальних благ: матеріальних, санітарно-епідеміологічних, екологічних, психологічних та інших, що визначають якість життя людини і суспільства. Скуратівський В. розглядає соціальну безпеку як складову національної безпеки, що визначає стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, а також від загрози соціальним інтересам. Давидюк О. розуміє соціальну безпеку як забезпечення певної якості життя людини й суспільства, усіх основних сфер виробництва, соціальної сфери, охорони внутрішнього конституційного порядку, зовнішньої безпеки, культури, завдяки чому забезпечується номінальний рівень соціальних умов і соціальних благ [5].

На підставі аналізу, систематизації й узагальнення визначатимемо соціальну безпеку як такий стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Аналізуючи соціальну безпеку держави, зауважимо, що вагомим фактором дестабілізації суспільних відносин є безробіття. Під безробіттям розуміють таке соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі. Безробіття вважають, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – неабиякою суспільною небезпекою.

Ступінь негативного впливу безробіття на стан у країні залежить від конкретних параметрів економічної ситуації. Щоб оцінити ступінь цього впливу, доцільно здійснити дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття, серед яких:

- скорочення обсягів виробництва валового національного продукту;
- зниження податкових надходжень до державного бюджету;
- зростання витрат на соціальну допомогу безробітним;
- знецінення наслідків навчання;
- масова дискваліфікація;
- посилення соціальної напруженості;
- зниження трудової активності;
- зростання злочинності.

Психологи стверджують, що в осіб, які не можуть упродовж тривалого часу знайти роботу, виникає депресія, апатія. У результаті цього зростає алкоголізм, виникають проблеми у сім'ях, відбуваються пограбування, у відчай люди вдаються до самогубства. Такі наслідки є суттєвими загрозами для соціальної безпеки держави. Серед показників, які характеризують соціальне становище, важливими є корупція, безробіття та свавілля. Необхідність їх дослідження пояснюється не тільки важливістю, а й тим, що зростання безробіття негативно впливає на низку соціальних процесів, зокрема активізує криміногенну ситуацію. очевидно, що між рівнем безробіття та рівнем злочинності існує пряма залежність.

Безробіття впливає не лише на злочинність, але й на такі дестабілізуючі фактори соціальної безпеки, як поширення алкоголізму та наркоманії. Люди, які стають залежними від наркотиків та алкоголю, здійснюють більшість злочинів, оскільки як безробітні не мають грошей для забезпечення себе наркотичними засобами. Утворюється замкнене коло, що є небезпечним для суспільства. Наркоманія в Україні є загрозою національній безпеці, що відображено у статистиці.

Обсяг наркоманії в країні точно не обліковано: кількість неврахованих наркоманів не знає ніхто. В Україні її масштаби збільшуються на 8 % щорічно, що є однією з найвищих тенденцій у світі. 70 % наркоманів – молодь до 25 років. Жіноча наркоманія в Україні у відсотковому співвідношенні є найвищою в Європі. Наркоманія негативно впливає (і надалі цей вплив зростає) на демографічну ситуацію. У 2013 р. Управління ООН з наркотиків і злочинності обрало Україну серед 24 країн, що потребують першочергової допомоги через високий рівень уживання ін'єкційних наркотиків і поширеність ВІЛ серед тих, хто вживає такі наркотики [6].

На жаль, безробіття – економічне явище, що завжди існувало та існуватиме. Причиною безробіття можуть стати різні умови, серед яких природні та шкідливі. Природними причинами є розвиток технологій у різних сферах виробництва, автоматизація, виведення старих професій, сезонний характер робіт і добровільне бажання людей змінити роботи. Шкідливими умовами, які спричиняють циклічне безробіття, є незадовільні умови праці, низький рівень життя, високі вимоги роботодавців.

Досягти зниження рівня безробіття можна шляхом:

- легалізації тіньової зайнятості;
- прискорення реформи пенсійної системи та сфери доходів;
- збільшення попиту на робочу силу як із боку приватного, так і державного секторів економіки;
- покращення умов праці;
- активізації інвестиційних процесів;
- надання робочих місць інвалідам.

Отже, на сьогодні в Україні порушуються практично всі конституційні норми, не існує жодного права людини, яке б не порушувалося. Щороку зростає кількість порушень прав людини та вчинених злочинів. На жаль, громадяни України не звикли до можливості ефективного та справедливого судового захисту своїх прав і свобод, не використовують цей засіб у повній мірі. Це обумовлено тим, що строк розгляду справ законодавчо чітко не встановлений, унаслідок чого громадяни роками не можуть захистити свої права, а це породжує недовіру громадян до суддів і судової системи загалом. Більшість громадян неспроможні сплатити державне мито та скористатися послугами адвоката. До того ж вітчизняне законодавство є нестабільним, часто змінюваним, у ньому існує велика кількість колізій. Судова система страждає від надмірного навантаження, недофінансування, що породжує її корумпованість.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628>. 2. Яковюк І. В. Виникнення та розвиток концепції соціальної держави. *Вісник Національної академії правових наук України*. 2001. № 2. С. 26–34. 3. Декларація про державний суверенітет України : Закон України від 16.07.1990 № 55-ХІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55-12>. 4. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06 2003 № 964-ІV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15/ed20030619>. 5. Поняття соціальної безпеки. URL: https://pidru4niki.com/84953/strahova_sprava/sotsialna_bezpeka. 6. Наркоманія в Україні // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Наркоманія_в_Україні.

ГЕНДЕРНА СПЕЦИФІКА ЕМОЦІЙНОЇ ЛОГІКИ

УДК 162.1; 316.46

Ходикіна Л. С.

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

Анотація. Проаналізовано особливості логічних умовиводів жінок і чоловіків. Запропоновано підходи до розв'язання проблеми гендерної суперечності у цій сфері.

Ключові слова: логіка, чоловіча логіка, жіноча логіка, емоційна логіка, колективний розум, аналітичне мислення, інтуїція.



Аннотация. Проанализированы особенности логических умозаключений женщин и мужчин. Предложены подходы к решению проблемы гендерного противоречия в этой сфере.

Ключевые слова: логика, мужская логика, женская логика, эмоциональная логика, коллективный разум, аналитическое мышление, интуиция.

Annotation. The features of the logical conclusions of women and men are analyzed. Approaches to solving the problem of gender contradiction in this area are proposed.

Keywords: logic, male logic, female logic, emotional logic, collective intelligence, analytical thinking, intuition.

У звичайному житті будь-якій людині доводилося стикатися з тим, що чоловіки й жінки, аналізуючи ті самі події, роблять різні висновки. Чоловіча логіка та жіноча, стикаючись між собою, протистоять одна одній. Проблема полягає у тому, що чоловіки та жінки не можуть дійти спільного висновку, тому що у кожного з них різні погляди на ситуацію і, виходячи з цього, різне логічне пояснення тієї самої події.

Чоловіки налаштовані скептично щодо логіки жінок, вигадують про них різні жарти й анекдоти. Більшість чоловіків вважають, що логіку жінки взагалі слід розглядати як таку, що не має нічого спільного з логікою у загальному розумінні цього поняття. На думку більшості чоловіків, жіночу логіку неможливо осягнути, а тому з жінками абсолютно неможливо порозумітися. У цьому ж полягають причини цієї одвічної суперечності?

Метою написання статті є аналіз гендерних розбіжностей, що можуть виникати при використанні законів формальної логіки для побудови умовиводів.

Насамперед наведемо визначення логіки. Формальна логіка – це наука про елементарні форми, принципи й методи правильного міркування, про закони й різновиди мислення людини, способи пізнання навколишньої дійсності й умови істинності суджень і системи знань [1]. Власне слово *logos* у перекладі з грецької означає «думка», «слово», «закон».

Зрозуміло, що логіка як наука не має гендерних ознак. До речі, ставлення до її засновників не позбавлене гендерного забарвлення. Так, якщо ім'я Арістотеля, давньогрецького філософа, який створив всебічну систему філософії, загальновідоме, то ім'я Гіпатії (Іпатії) Олександрійської, видатного філософа, математика, астронома і механіка, послідовниці Платона, мало хто чув. І хоча вона була скопархом (головою) школи Теона-Гіпатії в Олександрії, нині її пам'ятають більше як астронома, ніж як філософа. Так, її ім'ям названі астероїд, кратер на Місяці та екзопланета, що обертається навколо зірки Едасіс.

У побутовому розумінні логіка є способом побудови суджень, що дозволяє робити правильні висновки, виходячи з певного набору припущень. Мислити логічно означає мислити чітко й послідовно, обґрунтовуючи власні міркування і не допускаючи як суперечностей між вихідними даними й умовиводами, що побудовані на цих даних, так і виникнення порочних кіл у самому розумовому висновку. Розглядатимемо гендерні особливості щодо саме побутової логіки.

Умовиводом є нове судження (висновок) як результат логічних операцій над вихідними судженнями (засновками). Причини розбіжностей в умовиводах, які роблять чоловік та жінка при аналізі одних і тих самих засновків, полягає у тому, що вони, хоч і дивляться на ті самі речі, але бачать їх під різними кутами зору. Узагальнено це можна пояснити у такий спосіб: якщо мозок чоловіка сфокусований на суб'єкті судження, то мозок жінки спостерігає все навколо через ширококутний об'єктив. Як тут не згадати іронічне визначення логіки, запропоноване американським філософом і письменником Хаббардом Е.: «Логіка є знаряддям, яке людина використовує для обґрунтування своїх упереджень» [2].

Чоловік живе передусім розумом, керується логікою в її науковому розумінні [2]. Такий спосіб бачення допомагає пов'язати один засновок з іншим, щоб у результаті отримати єдиний правильний висновок. Навпаки, у жіночому сприйнятті дійсності переважає інтуїція. При цьому жінки не завжди можуть визначити зв'язки при побудові умовиводу, тому у їхніх висновках послідовність досягнення мети, як і сама мета, достатньо часто здаються не пов'язаними між собою.

У критичних ситуаціях мовні викладення чоловіка стають чіткішими, точнішими й аргументованішими. Незалежно від того, правильними чи ні були засновки, він здатен детально описати операції над судженнями, а також зробити власні висновки. У жінок у такій ситуації думки можуть змішуватися, а фрази відповідно міститимуть величезну кількість вигуків. При цьому не завжди висновок буде сформульований, тобто емоції переважатимуть над логікою. Використовуючи терміни сучасних інформаційних технологій, можна сказати, що чоловіче мислення є цифровим, а жіноче – аналоговим [3].

Жінкам чоловіча логіка здається не особливо й потрібною. Жінка вислуховує логічні побудови чоловіка, однак, не прислуховується до них. При прийнятті рішення вона більше покладатиметься на власну інтуїцію й почуття. Водночас чоловікам погляди й міркування жінок здаються необґрунтованими, навіть парадоксальними. Але



у більшості випадків умовиводи жінок виявляються набагато ближчими до життя, ніж розумні й логічні умовиводи чоловіків.

Отже, чоловікові варто прислухатися до того, що йому говорить жінка, і, спираючись на її висновки, спробувати прояснити для себе поточну ситуацію. Знову-таки, якщо жінці потрібно, щоб до її думки прислухалися, їй потрібно навчитися правильно й послідовно викладати свої думки. До речі, повна відсутність силогізмів, тобто логічних висновків, що ґрунтуються на кількох правильних засновках, є однією з особливостей жіночої логіки. Чоловіки відчувають труднощі у розумінні логіки жінки саме тому, що багато у чому висновки, які робить жінка, засновані не стільки на простих атрибутивних судженнях типу $S \in P$ (суб'єкту S притаманна властивість, яка описується предикатом P), скільки на почуттях та інтуїції [4; 5].

Для дослідження гендерної специфіки соціальних дій проводилося анкетування студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця [6]. Обробка результатів цього опитування засвідчила, що при прийнятті рішень у професійній сфері 86,59 % серед опитуваних студентів чоловічої статі передусім користуються логікою, а серед опитуваних жінок – 79,37 %, тоді як беруть до уваги емоції 18,01 % чоловіків і 18,47 % жінок. У процесі прийняття рішень у приватній сфері маємо дещо іншу картину. Серед опитуваних 79,69 % чоловіків, які на перше місце ставлять логічні побудови, а серед жінок таких лише 66 %. Емоції беруть до уваги 34,1 % чоловіків і 40 % жінок. До того ж при прийнятті рішень у приватній сфері 52,5 % жінок спираються на моральні цінності, а серед чоловіків таких лише 36,78 %. Нагадаємо, що опитування проводилося серед студентської молоді, яка є прогресивною частиною суспільства; у людей старшого віку ці розбіжності є ще суттєвішими.

Однак, це ще не всі відмінності між логікою жінок і чоловіків. Так, для розумової діяльності чоловіків характерним є застосування дедуктивного методу, що передбачає перехід від спільного до частинного (згадаймо хоча б Шерлока Холмса) [7]. При побудові умовиводу початком (посилками) при застосуванні дедуктивного методу є аксіоми або такі гіпотези, що мають характер загальних тверджень (спільне), а кінцем – наслідки (частинне), які і є по суті результатом застосування загальних положень до певних конкретних умов. Навпаки, жіночій логіці притаманне використання індуктивного методу, що передбачає перехід від частинного до загального. Наприклад, чоловік міркує у такий спосіб: «Усі дівчата люблять квіти, отже, і моя буде рада отримати такий подарунок», а жінка: «Мене зрадив хлопець, отже, усі хлопці – бабії».

У чоловіків більшою мірою розвинене абстрактне мислення, оскільки історично їм доводилося розв'язувати стратегічні завдання, серед яких участь у війні, полюванні та ін. Жінки за своєю природою більше тактики, вони зосереджені на розв'язанні конкретних питань збереження родинного вогнища. Жінки більш схильні до помилкових узагальнень, зайвого спрощення, часто вдаються у крайнощі. Оскільки їм важко усвідомити весь простір варіантів, вони прагнуть зводити явища або до нуля, або до нескінченності [7].

Найвиразніше відмінності між чоловічою та жіночою логікою проявляються під час суперечки. Для чоловіків основною метою є встановлення істини. Для цього чоловік вибудовує чітку й лаконічну систему доведення. Однак, він готовий визнати свою неправоту, якщо опонент наведе достатньо переконливі докази. Водночас жінки прагнуть не стільки з'ясувати істину, скільки здобути перемогу у суперечці.

Отже, основні причини різниці між чоловічою логікою та логікою жіночою полягають у гендерних особливостях світосприйняття. Чоловіки сприймають світ дещо прямолінійно, покладаючись більше на роздуми та логічні послідовності, водночас жінки мислять ширше, спираючись переважно на почуття. Неможливо визначитися, чи є та чи інша логіка гіршою або кращою. Просто чоловіки та жінки живуть у різних світах, і ця різниця в орієнтації має величезний вплив на цінності, інтереси та пріоритети. Оскільки жіноча свідомість є орієнтованою на взаємозв'язок з іншою людиною, жінки більшою мірою, ніж чоловіки, зацікавлені в любові, спілкуванні, обміні емоціями, досягненні гармонії у спілкуванні та постійному контакті з людиною, яка є цінною для жінки. Чоловіки проявляють більший інтерес до продуктивної діяльності, вибору мети та визначення шляхів її досягнення. Тому чоловіча логіка є спрямованою на те, щоб дослідити, яким чином окремі складові утворюють єдине ціле, і як скласти цей пазл.

Науковий керівник – канд. фіз.-мат. наук, доцент Лебедева І. Л.

Література: 1. Титов В. Д., Цалін С. Д., Невельська-Гордєєва О. П. Логіка : підручник для студентів вищих навчальних закладів / за заг. ред. В. Д. Титова. Харків : Право, 2005. 208 с. 2. Мантула Л. В., Хасанова С. В., Антошкіна Е. А. Логическое мышление – развитие логики. URL: <https://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/56489>. 3. Козлов Н. И. Психологос. Энциклопедия практической психологии. URL: <https://www.litmir.me/br/?b=564672&p=47>. 4. Грэй Д. Мужчины, женщины и отношения. Как достигнуть мира и гармонии с противоположным полом. М. : София, 2016. 352 с. 5. Top 7 main differences between women's logic and men's. URL: <https://nice-women-facts.com/>

top-7-main-differences-between-womens-logic-and-mens. 6. Белікова Ю. В. Емоційна логіка: гендерна специфіка соціальної дії. *Український соціум*. 2011. № 3. С. 31–38. 7. Калинаускас И. Н. Женская мудрость и мужская логика. Война полов или принцип дополнительности? СПб. : Афина, 2011. 224 с.

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПРОСУВАННІ СТАРТАПІВ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК

УДК 339.138:658.8

Цема Є. І.

Магістрант 1 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено роль маркетингових комунікацій у процесі розробки та презентації стартапу. Конкретизовано типові помилки стартаперів, які не дають змоги успішно просувати проєкт на міжнародний ринок. Запропоновано напрями підвищення ефективності маркетингової складової на етапі становлення власного бізнесу.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, маркетинг, стартап, інвестиції, комунікації, маркетингові комунікації, аналіз ринку, міжнародний ринок, просування стартапу, бізнес-план.

Аннотация. Исследована роль маркетинговых коммуникаций в процессе разработки и презентации стартапа. Конкретизированы типичные ошибки стартаперов, которые не дают возможности успешно продвигать проект на международный рынок. Предложены направления повышения эффективности маркетинговой составляющей на этапе становления собственного бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, маркетинг, стартап, инвестиции, коммуникации, маркетинговые коммуникации, анализ рынка, международный рынок, продвижение стартапа, бизнес-план.

Annotation. The role of marketing communications in the development and presentation of a startup has been investigated. The typical mistakes of startups that do not make it possible to successfully promote the project to the international market are concretized. The directions of increasing the efficiency of the marketing component at the stage of establishing their own business are proposed.

Keywords: entrepreneurship, business, marketing, start-up, investments, communications, marketing communications, market analysis, international market, startup promotion, business plan.

Станом на сьогодні кількість успішних українських стартапів, які ввійшли до міжнародного ринку, щороку зростає. Упродовж останнього десятиліття вкладати великі інвестиції у новий та невідомий бізнес стає тенденцією, оскільки більшість цікавих ідей через кілька десятків років стають масштабними та доходними бізнес-структурами на європейському ринку.

Дослідженням питань маркетингового просування стартапів на ринок займалися і займаються чимало науковців, серед них Бланк С., Дорф Б., Черкасов Д., Сайбель Н., Касночі Б. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз маркетингових інструментів для просування стартапу, а також основних проблем, що виникають у процесі розробки та на етапі презентації проєкту інвесторам.

Стартап можна характеризувати як тимчасову або постійну організацію, компанію або проєкт у будь-якій галузі, створений для пошуку й упровадження рентабельної бізнес-моделі. Для нього характерною є коротка іс-



торія операційної діяльності та динамічний розвиток на початкових стадіях. В основному стартапи орієнтовані на інтернаціональний ринок [4].

На відміну від звичайної підприємницької діяльності стартап:

– має інноваційну основу, що робить його унікальним, оскільки на ринку відсутні альтернативні продукти (послуги);

– має інвесторів, які фінансово допомагають на етапі зародження;

– заснований виключно на креативності бізнес-ідеї.

Успіх проекту залежить від обізнаності команди розробників щодо особливостей галузевого ринку, а також вимог венчурних фондів.

Типовий венчурний фонд в Україні отримує протягом року приблизно тисячу запитів на фінансування. За статистикою, 90 % з яких одразу відмовляють, оскільки більшість розробників не вміють правильно використовувати інструменти маркетингу для ефективного розвитку й просування свого проекту [3]. З огляду на статистичні дані можна зробити висновок про необхідність проведення детальних досліджень у сфері маркетингу стартапів для розробки рекомендацій щодо покращення ефективності маркетингової складової проекту.

Загалом усі помилки є пов'язаними з недостатнім рівнем знань у сфері маркетингових комунікацій, тому переважна більшість цікавих і перспективних проектів руйнуються на початкових етапах становлення.

Розглянемо детальніше класичні помилки при розробці та презентації бізнес-стартапів.

1. Невигідна презентація бізнес-ідеї.

Венчурні інвестори переглядають щодня понад десяток проектів у пошуках вигідних пропозицій для початку великого бізнесу. Таким чином, перше враження від проекту відіграє головну роль під час відбору кандидатів. Вибір інвестора залежить від того, як команда розробників зможе чітко й аргументовано донести головну ідею свого проекту, а також його переваги. У венчурних колах такий метод оцінювання презентації стартапів називають «pitch». Зазвичай отримують вигідний контракт лише ті, хто за короткий час зміг переконати інвестора, що саме їхній проект найцікавішим і найпривабливішим.

2. Відсутність бізнес-плану або його поверхневий зміст.

Розробники стартапів у 90 % випадках не мають документального засвідчення перспективності свого проекту. Відсутність бізнес-плану з фінансовими розрахунками на найближчі три-п'ять років не дають змогу інвестору об'єктивно оцінити вміння команди застосовувати свій продукт (послугу) до поточного економічного стану на ринку, тим самим рівень розробки здається набагато нижчим, ніж є насправді.

3. Неправильний аналіз ринку.

Найпоширенішою помилкою розробників є невміння обрати потрібний цільовий сегмент ринку, спрогнозувати його психологічну поведінку, виявити й оцінити потенційних конкурентів у майбутньому. Надскладним завданням для стартаперів виявляється успішне позиціонування нового продукту (послуги) для споживачів [2].

Отже, можна виявити кілька складних ситуацій, які найчастіше виникають у процесі розробки.

1. Чимало команд не розглядають сам процес реалізації нового продукту або послуги. Вони вважають, що наявність лише бізнес-ідеї є достатньою для отримання фінансування. Насправді інвестори, своєю чергою, шукають комплексний проект, у якому наявні цікава ідея, проста бізнес-модель і проста практична реалізація. Дуже мала кількість капіталістів готові не лише вкласти гроші, а й продумати реалізацію ідеї. Однак, стартап має бути пердусім популярним і приносити дохід, тому практичний результат проекту є набагато важливішим.

2. Більшість стартаперів вважають, що їх головна мета – це отримати фінансування, забувають при цьому про подальший розвиток бізнесу, для якого потрібні щоденні цілеспрямовані зусилля: моніторинг і прогноз ринку, пошук найпридатніших маркетингових кампаній тощо.

3. Успішний стартап – це злагоджена та якісна робота команди професіоналів. Бізнес не може створити одна людина, навіть дуже вольова та енергійна, оскільки введення успішного бізнесу є поєднанням різних професійних блоків (технологічний, маркетинговий, економічний, організаційний та ін.) [5].

Таким чином, для покращення маркетингу стартапів важливо забезпечити правильне позиціонування продукту (послуги), якісне оформлення бізнес-моделі та якісний аналіз ринку.

Продукт є ядром проекту, в основі якого лежить формування вигідної пропозиції для споживача. Головним критерієм є відповідність розробленого рішення загальній концепції проекту (цілісність). Для цього потрібно чітко визначити характер вимог споживача, беручи до уваги, що кожен тип клієнта має свою шкалу щодо проблеми:

– прихована проблема: споживач не знає про наявність проблеми;

– пасивна проблема: споживач не знає, не хоче або не знає, як розв'язати свою проблему;



– актуальна проблема: споживач усвідомлює сутність проблеми, але не робить рішучих дій для її розв'язання;

– наявність бачення: споживач розуміє, що допоможе йому розв'язати проблему й, можливо, сам намагається це зробити, однак, згоден заплатити гроші за найкращий результат.

Бізнес-модель – відповідний пункт виходу продукту на ринок, маркетинговий план, який має містити вісім основних блоків:

- обґрунтований вибір вузького сегмента цільової аудиторії на ринку;
- визначення переваг продукту (послуги) для майбутніх клієнтів;
- визначення каналів для продажу;
- вибудовування взаємин з клієнтами (лояльність споживачів);
- визначення джерел і каналів доходу;
- визначення ключових ресурсів і видів діяльності;
- формування партнерської моделі;
- аналіз й оцінювання недоліків і ризиків проекту [1].

Аналіз ринку – об'єктивне оцінювання ринкової кон'юнктури для подальшого ведення бізнесу. Аналіз передбачуваного ринкового потенціалу для функціонування стартап-проекту характеризується дуже високим ступенем невизначеності, оскільки технологія перебуває у стадії розвитку, а реакція на продукт (послугу) з боку споживачів заздалегідь невідома. Тому потрібно постійно проводити моніторинг ринку, стежити за діяльністю конкурентів і появою нових альтернативних продуктів (послуг), а також прогнозувати можливі ризики.

Отже, на підставі аналізу ролі маркетингової складової у розробці стартапу можна зробити висновок, що грамотне застосування інструментів маркетингу є запорукою успішного запуску та подальшого розвитку проекту. Дотримуючись запропонованих рекомендацій, можна успішно вивести свій стартап на міжнародний ринок та запобігти більшості проблем. Подальші дослідження цієї тематики допоможуть розробникам стартапів розглянути ще більше проблем на шляху становлення та знайти напрями їх розв'язання, завдяки чому відсоток успішних стартапів в Україні постійно зростатиме.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя / пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2014. 614 с. 2. Касноча Б., Хоффман Р. Жизнь как стартап. Строй карьеру по законам Кремниевой долины. М.: Альпина Паблишер, 2013. 240 с. 3. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы: аналитический отчет. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/aa4/201402_RVC_EY_venture_markets_RU.pdf. 4. Черкасов Д. А. Влияние венчурного предпринимательства на развитие экономической системы в России и за рубежом. *Молодой ученый*. 2016. № 2. С. 629–631. 5. Райз Е. Стартап без помилков. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. Харків : Vivat, 2016. 366 с.



ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 33.012.61-022.51(477)

Цюкало І. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано основні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. Конкретизовано стратегічні напрямки в організації успішного малого бізнесу в Україні. Запропоновано шляхи ефективного розв'язання поточних проблем задля поліпшення підприємницького клімату й забезпечення зростання сектора малого підприємництва.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, бізнес, підприємницька діяльність, мале підприємство, малий бізнес, підприємець, роботодавець, фізична особа – підприємець.

Аннотация. Проанализированы основные проблемы развития малого бизнеса в Украине. Конкретизированы стратегические направления в организации успешного малого бизнеса в Украине. Предложены пути эффективного решения текущих проблем для улучшения предпринимательского климата и обеспечения роста сектора малого предпринимательства.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, бизнес, предпринимательская деятельность, малое предприятие, малый бизнес, предприниматель, работодатель, физическое лицо – предприниматель.

Annotation. The main problems of small business development in Ukraine are analyzed. The strategic directions in organizing a successful small business in Ukraine are specified. Ways to effectively solve current problems to improve the business climate and ensure the growth of the small business sector are proposed.

Keywords: enterprise, organization, economic entity, business, entrepreneurial activity, small enterprise, small business, entrepreneur, employer, individual – entrepreneur.

Економічний і соціальний розвиток країни залежить передусім від рівня розвитку економіки загалом, а саме від рівня розвитку підприємницької діяльності. Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки країни є розвиток малого бізнесу. В Україні за сучасних умов розвиток підприємств малого бізнесу відбувається без належної підтримки з боку держави, фінансових можливостей для започаткування бізнесу та нормалізованих конкурентно-ринкових відносин.

Розвиток підприємництва є необхідним для формування стабільної, конкурентоспроможної економіки держави, тому його не можна ігнорувати. Розв'язання проблем, які виникають на шляху розвитку малого бізнесу, є актуальним і необхідним для подальшого процвітання економіки України.

Дослідженням проблем стійкого розвитку малого підприємництва займалися і займаються чимало науковців, серед них Балакірева О. М., Білик Т. О., Бутенко А. І., Воротіна Л. І., Сімків Л. Є. та ін.

Метою написання статті є аналіз проблем функціонування мало-го бізнесу в Україні, а також визначення основних напрямків їх розв'язання.

Необхідною умовою розвитку країни, підвищення рівня доходів і лобробуту населення є ефективний розвиток підприємництва. Підприємництво в Україні підрозділяється на чотири групи: велике, середнє, мале і мікро.

Мале підприємництво – це самостійна систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг задля отримання прибутку, що здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, установленому законодавством.

Мале підприємництво характеризується чисельністю працівників за звітний рік, що має не перевищувати 50 осіб, та обсягом валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), що має не перевищувати 70 млн грн.

Малий бізнес як один із секторів економіки давно став переважним у статистичних показниках розвинених країн світу. Малі підприємства забезпечують гнучкість і стійкість економічної системи, задовольняють потреби населення й виконують важливу соціальну роль – забезпечують робочі місця і є джерелом доходу [3].

В Україні існують кілька головних проблем, що заважають розвитку малого бізнесу.



1. На економіку України суттєво впливає політичний фактор. Головною перешкодою для розвитку економіки поки залишається адміністративний бар'єр. Чинний уряд не налаштований на широкомасштабні реформи та інновації у питаннях розвитку середнього та малого бізнесу. Підприємства не можуть планувати інноваційний розвиток, а лише намагаються зберегти свій бізнес. Реформи в Україні проходять недостатньо швидко, що не дає змоги наблизитися до країн, з якими Україна змагається за інвестиції й ринки збуту товарів. Проведення реформ слід прискорити, а стратегічні дії мають бути послідовнішими. Держава зобов'язана забезпечити суб'єкт підприємницької діяльності нормами, які сприятимуть не тільки стабільному надходженню доходу до бюджету, а й успішному функціонуванню малого бізнесу.

2. Повноваження щодо здійснення контролю над діяльністю підприємств мають близько двадцяти державних органів, що дуже ускладнює їх роботу. Керівники відповідних підприємницьких структур при відкритті бізнесу мають отримати дозволи у різних державних інстанціях, і це надмірно бюрократизує процес створення підприємств.

3. Суттєвою перешкодою для розвитку малого бізнесу в Україні є недостатній рівень професійної підготовки державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, відсутність у них навичок проведення аналізу ефективності діяльності суб'єктів підприємницької діяльності [2–5].

Значною перешкодою на шляху діяльності малих підприємств є відсутність фінансових ресурсів для інвестиційного розвитку. У країнах із розвинутою економікою найпоширенішою формою фінансової підтримки малого бізнесу (70 %) є кредитні ресурси банків. Однак, в Україні за обмежених кредитних ресурсах, значних темпів інфляції та істотних ризиків процентні ставки є надто високими і не можуть бути джерелом інвестицій для малого бізнесу. Середньостатистичному громадянину складно отримати кредит для розвитку бізнесу навіть за наявності ефективного бізнес-плану.

Також істотною проблемою є неефективна податкова політика, що йде всупереч зі встановленою у світі практикою та сучасними світовими тенденціями розвитку економіки. Невиправдано високе оподаткування знижує бажання підприємців відкривати власну справу в Україні (численні податки й збори нерідко залишають підприємству лише 5–10 % отриманого прибутку).

Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні та напрями їх розв'язання подано у табл. 1 [2–5].

Таблиця 1

Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні

Проблема	Причини виникнення	Напрями розв'язання
Адміністративний бар'єр	Політична нестабільність	Поліпшення законодавства щодо створення підприємств, умов для започаткування та ведення бізнесу, захист прав власності, підвищення прозорості й ефективності процедур регулювання малого бізнесу
Зарегламентованість	Велика кількість державних органів, у яких потрібно отримати дозвіл на відкриття власної справи	Спрощення процедури відкриття власного бізнесу шляхом зменшення кількості дозволів, необхідних для відкриття фірми
Фінансування	Великі відсотки від суми кредиту	Упровадження пільгового кредитування, що передбачає низьку процентну ставку, тривалий термін кредитування, можливість повернути отриману суму до закінчення терміну кредиту, часткове фінансування або розробка державної програми з надання субвенцій з державного бюджету
Недостатній рівень професійної підготовки державних службовців	Недосконала система підбору персоналу	Створення Національного науково-дослідного центру вдосконалення державного управління у сфері підприємництва, який займатиметься регулюванням і підтримкою малого бізнесу
Податкова політика	Невиправдано високе оподаткування	Звільнення малого підприємства від податків на інвестиції, ввезені технології; податкові пільги на період становлення малого підприємства

В Україні відсутні надійні фактори стимулювання розвитку малого бізнесу, а необхідні для його розвитку економічні реформи проводяться мляво та неефективно, регуляторна політика є недосконалою [2; 5].

Одним зі стратегічних напрямків щодо організації успішного малого бізнесу в Україні має бути дієва підтримка з боку держави і великих компаній, пошук нових методів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.



Отже, рівень розвитку сучасного вітчизняного малого підприємництва свідчить про те, що підприємництво в Україні вимагає нової нормативної та теоретико-методологічної бази, тому існує необхідність якісних змін у галузі державного регулювання підприємництва. Особливо це стосується малого підприємництва, діяльність якого є індикатором загального рівня економіки країни. Набутий досвід і застосування комплексного підходу з метою поліпшення діяльності та розвитку малого бізнесу до-звоять розкрити потенціал і можливості цього сектора сучасної вітчизняної економіки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писарчук О. В.

Література: 1. Балакірєва О. М., Ноур А. М. Розвиток підприємництва в Україні: інституційне середовище та громадська думка населення. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 7–24. 2. Батковський В. А. Проблеми кредитування малого підприємництва. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 4. С. 28–33. 3. Білик Т. О. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 10. С. 78–84. 4. Бутенко А. І., Шлафман Н. Л. Напрямки дерегуляції діяльності малих підприємницьких структур в Україні. *Вісник економічної науки України*. 2012. № 1. С. 30–33. 5. Воротіна Л. І., Гончаров Г. О. Структура та основні характеристики національної системи економічної безпеки малого підприємництва в Україні. *Збірник наукових праць Буковинського університету*. 2015. № 11. С. 84–93. 6. Про підприємництво : Закон України від 07.02.1991 № 698-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12/ed19910207>. 7. Сімків Л. Є., Побігун С. А. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 560–564.



THE RATE OF BANKRUPTCY OF NIGERIA

UDC 336.71

Ja. Chinasi

The 3-rd year student
of the Faculty management and marketing of KhNEU S. Kuznets

Annotation. *The essence and content of the concept of bankruptcy are specified. Investigated the laws and directions of state policy developed in Nigeria to resolve the bankruptcy procedure.*

Keywords: *creditor, debtor, obligations, responsibility, debts, bankruptcy, government policy.*

Анотація. *Конкретизовано сутність та зміст поняття банкрутства. Досліджено закони та напрямки державної політики, розроблені у Нігерії для врегулювання процедури банкрутства.*

Ключові слова: *кредитор, боржник, зобов'язання, відповідальність, борги, банкрутство, державна політика.*

Аннотация. *Конкретизированы сущность и содержание понятия банкротства. Исследованы законы и направления государственной политики, разработанные в Нигерии для урегулирования процедуры банкротства.*

Ключевые слова: *кредитор, должник, обязательства, ответственность, долги, банкротство, государственная политика.*



In Nigeria bankruptcy refers to the inability of an individual to pay his debts. A person cannot declare himself bankrupt except by the court after considering a petition brought before it for that purpose. It is only the court that has the power to declare an individual bankrupt. In Nigeria Bankruptcy refers to the inability of an individual to pay his debts. A person cannot declare himself bankrupt except by the court after considering a petition brought before it for that purpose. It is only the court that has the power to declare an individual bankrupt.

Individual persons, corporate entities or organizations who are bankrupt, don't have enough assets to cover debts owed. Bankruptcy is a legal process in which the bankrupt party relinquishes his properties to a trustee for administration based on bankruptcy laws. The Bankruptcy Act is the provisions made for declaring a person or an entity bankrupt [1].

The law is made for the following reasons:

- to provide relief and protection to debtors;
- to provide again means of distributing a debtor's assets among all creditors [1].

The Acts of bankruptcy in Nigeria includes when a debtor commits an act of bankruptcy as stated on the Act (Section 1 (a-i) CAP B2 Laws of the Federation of Nigeria 2004) in the following cases: If a creditor:

a) has obtained a final judgment or final order against the debtor for any amount, and execution notice served on him and

b) does not, within fourteen (14) days after service of the notice, comply with the requirements of the notice or satisfy the court that he has a counter-claim, set off or cross demand which equals or exceeds the amount of the judgment debt or sum ordered to be paid, and which he could not set up in the action in which the judgment was obtained or the proceedings in which the order was obtained [1].

In accordance to Section 2:

a) if he files in the court a declaration of his inability to pay his debts or presents a bankruptcy petition against himself;

b) if he suspends or gives notice that he is about to suspend payment of his debts to any of his creditors;

c) if under a credit agreement the creditor becomes entitled to file a bankruptcy petition;

d) if, in Nigeria or elsewhere, he makes a conveyance or assignment of his property to a trustee for the benefit of his creditors generally;

e) if, in Nigeria or elsewhere, he makes a fraudulent conveyance, gift, delivery or transfer of his property or any part thereof, with an intent to defeat or delay the claim of his creditors;

f) if, in Nigeria or elsewhere, he makes any conveyance or transfer of his property or any part thereof, or created any charge thereon, which would under this way other Act be void as fraudulent preference if he were adjudged bankrupt;

g) if, with intent to defeat or delay the claims of his creditors, he departs out of Nigeria, or being out of Nigeria remains out of Nigeria, or departs from his dwelling, or otherwise absents himself or begins to keep house.

The law attempts to protect the rights of debt the debtor and the creditor, this duty of the court to administer the estate of the debtor in bankruptcy. Bankruptcy may be grouped into (a) voluntary bankruptcy, (b) involuntary bankruptcy.

The causes of bankruptcy are credit in form of loans to business and individuals who are unable to purchase most equipment for production except on credit facilities. The easy availability of credit has made some debtors indebted [2].

Bankruptcy law has been developed to protect such debtors, while at the same time protecting creditors' rights at least to the extent possible under the debtor's circumstances. The lender liability and the lending institutions seeking to get back their loans from the debtors through the use of harassment and duress as tactics to ensure the payment of their claims are some major causes of bankruptcy.

Nigeria's bankruptcy law necessarily favors debtors and thus gives rise to issues of fairness. Is ethical for example, to take advantage of protection under bankruptcy law when law was originally designed as the last result? Should debtors be allowed, be avoided permanently, the debts they owe by taking refuge under bankruptcy law, even when they are solvent? These are ethical questions that must be faced by our society to create an advanced economy in the world of business.

Nigeria does not have a comprehensive policy or law on bankruptcy. Individuals are declared bankrupt while corporate bodies are insolvent in the event of individuals' inability to meet his/her total liability. A corporation may be wound up if it is unable to pay for its debt (Fig. 1) [3].

Personal bankruptcy is a legal procedure mainly suited to people whose circumstances are unlikely to change and who have little hope of paying off their debts within a reasonable time. Personal bankruptcy law allows, in certain jurisdictions, an individual to be declared bankrupt. Virtually every country with a modern legal system features some form of debt relief for individuals. Personal bankruptcy is distinguished from corporate bankruptcy [4].

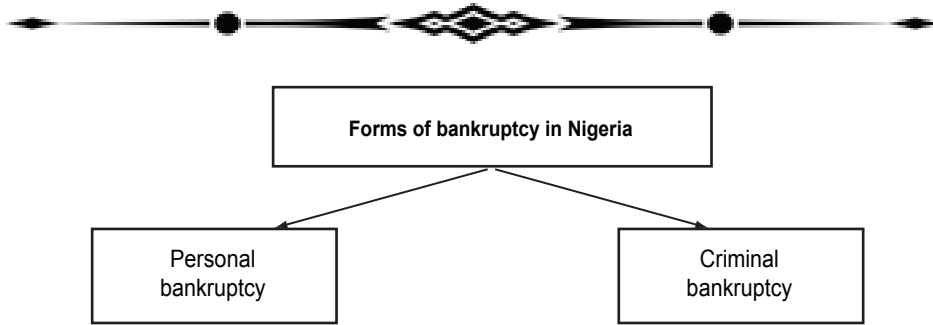


Fig. 1. **Forms of bankruptcy in Nigeria**

Criminal bankruptcy is in two classifications such as simple and fraudulent bankruptcy. Simple bankruptcy is incurred when the business is insolvent and when the person concerned has:

- made undertakings that are too onerous in view of the financial situation and has not received sufficient consideration to exchange;
- in attempt to delay a determination of insolvency;
- failed to declare insolvency within thirty (30) days without legitimate reasons;
- prepare incompetent or improper accounts;
- has twice been in a situation of insolvency within five (5) years, and the proceedings have been terminated for insufficiency of assets.

Fraudulent bankruptcy is incurred in the following ways:

- concealed the accounts;
- embezzled or squandered most/all of the assets;
- fraudulently acknowledge non-existent debts;
- exercised a commercial profession which prohibited from doing so;
- paid off a creditor after the business has become insolvent, to the detriment of the other creditors or;
- gives a creditor particular advantage [4].

Bankruptcy proceeding in Nigeria are aimed on achieving certain objectives These objectives are available to both creditors and debtors in appropriate circumstances. These objectives are the basis of enacting bankruptcy.

These objectives are:

- it permits a fair distribution of debtor's assets amongst the debtor's proven creditors;
- it releases a debtor declared bankrupt from all his debts at the material point in time, with an opportunity of a fresh start immediately after court's approval for his/her discharge;
- it proffers an investigation into reasons or causes of the failure or bankruptcy of the debtor [3].

The advantageous thing about this process is that it makes the process less expensive and its functionality amenable to substantial repayment over time than would have resulted from multiplicity of litigations where creditors initiate separate actions for recovery of their debts from the debtor [5].

In conclusion the Nigeria bankruptcy legislation researchers concluded that the Nigerian legislation is not perfect in so many ways, for example, the conditions precedent to the invocation of bankruptcy jurisdiction unduly restive.

Bankruptcy Act is a mere invitation of the bastardization of the bankruptcy proceedings and will lead to a multifarious and litigious bankruptcy milieu. Leaving the jurisdiction of the court to be so activated, other things being constant, looks or seems unduly caddish or preposterous in the light of the economic and financial reality in Nigeria [6].

Moreover, the present legislation accommodates all manners of debts to found proceedings in bankruptcy adjudication be it business of transaction debts, friendly loan and other humanitarian gesture leads to undue neglect of the object of bankruptcy adjudication. It cannot be over-emphasized from the totality of the foregoing positions that Nigeria bankruptcy legislation is a mere toothless bulldog.

Nigerian bankruptcy legislation is no law as its bad state has made it impossible for it to receive the prophecies of what the court will say.



Literature: 1. Anushiem M. The State of Nigeria Bankruptcy Legislation. // Academia website. URL: <https://www.academia.edu/8955756>. 2. Onakoya B. A., Olotu A. E. Bankruptcy and Insolvency: An Exploration of Relevant Theories. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2014. № 3. P. 706–712. 3. Opara L., Okere L., Opara C. The Legal Regime of Bankruptcy and Winding up Proceedings as a Tool for Debt Recovery in Nigeria: An Appraisal. *Canadian Social Science*. 2014. № 5. P. 61–69. 4. Personal Bankruptcy // Step Change website. URL: <https://www.stepchange.org/debt-info/personal-bankruptcy.aspx>. 5. Sasegbon D. Nigerian Companies and Allied Matters Law and Practice: Shipping laws of Nigeria. Lagos : DSc Publications, 1991. 748 p.



SWARM ALGORITHM IN OPTIMISATION PROBLEMS IN THE EXAMPLE OF THE ENTREPRISE «GOOD FOOD»

UDC 321.3

Y. Chornomord

The Undergraduate 2 years of study
of the Faculty of international economic relations of KhNEU S. Kuznets

Annotation. On the example of «Good Food», an algorithm for solving optimization problems based on the behavior model of a honey bee colony was investigated. It is substantiated that the application of the algorithm makes it possible to obtain sets of optimal solutions in shorter periods of time.

Keywords: enterprise, organization, business entity, algorithm, swarm algorithm, objective function, mathematical model, optimization problem.

Анотація. На прикладі підприємства «Good Food» досліджено алгоритм розв'язання оптимізаційних задач, заснований на моделі поведінки колонії медоносних бджіл. Обґрунтовано, що застосування алгоритму дає змогу отримувати набори оптимальних розв'язків за коротіші проміжки часу.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, алгоритм, ройовий алгоритм, цільова функція, математична модель, оптимізаційна задача.

Аннотация. На примере «Good Food» исследован алгоритм решения оптимизационных задач, основанный на модели поведения колонии медоносных пчел. Обосновано, что применение алгоритма позволяет получать наборы оптимальных решений за более короткие промежутки времени.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, алгоритм, роевой алгоритм, целевая функция, математическая модель, оптимизационная задача.

Nowadays, probabilistic algorithms based on processes occurring in living nature are an effective direction in evolutionary modeling. By projecting the laws of the world around certain areas of human activity, such as social, technical, political, we get an effective tool for solving problems in various areas of human activity. Its effectiveness has already been proved, for example, by «Ant Colony» algorithm and algorithms based on evolutionary modelling [1].

1. A mathematical model of an algorithm based on the behaviour of a colony of bees. The behaviour of insects in wildlife consists in the fact that at first a certain number of scout bees fly out of the hive in a random direction, trying to find areas where there is nectar (Fig. 1) [2]. After some time, the bees return to the beehive and in a special way tell the

others where and how much they found nectar. After that, other bees go to the found sites, and the more nectar is supposed to be found in this area, the more bees fly in this direction [2].

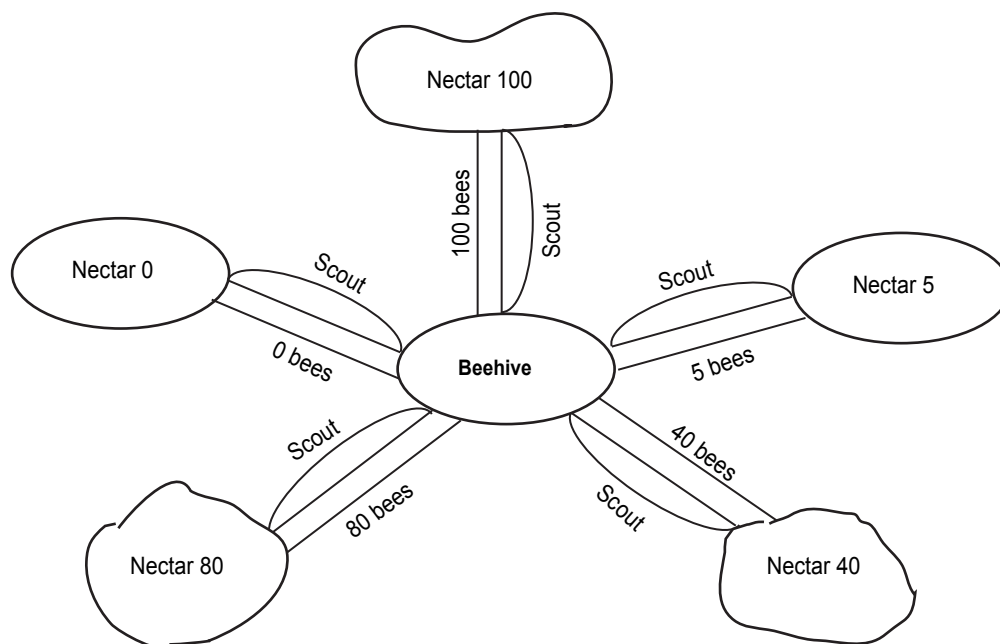


Fig. 1. Bee colony behaviour pattern in wildlife

The vertices are the explored areas with the values of the objective function: vertex A – OF 100, vertex F – OF 80, vertex E – OF 40, vertex C – OF 5, vertex D – OF 0. Information about the values of the objective function in these vertices of the bee – scouts (scout agents) pass to worker bees (agents).

In relation to optimization problems (problems of finding a minimum or maximum) we formalize some concepts. It is worth noting that the search is performed not at infinity, but on a predetermined interval $[a; b]$. Let N be the number of sections (blocks). We represent the location of the field sections in the form of the set $X = \{x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_N\}$, and the value of the objective function in each section in the form of the set $F(X) = \{f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_i), \dots, f(x_N)\}$. We fix the total number of bees $B = const$. This will reduce our computing resources. Thus, it is always possible to precisely assign a certain number of bees to a specific block, in proportion to the value of the objective function. To minimize the number of bees in the i -th is determined by the formula:

$$b_i = B \times \left(1 - \frac{f(x_i) - \min(F(X))}{\max(F(X)) - \min(F(X))} \right), \quad (1)$$

for the maximization problem:

$$b_i = B \times \left(1 - \frac{f(x_i) - \min(F(X))}{\max(F(X)) - \min(F(X))} \right), \quad (2)$$

where $\max(F(X))$ is maximum from the set $F(X)$, $\min(F(X))$ is minimal from the set $F(X)$. In order to conduct search in each block, it is necessary to determine the neighborhood of this block. We define a neighborhood of x_i as follows:

$$[x_i - p_i, x_i + q_i], \quad (3)$$

where p_i is the deviation to the left, q_i is the deviation to the right.

2. Description of the algorithm based on the behavior of the colony of bees. Each solution in the algorithm is represented as bee that knows the location (coordinates or parameters of a function) of some part of the field where nectar can be obtained. Let's construct an algorithm for finding the optimal solution of the objective function [2; 4].



1. At the first step of the algorithm, a number of scout bees are sent to the points described by random coordinates. Depending on the value of the objective function, which is determined by the coordinates of the bee, there are two types of promising areas on the surface of the function, near which a global maximum is possibly located: (1)–(2)

- the n best segments are selected where the values of the objective function are greater than all.
- we select m so-called selected sections, where the values of the objective function are smaller than in the best sections, but these sections are still good from the point of view of the value of the objective function.

We divide the search space into areas (Fig. 2). (3)

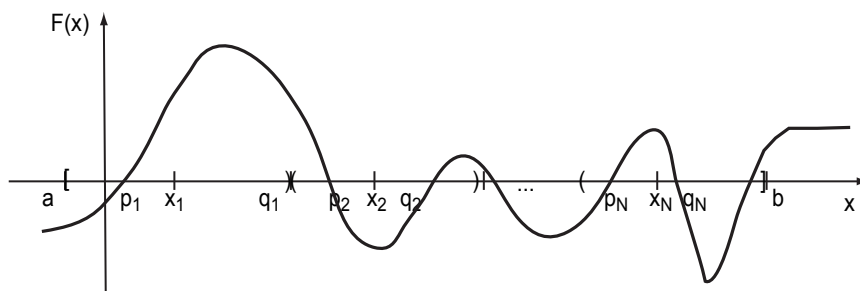


Fig. 2. Dividing the search space into areas

3. M bees are sent to the neighborhood of the m best areas, and N bees are sent to the neighborhood of the n selected area.

4. After the bees have been sent to the best and selected areas, you can send the same bee scouts to other random points.

5. After all these steps, we choose again m best and n selected areas, this time among all the bees from the swarm (not just among the scouts) and the best place in the function is remembered and a value of which has not been found yet will be an intermediate solution [5].

6. Then the algorithm repeats until one of the stopping criteria has worked. The stopping conditions can be:

- achieving a given number of iterations;
- development of a set algorithm running time;
- achieving an acceptable value of the objective function [2].

3. The example on the functioning of the enterprise «Good food».

Let's consider the objective function:

$$f(x, y) = x^2 + y^2.$$

Also, for the calculations we need following conditions:

Quantity of Scout Bees: 10. Quantity of bees sent to the best areas: 5

Quantity of bees sent to other selected areas: 2. Quantity of the best areas: 2

Quantity of selected plots: 3 Area size for each plot: 10

Suppose the scouts fall into the following sections:

$$f(-31, -14) = 1157, \quad f(24, 30) = 1476, \quad f(19, 38) = 1805.$$

$$f(-93, -95) = 17673, \quad f(-148, -1) = 21904, \quad f(16, 19) = 617.$$

$$f(-23, 49) = 2921, \quad f(19, -141) = 20242.$$

$$f(62, 88) = 11588, \quad f(-232, 143) = 74273.$$

Firstly we select 2 best points:

$$f(16, 19) = 617, \quad f(-31, -14) = 1125.$$

Then we select the other 3 perspective areas:

$$f(24, 30) = 1476, \quad f(19, 38) = 1805, \quad f(-23, 49) = 2921.$$



In the neighborhood of the best points, 5 bees will be sent:

For the first best point, the value of the coordinates which the area is limited with will be:

[16 – 10 = 6; 16 + 10 = 26] for the first coordinate

[19 – 10 = 9; 19 + 10 = 29] for the second coordinate

The intervals for the selected sections are calculated in the same way:

[-41; -21]; [-24; -4] [14; 34] [20; 40]

[9; 29] [28; 48] [-33; -13] [39; 59]

We send 5 bees to each of the best intervals, and 2 bees to selected areas. Moreover, we will not change the position of the bees that have found the best and selected areas, otherwise it is likely that at the next iteration the maximum value of the objective function will be worse than at the previous step.

Let's suggest in the first best plot we have the following bees:

$$f(19,21)=802, f(9,11)=202, f(12,12)=288, f(13,26)=845, f(20,21)=841.$$

As you can see, among these new points there are some that are better than the previous solution.

Then we do the same with the second best area, and then similarly with the selected areas. Then, among all new points, the best and selected areas are chosen again, and the process repeats.

We emphasize that a very important feature of the developed algorithm is the ability to dynamically divide the search space into regions, which reduces the time of the algorithm. This algorithm illustrates that the complex optimization tasks can be subdivided into subtasks. The main advantage is the fact that, due to the search along the entire length of the segment, the probability of getting into the local optimum is sharply reduced, and due to parallelization, the time is reduced.

This algorithm allows dividing by parts the process of placing elements, control each of them, effectively managing the search and obtaining optimal solutions. A computational experiment was conducted. A series of tests and experiments made it possible to clarify the behavior of design algorithms for schemes of various structures. A distinctive feature of this algorithm is that it is equally well applicable for solving both problems with a continuous quality function and discrete optimization problems.

Supervisor – Doctor of Sciences (Economic), Professor Malyarets L. M.

Literature: 1. Гладков Л. А., Курейчик В. В., Курейчик В. М., Сороколетов П. В. Биоинспирированные методы в оптимизации. М. : Физматлит, 2009. 384 с. 2. Pham D., Ghanbarzadeh A., Otri S. The Bees Algorithm – A Novel Tool for Complex Optimization Problems. URL: <https://www.researchgate.net/publication/253611651>. 3. Курейчик В. В., Запорожец Д. Ю. Роевой алгоритм в задачах оптимизации. *Известия ЮФУ*. 2018. № 11. С. 28–32. 4. Swarm Intelligence. URL: <https://www.sciencedirect.com/topics/engineering/swarm-intelligence>. 5. A Comprehensive Review of Swarm Optimization Algorithms. URL: <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371>.



ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ СТАНУ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ НА ТРИВАЛІСТЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

УДК 504.03+314.118 (477)

Чуєва І. С.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено стан поводження з відходами від економічної діяльності підприємств та організацій в Україні у 2007–2018 рр. та його вплив на середню тривалість життя населення в Україні. Побудовано економетричну модель, оцінено значущість її параметрів. Здійснено прогноз тривалості життя населення на майбутні три роки.

Ключові слова: відходи, утилізація, екологія, середня тривалість життя, економетрична модель, прогноз.

Аннотация. Исследовано состояние обращения с отходами от экономической деятельности предприятий и организаций в Украине в 2007–2018 гг. и его влияние на среднюю продолжительность жизни населения в Украине. Построена эконометрическая модель, оценена значимость ее параметров. Осуществлен прогноз продолжительности жизни населения на предстоящие три года.

Ключевые слова: отходы, утилизация, экология, средняя продолжительность жизни, эконометрическая модель, прогноз.

Annotation. The state of waste management from the economic activities of enterprises and organizations in Ukraine in 2007–2018 has been investigated. and its impact on the average life expectancy of the population in Ukraine. An econometric model is built, the significance of its parameters is estimated. The forecast of life expectancy of the population for the next three years has been carried out.

Keywords: waste, utilization, ecology, average life expectancy, econometric model, forecast.

Середня тривалість життя населення турбує всіх економістів, оскільки саме від неї залежить рівень життя населення. На цю ознаку впливають чимало факторів, і одним із них є екологічний стан довкілля. Одним із таких факторів є поводження з відходами. Побудова багатфакторної моделі дасть змогу спрогнозувати тривалість життя на кілька років наперед, що дозволить сформулювати рекомендації щодо подальшого розвитку країни.

Проблематика поводження з відходами, утворених у процесі діяльності підприємств, постає доволі гостро через необхідність дбайливого ставлення до навколишнього середовища, оскільки саме екологічний стан впливає на тривалість життя населення. Невтішні прогнози щодо екологічного стану нашої планети змушують ретельно ставитися до правильності утилізації відходів.

Питання тривалості життя населення цікавить як підприємців, так і економістів, серед них Розер М., Романюк О., Онищенко П. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є виявлення впливу факторів поводження з відходами на середню тривалість життя населення, а також прогнозування тривалості життя населення в Україні на майбутні три роки.

Вихідними даними для статистичного аналізу є щомісячні дані Державного комітету статистики України про утворення відходів і поводження з ними (тис. т.) та дані Всеукраїнського перепису населення щодо середньої тривалості життя населення у 2007–2018 рр. [6; 7].

Для побудови множинної регресійної моделі та проведення аналізу залежності між факторами та результативною ознакою дані таблиці внесемо до статистичного пакета Statgraphics Centurion.

Рівняння моделі має вигляд:

$$y = 72,7936 + 0,0007 \cdot x_1 - 0,0045 \cdot x_2 - 0,0019 \cdot x_4.$$

Це означає, що:

– оскільки вільний член $a = 72,7936$, то регресія є додатною;



– збільшення кількості утворених відходів на 1 тис. т призводить до збільшення середньої тривалості життя населення на 0,000770925 років за незмінності інших факторів;

– зменшення кількості утилізованих відходів на 1 тис. т призводить до збільшення середньої тривалості життя населення на 0,00454859 років за незмінності інших факторів;

– зменшення кількості видалених відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти на 1 тис. т призводить до збільшення середньої тривалості життя населення на 0,00190316 років за незмінності інших факторів.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови багатфакторної моделі

Рік	Утворено відходів, тис. т	Утилізовано відходів, тис. т	Спалено відходів, тис. т	Видалено відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти, тис. т	Середня тривалість життя, років
t	x_1	x_2	x_3	x_4	y
2007	2585,2	1031,2	39,6	990,6	68,3
2008	2301,2	918,9	32,2	1066,3	68,3
2009	1230,3	825,9	15,8	333,2	69,3
2010	1659,9	642,4	16,5	306,3	70,4
2011	1434,5	597,5	15,6	138,5	71,0
2012	1368,1	541,4	14,0	146,7	71,2
2013	919,1	439,0	15,1	103,0	71,4
2014	739,7	327,1	8,2	81,6	71,4
2015	587,3	314,5	5,8	78,6	71,4
2016	621,0	337,9	6,2	111,7	71,7
2017	605,3	305,5	8,7	107,1	72,0
2018	627,4	276,5	11,9	114,9	71,8

Значущість моделі у цілому підтверджує критерій Фішера $F = 131,81$).

Оскільки P -значення не перебільшує 0,05, параметри рівняння регресії є значущими. Обчисливши критерій Стьюдента, отримуємо, що фактори x_1 , x_2 та x_4 впливають на зміну результативної ознаки [3].

Коефіцієнт детермінації R^2 показує, що варіація середньої тривалості життя населення на 98,017 % пояснюється варіацією врахованих у моделі факторів, тобто кількістю утворених, утилізованих, спалених та видалених у спеціально відведені місця чи об'єкти відходів. Інші фактори, не залучені до моделі, пояснюють 1,983 % від загальної варіації y .

Оскільки P -значення критерію Дарбіна–Уотсона перевищує 0,05, немає ознак серійної автокореляції у залишках на рівні 95,0 % довіри [5].

Завдяки проведеному аналізу впливу факторів на середню тривалість життя населення виявлено, що найбільший вплив на результативну ознаку мають такі фактори: кількість утворених відходів, кількість утилізованих відходів та кількість видалених відходів у спеціально відведені місця чи об'єкти.

Прогнозне рівняння для побудованої економетричної моделі на 2019–2021 рр. має вигляд:

$$y = \sqrt{4603,75 + 236,543 \cdot \ln t}.$$

Прогнозні значення та інтервали за довірчого рівня 95 % подано у табл. 2.

Таблиця 2

Рік	Прогноз Середня тривалість життя, років	95,00 %	
		Передбачення	
		Межі	
		Нижні	Верхні
2019	72,1836	71,2961	73,0604
2020	72,3049	71,4108	73,1881
2021	72,4177	71,517	73,3073



Отже, з прогнозованих на майбутні три роки значень бачимо, що середня тривалість життя у 2019–2021 рр. зростатиме; у 2021 р. цей показник дорівнюватиме 72,4177 року. Це свідчить про покращення екологічного стану довкілля, тобто люди стануть пильніше ставитися до утилізації відходів. Можливо, це відбудеться завдяки сортуванню сміття. Також слід відмітити Закон Верховної Ради України №2051-1 «Про обмеження обігу пластикових пакетів на території України» з 1 січня 2022 року та перехід до варіантів, які не шкодять екології [8]. Модель рекомендовано використовувати для розробки бюджету на пенсійні відрахування, оскільки вона дозволяє розрахувати тривалість життя населення.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

Література: 1. Богданович В. Шляхи подолання демографічної кризи в умовах соціально-економічних трансформацій. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2006. № 4. С. 207–214. 2. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2006. 384 с. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 4. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум у 2-х ч. Ч. 1. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. 5. Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 432 с. 6. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Всеукраїнський перепис населення. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2019/10/10/7228684>. 8. Про прийняття за основу проекту Закону України про обмеження обігу пластикових пакетів на території України від 12.11.2019 № 290-IX // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/290>.



«ROYAL CANIN» PRODUCTION PLAN OPTIMIZATION

UDC 658.511.2

A. Shalayeva

The Undergraduate 2 years of study
of the Faculty of International economic relations of KhNUE S. Kuznets

Annotation. With the use of Microsoft Excel 2010, an analysis of the solution to the optimization problem for the Royal Canin company was carried out. A mathematical model of the problem has been built, the objective function has been determined, and an optimal production plan has been formed using the simplex method. The original problem of maximizing the profit of the enterprise and the dual problem of minimizing the cost of raw materials have been compiled and solved. The expediency of studying the rationality of using the resources of the enterprise has been substantiated.

Keywords: enterprise, organization, business entity, mathematical model, production optimization, profit maximization, cost minimization, simplex method.

Анотація. Із застосуванням продукту Microsoft Excel 2010 проведено аналіз розв'язання оптимізаційної задачі для компанії «Royal Canin». Побудовано математичну модель задачі, визначено цільову функцію, за допомогою симплексного методу сформовано оптимальний план виробництва. Складено та розв'язано вихідну задачу щодо максимізації прибутків підприємства та двоїсту задачу щодо мінімізації витрат на сировину. Обґрунтовано доцільність дослідження раціональності використання ресурсів підприємства.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, математична модель, оптимізація виробництва, максимізація прибутку, мінімізація витрат, симплексний метод.



Аннотація. С применением продукта Microsoft Excel 2010 проведен анализ решения оптимизационной задачи для компании «Royal Canin». Построена математическая модель задачи, определена целевая функция, с помощью симплексного метода сформирован оптимальный план производства. Составлена и решена исходная задача по максимизации прибыли предприятия и двойственная задача по минимизации затрат на сырье. Обоснована целесообразность исследования рациональности использования ресурсов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, математическая модель, оптимизация производства, максимизация прибыли, минимизация расходов, симплексный метод.

One of the most important conditions for the sustained functioning of any enterprise is to establish its optimal production plan and find the best option by a certain criterion (for example limitation in resources). Today, there are many ways to define it, one of them is to create a mathematical model of the production process and determine the optimal production volumes using the simplex method. To automate this process, it is advisable to use the Microsoft Excel 2010 Solution Finder.

In this article, the subject of analysis is the pet food company «Royal Canin», the world market leader, one of the most famous pet food manufacturers in the world. This enterprise has been caring for the health of pets for over 50 years. In order to increase its competitiveness and develop their reputation, «Royal Canin» is constantly improving its feed recipe, nutritional value and usefulness.

The company's pricing policy corresponds to the quality of its products, and «Royal Canin» pet food is of the premium quality. But because of the low solvency of Ukrainians, they prefer to buy cheaper brands; as a consequence, such customers' choice negatively affects the profit of this enterprise.

Taking into account the scale of production, «Royal Canin» is in process of improving its raw materials distribution policy for manufacturing products. Referring to the available information on the official website of «Royal Canin», let's determine the optimal plan for the production of the most popular canned foods for cats, namely «Ultra Light», «Ageing + 12», «Intense» and «Kitten» in batches of 1000 packs.

We have found information about the composition of these products, the available stock of resources for their manufacturing and the profit from the realization of one batch (Table 1) [1].

For optimal production process, an enterprise needs to know how many batches of each product type to produce so that the total revenue from the realization of these products in one production cycle will be maximized.

Table 1

Data about producing 1 batch (1000 packages) of canned food «Royal Canin»

Components	Ultra Light	Ageing + 12	Intense	Kitten	Supplies
Meat and meat byproducts, kg	30	30	25	25	268,75
Cereals, kg	20	15	10	15	147,5
Fish and fish byproducts, kg	0	0	15	0	90
Byproducts of plant origin, kg	10	20	17	20	149,75
Minerals, kg	5	5	5	5	50
Carbohydrates, kg	5	2	5	2	45
Eggs and egg products, kg	15	0	0	0	80
Oils and fats, kg	0	10	8	5	44
Crustacean extracts, kg	0	3	0	0	6
Milk and dairy byproducts, kg	0	0	0	10	30
Yeast, kg	0	0	0	3	6
Profit for batch, UAH	20000	18000	23000	24000	

The mathematical statement of the primal problem involves finding the maximum value of the objective function under a given constraint system and non-negativity condition [2].

The constraints' system will look like:

$$\begin{cases} 30x_1 + 30x_2 + 25x_3 + 25x_4 \leq 270, \\ 20x_1 + 15x_2 + 10x_3 + 15x_4 \leq 200, \\ 15x_3 \leq 90, \\ 10x_1 + 20x_2 + 17x_3 + 20x_4 \leq 150, \\ 5x_1 + 5x_2 + 5x_3 + 5x_4 \leq 50, \\ 5x_1 + 2x_2 + 5x_3 + 2x_4 \leq 45, \\ 15x_1 \leq 80, \\ 10x_2 + 8x_3 + 5x_4 \leq 44, \\ 3x_2 \leq 6, \\ 10x_4 \leq 30, \\ 3x_4 \leq 6, \\ x_j \geq 0, j=1,4. \end{cases}$$

The objective function of this production process will be:

$$Z_{\max} = 20000x_1 + 18000x_2 + 23000x_3 + 24000x_4 \rightarrow \max,$$

where x_1 is production volume of canned food «Ultra Light», x_2 is canned food «Ageing + 12», x_3 is canned food «Intense», x_4 is canned food «Kitten».

With the help of the Solver Add-in Microsoft Excel 2010, the calculations of this mathematical model were carried out. Basing on the initial data and the system of constraints, we got the optimal plan for the production of each type of canned food, taking into account the amount of available resources.

$$X_{opt} = (x_1 = 3,75; x_2 = 0; x_3 = 4,25; x_4 = 2).$$

With such an optimum volume of output, the objective profit optimization function will be:

$$Z(X_{opt}) = 220750 \text{ (UAH)}.$$

To determine the usefulness of each resource and the best option of varying these resources for maximizing the profit, we formulate and solve a dual problem [3]. This will help you determine which of your resources should be increased first.

The objective function of the dual problem will be:

$$F_{\min} = 268,75y_1 + 147,5y_2 + 90y_3 + 149,75y_4 + 50y_5 + 45y_6 + 80y_7 + 44y_8 + 6y_9 + 30y_{10} + 6y_{11} \rightarrow \min,$$

where $y_1, y_2, y_3, y_4, y_5, y_6, y_7, y_8, y_9, y_{10}, y_{11}$ mean shadow prices for resources: meat and meat byproducts, cereals, fish and fish byproducts, byproducts of plant origin, minerals, carbohydrates, eggs and egg products, oils and fats, crustacean extracts, milk and dairy products and yeast, respectively.

The dual problem constraints system according to the available data is:

$$\begin{cases} 30y_1 + 20y_2 + 10y_4 + 5y_5 + 5y_6 + 15y_7 \geq 20000, \\ 30y_1 + 15y_2 + 20y_4 + 5y_5 + 2y_6 + 10y_8 + 3y_9 \geq 18000, \\ 25y_1 + 10y_2 + 15y_3 + 17y_4 + 5y_5 + 5y_6 + 8y_8 \geq 23000, \\ 25y_1 + 15y_2 + 20y_4 + 5y_5 + 2y_6 + 5y_8 + 10y_{10} + 3y_{11} \geq 24000, \\ y_j \geq 0, j=1,11. \end{cases}$$

The optimal solution of the problem is:

$$Y_{opt} = \left(y_1 = 0; y_2 = 0; y_3 = 0; y_4 = 0; y_5 = 4000; y_6 = 0; y_7 = 0; y_8 = 375; y_9 = 0; y_{10} = 0; y_{11} = 708,3 \right).$$

The objective function of the dual task turned out to be:

$$F(Y_{opt}) = 220750 \text{ (UAH)}.$$



The equality of values of the objective functions of the primal and dual problems means that the maximum profit from the sale of canned goods coincides with the minimum conditional price for resources.

$$Z(X_{opt}) = F(Y_{opt}) = 220750 \text{ (UAH)}.$$

The optimal plan requires analysis of the stability of dual estimates of changes in the values of resources, which will allow us to assess the degree of influence of changes in the volumes of resources on the maximum value of the objective function of the primal problem and find the appropriate direction of changes [4]. We have got the results using the Sensitivity report in the Microsoft Excel 2010, from which we can draw certain conclusions.

Firstly, we found out that the production of «Ageing + 12» canned foods is unprofitable for the enterprise, and the company will get the maximum profit if it produces 3750 units of «Ultra Light» canned foods, 4250 units of «Intense» canned foods and 2000 units of «Kitten» canned foods per one production cycle. Ingredients such as minerals, oils and fats, yeast are fully used in the production process, that is, they are considered to be scarce resources. Minerals have the biggest demand, since their shadow price is the highest, so that, if the producer of the canned foods buys these raw materials in order to maximize production income, then after an increase in the amount of mineral substances by 1 kg, the additional income would be 4000 UAH for one batch (1000 packs), oil and fat – 375 UAH and yeast – 708.33 UAH, respectively.

Secondly, in order to reduce the expenses of the enterprise for the purchase of raw materials, we can reduce the volume of purchasing of some resources by the amount of allowable reduction; in this case the optimal plan will not change [5]. Thus, stocks of fish and fish byproducts can be reduced by 26,25 kg, minerals by 18,75 kg, carbohydrates by 1 kg, eggs and egg products by 23,75 kg, milk and dairy byproducts by 10 kg. And the purchase of crustacean extracts in general should be canceled, since this ingredient is used only in the production of the unprofitable type of canned food «Ageing + 12». It is impractical to increase the volume of these resources, because it will not increase revenues; on the contrary, it will contribute to an increase in expenditure.

Thus, the obtained results of the optimization problem and their analysis can be used by the enterprise to establish and improve the plan of production cycles, minimize the cost of raw material reserves, and maximize profits from realization of finished goods. These data will help «Royal Canin» to remain competitive on the international market for a long time and maintain current development trends. .

Supervisor – Candidate of Sciences (Technics), Associate Professor Misyura E. Yu.

Literature: 1. Company «Royal Canin» // Official website of the company «Royal Canin». URL: <https://www.royalcanin.com/ua>. **2.** Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с. **3.** Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. **4.** Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 430 с. **5.** Малярець Л. М., Місюра Є. Ю., Койбічук В. В. Математичні методи і моделі в управлінні економічними процесами : монографія. Харків : ХНЕУ, 2016. 420 с.



ПРАВО НА АБОРТ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

УДК 342.723

Шевченко В. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання штучного переривання вагітності у законодавстві згідно зі ст. 281 Цивільного кодексу України. Досліджено моральні та правові аспекти проблем абортів, а також правовий статус ембріона. Проаналізовано історію розвитку штучного переривання вагітності в Україні. Зроблено висновки щодо внесення змін у законодавство про аборти.

Ключові слова: аборт, ембріон, штучне переривання вагітності, правовий статус, дітовбивство, право на життя.

Аннотация. Рассмотрены вопросы искусственного прерывания беременности в законодательстве согласно ст. 281 Гражданского кодекса Украины. Исследованы нравственные и правовые аспекты проблем абортів, а также правовой статус эмбриона. Проанализирована история развития искусственного прерывания беременности в Украине. Сделаны выводы о внесении изменений в законодательство об абортів.

Ключевые слова: аборт, эмбрион, искусственное прерывание беременности, правовой статус, детоубийство, право на жизнь.

Annotation. The issues of artificial termination of pregnancy in the legislation in accordance with Art. 281 of the Civil Code of Ukraine. The moral and legal aspects of the problems of abortion, as well as the legal status of the embryo have been investigated. The history of the development of artificial termination of pregnancy in Ukraine is analyzed. Conclusions on amendments to the legislation on abortion are made.

Keywords: abortion, embryo, artificial termination of pregnancy, legal status, infanticide, right to life.

Штучний аборт завжди відносили до категорії найважчих етичних та юридичних питань. За сучасних умов ця проблема набуває ще більшої гостроти. Чи є законним вбивство вже існуюче в лоні матері дитя? Чи варто зовсім забороняти аборти? Ще у 2017 р. на розгляд до Верховної Ради було внесено законопроект № 6239 «Про внесення змін в деякі законодавчі акти України щодо обмежень з проведення операцій штучного переривання вагітності (абортів)», що передбачав скасування можливості абортів за бажанням. Громадяни виходили на мітинги, вимагаючи неприйняття цих поправок. У 2018 р. законопроект був знятий з розгляду, однак, актуальність проблем, спричинених штучним перериванням вагітності, в Україні зберігається і нині.

Дослідженням цих питань займалися і займаються чимало науковців, серед них Шаргородський М. Д., Горелік І. І., Загородніков М. І., Глушков В. О., Чеботарьова Г. В. та ін.

Першими нормами щодо абортів були деонтологічні лікарські правила. Присяга Гіппократа категорично забороняла лікареві штучно переривати вагітність. Однак, у Стародавньому Римі аборт був широко розповсюджений. Спочатку у римському праві зародок трактувався як частина тіла матері, тому жінка не піддавалася покаранню за вбивство плоду. Пізніше ембріон був наділений певними громадянськими правами. Штучний аборт трактувався як злочин проти прав батьків, якщо хтось таким чином намагався отримати майнові права. Але справжнє усвідомлення цінності ембріона пов'язане з виникненням християнства: у цю епоху аборт стали ототожнювати з вбивством людини. У XVIII ст. статистика смертності жінок після кесаревого розтину змусила європейських лікарів ставити на перше місце життя матері, а не плоду, і стала головним аргументом виправдовування штучного переривання вагітності.

В Україні історія законодавчих актів про аборти розпочинається з декретів В. Леніна, який вважав право на штучне переривання вагітності одним із базових прав жінок, які повинні завжди мати можливість відмовитися від небажаної дитини [3]. Таким чином у медичній доктрині з'явилися поняття «аборт на прохання» та «аборт за медичними показниками». Однак, ставлення радянського уряду до цього явища змінилося з приходом до влади Й. Сталіна. З його ініціативи було підписано Постанову від 27 червня 1936 р. «Про заборону абортів», яке встановило жорстку заборону на здійснення штучного переривання вагітності в усіх випадках, крім окремих виняткових обставин: існування загрози життю матері при пологах, спадкові захворювання та ін. За цим документом за підпільне здійснення абортів поза стінами установ охорони здоров'я на вагітну жінку накладався штраф до 300 кар-



бованців, а медичним працівникам гарантувався тюремний строк від одного до двох років ув'язнення. У 1987 р. межі легальності абортів були суттєво розширені, адже Міністерством охорони здоров'я СРСР був виданий Наказ № 1342 про переривання вагітності за немедичними показниками. Цей документ дозволяв перервати вагітність на великому терміні (до 28 тижнів) за бажанням жінки, якщо документально підтверджувались такі обставини, як багатодітність (понад п'ять дітей) та ін.

Отже, протягом останніх десятиліть законодавство про аборти ставало все ліберальнішим.

Щодо ситуації з абортами за кордоном, то на сьогодні у європейських країнах розрізняють чотири типи законів про аборт:

– найліберальніше законодавство, яке дозволяє аборт на прохання: Австралія, Албанія, Бельгія, Німеччина, Греція, Італія, Норвегія, РФ, Молдова та ін.;

– доволі вільний закон, який дозволяє аборт за численними медичними та соціальними показниками: Англія, Угорщина, Ісландія, Кіпр, Люксембург, Фінляндія, Японія, Індія;

– доволі суворий закон, що дозволяє аборт лише за деяких обставин: загроза фізичному або психічному здоров'ю жінки, невиліковні дефекти плоду, згвалтування та інцест (в Іспанії, Польщі, Португалії та Швейцарії):

– дуже суворий закон, який або взагалі забороняє аборти, або дозволяє їх у виняткових випадках, коли вагітність становить безпосередню небезпеку для життя жінки (Афганістан, Ангола, Бангладеш, Венесуела, Єгипет, Індонезія, Ірак, Ліван, Нікарагуа, Оман, Парагвай, Мальта).

Питання правового регулювання абортів наразі активно змінюється в США. За законодавством цієї країни, окремі штати можуть самостійно приймати закони щодо заборони чи дозволу проведення абортів. Наприклад, за 2019 р. п'ять штатів прийняли закони, які забороняють аборти, що зумовило велику кількість протестів. Найсуворіший закон щодо заборони штучного переривання вагітності був прийнятий у штаті Алабама. За документом аборт вважається злочином на будь-якому терміні вагітності. Однак, за це несуть кримінальну відповідальність не жінки, а лікарі, які роблять операцію: на них чекає ув'язнення від 10 до 99 років [4].

Щодо українського законодавства можна стверджувати, що воно належить до першого типу, оскільки у нашій державі існує поняття «аборт на прохання». Згідно зі ст. 281 Цивільного кодексу України штучне переривання вагітності, якщо вона не перевищує дванадцяти тижнів, може здійснюватися за бажанням жінки. У випадках, установлених законодавством, штучне переривання вагітності може бути проведене при вагітності від дванадцяти до двадцяти двох тижнів.

До таких випадків належать захворювання плоду: краснухою, ВІЛ-інфекцією IV стадії, тяжкою формою туберкульозу, цукрового діабету, хворобами крові та кровотворних органів, деменцією, шизофренією, хворобою Альцгеймера, розумовою відсталістю та іншими тяжкими хворобами. Переривання вагітності на такому терміні також є законним за обставин, коли вік вагітної жінки менший від 15 років чи більший за 45 років, вагітність сталася внаслідок згвалтування чи під час цієї вагітності жінка стала інвалідом [5]. Тут варто зазначити, що відповідно до Наказу Міністерства охорони здоров'я № 423 проведення операції (процедури) штучного переривання небажаної вагітності у вагітної жінки віком до 14 років здійснюється за заявою її законних представників та за згодою неповнолітньої особи [5].

Очевидним є те, що аборт як хірургічне втручання має перелік можливих негативних наслідків. Серед основних можна виділити сильну кровотечу, інфікування матки з подальшими запаленнями, розлади менструальної функції, безсоння, депресію.

Однак, найжахливішим наслідком залишається потенційна можливість безпліддя у майбутньому (особливо, якщо аборт був перервана саме перша вагітність), труднощі у перебігу наступних вагітностей та ризики для здоров'я майбутніх дітей. За даними Міністерства охорони здоров'я у 2018 р. офіційно в Україні було проведено 46 552 аборти. Наразі близько 4 млн подружніх пар в Україні є безплідними, з них майже 60 % – у зв'язку з безплідністю жінки. Основною ж причиною жіночої неможливості мати дітей є патологія матки у результаті проведення абортів (у 80 %).

Звісно, ризик ускладнень зростає при проведенні незаконних абортів. За таку діяльність в українському законодавстві передбачено кримінальну відповідальність. За ст. 134 Кримінального кодексу України незаконним вважається аборт, який був проведений:

– особою, яка не мала медичної освіти;

– без згоди потерпілої особи;

– з недотриманням умов, що спричинило тривалий розлад здоров'я, безплідність або смерть потерпілої [6].

Суворість покарань коливається від штрафу у розмірі 50–100 неоподаткованих мінімумів доходів громадян до позбавлення волі на п'ять років [6].

Покарання за заподіяння шкоди потерпілій є очевидним, а щодо ненародженої дитини виникає правова проблема – реалізація природних прав ембріона на життя й вільне розпорядження ним у сучасному українському суспільстві. Невіддільність права на життя слід розглядати як наслідок природності цього права, оскільки людина має це право вже внаслідок лише того факту, що вона є людиною. Право на життя не належить до абсолютних, водночас держава бере на себе певні обов'язки щодо захисту цього права. Згідно зі ст. 27 Конституції України ніхто не може бути свавільно позбавлений життя. Тут і виникає перша суперечність із законом щодо легальності абортів. Постає логічне запитання щодо правового статусу ще ненародженої дитини. За Цивільним кодексом України (ч. 2 ст. 25) для буття суб'єкта права потрібно народження. Народження тільки тоді визнається дійсним, коли дитина цілком відокремилася від матері, тобто за наявності юридичного факту. Це означає, що українське законодавство не розглядає ненароджену дитину як людину, хоча і може визнавати у випадках, установлених законом, інтереси «зачатої, але ненародженої дитини» (ч. 2, ст. 25 Цивільного кодексу України).

Щодо міжнародної позиції, то одностайної думки з цього приводу немає. У Декларації прав дитини 1959 р. зазначено лише, що дитина потребує соціальної охорони та турботи, включаючи належний правовий захист як до, так і після народження, а Конвенція про права дитини закріплює невіддільне право дитини на життя та забезпечення у максимально можливій мірі виживання та здоровий розвиток дитини. 27 лютого 1991 р. Україна ратифікувала Конвенцію про права дитини, однак, не висловила свою позицію з приводу тлумачення її змісту [7].

Деякі прихильники легалізації абортів стверджують, що жінка має право розпоряджатися своїм тілом, проте ембріон не є її особистим органом. Визнати правовий статус дитини до 22 тижнів не є можливим через відсутність спроможності забезпечити її життєздатність за межами утроби матері. Виникає конфлікт визнання межі суб'єктивного права матері та дитини як персоніфікованої особистості перш за все через те, що сучасне УЗД дає змогу визначити стать майбутньої дитини, закладеної при заплідненні, а також через відсутність правової категорії та правового статусу заплідненої клітини людини, коли генетичний матеріал обох батьків з'єднався та створив унікальну й неповторну у своєму роді клітину.

Отже, на сьогодні в Україні не існує єдиного законодавчого акта, який би стратегічно та комплексно висвітлював державну охорону репродуктивного здоров'я, закріплював репродуктивні права людини та забезпечував гарантії їх здійснення. В Україні попри ратифікацію Конвенції про права дитини 1989 р. ембріон до 22 тижнів існування не є захищеним державою, що, вочевидь, потребує регулювання. Вважаємо до того ж за потрібне заборонити аборт на прохання при першій вагітності, особливо коли особі менше від 15 років, оскільки це неминуче призведе до ускладнень та подальшої безплідності (виключаючи випадки згвалтування). Нині в українському законодавстві лише встановлено перелік випадків і спеціальних умов, за якими проведення штучного переривання вагітності є законним.

На сьогодні політика легальності абортів в Україні є доволі ліберальною. Однак, доцільно брати до уваги приклади розв'язання цього питання у провідних європейських країнах. У будь-якому випадку громадяни повинні замислюватися над можливими наслідками й пам'ятати слова видатного президента США Рональда Рейгана: «За легалізацію абортів виступають винятково народжені».

Науковий керівник – старший викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Глушков В. А. Ответственность за преступления в области здравоохранения. Киев : Вища школа, 1987. 200 с. 2. Чеботарьова Г. В. Кримінально-правова охорона правопорядку у сфері медичної діяльності : монографія. Київ : КНТ, 2011. 616 с. 3. Helbig A., Buranbaeva O., Mladineo V. Culture and Customs of Ukraine. Westport, Connecticut : Greenwood Press, 2009. 224 p. 4. Штучне переривання вагітності – це законно? // Протокол. Юридичний інтернет-ресурс. URL: https://protocol.ua/ru/shtuchne_pererivannya_vagitnosti_tse_zakonno. 5. Про реалізацію статті 281 Цивільного кодексу України : Закон України від 15.02.2006 № 144-2006-п // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/144-2006-%D0%BF>. 6. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05.04.2001 № 2341-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/ed20010405>. 7. Про ратифікацію Конвенції про права дитини : Постанова Верховної Ради Української РСР від 27.02.1991 № 789-XII // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/789-12>.

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЕНДЕРНОЇ РІВНОСТІ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК 342.722.1

Шеноголець А. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблеми правового забезпечення гендерної рівності у сфері соціально-трудо­вих відносин. Проаналізовано питання дискримінації жінок у соціально-трудо­вій сфері. Запропоновано напрями ефективного розв'язання поточних проблем.

Ключові слова: право на працю, зайнятість, соціально-трудо­ві відносини, гендер, гендерна рівність, дискримінація жінок, дискримінація чоловіків, законодавство, правове забезпечення гендерної рівності.

Аннотация. Рассмотрены проблемы правового обеспечения гендерного равенства в сфере социаль­но-трудо­вых отношений. Проанализированы вопросы дискриминации женщин в социаль­но-трудо­вой сфере. Пред­ложены направления эффективного решения текущих проблем.

Ключевые слова: право на труд, занятость, социаль­но-трудо­вые отношения, гендер, гендерное равенство, дискриминация женщин, дискриминация мужчин, законодательство, правовое обеспечение гендерного равенства.

Annotation. The problems of legal support of gender equality in the sphere of social and labor relations are consid­ered. The issues of discrimination against women in the social and labor sphere are analyzed. The directions of effective solution of current problems are proposed.

Keywords: right to work, employment, social and labor relations, gender, gender equality, discrimination against women, discrimination against men, legislation, legal support of gender equality.

На шляху інтеграції до світової спільноти Україна ратифікує міжнародні правові акти та на їх підставі ім­плементує чинне вітчизняне законодавство. Так, останнім часом в країнах Європейського Союзу доволі актуальним питанням є боротьба з гендерною нерівністю. Згідно зі с. 24 Конституції України дискримінація за статевою ознакою заборонена, а відтак жінки мають право нарівні з чоловіками реалізовувати свої права й обов'язки.

На підставі аналізу норми деяких країн Європи та колишнього СРСР можна дійти висновку, що не завжди за­кріплені норми у цих країнах дотримуються положень міжнародних актів щодо їх виконання. Так, зокрема, у за­конодавстві колишнього СРСР існував перелік професій, де не могли працювати жінки, особливо це стосувалося обіймання посад у вищих державних і політичних органах.

Суспільний патріархальний устрій колишнього СРСР створив умови для дискримінації жінок у всіх сферах життєдіяльності, від політичної та до професійної. До ХХ ст. у більшості країн світу на законодавчих рівнях було закріплене панівне становище чоловіка над жінкою. У деяких країнах світу, наприклад у Саудівській Аравії, Ємені, Об'єднаних Арабських Еміратах, до початку ХХ ст. жінки не мали права обіймати державні посади.

У ст. 1 «Загальної декларації прав людини», яка є основоположним документом, що проголосив рівність прав жінок та чоловіків, зазначено, що усі люди народжуються вільними і рівними у своїй гідності та правах. З огляду на те, що «Загальна декларація прав людини» є базовим документом для країн, які її ратифікували, чинне за­конодавство цих країн має бути імplementоване з урахуванням її вимог, а недоліки та невідповідності чинному законодавству мають бути усунені.

Базуючись на тому, що основними принципами захисту прав людини у «Загальній декларації прав людини» є проголошені принципи рівності та справедливості, Україна, як і більшість країн світу, має приймати та реалізо­вувати правові норми з огляду на зазначені принципи. Однак, попри вимоги Конституції та Декларації, дискри­мінація за гендерною ознакою досі охоплює більшість сфер суспільства, у тому числі і сферу соціально-трудо­вих відносин. Нині в Україні продовжують існувати спеціальності, де жінок неохоче працевлаштовують або спеціаль­ності, де їх не призначають на вищі посади, що, до прикладу, нині відбувається у військовій сфері.

З огляду на те, що перехід до ринкових відносин породив певне коло нових економічних відносин, які у біль­шості випадків є спрямованими на отримання прибутку, підприємці ставлять у незручне становище жінок, що є ознаками порушення гендерної рівності. Особливо дискримінація має прояв при прийнятті на роботу жінок, які мають малолітніх дітей або у зв'язку з ймовірністю завагітніти.



Розвиток суспільства та зміна зовнішньополітичних напрямків діяльності України вимагають імплементації чинного законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Тому останнім часом Верховна Рада України ухвалила низку законів, спрямованих не тільки на врегулювання внутрішніх суспільних відносин, але й на реалізацію та виконання цих норм. Так, зокрема, у першому читанні розглянуто проєкт нового Трудового кодексу України. Варто зазначити, що бажання уряду залучити додаткові інвестиції призводить до порушення основних прав і свобод людини. За останніми новелами Трудового кодексу України, які були внесені до нього чинною владою, можна зробити висновок про санкціонування державою гендерної нерівності. Так, зокрема, цей Трудовий кодекс закріплює право роботодавця збільшувати робочий час, а також звільнити жінку, яка перебуває у відпустці з догляду за дитиною.

Отже, проблеми правового забезпечення уникнення гендерної нерівності у системі соціально-трудова та інших відносин, а також розробка напрямів ефективного розв'язання поточних проблем на законодавчому рівні є доволі актуальними.

Дослідженням загальноправових аспектів забезпечення гендерної рівності у сучасному суспільстві займалися і займаються чимало науковців, серед них Олійник А. С., Мельник Т. М., Буроменський М. В., Болотіна Н. Б., Лаврінчук І. П., Ромовська З. В. та ін.

Оскільки Україна має на меті стати повноцінним членом Європейського Союзу та інтегруватися до інших світових спільнот, вона повинна зараз здійснювати імплементацію чинного законодавства до законодавства Європейського Союзу. Згідно з Планом заходів з імплементації Угоди про асоціацію, схваленого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847-р, має бути проведена імплементація статей Угоди про асоціацію щодо забезпечення гендерної рівності та рівних можливостей для чоловіків і жінок у сфері зайнятості, освіти й навчання, економічної та суспільної діяльності, процесу прийняття рішень, а також недискримінації. Це стало підставою до прийняття Закону України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», що є одним із важливих напрямів розвитку в Україні за останні роки, що сприятиме правовому забезпеченню рівності між чоловіками та жінками.

Закріплені у міжнародних правових актах та Конституції України права людини показують напрямок діяльності держави та на суспільному рівні відбивають можливості реалізації права особистості, незалежно від статі особи, у реальності не дотримуються. Інтеграція України у світову спільноту потребує переосмислення ролі та місця жінок у суспільстві, їх рівноправну участь у кожній сфері життєдіяльності й особливо у політиці та державотворенні.

У ст. 24 Конституції України закріплено, що громадяни мають рівні конституційні права й свободи та є рівними перед законом. Рівність прав жінки та чоловіка забезпечується:

- наданням жінкам рівних із чоловіками можливостей у громадсько-політичній і культурній діяльності, у здобутті освіти та професійній підготовці, у праці та винагороді за неї;
- спеціальними заходами щодо охорони праці та здоров'я жінок, установами пенсійних пільг;
- створенням умов, які дають жінкам можливість поєднувати працю з материнством;
- правовим захистом;
- матеріальною та моральною підтримкою материнства і дитинства, включаючи надання оплачуваних відпусток та інших пільг вагітним жінкам і матерям [7].

На підставі аналізу проєкту нового Трудового кодексу України можна стверджувати, що нерівність стосується не тільки жінок, але й суспільства загалом. Так, зокрема, згідно з проєктом цього Трудового кодексу жінка, яка перебуває у відпустці з догляду за дитиною, може бути звільнена, за нею не закріплюється робоче місце. Це можна пояснити тим, що влада лобіює інтереси роботодавців. Згідно з змінами, які уряд бажає внести до Трудового кодексу, жінка, яка перебуває на лікарняному у разі хвороби дитини більше, ніж термін, передбачений законом, має оформити відпустку власним коштом. Це позбавляє певних прав, що закріплені на конституційному рівні. Таке безвідповідальне порушення норм Конституції України надалі може призвести до постановки питання демографічного характеру, які будуть пов'язані з небажанням жінок народжувати дітей. Щорічне оплачування зменшується за рахунок введення такого поняття, як відсутність надання документа, який підтверджує перебування особи на лікарняному, протягом п'яти діб, які стають безоплатними та впливають на тривалість відпустки.

У ч. 1 ст. 11 Закону України «Про зайнятість населення» визначено, що держава повинна гарантувати особі право на захист від будь-яких проявів дискримінації у сфері зайнятості населення за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, членства у професійних спілках або інших об'єднаннях громадян, статі, віку, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками. Однак, на підставі аналізу реформ, здійснюваних сучасною владою, можна зробити висновок щодо недотримання зазначених норм у реальному житті. Так, зокрема, у законодавчо-нормативній базі України досі не має чітко визначеної відповідальності за порушення гендерної рівності.



Соціальна дискримінація означає обмеження або втрату прав за гендерною ознакою в усіх сферах життя: трудовій, соціально-економічній політичній, духовній, побутовій. Соціальна дискримінація призводить до зниження соціального статусу і є однією з форм насилля над особистістю [8]. Досягнення рівності чоловіків і жінок є однією головних цілей нинішнього тисячоліття. Тут йдеться не лише про обов'язкову складову демократії, рівний доступ до ресурсів, рівноправний розподіл національного багатства, а й можливість наближення до мети сталого людського розвитку.

На шляху до встановлення гендерної рівності у нашому суспільстві стоять такі перешкоди:

- стереотипи масової свідомості;
- кризова економічна ситуація;
- переважний на ринку праці попит на працівників-чоловіків;
- слаборозвинене громадянське суспільство;
- відсутність національного механізму забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків у всіх сферах суспільного життя [4].

На законодавчому рівні вже створені спеціальні органи, які наділені повноваженнями щодо забезпечення рівних прав і можливостей жінок та чоловіків, а саме: спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок та чоловіків – Міністерство соціальної політики України та координатори з питань забезпечення рівних прав і можливостей жінок та чоловіків у складі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. Тому потрібно не створювати нові органи у цій сфері, а лише доповнити законодавчо-нормативну базу, у якій було б чітко визначено відповідальність за порушення рівності прав і можливостей жінок та чоловіків.

Отже, тільки за умови, що на практиці буде встановлено реальну відповідальність за порушення прав жінок у сфері соціально-трудова відносин, а також запроваджено чіткий механізм притягнення до такої відповідальності компетентними органами, держава стане на шлях подолання проблем гендерної рівності в усіх сферах життєдіяльності.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, професор Сергієнко В. В.

Література: 1. Олійник А. С. Конституційне законодавство України. Гендерна експертиза. Київ : Логос, 2001. 77 с. 2. Мельник Т. М. Гендерна експертиза українського законодавства (концептуальні засади) / відп. ред. Т. М. Мельник. Київ : Логос, 2001. 80 с. 3. Буроменський М. В. Міжнародне право. Гендерна експертиза. Київ : Логос, 2001. 40 с. 4. Болотіна Н. Б. Соціальне законодавство України / відп. ред. Т. М. Мельник. Київ : Логос, 2001. 82 с. 5. Лаврінчук І. П. Трудове законодавство України. Київ : Логос, 2001. 70 с. 6. Матвеев Г. К., Ромовська З. В. Історія сімейно-шлюбного законодавства Української РСР. Київ : Україна, 2008. С. 468–518. 7. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show//ed19960628>. 8. Марценюк Т. Інституційні засади регулювання гендерних відносин : дис. ... канд. соц. наук : 22.00.03. Київ : Національний університет «Києво-Могилянська академія», 2009. 307 с.



ПРОБЛЕМА МНОЖИННОГО ГРОМАДЯНСТВА

УДК 342.718:100

Шкарупета В. А.

Студент 1 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Конкретизовано зміст і сутність поняття множинного громадянства у сучасному контексті. Наведено й деталізовано причини виникнення випадків множинного громадянства у світі.

Ключові слова: законодавство, нормативно-правове регулювання, громадянство, множинне громадянство, нормативно-правове регулювання множинного громадянства, біпатриди.

Аннотация. Конкретизированы содержание и сущность понятия множественного гражданства в современном контексте. Приведены и детализированы причины возникновения случаев множественного гражданства в мире.

Ключевые слова: законодательство, нормативно-правовое регулирование, гражданство, множественное гражданство, нормативно-правовое регулирование множественного гражданства, бипатриды.

Annotation. The content and essence of the concept of multiple citizenship in the modern context are specified. The reasons for the occurrence of cases of multiple citizenship in the world are given and detailed.

Keywords: legislation, legal regulation, citizenship, multiple citizenship, legal regulation of multiple citizenship, bипатриdes.

Актуальність проблеми множинного громадянства за умов інтеграційних процесів у всьому світі є беззаперечною. Питання біпатридів (осіб, які мають множинне громадянство) має спірний і провокативний характер, оскільки не існує єдиного погляду на його розв'язання. Особливо це набуває значущості через те, що у законодавчих системах держав відсутні дієві механізми чіткого формулювання поняття множинного громадянства, у чому і полягає головна проблема.

Дослідженням питань множинного громадянства займалися і займаються чимало науковців, серед них Суржинський М. І., Коломієць О. А., Огнівець І. В., Великоречанін П. О., Журавка О. В., Синельников А. Ф. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є аналіз сутності та змісту поняття множинного громадянства, а також деталізація причин його виникнення.

Згідно з Європейською конвенцією про громадянство (1997 р.) множинне громадянство означає одночасну належність особи до двох або більше громадянств. Це визначення розкриває сутність поняття не повністю, оскільки не пояснює тип безпосереднього зв'язку особи з певною державою, їхні взаємні права й обов'язки, метод регулювання та реалізації, установлення, набуття, припинення, втрати цього взаємозв'язку. Не дивно, що чимало науковців вважають його феноменом або навіть аномалією [1].

Щоб чітко визначити зміст поняття множинного громадянства, необхідно взяти за основу загальновідоме поняття «громадянство». Згідно з Законом України від 18.01.2001 № 2235-III «Про громадянство України» громадянство – це правовий зв'язок між фізичною особою і Україною, що знаходить свій вияв у їхніх взаємних правах та обов'язках [2].

Розширене поняття множинного громадянства подає у своїй науковій роботі Великоречанін П. О. Науковець вважає, що множинне громадянство породжує особливий правовий зв'язок, який породжує взаємне несення зобов'язань перед кожною з країн, і навпаки. Це унеможлиблює у повному обсязі реалізацію прав та обов'язків як із боку біпатрида, так і держав, оскільки кожна з держав вважатиме цю особу тільки своїм громадянином. Біпатрид фактично використовуватиме лише свої права у державі, яка є постійним місцем його проживання [3].

Загалом громадянство є не тільки засобом зафіксувати приналежність особи до держави за етнічним походженням або без нього, яка активно бере участь у розв'язанні справ держави, використовуючи своє право голосу, але й загальновизнане право людини у Загальній декларації прав людини (1948 р.), як результат посилення поваги до прав людини та розвитку демократичного руху у багатьох країнах світу [4].

Отже, множинне громадянство поєднує в собі основні риси поняття громадянства. Біпатризм є похідним від явища громадянства та складовою цього інституту, тобто субінститутом, який входить до переліку питань міжна-

родного права та конституційно-правової сфери прав людини як непорушне право будь-якої особи на здійснення своїх юридичних можливостей [5].

Розглянемо детальніше основні причини виникнення випадків множинного громадянства.

1. Міграційні процеси.

Це явище є найяскравішою реалією світового масштабу. За міжнародним докладом ООН з приводу міграції чисельність іммігрантів у всьому світі у 2017 р. становила 258 млн порівняно з 220 млн у 2010 р. та 173 млн у 2000 р. [6].

Через погіршення економічного становища у своїх країнах, посилення безробіття і, як наслідок, соціальної напруги у суспільстві, політичні та економічні кризи, війни, переслідування, зниження життєвого рівня населення люди вимушені покинути Батьківщину та відправитися на пошук кращих умов життя. Через це зростає чисельність населення високорозвинених економічно демократичних держав світу, які поважають права та свободи людини. Для перетворення іммігрантів на повноцінних членів правового суспільства та запобігання випадкам без громадянства на законодавчому рівні пом'якшено необхідну тривалість проживання на території країни для отримання громадянства, процедуру натуралізації та ін. Це спричиняє зацікавленість іммігрантів станом справ у своїй рідній країні. Попри мешкання за кордоном виникає бажання брати участь у розв'язанні національних питань, визначенні напрямків розвитку країни, підтримувати зв'язки зі співвітчизниками. Яскравим є відбиття цього питання в італійському законодавстві для нащадків італійських емігрантів [7].

2. Міжнаціональні шлюби.

Єдиний випадок, який закріплений у Європейській конвенції про громадянство (1997 р.), що дозволяє державі, яка ратифікувала цей правовий акт, надавати своїм громадянам можливість мати інше громадянство, якщо це інше громадянство автоматично набувається у зв'язку зі вступом у шлюб (ст. 14 п. 1b) [1].

Особи прагнуть не втрачати зв'язок із країною свого народження і прагнуть зберегти його лише через множинне громадянство. З одного боку, приналежність до держави, місця постійного проживання чоловіка чи жінки, а з іншого – до родини, національної культури, місця отримання виховання й освіти.

Крім того, діти (особи, які не досягли 18 років), чії батьки мають різне громадянство, можуть зберігати їх (ст. 14 п. 1 Європейської конвенції про громадянство), тому вони фактично матимуть множинне громадянство [1].

3. Колізії у внутрішньому законодавстві держав.

Згідно зі ст. 15 Європейської конвенції про громадянство кожна держава має право управляти за власними принципами щодо набуття, втрати, збереження правового зв'язку з певною країною та відмови від нього.

Огнівець І. В. виокремлює як принципи набуття громадянства принцип:

- єдності сім'ї: наприклад, дружина набуває громадянство чоловіка при шлюбі;
- рівності сторін у шлюбі: вступ до шлюбу не тягне за собою зміну громадянства подружжя;
- *Jus sanguinis*: право крові, тобто незалежно від місця народження особа автоматично набуває громадянства певної держави, яке мають батьки цієї особи;
- *Jus soli*: право землі, тобто автоматичне набуття громадянства через народження особи на території держави, де визнано цей принцип [8].

4. Укладання двосторонніх або багатосторонніх договорів між державами про надання множинного громадянства.

Саме ця причина виникнення множинного громадянства є пов'язаною з історичним минулим, яке пов'язує чимало країн – процес колонізації, який тривав понад шість століть. Унаслідок цього процесу сформовано колонії, які здобули свою незалежність лише протягом другої половини ХХ ст.

Підкорені народи переймали культурні традиції своїх метрополій та їхні мови. Особливо це можна прослідкувати у відносинах між Іспанією та низкою країн Латинської Америки, між якими укладено двосторонні угоди про можливість отримання множинного громадянства [7].

На підставі аналізу наведених причин виникнення випадків множинного громадянства можна сказати, що не існує загальностановлених принципів правового регулювання цієї проблеми, і не тільки внутрішньодержавних, а й міжнародних інститутів, які займалися б цим питанням й упродовжували напрями його подолання.

Головним чином держави при визначенні типу громадянства керуються тенденціями часу, традиціями та звичаями. Вони не мають єдиної точки зору щодо такого феномена як множинне громадянство, унаслідок чого виникають законодавчі колізії та невідповідності. Навіть ймовірними є конфлікти та загроза безпеці держави через те, що держави, ґрунтуючись на власних законах у сфері громадянства, що належить до конституційного права, розглядають цю особу виключно лише своїм громадянином. Це питання потребує встановлення ефективної процедури або правил формування принципів множинного громадянства на міжнародному рівні.



Основна сутність проблеми множинного громадянства полягає у зафіксуванні переліку прав та свобод біпатридів і захисту їхніх інтересів не тільки у межах держав, з якими встановлений особливий зв'язок – громадянство, але й у світових інституціях, які займалися б розробкою нормативно-правових актів щодо врегулювання випадків множинного громадянства, консультативною діяльністю з приводу правового формування окремої гілки у конституційному інституті громадянства та інформуванням суспільства про таке явище, як множинне громадянство, його переваги та недоліки.

Отже, проблема множинного громадянства охоплює не тільки правовий простір, але й внутрішньополітичний, економічний, соціальний і навіть міжнародний. Це є нагальною проблемою сьогодення, що спричиняє виникнення нетипових взаємовідносин між фізичною особою та державою, чіткого регулювання яких і донині не запроваджено.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. М.

Література: 1. Європейська конвенція про громадянство (укр/рос) : Міжнародний документ від 27.05.2009 № 994_004 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/994_004. 2. Про громадянство України : Закон України від 18.01.2001 № 2235-III // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2235-14/ed20010118>. 3. Великоречанін П. О. Множинне громадянство: конституційно-правове дослідження : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02. Одеса, 2015. 23 с. 4. Загальна декларація прав людини (рос/укр) : Міжнародний документ від 10.12.1948 № 995_015 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_015. 5. Піскун І. І. Множинне громадянство: позитивні та негативні наслідки. *Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ*. 2013. № 2. С. 401–404. 6. The International Migration Report 2017 (Highlights). URL: <https://www.un.org/development/desa/publications/international-migration-report-2017.html>. 7. Малиновська О. А. Подвійне громадянство в контексті міграційних переміщень доби глобалізації: загроза чи закономірність? *Стратегічні пріоритети*. 2012. № 1. С. 105–112. 8. Огнівець І. В. Подвійне громадянство в контексті сучасного міжнародного права: інституційний вимір. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2012. № 9. С. 148–156.



ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

УДК 004:339.138

Шкода А. П.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано важливість застосування соціальних мереж у маркетингу, зокрема у маркетингових дослідженнях. Конкретизовано особливості та принципи застосування соціальних мереж у маркетингових дослідженнях. Схарактеризовано інструменти для ефективного застосування соціальних мереж у маркетингових дослідженнях.

Ключові слова: соціальні мережі, маркетинг, маркетингові дослідження, маркетинг у соціальних мережах.



Аннотация. Обоснована важность применения социальных сетей в маркетинге, в частности в маркетинговых исследованиях. Конкретизированы особенности и принципы применения социальных сетей в маркетинговых исследованиях. Охарактеризованы инструменты для эффективного применения социальных сетей в маркетинговых исследованиях.

Ключевые слова: социальные сети, маркетинг, маркетинговые исследования, маркетинг в социальных сетях.

Annotation. The importance of using social networks in marketing, in particular in marketing research, has been substantiated. The features and principles of using social networks in marketing research are specified. The tools for the effective use of social networks in marketing research are characterized.

Keywords: social media, marketing, marketing research, social media marketing.

Сучасні технології, й особливо мережа Інтернет, доволі сильно вплинули на всі сфери нашого життя. Істотних змін зазнали різні науки та індустрії, і маркетинг не є винятком. Технології допомогли стати маркетологам ближчими до споживачів, найвагоміших змін зазнали маркетингові дослідження. Нові технології дають змогу проводити якісніші й ефективніші дослідження, які стали менш трудомісткими і витратними.

Зміни сталися не лише у сферах діяльності людини та індустріях, а й у повсякденному житті. Ці зміни є спричиненими передусім зростанням популярності мобільних пристроїв, що, своєю чергою, вплинуло на поширення соціальних мереж. Підприємства вже давно опанували соціальні мережі як інструмент інтернет-маркетингу. Їх використовують для просування продукту, його рекламування, спілкування з аудиторією і навіть для продажів товарів.

Однак, не всі здогадуються, що соціальні мережі можна використовувати для проведення маркетингових досліджень. Усе більше підприємств, особливо закордонних, стали звертатися до соціальних мереж як економічно ефективного та поглибленого інструменту для отримання даних щодо потенційних споживачів, розуміння своїх клієнтів, ринку, створення іміджу бренду й інших важливих аспектів дослідження ринку. Ключовими умовами використання соціальних мереж для дослідження ринку є розуміння їх переваг та створення належного плану досліджень, тому питання реалізації або оптимізації проведення маркетингових досліджень у соціальних мережах є актуальним і потребує подальшого поглибленого вивчення.

Дослідженням питань аналізу маркетингової діяльності у соціальних мережах займалися і займаються чимало науковців, серед них Гіттомер Д., Одден Л., Халілов Д., Щербаков С., Кремнев Д. та ін.

Метою написання статті є аналіз способів та шляхів проведення ефективних маркетингових досліджень у соціальних мережах, а також переваг і недоліків застосування соціальних мереж для маркетингових досліджень.

Соціальні мережі є рідкісним джерелом відвертої думки споживачів: 80 % публікацій у соціальних мережах стосуються нас самих. Тут думки та переконання висловлюються індивідуально, не пов'язані з участю у формальному дослідженні чи фокус-групі, керованій підприємством [1]. Навіть більше, самі споживачі жадають спілкування з брендами у соціальних мережах.

Так, 95 % дорослих віком від 18 до 34 років підписуються на бренд у соціальних мережах, покупці повідомляють, що витрачають на 20–40 % більше грошей на бренди, з якими вони взаємодіяли у соціальних мережах, 71 % споживачів, які мали позитивний досвід роботи з брендом у соціальних мережах, швидше за все порекомендують бренд друзям та родичам [2].

У соціальних мережах можна проводити як первинні (проведення опитування) так і вторинні (моніторинг, аналіз даних) дослідження. Щоб успішно провести дослідження ринку у соціальних мережах, потрібно знати:

- які соціальні мережі є гарними (поганими) при оцінці;
- які соціальні платформи є найкращими для дослідження;
- як забезпечити інформативний і корисний діалог [3].

Соціальні мережі є корисним інструментом дослідження ринку для отримання швидкого відгуку про досвід та переконання клієнтів про продукт, а також щоб дізнатись у споживачів, якими вони вбачають напрями потенційного вдосконалення продукту.

Розглянемо детальніше три якісні дослідницькі підходи до дослідження ринку у соціальних мережах.

1. Контент-аналіз (кількість лайків / коментарів / обміну).

Кількість лайків є оцінкою рівня залучення споживачів до соціальних мереж підприємства, мірилом привабливості маркетингового повідомлення чи продукту.

2. Моніторинг соціальних мереж є пасивним збиранням інформації. У соціальних мережах підприємство може легко збирати відгуки своїх клієнтів або стежити за думками щодо свого бренду чи бренду конкурентів.

3. Опитування.

Корисно ставити запитання безпосередньо у стрічках соціальних мереж, заохочуючи користувачів ділитися думками та почуттями [4].

Важливо спрямовувати свої сили саме на ті платформи, якими користується цільова аудиторія підприємства, де вона проводить більше часу.

Згідно зі звітом State of Social більшість брендів для маркетингових досліджень використовують Facebook, Twitter та Instagram (рис. 1) [5].

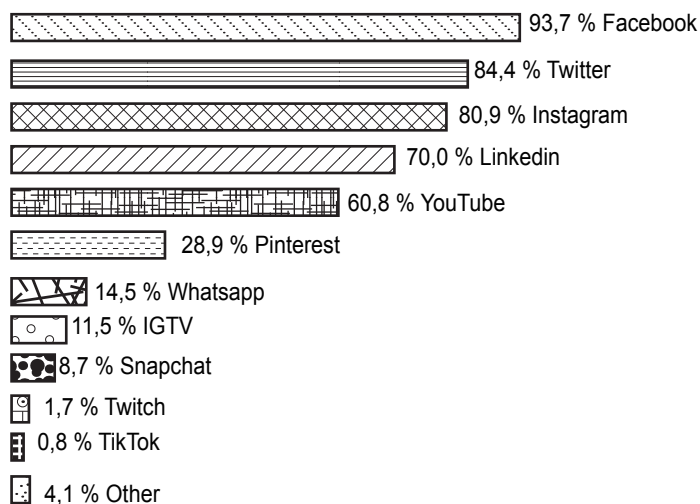


Рис. 1. Використання соціальних мереж у маркетингових дослідженнях, у відсотках

У дослідженнях найважливішими є вимірювання та інтерпретація результатів. Соціальні мережі, мережа Інтернет, сучасні технології загалом робили цей процес значно швидшим і легшим: з'явилися безліч нових програм та ресурсів, які допомагають у дослідженнях саме у соціальних мережах.

Вимірювання результатів є важливим для збирання у соціальних мережах кількісних даних. У поєднанні такі показники, як зростання кількості підписників і лайків, охоплення та рейтинг кліків, можуть дати досліднику уявлення про те, наскільки позитивно аудиторія реагує на продукт.

Найпопулярнішим інструментом для моніторингу й аналізу даних можна назвати Google Analytics – безкоштовна інформаційна панель аналітики веб-сайтів, за допомогою якої можна отримати доступ до безлічі відомостей про свій веб-сайт та його відвідувачів.

Ось лише кілька показників та статистичних даних, які дозволяє отримати цей інструмент:

- кількість трафіку, який отримує сайт загалом;
- веб-сайти, з яких надходив трафік;
- індивідуальний трафік сторінки;
- кількість конвертованих потенційних клієнтів;
- демографічна інформація про відвідувачів (наприклад, де вони проживають);
- звідки саме надходить трафік, зі смартфона чи настільного комп'ютера [4].

Google Analytics також надає докладні звіти про соціальні мережі, які є корисними саме для маркетингових досліджень. Такі звіти дозволяють:

- дізнатися, які платформи соціальних мереж приносять найбільше трафіку;
- обчислити рентабельність інвестицій у соціальних мережах;
- спостерігати, який контент найкраще працює та з якою платформою у соціальних мережах;
- переконатися, що трафік збирається з потрібної демографії за допомогою соціальних мереж;
- дізнатися, скільки конверсій продажів отримує підприємство саме з соціальних мереж [7].

За допомогою цих даних можна проводити максимально ефективно та змістовно дослідження у соціальних мережах і побудувати майбутню стратегію.

Отже, соціальні мережі дозволяють оптимізувати зусилля у дослідженні ринку будь-якого бізнесу, від зменшення витрат та доступу до інформації у реальному часі до можливості розкрити приховані тенденції й удоско-



налити маркетинговий підхід. За лічені хвилини можна розпочати аналізувати тенденції, удосконалювати маркетингові стратегії та працювати над досягненням бажаних результатів. Для цього необхідно підібрати релевантний набір інструментів для їх оцінювання. Важливо вибрати кілька інструментів, сконцентрувавшись на соціальних мережах, у яких саме планується діяльність, і, виходячи з цього, визначити способи аналізу успішності діяльності підприємства.

Так, для вітчизняних підприємств можна порекомендувати використовувати для маркетингових досліджень такі соціальні мережі, як Facebook, Twitter та Instagram. Вони надають підприємствам унікальний погляд на поведінку споживачів у середовищах, де відгуки й враження висловлюються вільно і переважно щиро. Після вибору платформи для досліджень необхідно обрати інструмент, який допоможе збирати й обробляти отримані дані; найкраще для цього підійде Google Analytics. Дослідження ринку у соціальних мережах є лише одним із напрямів, який підприємство може вибрати, щоб зрозуміти свою цільову аудиторію.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Рожко В. І.

Література: 1. Терехов Д. С. SMM-Маркетинг у системі управління сучасним підприємством. *Наука й економіка*. 2015. № 1. С. 77–79. 2. Халилов Д. Маркетинг в соціальних сетях. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 263 с. 3. Полещук С. Идеальный план продвижения через социальные сети. Как раскрутить свой бизнес, используя огромный трафик популярных социальных сетей. М. : Веб Инфо, 2012. 37 с. 4. Орлов П. А., Лисица Н. М., Холодний Г. О. Сучасний маркетинг: перспективи розвитку : монографія / за наук. ред. П. А. Орлова. Харків : ХНЕУ, 2015. 212 с. 5. The State of Social report 2019. URL: <https://buffer.com/resources/state-of-social-2019>. 6. Орлов П. А., Косенков С. І., Прохорова Т. П. Маркетинг : навч. посіб. Харків : ВД «Інжек», 2012. 528 с. 7. Рожко В. І. Дослідження соціальної відповідальності виробників продуктів харчування як важливого фактора підвищення якості продукції. *Технологический аудит и резервы производства*. 2018. № 2. С. 44–47.



ВПЛИВ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

УДК 004+657

Шмідт Я. В.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено синергетичні зв'язки між науковцями та практиками бухгалтерії, що використовують автоматизовані інформаційні системи. Проаналізовано їх значення для розвитку бухгалтерського обліку.

Ключові слова: підприємство, організація, суб'єкт господарювання, облік, аналітична інформація, бухгалтерський облік, інформатизація, інформаційні технології, автоматизовані інформаційні системи, фази засвоєння інформаційних технологій.

Аннотация. Исследованы синергетические связи между учеными и практиками бухгалтерии, использующими автоматизированные информационные системы. Проанализировано их значение для развития бухгалтерского учета.



Ключевые слова: предприятие, организация, субъект хозяйствования, учет, аналитическая информация, бухгалтерский учет, информатизация, информационные технологии, автоматизированные информационные системы, фазы освоения информационных технологий.

Annotation. The synergistic links between scientists and accounting practitioners using automated information systems are investigated. Their importance for the development of accounting is analyzed.

Keywords: enterprise, organization, business entity, accounting, analytical information, informatization, information technology, automated information systems, phases of information technology development.

Управлінські рішення ґрунтуються на бухгалтерських та аналітичних даних, тому очевидною є потреба в ефективному обліку й аналізі. Забезпечення оперативності, доступності, зниження трудомісткості обробки інформації як прояв успішної й ефективної організації бухгалтерських та аналітичних процесів на підприємствах торгівлі ґрунтуються на використанні сучасних інформаційних технологій.

Комп'ютерні та комунікаційні технології є основними інструментами для фахівців з обліку й аналізу при розв'язанні завдань, що є пов'язаними з підготовкою та забезпеченням інформації для різних груп користувачів. Нині відбуваються значні науково-технічні процеси трансформації у галузі інформаційних технологій, що потребує дослідження нових аспектів їх впливу на систему обліку й аналізу [1].

Актуальність проблеми вдосконалення бухгалтерського та аналітичного інформаційного забезпечення управлінських рішень щодо розв'язання економічних проблем є зумовленою сучасним станом національної економіки. Здатність використовувати бухгалтерську інформацію суб'єктами господарювання для задоволення різноманітних інформаційних потреб та прийняття економічних рішень, розв'язання конкретних завдань та досягнення цілей забезпечується якісними властивостями самої облікової інформації [3].

Дослідженням проблем обліку й аналітичного забезпечення процесу управління займалися і займаються чимало науковців, серед них Бутинець Ф. Ф., Бачинський В. І., Верига Ю. А., Голов С. Ф., Завгородній В. П., Задорожний З. В., Кірейцев Г. Г., Пушкар М. С. та ін. Однак, попри наявність численних теоретичних розробок мінливими умовами сучасного економічного життя зумовлено необхідність детальнішого розгляду цього питання.

Метою написання статті є визначення сутності інформаційних технологій, їх упровадження у бухгалтерський облік, а також аналіз впливу інформаційних технологій на бухгалтерський облік.

Облік та аналіз є одними з основних функціональних компонентів інформаційної системи підприємства. Швидкий збір та обробка виробничої, комерційної, фінансової та інших видів інформації є основними функціями бухгалтерського обліку. Аналіз – це функція, яка за допомогою аналітичних та економіко-математичних методів вивчає наявність структури динаміки економічних показників, ефективність їх використання, а також вплив різних факторів на фінансовий стан підприємства. Бухгалтерський облік є основним джерелом інформації, необхідної для аналізу та прийняття управлінських рішень [2].

Інформатизація демонструє процес освоєння інформації для створення автоматизованої інфраструктури інформаційного обслуговування та інформаційної системи як об'єкта управління під час виробництва й експлуатації. Бухгалтерський облік здійснюється за допомогою спеціальних ресурсів, розроблених державною службою, – інформаційних ресурсів та інформаційних систем, що захищають оптимальну інформацію використовуваних інформаційних ресурсів [4].

Після розробки моделі об'єкта управління слід свою увагу зосередити на моделі спеціаліста, спроможного управляти цим об'єктом, передусім на нетехнічній спрямованості підготовки фахівців, основних поняттях їх діяльності та навчання, що визначають застосування теорії та практики управління у процесі створення автоматизованої інформаційної інфраструктури та розвитку спеціалізованої культури інформації, які зможуть працювати за умов технологічної та інформаційної системи розвитку суспільства.

Комплексний підхід до цих завдань, без якого неможливе ефективне впровадження та використання інформаційних систем, – саме це є запорукою ефективного управління інформаційними системами у бухгалтерському обліку [6].

Основні ідеї теорії етапів розвитку інформаційних систем були додатково втілені у теорії фази засвоєння інформаційних технологій. Ця теорія стосується проблеми інтеграції трьох інформаційних технологій: автоматизації управлінської роботи, обробки даних і телекомунікацій.

Розрізняють такі фази засвоєння інформаційних технологій:

– визначення й інвестування нових технологій; планується здійснити 1–2 експериментальні проекти, а також навчання споживачів;

– затвердження технології та її адаптація: успішно випробувана технологія застосовується для розв'язання нових задач, що виходять за рамки розв'язуваних у першій фазі.



– управління та контроль технологій, якщо друге завдання успішне здійснюється у процесі подальшого розвитку: поширення технології, організації управління, удосконалення проектування й впровадження інформаційних систем; за занадто жорсткого управління відбувається контроль продуктивності та стандартизація, що обмежує можливість впровадження інновацій;

– широкий трансфер технологій: застосування технології поширюється на інші сфери діяльності підприємства чи організації [6].

Звісно, технології, що дають можливість переходу до нових умов використання інформаційних систем або до реструктуризації, перебувають на етапі поетапного впровадження.

Система управління бухгалтерським та аналітичним обліком відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищах.

Основними завданнями бухгалтерської та аналітичної системи підприємства є:

- аналіз діяльності компанії у цих сферах;
- облік господарських операцій за цільовими напрямками на підставі обліку з додаванням нефінансових показників;
- контроль за використанням матеріальних і нематеріальних ресурсів;
- планування діяльності підприємства, зокрема господарських операцій;
- формування аналітичних бюджетів як джерел накопичення планової, бухгалтерської та аналітичної інформації [5].

Для виконання цих задач у режимі реального часу на підприємстві має бути створена інформаційна система з відповідним програмним забезпеченням.

Потреби різних організаційних рівнів і функціональних сфер управління задовольняють п'ять основних типів інформаційних систем: бізнес-процеси, офісна автоматизація, інформація про управління, системи підтримки прийняття рішень.

У сучасних комп'ютеризованих взаємопов'язаних глобалізованих бізнес-середовищах бухгалтера доводиться розв'язувати чимало складних питань, які раніше не були притаманні професії, такі як знімання та запис нових ділових операцій і подій, розвиток процесів та інформації з додатковою вартістю бізнесу, створення нових можливостей для доданих ланцюгів, до яких входять ланцюги постачання, поширення корисних знань серед широкого кола споживачів, функціонування служб безпеки по всьому спектру економічної діяльності – це лише деякі з найцікавіших тем [1].

Дослідники розглядають як практичні наслідки впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік підвищення продуктивності, прискорення процесу формування звітності та централізований облік.

Таким чином, автоматизована інформаційна система є багатоструктурним об'єктом, що передбачає взаємопов'язаний набір апаратних і програмних засобів для збирання, передачі й обробки інформації, відповідної інформаційної бази та персоналу, який бере участь в обробці, збиранні, передачі та використанні інформації.

Реалізацію інформаційних технологій доцільно здійснювати у чотири етапи:

- прийняття рішень про інвестиції у інформаційну технологію та тестування;
- опанування інформаційної технології та адаптація її до професійних потреб;
- управління та контроль інформації;
- поширення інформаційної технології на інші сфери діяльності підприємства [3].

Існують певні тенденції подальшого розвитку бухгалтерського обліку й аналізу оборотності: під впливом зростаючої активності використання інформаційних технологій у бухгалтерському обліку можна очікувати змін у ролі бухгалтера на користь менеджера та програміста в обліково-аналітичних процесах, що ставить під сумнів багаторічні досягнення фахівців у галузі автоматизації обліку.

За новітніх умов увагу зосередити слід передусім на нетехнічній спрямованості підготовки фахівців, готових до творчої роботи за умов впровадження технологічної та інформаційної системи розвитку інформаційного суспільства. Завдяки впровадженню інформаційних технологій у бухгалтерський облік спостерігається підвищення продуктивності працівників, прискорення процесу формування звітності, а також поява можливості створення централізованого обліку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лядова Ю. О.



Література: 1. Абдрахманова Г. И., Ковалева Г. Г. Тенденции развития информационных и коммуникационных технологий. *Форсайт*. 2009. № 4. С. 53–57. 2. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н. Баришниковой, В. Пинскера. М. : Олимп-Бизнес, 2008. 640 с. 3. Бачинский В. И. Бухгалтерский учет (общая теория) : учебная инструкция. М. : Магнолия-2006, 2010. 478 с. 4. Біляченко О. Л. Інвентаризація програмного забезпечення: теорія і методика. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2010. № 1. С. 23–28. 5. Бхуптани М., Морадпур Ш. RFID-технологии на службе вашего бизнеса / пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 281 с. 6. Голошевич И. Нематериальные активы. *Бухгалтерия*. 2009. № 7. С. 57–60.



ОПТИМІЗАЦІЯ ПЛАНУ ВИРОБНИЦТВА СУШІ КОМПАНІЄЮ «ЯКІТОРІЯ»

УДК 658.155-044.69+519.863

Щербина А. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз виробничої діяльності підприємства «Якіторія» (Харків). Наведено результати розв'язання оптимізаційної задачі із застосуванням програми Microsoft Excel. Визначено максимальний денний прибуток від денної реалізації певної кількості порцій суші різних видів. Розроблено рекомендації щодо оптимізації плану виробництва суші задля максимізації прибутку та мінімізації витрат компанії «Якіторія».

Ключові слова: підприємство, організація, виробництво, суб'єкт господарювання, прибуток, максимізація прибутку, оптимізація виробництва, математичне моделювання, оптимізаційна задача, оптимальний обсяг виробництва, симплексний метод, двоїста задача.

Аннотація. Проведен анализ производственной деятельности предприятия «Якитория» (Харьков). Приведены результаты решения оптимизационной задачи с применением программы Microsoft Excel. Определен максимальный дневной доход от дневной реализации определенного количества порций суши разных видов. Разработаны рекомендации по оптимизации плана производства суши для максимизации прибыли и минимизации затрат компании «Якитория».

Ключевые слова: предприятие, организация, производство, субъект хозяйствования, прибыль, максимизация прибыли, оптимизация производства, математическое моделирование, оптимизационная задача, оптимальный объем производства, симплексный метод, двойственная задача.

Annotation. The analysis of the production activities of the Yakitoria enterprise (Kharkiv). The results of solving the optimization problem using Microsoft Excel are presented. The maximum daily income from the daily sale of a certain number of servings of different types of sushi has been determined. Recommendations have been developed to optimize the sushi production plan to maximize profits and minimize the costs of Yakitoria.

Keywords: enterprise, organization, production, business entity, profit, profit maximization, production optimization, mathematical modeling, optimization problem, optimal production volume, simplex method, dual problem.



Загальновідомо, що українська кухня є смачною та самодостатньою. Однак, попри різноманіття страв, людина завжди прагне пізнати щось нове, досі невідоме. Саме з цієї причини в Україні і з'явилися перші суши, які за кілька років завоювали шалену популярність у кожному куточку країни. У великих містах цей хіт замовляють не лише у ресторанах, але і через службу доставки.

Половина жителів українських міст-мільйонників віком від 25 до 34 років регулярно замовляють суши онлайн, і їх кількість постійно зростає [1].

У ресторанах «Якіторія» (Харків) витонченість і аристократизм японської кухні гармонійно поєднуються з динамічністю та мінімалізмом міського інтер'єру. Кулінарні традиції Китаю вже стали невіддільною складовою європейської міської культури, а мережа ресторанів «Якіторія» – практично синонімом японської кухні для багатьох українців.

Однією з головних передумов успішності будь-якого виробництва є правильно підібраний план виробництва. Процес вибору найкращого варіанта серед усіх можливих за певним критерієм є оптимізацією плану. Для підвищення ефективності управління ресторани «Якіторія» потребують оптимізації виробництва, що аналітично забезпечується постановкою оптимізаційної задачі плану виробництва та її розв'язуванням у середовищі Microsoft Excel.

При розв'язанні цієї задачі використовують універсальний метод розв'язування задач лінійного програмування – симплексний. Для складання задачі розглянемо такі види суши: «Каліфорнія сяке», «Філадельфія максі», «Філадельфія класична», «Унагі рору», «Драгон рору», які в меню є основними видами.

Для розв'язання цієї задачі необхідно розрахувати, які саме інгредієнти слід закуповувати та у якій кількості. Для проведення розрахунків потрібно знати норму витрат кожного з інгредієнтів на виготовлення однієї порції суши, а також розмір прибутку, одержуваного від реалізації, на один день за даними ресторану (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Норми витрат ресурсів для виготовлення одиниці відповідного виду продукції

Інгредієнти	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	Запаси, г
Рис	100	100	100	100	100	100000
Норі	5	5	5	5	5	1000
Лосось	50	100	50	0	0	40000
Вугор	0	0	0	100	50	30000
Крем-сир	0	60	40	60	40	50000
Огірок	30	0	30	0	30	20000
Авокадо	30	0	30	0	0	20000
Кунжут	10	0	0	0	10	500
Ціна за порцію, грн	109	159	129	129	189	

Для розв'язання цієї задачі складемо математичну модель. Позначимо продукцію різних видів через змінні: x_1 – обсяг виробництва «Каліфорнія сяке», x_2 – обсяг виробництва «Філадельфія максі»; x_3 – обсяг виробництва «Філадельфія класична», x_4 – обсяг виробництва «Унагі рору»; x_5 – обсяг виробництва «Драгон рору».

Необхідно визначити обмеження оптимізаційної задачі, беручи до уваги те, що норма витрат ресурсів має не перевищувати їх запаси, тобто система обмежень у математичній моделі матиме вигляд:

$$\begin{cases} 100x_1 + 100x_2 + 100x_3 + 100x_4 + 100x_5 \leq 10000, \\ 5x_1 + 5x_2 + 5x_3 + 5x_4 + 5x_5 \leq 1000, \\ 50x_1 + 100x_2 + 50x_3 \leq 40000, \\ 100x_4 + 50x_5 \leq 30000, \\ 60x_2 + 40x_3 + 60x_4 + 40x_5 \leq 50000, \\ 30x_1 + 30x_3 + 30x_5 \leq 20000, \\ 30x_1 + 30x_3 \leq 20000, \\ 10x_1 + 10x_5 \leq 500, \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,5}. \end{cases}$$



Результатом діяльності підприємства є прибуток, тож цільова функція максимізації прибутку матиме вигляд:

$$Z(X_{opt}) = 109x_1 + 159x_2 + 129x_3 + 129x_4 + 189x_5 \rightarrow \max.$$

Розрахунки математичної моделі здійснено у середовищі Microsoft Excel за допомогою надбудови «Пошук розв'язків». З огляду на систему обмежень та вихідні дані отримуємо оптимальний план випуску продукції за наявних ресурсів:

$$X_{opt} = (x_1 = 0, x_2 = 150, x_3 = 0, x_4 = 0, x_5 = 50).$$

За такого оптимального обсягу випуску продукції цільова функція оптимізації прибутку за добу дорівнюватиме:

$$Z(X_{opt}) = 33300 \text{ тис. грн.}$$

Отже, отримано дані, що є необхідними для оптимізації виробництва й отримання максимального прибутку. Оптимальний денний продаж 150 порцій суші «Філадельфія максі» вартістю 159 грн за порцію і 50 порцій суші «Драгон рору» вартістю 189 грн за порцію дає змогу отримати максимальний денний прибуток, що дорівнюватиме 33300 грн.

Щоб визначити корисність кожного ресурсу та найкращий варіант варіювання їхніх запасів для отримання максимального прибутку, складемо й розв'яжемо двоїсту задачу [3]. За вихідними даними складемо систему обмежень двоїстої задачі:

$$\begin{cases} 100y_1 + 5y_2 + 50y_3 + 30y_6 + 30y_7 + 10y_8 \geq 109, \\ 100y_1 + 5y_2 + 100y_3 + 60y_5 \geq 159, \\ 100y_1 + 5y_2 + 50y_3 + 40y_5 + 30y_6 + 30y_7 \geq 129, \\ 100y_1 + 5y_2 + 100y_4 + 60y_5 \geq 129, \\ 100y_1 + 5y_2 + 50y_4 + 40y_5 + 30y_6 + 10y_8 \geq 189, \\ y_i \geq 0, i = \overline{1,8}. \end{cases}$$

Цільова функція двоїстої задачі має вигляд:

$$G(Y_{opt}) = 100000y_1 + 1000y_2 + 40000y_3 + 30000y_4 + 50000y_5 + 20000y_6 + 20000y_7 + 500y_8 \rightarrow \min.$$

Оптимальний розв'язок двоїстої задачі має вигляд:

$$Y_{opt} = (y_1 = 0, y_2 = 31,8, y_3 = 0, y_4 = 0, y_5 = 0, y_6 = 0, y_7 = 0, y_8 = 3).$$

Оптимальним розв'язком двоїстої задачі є $G(Y_{opt}) = Z(X_{opt}) = 33300$ (тис. грн).

Оскільки тіншові ціни на сировину 2-го і 8-го типу, а саме норі та кунжут, відмінні від нуля, вони використовуються повністю. Водночас двоїста оцінка всіх інших інгредієнтів дорівнює нулю, тому при оптимальному плані виробництва вони є надлишковими. Додатні умовні оцінки мають лише ті типи сировини, які повністю використовуються при оптимальному плані виробництва.

На підставі аналізу звіту стійкості маємо, що закупівлю рису потрібно знизити на 80 кг, лосося – на 25 кг, вугра – на 27,5 кг, крем-сиру – на 39 кг, огірків – на 18,5 кг, авокадо – на 20 кг [4].

Отже, будь-яка компанія має на меті оптимізацію плану виробництва задля максимізації прибутку та мінімізації витрат. Визначені оптимальні величини рекомендовані для розробки управлінського рішення щодо подальшої організації діяльності підприємства.

Отримана математична модель може бути використана компанією «Якіторія» для підвищення ефективності та результативності виробництва.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Малярець Л. М.

ресторанів «Якіторія». URL: <https://yaki.kh.ua>. 3. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи та моделі : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2014. 412 с. 4. Малярець Л. М., Лебедева І. Л., Норік Л. О. Дослідження операцій та методи оптимізації : практикум. Харків : ХНЕУ, 2017. 164 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗДІЙСНЕННЯ ПОЛІТИКИ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ УКРАЇНОЮ ЯК КРАЇНОЮ – УЧАСНИЦЕЮ СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

УДК 341.24

Яременко М. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто загальні принципи функціонування Світової організації торгівлі (СОТ). Досліджено правові аспекти регулювання політики протекціонізму країнами – учасницями СОТ. Конкретизовано напрями застосування Україною методів протекціонізму у рамках Світової організації торгівлі.

Ключові слова: торгівля, зовнішньоекономічна діяльність, правове регулювання, вільна торгівля, протекціонізм.

Аннотация. Рассмотрены общие принципы функционирования Всемирной торговой организации (ВТО). Исследованы правовые аспекты регулирования политики протекционизма странами – участницами ВТО. Конкретизированы направления применения Украиной методов протекционизма в рамках Всемирной торговой организации.

Ключевые слова: торговля, внешнеэкономическая деятельность, правовое регулирование, свободная торговля, протекционизм.

Annotation. The general principles of the World Trade Organization (WTO) functioning are considered. The legal aspects of regulation of the policy of protectionism by the WTO member countries have been investigated. The directions of application of protectionist methods by Ukraine within the framework of the World Trade Organization are specified.

Keywords: trade, foreign economic activity, legal regulation, free trade, protectionism.

Стаючи членом Світової організації торгівлі (СОТ), країни мають на меті розширити кордони своєї торгівлі та регулювати торговельні відносини між партнерами. Однак, лібералізація обміну товарами та послугами між державами не завжди сприяє отриманню вигідних результатів. Саме тому члени Світової організації торгівлі, у тому числі Україна, розглядають варіанти застосування політики протекціонізму задля захисту власного ринку.

Метою написання статті є аналіз можливостей здійснення Україною як членом Світової організації торгівлі політики протекціонізму з правової точки зору.

На сьогодні це питання є актуальним для України, оскільки, прагнучи вийти на світовий ринок купівлі та продажу товарів і послуг, країна має вживати певних заходів для сприяння розвитку галузей, які потребують втручання держави. Правове регулювання є одним із методів, за допомогою яких ця мета може бути досягнута.

Дослідженням цього питання займалися і займаються чимало науковців, серед них Довгань В., Юдашев О., Козак Ю., Осика С. та ін. У своїх працях учені звертають увагу на аспекти вступу України до Світової організації

торгівлі, наслідки політики вільної торгівлі та ін. Однак, питання застосування методів протекціонізму у рамках членства у СОТ залишаються недостатньо вивченими.

Завданнями цієї наукової статті є:

- розгляд принципів вільної торгівлі, якими керується Світова організація торгівлі;
- аналіз правових обмежень здійснення політики протекціонізму країнами – учасницями Світової організації торгівлі;
- дослідження того, які засоби правового регулювання торгівлі застосовує Україна у рамках Світової організації торгівлі;
- надання рекомендації щодо захисту Україною власного ринку товарів і послуг з огляду на її права й обов'язки як члена Світової організації торгівлі.

Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, наша держава має на меті не лише наситити свій внутрішній ринок товарами та послугами, які є невідгдними для виробництва в Україні, а ще й закріпити свої позиції на світовому ринку.

Прискорення інтеграції України до світової економічної спільноти стало причиною вступу у 2008 р. до Світової організації торгівлі [1]. Членство у Світової організації торгівлі передбачає потенційні переваги для країн, такі як підвищення рівня життя населення, стимулювання економічного зростання, покращення умов ведення бізнесу, ефективніше державне управління. У СОТ передбачений спеціальний орган розв'язання торговельних суперечок між членами, за допомогою якого переговорна спроможність зростає. Ця організація впроваджує та стежить за виконанням узгоджених правил для безперешкодної торгівлі. Однак, разом з усіма перевагами країна набуває не лише певні права, а й обов'язки.

Після набуття Україною членства у Світової організації торгівлі постало питання щодо відповідності правил і принципів зовнішньоекономічної діяльності України правилам та стандартам СОТ.

Як відомо, регулювання торговельно-політичних відносин учасників Організації здійснюється на підставі пакета Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986–1994 рр.), який був затверджений на засадах Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 р. [2]. Ці документи є правовим базисом сучасної міжнародної торгівлі.

Основними принципами Світової організації торгівлі, обов'язковими до виконання, є:

- торгівля без дискримінації (режим найбільшого сприяння у торгівлі);
- прозорість та передбачуваність через дотримання зобов'язань за підписаними угодами;
- регулювання торгівлі переважно тарифними методами;
- відмова від використання кількісних обмежень;
- транспарентність торговельної політики.

Принципами Світової організації торгівлі закріплено стимулювання учасників організації до здійснення політики вільної торгівлі.

Кабінетом Міністрів України затверджено розпорядження щодо імплементації положень Угоди Світової організації торгівлі про спрощення процедур торгівлі у 2008 р. та у 2019 р.

Ця угода має сприяти розвитку торгівлі, визнаючи особливі потреби країн – членів, що розвиваються, і особливо найменш розвинених країн – членів, визнаючи необхідність ефективного співробітництва між членами з питань спрощення торгівлі та дотримання митних правил. Угодою затверджено питання вільного доступу до інформації, митного співробітництва, процедури та принципів розв'язання торговельних суперечок у рамках Світової організації торгівлі.

Однак, для України відкриття своєї економіки до вільної торгівлі пов'язане із ризиками. Так, унаслідок низької конкурентоспроможності багатьох видів вітчизняної продукції у деяких секторах економіки України (будівельній, гірничовидобувній, машинобудівній) можна очікувати скорочення виробництва окремих видів продукції, скорочення надходжень до бюджету, втрату робочих місць і зростання соціальної напруженості. Це означає, що Україна як член Світової організації торгівлі має вжити додаткових заходів щодо забезпечення економічної безпеки; вони передбачають методи політики протекціонізму.

Попри те, що протекціонізм заборонений правилами Світової організації торгівлі, існують винятки, які мають захистити внутрішній ринок країни – члена СОТ. За умов ринкової економіки у рамках виконання зобов'язань країн – членів Світової організації торгівлі протекціоністські заходи, що обмежують торгівлю, мають застосовуватись лише у виняткових випадках [3].



Згідно з правилами Світової організації торгівлі держава, яка зазнає утисків у галузях своєї економіки, може використовувати субсидії, які не спричиняють дискримінацію щодо певних сфер економіки. Існують три типи субсидій, які можна використовувати для базових промислових та прикладних досліджень депресивних районів та адаптації наявного обладнання до нових вимог у галузі захисту довкілля.

Згідно з Угодою СОТ про субсидії та компенсаційні заходи субсидії підприємствам депресивних регіонів є легітимними, якщо вони:

- є неадресними;
- надаються у межах чинної загальної програми розвитку депресивних регіонів країни;
- регіон визнається депресивним за чітко встановленими економічними або соціальними критеріями.

Таким депресивним регіонам можна надавати субсидії у будь-якому обсязі. При цьому експортовані з таких регіонів товари у країні – члени Світової організації торгівлі не повинні підлягати компенсаційним заходам із боку інших держав [4].

До так званих прихованих методів протекціонізму, не заборонених Світовою організацією торгівлі, належать технічні бар'єри. Вони можуть встановлюватись у вигляді:

- стандартів; технічних норм і правил;
- вимог до безпеки товарів;
- вимог до упакування, маркування та інших технічних характеристик продукції.

Санітарні, ветеринарні, фітосанітарні норми та правила виділяються як окремі методи прихованого протекціонізму. Україна, встановивши нормативними актами стандарти, технічні умови, вимоги до товарів та послуг, у такий спосіб матиме можливість захисту тих галузей, які опиняються під жорстким впливом імпорту з інших країн.

Також Світова організація торгівлі дозволяє заходи кредитування та страхування експорту на державному рівні. Ефективними інструментами для підтримки українського виробника, що Україна має змогу використовувати більшою мірою, можуть бути:

- державна фінансова підтримка на розробки, експортні кредити, пільги та преференції для інвестицій у виробництво високотехнологічної продукції;
- торговельні місії.

Для екстреного втручання в економіку, яка потребує захисту від імпорту, механізмом Світової організації торгівлі передбачене розв'язання торговельних суперечок в Органі вирішення спорів. На підставі винесеного рішення член СОТ має право на застосування антидемпінгових та компенсаційних мит чи тимчасового обмеження імпорту для захисту вітчизняних галузей [5].

Згідно з Законом України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» українські виробники не мали права застосовувати компенсаційні мита проти легітимних субсидій. Однак, урахувавши вступ до СОТ, її документи мають вищу юридичну силу з моменту, коли Верховна Рада України їх ратифікувала. Саме цьому Угода Світової організації торгівлі про субсидії та компенсаційні заходи дає змогу застосовувати компенсаційні заходи проти будь-яких специфічних субсидій, які заподіюють шкоду [6].

Компенсаційне мито застосовується у випадку ввезення на митну територію України товарів, при виробництві або експорті яких використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам або перешкоджає виробництву.

Це мито може так само застосовуватись у випадку експорту товарів, при виробництві яких застосовувалась субсидія, що зашкоджує державним інтересам. Так, наприклад, від січня 2016 р. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі вирішила ввести компенсаційне мито на вироблені в РФ автомобілі у розмірі 10,41–17,66 % строком на п'ять років.

Угода про застосування ст. VI ГАТТ («Антидемпінгова угода») передбачає три форми шкоди, яку демпінговий імпорт може заподіяти національному виробнику:

- реально заподіяна шкода;
- загроза заподіяння шкоди;
- перешкоджання створенню чи розширенню національним виробником виробництва подібного товару [2].

Відповідно антидемпінгові мита вводяться Україною як засіб протидії заходам з форсування експорту за допомогою зовнішньоторговельних поставок за заниженими цінами. Наприклад, у червні 2019 р. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі вирішила ухвалити застосування антидемпінгових заходів щодо імпорту в Україну товарів з РФ та Китаю на п'ять років. Для експортерів товару з РФ визначено ставку антидемпінгового мита на імпорт в Україну на рівні 47,57 %, а для виробників з Китаю – 22,78 % [7]. Прогнозується, що у такий спосіб вдасться



ся досягти збільшення обсягів виробництва та експорту плоского прокату, виробленого місцевим виробником, за рахунок збільшення навантаження українського ринку китайськими та російськими товарами з цієї галузі.

Як і компенсаційне мито, антидемпінгове мито може бути встановлене на товари, експортовані з України, якщо вони були вивезені за ціною, завідома нижчою, ніж ринкова, якщо таке перевезення спричиняє шкоду національним інтересам нашої держави.

Одним із методів протекціонізму, який застосовує Україна, є спеціальне мито як захисний захід, якщо товари ввозяться на територію України на таких умовах, які можуть завдати шкоди вітчизняним виробникам. Спеціальне мито може бути введене також як запобіжний засіб щодо припинення нечесної конкуренції, якщо конкуренти порушують норми вільної торгівлі між країнами. Так, у травні 2019 р. Україною було запроваджено спеціальні мита на імпорту цементних клінкерів із Білорусі та Молдови у розмірі 57,03 % та 94,46 % відповідно. Причиною таких протекціоністських заходів стали дані щодо постійного зростання частки імпорту цементних клінкерів з цих країн у загальному обсязі імпорту цих товарів до України, що свідчить про намір подальшого збільшення обсягів невідповідного імпорту з Білорусі та Молдови [8].

У випадку загрози українському виробнику держава має право ініціювати торговельну суперечку в Органі вирішення спорів Світової організації торгівлі. Цей процес варто ініціювати якомога скоріше, адже за правилами вирішення таких спорів постачання товарів з країни-імпортера заморожуються на термін розгляду справи та винесення остаточного рішення. За цей період галузь економіки України, яка мала потенційну загрозу, матиме час на налагодження власного експорту.

Україна часто застосовує можливість ініціювання вирішення спорів у цьому Органі. Проблемні питання торгівлі підіймаються на профільних комітетах Світової організації торгівлі у межах огляду торговельної політики країн-членів, а також на засіданнях відповідних Рад, зокрема Генеральної ради.

У 2016 р. з метою захисту національних інтересів українською стороною було внесено клопотання з розгляду застосованих РФ обмежень імпорту та перевезення українських товарів на засідання Генеральної ради, Ради з торгівлі товарами, Комітету з питань сільського господарства [9].

Окремі питання, які не вдалось розв'язати за допомогою таких інструментів, Україна врегульовує через використання механізму урегулювання торгових суперечок. Так, Україна ініціювала справу щодо обмежувальних заходів РФ стосовно українського залізничного обладнання, оскаржила обмеження транзитного руху з території України на територію Казахстану та Киргизстану, ініціювала суперечку щодо обмеження Росією імпорту та транзиту українських соків, шоколадних виробів, пива.

Нині Україна успішно й активно використовує механізми та можливості, що надає членство в організації, а також бере активну участь у врегулюванні актуальних питань, що стоять перед Світовою організацією торгівлі та системою міжнародного торговельного права як такого. Певні методи протекціонізму стають можливими у рамках вирішення торговельних конфліктів у Органі вирішення спорів СОТ та у межах її правил.

Отже, членство України у Світовій організації торгівлі надає великі переваги щодо посилення авторитету нашої держави у міжнародній економічній політиці, розширення експортного потенціалу, відкриття широких можливостей для виходу на ринки членів Організації, залучення іноземних інвестицій та ін. Однак, державі слід захищати свою економіку від можливого негативного впливу вільної торгівлі. Цього можна досягти застосуванням дозволених Світовою організацією торгівлі засобів протекціонізму, які будуть корисними у короткостроковій перспективі.

Науковий керівник – старший викладач Чуприна Я. О.

Література: 1. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі : Закон України від 10.04.2008 № 250-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/250-17>. 2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947) : Міжнародний документ від 15.04.1994 № 995_264 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264. 3. Анцелевич Г. О., Голубева В. О., Злуніцина Т. В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за заг. ред. О. Х. Юлдашева. Київ : МАУП, 2005. 272 с. 4. Угода про субсидії та компенсаційні заходи : Закон України від 15.04.1994 № 981_015 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015. 5. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Захарченко М. І. Міжнародна торгівля : підручник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. І. Барановської. Київ : Центр навч. літ., 2011. 510 с. 6. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту : Закон України від 22.12.1998 № 331-XIV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14/ed19981222>. 7. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі ухвалила рішен-



ня для захисту українських товаровиробників. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail>. **8.** Мінекономрозвитку: Україна наклала антидемпінгове мито на цементні клінкери та портландцемент з РФ, Білорусі та Молдови. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomrozvitku-ukrayina-naklala-antidempingove-mito-na-cementni-klinkeri-ta-portlandcement-z-rf-bilorusi-ta-moldovi>. **9.** Ukraine and the WTO // WTO. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/ukraine_e.htm.

