Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця № 9

Електронний журнал

вересень 2020

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 9

вересень 2020

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

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

Затверджено на засіданні вченої ради університету
Протокол 4 від 23.09.2020 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, 2020

ЗМІСТ

Bosompim Afrakumah. Bankruptcy: general terms and procedures peculiar to America and United Kingdom 7

Аксюта В. В. Дослідження сутності та змісту зовнішньоекономічної діяльності підприємств України 10

Андрусенко Н. О. Розвиток ринку цінних паперів в Україні 13

Бадяєв О. В. Аналіз і прогнозування рівня фінансової безпеки банку 15

Бадяєв О. В. Моніторинг факторів впливу на фінансову безпеку банка 19

Борисова Г. Р. Прогнозування обсягів іноземних інвестицій в Україну 22

Бойченко М. Г. Аналітичні аспекти дослідження рівня життя населення України 26

Братчик А. Д. Аналіз ринку роздрібної торгівлі: мережевий ритейл України 29

Бульчанська А. С. Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні 32

Вандишева Х. Р. Єдність і диференціація праці в трудовому праві 36

Василенко І. А. Державне регулювання бухгалтерського обліку приватних підприємств України 38

A. Vologodskaya. Violations of consumer rights and their protection 41

Ворона Т. А. Аналіз стратегічних альтернатив ТОВ «Агро-життя» на основі позиціонування в матриці фінансової рівноваги 44

Ворона Т. А. Групування сільськогосподарських підприємств України за рівнем управління фінансовою стійкістю 47

Глущенко Ю. М. Пошук фінансових рішень у системі фінансового забезпечення фінансової стійкості підприємства 51

Глущенко Ю. М. Прогнозування фінансової стійкості підприємства 56

Голуб П. В. Прогнозування динаміки активів підприємства методом часових рядів 60

D. Horiainova. Waste disposal in Ukraine as one of the ways to improve the ecological situation in the country 65

Зайцева В. В. Шляхи удосконалення та перспективи розвитку плану рахунків бухгалтерського обліку 68

Калініна М. Р. Методи оцінки кредитоспроможності позичальників – фізичних осіб в українських і закордонних банках 70

Карталія Д. М. Інтеграція сербії до Європейського Союзу в контексті сучасних політичних реалій Балканського регіону 73

Карталія Д. М. Проблема управління державними підприємствами
в умовах експортної переорієнтації України 77

Кірін М. В. Аналіз ризиків і ймовірності настання банкрутства
ПРАТ «Харківський плитковий завод» 80

Кіріна І. В. Проблематика та міжнародний досвід дуальної освіти 84

Кісіль В. М. Методичний підхід до інтегральної оцінки фінансового потенціалу 86

Кісіль Ю. В. Підходи до стратегічного управління фінансовими
результатами сільськогосподарського підприємства 90

Ковальова Г. Є. Аналіз стратегічних альтернатив підприємства
на основі позиціонування в матриці фінансової рівнонаги
на прикладі АТ «Новий стиль» 96

Ковальова Г. Є. Застосування кластерного аналізу для оцінки
промислових підприємств України за показниками
управління фінансовими ресурсами 98

Кожушко К. С. Функції бухгалтерського обліку 101

Колєснік Я. І. Теоретичні аспекти управління фінансовими
результатами підприємства 103

Коптєв Д. О. Організаційні засади ефективного функціонування системи
бухгалтерського обліку на підприємстві 107

Корольова А. В. Трудовий договір і цивільно-правовий договір
співвідношення та розмежування 110

Кравченко С. Є. Удосконалення методів оцінки фінансових
ризиків підприємства 113

Ксенофонтова Ю. Ю. Оцінка чинників впливу на рівень ділової активності
ДП «Завод «Електроважмаш» методом факторного аналізу 116

Ксенофонтова Ю. Ю.Підхід до комплексної діагностики рівня ділової
активності підприємства 119

Літюк Д. С. Особливості формування фінансової стратегії підприємства
з використанням матриці Франшона і Романе 123

Літюк Д. С. Структурно-функціональне моделювання процесу управління
ліквідністю та платоспроможністю підприємства 126

Люліна Ю. П. Теоретичні основи управління формуванням
активів підприємства 131

Малець С. А. Застосування SWOT-аналізу при визначенні конкурентоспроможності
корпорації «Бісквіт-шоколад» 134

Мамедова М. Р. Аналіз стратегічних альтернатив машинобудівного
підприємства на підставі позиціонування в матриці фінансової рівноваги 137

Мамедова М. Р. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища
підприємств машинобудівної галузі України 142

Манасян В. Н. Досвід дуальної освіти за кордоном 147

Михайлова Л. В. Вибір заходів щодо мінімізації та нейтралізації фінансових ризиків підприємства на основі методу аналізу ієрархій 149

Мостицька А. А. Побудова структурно-функціональної моделі реінжирінгу бізнес-процесів антикризового управління 154

Новокрещенова В. В. Факторний аналіз як інструмент управління станом фінансової безпеки банку 159

Осіпова Ю. С. Дослідження стану реалізації академічної та фінансової автономії ЗВО України в умовах запровадження освіти з використанням дистанційних технологій 163

Павліченко П. В. Визначення суті та ролі креативної економіки в економічній системі держави 168

Петренко Ю. О. Інтегральна оцінка прибутковості підприємств машинобудівної галузі методом таксономічного аналізу 175

Петренко Ю. О. Основи організації SWOT-аналізу підприємств машинобудівної галузі України 179

Пінтія П. Є. Облікова програма «1С – Підприємство»: основні переваги та недоліки 183

Пономаренко І. Є. Вплив зміни чисельності населення на демографічну безпеку країни 186

Походенко П. О. Методи стратегічного аналізу діяльності торговельного підприємства 188

Приставка В. М. Місце процесу управління конкурентоспроможністю у загальній системі управління банківською установою 192

Пуніна А. М. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності торгових підприємств 195

Романюк А. В. Автоматизація бухгалтерського обліку українських підприємств 199

Саковець Л. В. Сценарний підхід до нейтралізації ризиків на підприємствах деревопереробної галузі 202

Семененко А. А. Дослідження матеріальних і нематеріальних необоротних активів підприємства 206

Сергієнко А. В. Визначення інтегрального показника фінансової стійкості підприємства на основі таксономічного аналізу 209

Сергієнко А. В. Визначення факторів впливу на фінансову стійкість підприємства за допомогою регресійного аналізу 212

Середа Ю. В. Аналіз стратегічних пріоритетів формування фінансової діагностики машинобудівних підприємств 216

Середа Ю. В. Визначення ймовірності банкрутства машинобудівного підприємства за фінансовими результатами 220

Сичова В. А. Особливості групування статей балансу в різних країнах 224

Скосирєва М. А. Необґрунтована відмова у прийнятті на роботу..... 227

Старікова В. А. Методичне забезпечення нейтралізації ризиків при максимізації чистого грошового потоку..... 230

Страхов А. О. Сутність креативного обліку..... 234

Су Жуй. Напрямки удосконалення управління фінансовою безпекою підприємства..... 236

Суворова Ю. К. Напрями підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємств будівельної галузі 243

Суворова Ю. К. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємств будівельної галузі із застосуванням методу PEST-аналізу..... 246

Суховський В. О. Теоретичні підходи до управління структурою капіталу підприємства 250

A. Tarasenko. Mechanism of application of penalties in economic law..... 255

Тітова Д. О. Організація ділових заходів..... 259

Темченко Я. В. Конкретизація факторів впливу на структуру капіталу підприємств машинобудівної галузі України 261

Темченко Я. В. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємств машинобудівної галузі України 265

Терлига Т. Г. Підприємництво України у світовому розрізі 268

Тертична О. І. Факторний аналіз ефективності управління фінансовими результатами машинобудівного підприємства 271

Тесло М. П. Формування кредитної політики банку з позиції розвитку довгострокового банківського кредитування..... 276

Харківська К. О. Оцінка факторів впливу на фінансові ризики підприємств машинобудування..... 279

Ye. Chornomord. Limitations of monopolism and problems of competition development in Ukraine..... 282

Шатов В. С. Механізм пошуку фінансових рішень у системі управління фінансовим ризиком ТОВ «Міжгалузевий депозитарний центр» 287

Шинкаренко А. Є. Особливості світового товарного ринку будівельних матеріалів..... 281

Шкрябіль Л. В. Методичний підхід до визначення факторів впливу на фінансові результати банківської установи 294

Шкрябіль Л. В. Моделювання бізнес-процесу управління фінансовими результатами банківської установи..... 298

BANKRUPTCY: GENERAL TERMS AND PROCEDURES PECULIAR TO AMERICA AND UNITED KINGDOM

UDC 346.91

Bosompim Afrakumah

The 3-rd year student
of the Faculty of International Economic Relations of KhNEU of S. Kuznets

Annotation. *The significance and history of bankruptcy, as well as the processes related to filing for bankruptcy in the United States and England, are analyzed. The differences and similarities of filing for bankruptcy in the two countries, the pros and cons of filing for bankruptcy are considered.*

Keywords: *bankruptcy, debtor, creditor, petition, jurisdiction, debt relief, reorganization plan, bankruptcy code, bankruptcy law, insolvent debtor.*

Анотація. *Проаналізовано значення та історію банкрутства, а також процеси, пов'язані з поданням заяв про банкрутство в США та Англії. Розглянуто відмінності та подібності подання заяв про банкрутство у двох країнах, плюси та мінуси подання заяви про банкрутство.*

Ключові слова: *банкрутство, боржник, кредитор, клопотання, юрисдикція, спрощення боргу, план реорганізації, кодекс про банкрутство, закон про банкрутство, неплатоспроможний боржник.*

Аннотация. *Проанализированы значение и история банкротства, а также процессы, связанные с подачей заявлений о банкротстве в США и Англии. Рассмотрены различия и сходства подачи заявлений о банкротстве в двух странах, плюсы и минусы подачи заявления о банкротстве.*

Ключевые слова: *банкротство, должник, кредитор, ходатайство, юрисдикция, списание долга, план реорганизации, кодекс о банкротстве, закон о банкротстве, несостоятельный должник.*

Bankruptcy is a legal process through which people or entities who cannot repay their debts to creditors may seek relief from some or all their debts. In most jurisdictions bankruptcy is imposed by a court order, often initiated by the debtor.

An early approach to debt forgiveness was the foundation for the introduction of filing for bankruptcy.

For ancient Hebrew society, among the 613 Commandments of Mosaic Law, was one that provided that every seven years, members of the community but not foreigners should be forgiven of all their debts. This law was derived from the Book of Deuteronomy 15:1-3.

These years of debt forgiveness were known as "Sabbatical" years. The year immediately following every seventh Sabbatical year (or 50thyear) was known as a «Year of Jubilee» during which not only the debts of community members were forgiven, but likewise those of foreigners and even debt slaves were required to be freed. This early approach of debt forgiveness in Hebrew society was something of an anomaly in its recognition of the social value in offering the periodic discharge of debt, however, in the ancient Western world. Ancient Greece and Rome took a decidedly harsher view of bankrupt individuals. It took until 1705 in England for discharge of debt to again become a regular facet of the legal treatment of debtors [1].

The term «bankruptcy» itself likely derives from late medieval and Renaissance Italy. The Italian «banca rotta» supposedly came from the term «broken bench». Merchants in the Italian city states of the time worked from a market stall or "bench." According to folklore, if a merchant became insolvent, his creditors would literally break his bench. While some question whether this actually happened, it is clear that the societal attitude toward the insolvent debtor that prevailed in Europe at the time was one that viewed the bankrupt as deserving punishment for his financial failure [2].

In 1705, the concept of a discharge of debt finally made its way into English bankruptcy law, «when Parliament authorized creditors to grant a discharge as an inducement to cooperation». Nevertheless, the 1705 law did not allow bankruptcy debtors to initiate their own action for a discharge, and such a discharge was available only to commercial debtors, not individual consumers. Only involuntary, creditor-initiated bankruptcy was provided for under the law, and debtor prisons continued to exist in England until the 20th century. «In 1829, approximately 7,000 debtors were imprisoned in London. By 1921, the number had dwindled to about 400».

© Bosompim Afrakumah, 2020

In understanding where this procedure came from and what led to it being granted on many countries, we can now go on further to understand the processes involved in filing for bankruptcy.

The U.S. Bankruptcy Code was enacted by Congress in 1978 (Bankruptcy Reform Act of 1978, Pub. L. 95-598, Nov. 6, 1978), and substantially amended in 2005 by the Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act (BAPCPA). Bankruptcy law is codified at Title 11 of the United States Code [3]. The Federal Rules of Bankruptcy Procedure and local rules of each bankruptcy court govern the bankruptcy process. The Bankruptcy Rules also contain official forms for use in bankruptcy cases. There is a bankruptcy court in each federal judicial district in the United States.

In America the most current bankruptcy filing for individuals is under chapter 13 of the bankruptcy code which provides for filing of a reorganization plan setting forth a repayment schedule, applies to individuals with a regular income who have unsecured debts of less than $250,000 and secured debts of less than $750,000 and the reorganization plan must be submitted within 15 days of filing a bankruptcy petition and may not exceed a duration of five years [4].

Individuals may also file under chapter 7 which; provides for appointment of a bankruptcy trustee to liquidate the debtor's non -exempt assets and to assess claims of creditors and pay as many of the petitioner's debts as possible, while leaving the debt sufficient assets to carry on. Individual debtors who have debts in excess of the chapter 13 limits, or who own substantial non-exempt assets can also file for reorganization under chapter 11.

The bankruptcy proceedings;

1. A corporation or partnership can also petition for bankruptcy relief under chapter 7or 11 but businesses often file for reorganization plan under chapter 11 of the bankruptcy code to keep their businesses functioning and pay their creditors over time.

2. The debtor entity acts as its own trustee in chapter 11 proceedings, filing a disclosure statement and reorganization plan envisaging a structured payment plan that takes into account the rights of most or all the creditors.

3. The debtor's creditors must approve the reorganization plan. Chapter 11 allows the business to emerge from bankruptcy after the reorganization plan is complete.

In England, bankruptcy is governed by part IX of the insolvency act of 1986 and also by the insolvency rules of 1986. The term bankruptcy applies to individuals and not to any business organization, company or legal entity.

The United Kingdom bankruptcy proceedings:

1. An individual will only be declared bankrupt by a court order following a bankruptcy petition that has been presented before a court.

2. A creditor or creditors may be the petitioners, before a creditor presents a petition he must first serve on the debtor a statutory demand in one of the prescribed forms that will require the debtor to pay the sum he owes within 21 days of the serve.

3. If the debtor fails to meet this demand then the creditor may present him or her with a bankruptcy petition from the court.

4. In order for the petition to be granted, the debtor must owe the creditor at least £5000 and the claim must be for a liquidated sum ie. a fixed sum of money, not for damages.

5. At the court hearing, the court may make a bankruptcy order if the debt is not capable of being disputed, dismiss the petition.

6. For example if the debt has been paid or adjourn to give the debtor some time to pay his debts.

7. If the bankruptcy order is made the administration of the bankrupt person's affairs is done by a trustee in bankruptcy who must either be a civil servant or a licensed insolvency practitioner appointed either by the Secretary of State or by the creditors at a meeting.

8. A bankrupt person is subject to certain restrictions, primarily that he may not raise funds without telling the person from who he is borrowing that he is bankrupt and also he must not act as a director of a company.

9. He is also obliged to give information to his trustee and corporate with him in the administration of his affairs.

10. The proceedings will last no longer than 12 months if the official receiver files in the court a certificate that his investigations are complete.

As an alternative to bankruptcy, a debtor may propose an individual voluntary arrangement (IVA) to his creditors (see Part VIII of the Insolvency Act 1986) or a debt relief order if debts do not exceed a certain threshold. An IVA takes the form of a proposal to creditors to pay some or all of the debtor's debts over a period of time by selling assets or making payment out of income or a combination of the two. The proposal must be approved by a licensed insolvency practitioner who will convene a meeting of creditors to consider it. Approval requires a majority vote in value in excess of 75 %. If the proposal is approved it binds all the debtor's creditors whether or not they have voted in favour of it.

The differences and similarities between filing for bankruptcy in America and in the United Kingdom are; They are alike in the sense that in both countries only individuals can be declared bankrupt and not business. For instance in America businesses can rather reorganize and pay their creditors according to their payment structure. A difference that identified is that in England you must first serve the debtor and give him a at least 21 days to redeem his debt before further moving on to file for bankruptcy but in the USA it's different. And also in England there was no mention of certain asset exemptions when liquidating assets to pay the creditors but in United States that is present [5].

The merits and demerits of filing for bankruptcy. In terms of advantages:

1. a person may be able to cancel or discharge their responsibility to repay debts in some countries. A dischargeable debt is one that can be eliminated by bankruptcy.for example credit card debts, medical and utility bills among others;

2. also bankruptcy may allow you to exempt certain assets from being liquidated. In a country like America these exemptions play an important role under chapter 7 and chapter13 of the bankruptcy code. Some exemptions protect up to a certain limit while others protect the entire value of the assets.

The disadvantages include:

1. The loss of credit cards. Most credit card companies cancel a person's credit card once they've filed for bankruptcy. Even though it may be good to not have to pay your pre existing debt you may loose the ability to own a credit card for a very long time.

2. A bankruptcy file can also make it really difficult for a person to obtain a mortgage or a loan for many years since the individual cannot be trusted to pay at the opportune time.

3. Sometimes not all personal property and estate will fit under the exemption and so the individual may loose them.

4. The denial of tax refunds by the state and local to the bankrupt person. It may also stifle a person's opportunity to get certain jobs or housing as well.

There's a lot of long proceedings and stress involved for filing for bankruptcy so it is best to try hard to pay all your debts at all times and bankruptcy should always be the last resort in everyone's books.

Supervision – Candidate of Sciences (Law), Associate Professor Sylenko N. M.

Literature: 1. Top bankruptcies in United Kingdom. URL: https://www.consultancy.uk/news/amp/23732/the-10-largest-uk-retail-bankruptcies-of-the-2010s. **2.** Bankruptcy proceedings in the UK. URL: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Bankruptcy_in_the_United_Kingdom. **3.** General terms of bankruptcy. URL: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Bankruptcy. **4.** Bankruptcy proceedings in USA. URL: https://www.uscourts.gov/services-forms/bankruptcy. **5.** Bankruptcy in the United States. URL: https://en.m.wikipedia.org/wiki/Bankruptcy_in_the_United_States.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

УДК 339.56.055

Аксюта В. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті подано сучасні трактування понять «зовнішньоекономічна операція» та «зовнішньоекономічна діяльність» підприємства та запропоновано власні визначення. Виявлено відмітні риси зовнішньоекономічної діяльності: митний та валютний контроль, розрахунки в іноземній валюті, необхідність розрахунку курсових різниць.*

Ключові слова: *нерезидент, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічна операція, експорт, імпорт, іноземна валюта.*

Аннотация. *В статье представлены современные трактовки понятий «внешнеэкономическая операция» и «внешнеэкономическая деятельность» предприятия, и предложены собственные определения. Выявлены отличительные черты внешнеэкономической деятельности: таможенный и валютный контроль, расчеты в иностранной валюте, необходимость расчета курсовых разниц.*

Ключевые слова: *нерезидент, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая операция, экспорт, импорт, иностранная валюта.*

Annotation. *Modern interpretations of the concepts of «foreign economic operation» and «foreign economic activity» of an enterprise are presented in the article and their own definitions are proposed. Distinctive features of foreign economic activity are identified, namely: customs and currency control, settlements in foreign currency, the need to calculate exchange rate differences.*

Keywords: *non-resident, foreign economic activity, foreign economic transaction, export, import, foreign currency.*

Сучасна Україна зорієнтована на розширення взаємовідносин із іноземними партнерами, перш за все у сфері економіки. Це відкриває широкі можливості вітчизняним підприємствам щодо здійснення господарських зовнішньоекономічних операцій (далі – ЗЕО) із іноземними контрагентами. Зазначимо, що робота українських компаній із нерезидентами є об'єктом прискіпливого регламентування і контролю держави. Причиною є необхідність захисту національної валюти і товаровиробників від впливу глобальних ринків. Так, у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (далі – ЗЕД) [1] викладені основні правила для здійснення підприємством такої діяльності, а саме:

- представлено ознаки зовнішньоекономічної діяльності, які відрізняють її від будь-якої іншої господарської діяльності; ЗЕД побудовано на відносинах між суб'єктами господарювання, що перебувають під юрисдикцією різних держав; ЗЕД може здійснюватись як на території України, так і за її межами [1];
- встановлено перелік суб'єктів ЗЕД; окрім іншого, до них відносять «юридичних осіб, що зареєстровані як такі в Україні, мають постійне місцезнаходження на території України, у тому числі юридичних осіб, майно й/або капітал яких перебуває повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності» [1];
- визначено види ЗЕД, яку можуть здійснювати суб'єкти ЗЕД: експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили; надання послуг нерезидентам (виробничих, транспортно-експедиційних, облікових, ін.); міжнародні фінансові операції з цінними паперами; кредитні та розрахункові операції з нерезидентами; науково-технічна, виробнича, учбова та інша кооперація, спільна підприємницька діяльність з нерезидентами; бартерні, орендні, лізингові, факторингові зовнішньоекономічні операції; операції з переробки давальницької сировини; інші види ЗЕД;
- регламентовано перелік заборонених в Україні видів ЗЕД.

У табл. 1 узагальнено результати ознайомлення автора із науковою і фаховою літературою. Наведено запропоновані різними сучасними вченими тлумачення понять «зовнішньоекономічна діяльність» та «зовнішньоекономічна операція» підприємства.

© Аксюта В. В., 2020

Таблиця 1

Економічна сутність поняття «зовнішньоекономічна операція» (ЗЕО) та поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД)

Автор (джерело)	Визначення
Чернишова Л. О. [3]	ЗЕД підприємства – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок
Шкурупій О. В.	ЗЕО – це комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру
Багрова І. В.	ЗЕД – діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами
Леонов Я. В. [4]	ЗЕД – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях. ЗЕД являє собою форму господарювання, яка виходить за межі національних кордонів і пов'язана із залученням до багато- етапного циклу економічних відносин різнонаціональних суб'єктів
Козак Ю. Г. [5]	ЗЕД – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортно-орієнтованих підприємств з урахуванням обраної економічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера
Макогон Ю. В.	ЗЕО – це комплекс організаційно-управлінських документально зафіксованих дій контрагентів різних країн, направлених на забезпечення експортно-імпортного обміну капіталами, роботами та послугами або об'єктами інтелектуальної власності і здійснюється за допомогою контрактів, розроблених на основі вимог національного законодавства та міжнародних договорів характеру
Гузенко Г. М.	ЗЕД – це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як на території України, так і за її межами. ЗЕД підприємства – це частина його загальної діяльності, котра визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та завданнями підприємства щодо його функціонування та розвитку
Ліпич Л. Г.	ЗЕО – це сукупність логістичних систем, які знаходяться у постійній взаємодії, впливають одна на одну і на кінцевий результат

Поняття «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) неоднозначно визначено у законодавстві України. У Законі про ЗЕД, 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 [1]. У Господарському кодексі зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою. Отже, в Законі увага сфокусована на місці здійснення зовнішньоекономічної діяльності, а в Кодексі за критерій обрано факт перетину митного кордону. Тому досліджуване поняття потребує уточнення.

Як бачимо з табл. 1, сучасні науковці не роблять факт перетину кордону або місце (країну) здійснення діяльності ключовим моментом для ідентифікації окремої зовнішньоекономічної операції та усієї зовнішньоекономічної діяльності. Запропоновані вченими визначення є ширшими, і в усіх них прийнято до уваги, що зовнішньоекономічну діяльність складають такі господарські операції, контрагентами яких виступають резидент України та нерезидент. Резидентом є юридична або фізична особа, яка зареєстрована в конкретній державі та всебічно підкоряється її національному законодавству. Відповідно, нерезидент – це юридична або фізичні особа, що діє в одній державі, але постійно зареєстрована чи проживає в іншій.

Окрім Закону про ЗЕД [1], зовнішньоекономічну діяльність підприємств регламентовано такими основними законодавчими і нормативно-правовими актами України: Господарський кодекс, Митний кодекс, Закон «Про валюту і валютні операції» [2], Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України, Положення про здійснення операцій із валютними цінностями, Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті, Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції, Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Правовою формою реалізації ЗЕД та ЗЕО є зовнішньоекономічний договір – контракт, що являє собою матеріально оформлену згоду двох або більше суб'єктів ЗЕД із їхніми іноземними контрагентами, та спрямоване

на встановлення, зміну або припинення взаємних прав й обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [60]. Чинне законодавство України та укладені міжнародні договори України висувають низку вимог до змісту та порядку укладання зовнішньоекономічних контрактів. Важливо звернути увагу, що Митний кодекс [34] регламентує, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані укладати контракти відповідно до правил Інкотермс.

Значущою відмінністю зовнішньоекономічної діяльності є те, що розрахунки між сторонами контракту (резидентом та нерезидентом) відбуваються у іноземній валюті. В Україні режим здійснення валютних операцій встановлено Законом «Про валюту і валютні операції» [2]. Встановлено, що в разі здійснення зовнішньоекономічної діяльності розрахунки між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту повинні здійснюватися тільки через уповноважені банки з використанням як засобу платежу іноземної валюти. При цьому використовуються валютні обмінні курси іноземних валют, виражені у валюті України. Валютні операції за участю резидентів і нерезидентів підлягають державному валютному контролю.

Також важливою особливістю здійснення зовнішньоекономічної діяльності є необхідність дотримання Митного кодексу України [6], тобто суб'єкт ЗЕД має виконувати вимоги державного митного регулювання. Митний контроль – це сукупність заходів і дій, що здійснюються митними органами у межах їхніх повноважень з метою забезпечення виконання норм митного законодавства [6]. Митному контролю підлягають усі товари, транспортні засоби комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України.

Дослідивши визначення фахівців, подані у табл. 1, а також положення законодавства України щодо ЗЕД, можна зробити висновок, що зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) підприємства – це окремі господарські дії, які викликають зміни в складі активів, пасивів, власного капіталу підприємства-резидента, причому контрагентом є нерезидент. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємства – це сукупність зовнішньоекономічних операцій, змістом яких є здійснення виробництва та комерційного обміну готовою продукцією, товарами, послугами або результатами творчої діяльності.

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

Література: 1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12. **2.** Про валюту і валютні операції : Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19. **3.** Чернишова Л. О., Козуб В. О., Носач Л. Л., Величко К. Ю., Печенка О. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум : навч. посіб. Харків : Форт, 2017. 238 с. **4.** Леонов Я. В. Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємств : монографія. Харків : ХНАМГ, 2013. 129 с. **5.** Козак Ю. Г., Заєць М. А., Притула Н. В. та ін. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Одеса : ТОВ ПЛУТОН, 2016. 352 с. **6.** Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.

РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.71.009.12

Андрусенко Н. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто сутність ринку цінних паперів і його роль в економічній системі України. Проаналізовано процес формування фондового ринку та ключові моменти, що впливали на його становлення протягом 2001–2019 рр.*

Ключові слова: *ринок цінних паперів, економічна система, фондова біржа, акціонерні товариства, приватизація.*

Аннотация. *В статье рассмотрены суть рынка ценных бумаг и его роль в экономической системе Украины. Проанализированы процесс формирования фондового рынка и ключевые моменты, которые повлияли на его становление в течение 2001–2019 гг.*

Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, экономическая система, фондовая биржа, акционерные общества, приватизация.*

Annotation. *The article deals with the essence of the securities market and its role in the economic system of Ukraine. The process of formation of the stock market and the key moments that influenced its formation during 2001–2019 are analyzed.*

Keywords: *securities market, economic system, stock exchange, joint stock companies, privatization.*

Ринок цінних паперів – це досить вигідне середовище для максимізації власних доходів шляхом розміщення вільних коштів, він стимулює ефективне та раціональне використання фінансових ресурсів, задовольняє потреби у фінансових ресурсах суб'єктів підприємництва для поширення їх господарської діяльності. Таким чином, фондовий ринок займає важливу позицію в економічному стані країни і важливим є забезпечення сталого розвитку та гармонізації усіх його процесів.

Невід'ємною складовою фінансової системи будь-якої держави є фондовий ринок, адже він забезпечує мобілізацію фінансових ресурсів для задоволення інвестиційних потреб суб'єктів економічної діяльності. Проте вже протягом багатьох років ринок цінних паперів України залишається досить слаборозвиненим через низьку ліквідність, погано розвинену систему розподілу, недосконалість нормативно-правової бази, низький рівень контролю за ринком та ін. Саме тому, незважаючи на досить тривалу історію розвитку, фондовий ринок в Україні все ще тільки формується.

Вивчення розвитку ринку цінних паперів було розглянуто багатьма вченими, серед яких Шудрук Т. М. [1], Ілюшик Ю. С. [1], Бусарєва Т. Г. [2], Шаманська О. І. [3], Слободиський С. М. [3].

Мета статті: дослідити процес розвитку ринку цінних у паперів протягом 2001–2019 рр. Проаналізувати його стан у рамках розвитку економіки та відповідності європейським і міжнародним стандартам; з'ясувати сутність поняття ринку цінних паперів і його роль у функціонуванні економічних процесів держави; розглянути основні зміни фондового ринку, що відбувалися протягом 2001–2019 рр.

Ринок цінних паперів може бути провідним ключем у розвитку ринкової економіки та в досягненні фінансової стабільності шляхом залучення капіталу на покращення виробництва, технічне оновлення та мотивацію робітників. Проте на сьогодні, на жаль, держава та учасники фондового ринку не використовують його раціонально. В Україні сформувався спекулятивний фондовий ринок, який перебуває у значній залежності від іноземного капіталу й зовнішньоекономічної динаміки. Ринок цінних паперів на сучасному етапі розвитку не здатний протистояти всім негативним внутрішнім і зовнішнім впливам.

Історія розвитку ринку цінних паперів в Україні бере свій початок у дев'яності роки. Після розпаду Радянського Союзу в країні починаються криза та поступовий розвиток ринкової економіки. У 1991 р. після становлення незалежної держави в Україні починають активно створюватися акціонерні товариства та перші фондові біржі, що обумовлено появою корпоративного законодавства. Протягом двох років на ринку відбуватиметься процес їхнього становлення та розвитку, але через значну кризу, недосвідченість і непідготовленість учасників ринку.

© Андрусенко Н. О., 2020

Треба сказати, що, починаючи з року виникнення фондового ринку в Україні, темпи його розвитку характеризуються вкрай низькими показниками. Причиною цьому є відсутність законодавчої бази, економічна та фінансова нестабільність в країні, падіння курсу гривні та наявність малорозвиненої інфраструктури.

Проте вже з 1995 року фондовий ринок України характеризується суттєвими якісним і кількісним зростанням, це спричинено створенням Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, яка здійснювала регулювання на ринку цінних паперів, також прискоренням темпів процесу приватизації [4].

На сучасному етапі розвитку Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) відіграє ключову роль у функціонуванні ринку цінних паперів. НКЦПФР є центральним органом, що відповідає за стан і функціонування фондового ринку в Україні. Основними завданнями НКЦПФР є:

1) формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку і функціонування ринку цінних паперів та похідних (деривативів) в Україні, сприяння адаптації національного ринку цінних паперів до міжнародних стандартів;

2) координація діяльності державних органів з питань функціонування в Україні ринку цінних паперів та похідних (деривативів);

3) здійснення державного регулювання та контролю за емісією і обігом цінних паперів та похідних (деривативів) на території України;

4) захист прав інвесторів шляхом здійснення заходів щодо запобігання і припинення порушень законодавства на ринку цінних паперів та законодавства про акціонерні товариства, застосування санкцій за порушення законодавства у межах своїх повноважень;

5) сприяння розвитку ринку цінних паперів та похідних (деривативів);

6) узагальнення практики застосування законодавства України з питань емісії (випуску) та обігу цінних паперів в Україні, розроблення пропозицій щодо його вдосконалення;

7) здійснення державного регулювання та контролю у сфері спільного інвестування та ін. [5].

У 2000–2007 рр. відбувається процес активного створення державою сприятливих умов для функціонування ринку цінних паперів. Теоретично кожен мав рівні права на частину державної власності, маючи в наявності приватизаційний чек і маючи повну свободу дій (продаж, дарування, вкладення) щодо нього. На підставі цих процесів почалося активне становлення інвестиційно-фінансових компаній, фінансових брокерів, фондових відділів банків, чекових інвестиційних фондів, діяльність яких була спрямована на залучення ваучерів населення, їх акумуляцію і подальшу участь у приватизаційних аукціонах. Слід сказати, що, як правило, більшість з них зазнали краху, незважаючи на потенційні можливості і кошти у вигляді акумульованих приватизаційних прав населення [2]. Проте, незважаючи на участь держави, довіра до фондового ринку була підірвана через невідповідність законодавчим нормам, крах фінансово-інвестиційних компаній та фінансових пірамід, що призвело до банкрутства великої кількості населення країни.

У 2008–2010 рр. через світову фінансову кризу погіршується економічна система країни, а разом з нею і фондовий ринок. В цілому спостерігаються тенденції, характерні для світового фінансового ринку – ринок цінних паперів за обсягами залучених ресурсів істотно випереджає банківський сектор, а найшвидші темпи розвитку інструментів демонструють переважно довгострокові акції та облігації [3].

Сучасний етап розвитку ринку цінних паперів характеризується нестабільним політичним положенням, падінням курсу гривні, економічною кризою, значною інфляцією, що призводить до погано розвиненого ринку. Сучасний фондовий ринок потребує діючу нормативну базу для його регулювання, для забезпечення захисту прав інвесторів, контроль за їх дотриманням усіма учасниками ринку та залучення коштів у господарську галузь з метою підвищення ефективності.

Отже, ринок цінних паперів є невід'ємною складовою економіки країни, оскільки він виконує низку важливих функцій, серед яких: розвиток ціноутворення, збалансування попиту і пропозиції капіталу, прискорення інвестиційних процесів та активне залучення вітчизняного та іноземного капіталу в економіку. На сучасному етапі розвитку фондовий ринок Україні залишається слабкорозвиненим та не стабільно функціонуючим. Хоча вже протягом майже тридцяти років, з моменту набуття державою незалежності, в Україні відбувається досить активний та бурхливий розвиток ринку цінних паперів, але він все ж таки залишається досить пасивно функціонуючим. Отже, перспективним напрямом подальшого дослідження можна виділити аналіз емісійної діяльності суб'єктів господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Азізова К. М.

Література: 1. Шудрук Т. М., Ілюшик Ю. С. Розвиток фондового ринку України. *Економічний аналіз.* 2015. Т. 20. С. 226–231. **2.** Бусарєва Т. Г. Історія розвитку та становлення ринку цінних паперів України. *Агросвіт*. 2016. № 3. С. 20–23. **3.** Шаманська О. І., Слободиський С. М. Особливості розвитку ринку цінних паперів в Україні. *Ефективна економіка.* 2017. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5431. **4.** Закон України «Про Національну комісію з цінних паперів та фондовий ринок» із змінами, внесеними згідно з Указами Президента № 199/2015 (199/2015) від 03.04.2015 та № 260/2020 (260/2020) від 30.06.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011#Text. **5.** НКЦПФР України. URL: https://www.nssmc.gov.ua/.

АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

УДК 336.71

Бадяєв О. В.

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

Анотація. *Проаналізовано теоретичні засади оцінювання фінансової безпеки банку за допомогою рейтингової моделі. Визначено та проаналізовано рівень фінансової безпеки АТ «КБ «ПриватБанк» у період 2010–2019 рр. з прогнозуванням показника на наступні три роки. Основу для розрахунків склала фінансова звітність АТ «КБ «ПриватБанк» за період 2010–2019 рр.*

Ключові слова: *фінансова безпека, банк, інтегральний показник, прогнозування рівня фінансової безпеки.*

Аннотация. *Проанализированы теоретические основы оценки финансовой безопасности банка с помощью рейтинговой модели. Определен и проанализирован уровень финансовой безопасности АО «КБ «ПриватБанк» в период 2010–2019 гг. с прогнозированием показателя на следующие три года. Основу для расчетов составила финансовая отчетность АО «КБ «ПриватБанк» за период 2010–2019 гг.*

Ключевые слова: *финансовая безопасность, банк, интегральный показатель, прогнозирование уровня финансовой безопасности.*

Annotation. *The article analyzes the theoretical basis for assessing the financial security of a commercial Bank using a rating model. The level of financial security of JSC «CB «PrivatBank» in the period 2010–2019 was determined and analyzed with the forecast of the indicator for the next three years. The basis for calculations was the financial statements of JSC «CB «PrivatBank» for the period 2010–2019.*

Keywords: *financial security, bank, integral indicator, forecasting the level of financial security.*

Проблематика аналізу та визначення рівня фінансової безпеки є однією з основних завдань, які стоять перед багатьма банками на сучасному етапі розвитку економіки, адже цей моніторинг дає змогу забезпечувати сталий розвиток і формування позитивних фінансових результатів не тільки в поточному періоді, а й в майбутньому.

Питанням дослідження аналізу фінансової безпеки банку присвячені праці таких видатних вітчизняних і зарубіжних учених, як: Адаменко С. І. [3], Ареф'єва О. В. [6], Болгар Т. М. [2], Кузенко Т. Б. [6], Лелюк С. В. [5], Хитрін О. І. [4].

© Бадяєв О. В., 2020

Метою цієї статті є дослідження методичних основ оцінки рівня фінансової безпеки банку за допомогою рейтингової моделі та прогнозування інтегрального показника для виявлення потенційних загроз діяльності банку.

Рівень фінансової безпеки розуміється вченими як сукупність стадій фінансової безпеки для окремо взятого банку на конкретний момент часу. Однією з ключових стадій є аналіз фінансового стану банку.

Критерії та основні показники фінансового стану в діяльності банків показують зміст загроз в тому чи іншому напрямку. Вони відображають якісні та кількісні характеристики функціонування банків.

На основі системи критеріїв і показників, званих в спеціальній літературі індикаторами, реалізується стратегія фінансової безпеки. Ці показники в системі фінансової безпеки банків мають відповідати вимогам системи, тобто відображати основні сфери діяльності банків і бути взаємопов'язаними з процесами їх розвитку [1].

Як показує дослідження, реальний рівень фінансової безпеки в економічній літературі оцінюється цілою системою показників. З безлічі індикаторів, які в економічній літературі використовуються для оцінки фінансової безпеки, кількість показників, що відносяться безпосередньо до банківської системи, незначна.

Введення в постанові Правління Національного банку України від 20.06.2012 № 254 обов'язкових нормативів для регулювання діяльності банків було покликане сприяти забезпеченню сприятливих економічних умов для сталого функціонування банківської системи, захисту інтересів кредиторів і вкладників.

Існує методика, що дозволяє оцінити фінансову безпеку банків як у кризових, так і в квазістабільних умовах. У квазістабільних умовах застосовується п'ятибальна шкала: «критично», «незадовільно», «задовільно», «добре», та «відмінно». Детальну інформацію представлена в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Стан фінансової безпеки банку залежно від інтегрального показника

Стан фінансової безпеки банку	Значення інтегрального показника	Інтерпретація показника
Відмінно	> 16	Банк бездоганно протистоїть зовнішнім і внутрішнім загрозам, що створює підґрунтя для стабільного розвитку та реалізації стратегії банку у майбутніх періодах
Добре	12-16	Банк здатне протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, що забезпечує його розвиток у майбутньому періоді
Задовільно	8-12	Банк протистоїть зовнішнім і внутрішнім загрозам, проте існує ризик втрати платоспроможності й банкрутства
Незадовільно	4-8	Банк втрачає можливість протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, тому існує велика ймовірність втрати платоспроможності й банкрутства
Критично	<4	Банк не здатний протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам

Провівши аналіз рейтингових оцінок фінансової безпеки банку, найбільш вдалою виявилась запропонована вітчизняним науковцем О. В. Лисенок рейтингова модель. Було сформовано певний набір коефіцієнтів, які характеризують ризикованість, прибутковість і ліквідність банків. У зв'язку з цим обрані коефіцієнти за функціональним призначенням було розподілено на такі чотири групи: достатність капіталу, якість кредитного портфеля, прибутковість і ліквідність. У кожну групу включено по чотири показники, кожному з яких присвоюються граничні межі для визначення відповідної бальної оцінки діяльності банків за тим чи іншим напрямком. Чим вищий бал, тим більш ефективним є їх фінансовий стан (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Показники фінансової безпеки та їх граничні межі

Показник	Граничні межі показника					
	Бал 5	Бал 4	Бал 3	Бал 2	Бал 1	Бал 0
1	2	3	4	5	6	7
Достатність капіталу						
Норматив Н2, %	>25	25 – 20	20 – 15	15 – 10	10 – 5	<5
Співвідношення власного капіталу і зобов'язань банку, %	>25	25 – 20	20 – 15	15 – 10	10 – 5	<5
Мультиплікатор капіталу	<3	3 – 5	5 – 9	9 – 12	12 – 15	>15

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Співвідношення власного капіталу та дохідних активів, %	>25	25 – 20	20 – 15	15 – 10	10 – 5	<5
Якість кредитного портфеля						
Норматив Н7, %	<10	10 – 15	15 – 20	20 – 25	25 – 27	>27
Співвідношення проблемних позик та кредитного портфеля, %	<10	10 – 15	15 – 20	20 – 25	25 – 30	>30
Співвідношення резервів під кредити та кредитного портфеля, %	<10	10 – 15	15 – 20	20 – 25	25 – 30	>30
Співвідношення резерву під кредити та проблемних позик	>3	3 – 2,5	2,5 – 2	2 – 1,5	1,5 – 1	<1
Прибутковість						
Прибутковість активів (ROA), %	>2,5	2,5 – 2	2 – 1,5	1,5 – 1	1 – 0,5	<0,5
Прибутковість капіталу (ROE), %	>15	15 – 12	12 – 9	9 – 6	6 – 3	<3
Чиста процентна маржа, %	>9	9 – 7,5	7,5 – 6	6 – 4,5	4,5 – 3	<3
Чистий спред, %	>7	7 – 5,5	5,5 – 4	4 – 2,5	2,5 – 1,5	<1,5
Ліквідність						
Норматив Н4, %	>50	50 – 40	40 – 30	30 – 20	20 – 15	<15
Норматив Н5, %	>70	70 – 60	60 – 50	50 – 40	40 – 35	<35
Норматив Н6, % (до 2011 року)	>50	50 – 40	40 – 30	30 – 20	20 – 15	<15
Норматив Н6, % (з 2011 року)	>90	90 – 80	80 – 70	70 – 60	60 – 50	<50
Співвідношення високоліквідних активів та загальних активів, %	>20	20 – 15	15 – 12	12 – 8	8 – 5	<5

Отже, кожен показник з груп «достатності капіталу», «якості кредитного портфелю», «прибутковості» та «ліквідності», наведених у табл. 2, мають свої граничні значення в межах від 1 до 5 балів, відповідно до яких проставляється рейтингова оцінка, згідно з якою «5» – це найвищий бал, а «0» – найнижчий [1].

Розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки АТ «КБ «ПриватБанк» наведено в табл. 3 [3].

Таблиця 3

Розрахунок та значення інтегрального показника фінансової безпеки АТ «КБ «ПриватБанк»

Група показників	Показник	Роки									
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Достатність капіталу	Σ	8	9	9	9	9	9	2	7	7	11
	Середнє значення	2	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	0,5	1,75	1,75	2,75
Якість кредитного портфеля	Σ	9	8	6	10	11	11	5	6	6	6
	Середнє значення	2,25	2	1,5	2,5	2,75	2,75	1,25	1,5	1,5	1,5
Прибутковість	Σ	12	11	11	11	9	5	8	10	19	20
	Середнє значення	3	2,75	2,75	2,75	2,25	1,25	2	2,5	4,75	5
Ліквідність	Σ	14	18	19	18	18	17	18	13	14	16
	Середнє значення	3,5	4,5	4,75	4,5	4,5	4,25	4,5	3,25	3,5	4
Інтегральний показник		43	46	45	48	47	42	33	36	46	53
Середнє значення інтегрального показника		10,75	11,5	11,25	12	11,75	10,5	8,25	9	11,5	13,25
Стан фінансової безпеки банку		Задовільно	Задовільно	Задовільно	Задовільно	Задовільно	Задовільно	Задовільно	Задовільно	Задовільно	Добре

Отже, як свідчать результати табл. 3, за останні 10 років діяльності АТ «КБ «ПриватБанк» середнє значення інтегрального показника фінансового стану банківської системи становить 10,98, протягом 2010–2013 рр. інтегральний показник знаходився на рівні від 10,75 до 12, що свідчить про задовільний стан фінансової безпеки, тобто банк протистояв зовнішнім і внутрішнім загрозам, проте існує ризик втрати платоспроможності й банкрутства, проте починаючи з 2014 року спостерігається поступовий спад показника до нижньої відмітки задовільного рівня в 8,25,

причиною такого спаду стала кризова фінансово-економічна ситуація в країні, що призвела до зменшення показників достатності капіталу та якості кредитного портфеля, чому слугувала значна кількість не повернених кредитів. Проте після націоналізації в 2017 році спостерігається поступове зростання показника й в 2019 р. інтегральний показник фінансової безпеки перетнув межу в 12 балів та досяг рівня «Добре», що свідчить про здатність банка протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, що забезпечує його розвиток у майбутньому періоді.

Для більш детальної оцінки рівня фінансової безпеки АТ «КБ «ПриватБанк» наступним кроком було виконано прогнозування значення показника фінансової безпеки банку на 3 роки за допомогою надбудови MS Exel «Аркуш прогнозу» (рис. 1).

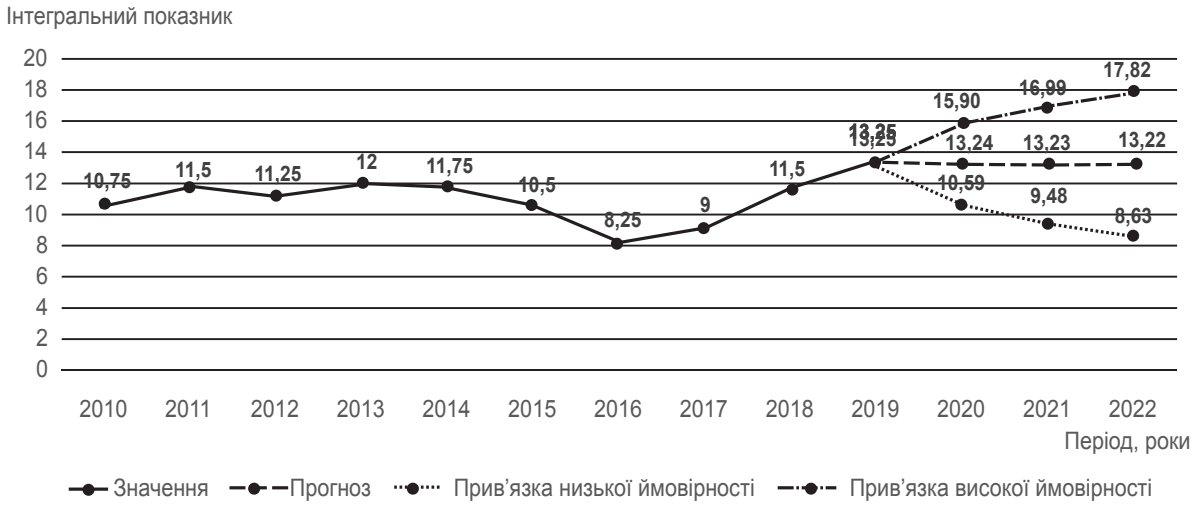


Рис. 1. Прогнозування значення інтегрального показника АТ КБ «ПриватБанк»

Таким чином, з рис. 1 видно, що при позитивному сценарії прогнозування рівня фінансової безпеки АТ «КБ «Приватбанк» спостерігається зростання верхньої межі прогнозованого значення в 2020 році до 15,9 б., в 2021 році – до 16,99 б. та в 2020 році – до 17,82 б., що свідчить про те, що банк може перейти до відмінного стану фінансової безпеки, а це свідчить про бездоганне протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам, що створює підґрунтя для стабільного розвитку та реалізації стратегії банку у майбутніх періодах.

При негативному сценарії у 2020 році прогнозується падіння до 10,59 б., в 2021 році до 9,48 б. та в 2020 році до 8,63 б., що, попри задовільний прогнозований стан фінансової безпеки банку, в перспективі може призвести до негативного, що свідчить про поступову втрату можливості протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам й існуванню значної ймовірності втрати платоспроможність, а отже, стати банкрутом.

Середній прогнозований показник фінансової безпеки АТ«КБ «ПриватБанк» демонструє поступовий спад на 0,01 б кожного року від 13,25 б. до 13,22 б. що демонструє необхідність розробки програми заходів задля покращення і збільшення рівня фінансової безпеки банку.

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

Література: 1. Лисенок О. В. Інтегральна рейтингова модель оцінки фінансового стану банків. *Ефективна економіка.* 2012. № 9. С. 1–5. **2.** Болгар Т. М., Побережний С. М., Пластун О. Л. Фінансова безпека банківської діяльності : навч. посіб. для самостійного вивчення дисципліни «Безпека банків». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 412 с. **3.** Наглядова статистика // Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist. **4.** Адаменко С. І. Характеристика та класифікація загроз у банківській системі України. *Стратегічна панорама.* 2004. № 4. С. 48–52. **5.** Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків. *Фінанси України.* 2004. № 11. С. 118–124. **6.** Лелюк С. В. Моніторинг фінансової безпеки економічних систем : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2016. 20 с. **7.** Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки.* 2009. № 1. С. 98–103.

МОНІТОРИНГ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ БАНКА

УДК 336.71

Бадяєв О. В.

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

Анотація. *Проаналізовано теоретичні засади моніторингу факторів впливу на фінансову безпеку банку та доведено важливість їх оцінювання. Виявлено та проаналізовано фактори впливу на фінансову безпеку банку. Основу для розрахунків склала фінансова звітність АТ «КБ «Приватбанк» за період 2010–2019 рр.*

Ключові слова: *моніторинг, фінансова безпека, банк, факторний аналіз.*

Аннотация. *Проанализированы теоретические основы мониторинга факторов влияния на финансовую безопасность банка, и доказана важность их оценки. Выявлены и проанализированы факторы влияния на финансовую безопасность банка. Основу для расчетов составила финансовая отчетность АО «КБ «ПриватБанк» за период 2010–2019 гг.*

Ключевые слова: *мониторинг, финансовая безопасность, банк, факторный анализ.*

Annotation. *The theoretical basis of monitoring factors affecting the financial security of a bank is analyzed and the importance of its assessment is proved. Factors influencing the financial security of a bank are identified and analyzed. The basis for calculations was the financial statements of JSC CB PrivatBank for the period 2010–2019.*

Keywords: *monitoring, financial security, bank, factor analysis.*

Проблематика моніторингу факторів впливу на фінансову безпеку банку визначається потребою у новітніх науково обгрунтованих методах управління економічними процесами. Тому виявлення факторів впливу на фінансову безпеку дозволить банкам зменшити розмір можливого збитку, знизити ймовірність виникнення нових кризових ситуацій, активізувати потенціал протидії негативним явищам, покращити адаптаційні можливості банків і зміцнити їх конкурентні позиції.

Питанням дослідження моніторингу фінансової безпеки банку присвячені праці таких видатних вітчизняних і зарубіжних учених, як: Лелюк С. В. [1], Вовк В. Я. [4], Болгар Т. М. [5], Гребенюк Н. А. [6].

Метою статті є дослідження розвитку теоретико-методичних основ та обгрунтування способів узагальнення показників фінансової безпеки банку як основи пошуку проблем у забезпеченні фінансової безпеки.

Організацію моніторингу фінансової безпеки банку, на думку авторів, слід розглядати з позиції концепції протидії загрозам, тобто забезпечення стійкості та захисту фінансового стану банку [1].

Початковий набір елементарних ознак і їх взаємодія передбачають наявність певних причин, особливих умов або ж існування деяких прихованих факторів, які встановлюються у результаті узагальнення елементарних ознак і виступають як інтегровані характеристики чи ознаки більш високого рівня.

Одним із методів, які дають змогу визначити залежності між фінансовим станом банку і факторами, які впливають на рівень фінансової безпеки, виступає факторний аналіз.

Дослідження з використанням факторного аналізу можна поділити на етапи: збір початкових даних і підготовка кореляційної матриці (використано кореляційну матрицю, оскільки змінні, що аналізуються, вимірювались у різних масштабах); вилучення ортогональних факторів або факторизація (використано метод головних компонент); обертання факторів (використано метод Varimax Rotation з нормалізацією Кайзера (ортогональний метод обертання, який мінімізує кількість змінних з високими навантаженнями на кожний фактор, цей метод спрощує інтерпретацію факторів)); інтерпретація даних.

Оцінка впливу показників на рівень фінансової безпеки банку проаналізовано за допомогою ознак, які наведені у табл. 1. за 2010–2019 рр.

Другим етапом аналізу став розрахунок необхідних показників фінансової безпеки (рис. 1) для аналізу впливу факторів на стан фінансової безпеки та оцінка ролі кожного з них.

© Бадяєв О. В., 2020

Таблиця 1

Назви та номери показників фінансової безпеки АТ «КБ «ПриватБанк»

Показник	Скорочення
Норматив миттєвої ліквідності Н2	X1
Співвідношення власного капіталу і зобов'язань банку	X2
Мультиплікатор капіталу	X3
Співвідношення власного капіталу та дохідних активів	X4
Норматив максимального розміру крупних кредитних ризиків Н7, %	X5
Співвідношення проблемних позик та кредитного портфеля	X6
Співвідношення резервів під кредити та кредитного портфеля	X7
Співвідношення резерву під кредити та проблемних позик	X8
Прибутковість активів (ROA)	X9
Прибутковість капіталу (ROE)	X10
Чиста процентна маржа	X11
Чистий спред	X12
Норматив довгострокової ліквідності Н4	X13
Норматив загальної ліквідності Н5	X14
Норматив максимального розміру ризику на одного боржника чи групу пов'язаних боржників Н6	X15
Співвідношення високоліквідних активів та загальних активів	X16

Критерій Кайзера передбачає, що кількість факторів дорівнює кількості компонент, власні значення яких перевищують 1, тож виділено два фактори, які впливають на фінансову безпеку АТ «КБ «Приватбанк» за досліджуваний період (рис. 2).

	1 X1	2 X2	3 X3	4 X4	5 X5	6 X6	7 X7	8 X8	9 X9	10 X10	11 X11	12 X12	13 X13	14 X14	15 X15	16 X16
2019	0,144	0,210	10,124	0,236	0,057	3,919	-3,876	-1,011	0,059	0,598	0,787	49,321	0,524	1,541	0,970	0,052
2018	0,175	0,126	16,695	0,140	0,063	4,706	-4,649	-1,012	0,024	0,407	0,861	52,925	0,435	1,420	0,977	0,043
2017	0,173	0,110	19,202	0,123	0,057	6,197	-6,069	-1,021	-0,047	-0,897	1,086	51,627	0,325	1,555	0,998	0,040
2016	0,016	0,061	17,373	0,070	0,142	3,087	-2,944	-1,049	-0,615	-10,684	0,073	76,546	0,635	1,420	0,977	0,142
2015	0,112	0,116	9,637	0,154	0,142	0,175	-0,157	-1,113	0,001	0,008	0,024	33,886	0,658	0,839	0,852	0,137
2014	0,122	0,125	9,014	0,161	0,167	0,141	-0,145	-0,971	0,004	0,033	0,064	31,417	0,848	0,901	1,143	0,132
2013	0,109	0,105	10,560	0,152	0,192	0,187	-0,166	-1,124	0,009	0,092	0,059	25,941	0,749	0,847	1,220	0,150
2012	0,101	0,119	9,422	0,172	0,217	0,261	-0,222	-1,174	0,009	0,084	0,071	25,465	0,571	0,771	1,240	0,156
2011	0,112	0,130	8,665	0,142	0,242	0,165	-0,180	-0,916	0,010	0,085	0,065	21,134	0,426	0,752	1,117	0,150
2010	0,115	0,117	9,549	0,126	0,239	0,126	-0,162	-0,782	0,012	0,115	0,057	22,884	0,601	0,805	0,454	0,174
2009	0,102	0,136	8,380	0,160	0,237	0,153	-0,178	-0,856	0,012	0,102	0,098	29,951	0,570	0,553	0,369	0,107

Рис. 1. **Вихідні дані для проведення факторного аналізу фінансової безпеки АТ «КБ «Приватбанк»**

Власне значення за першим фактором дорівнює 7,382261, загальна дисперсія (Total Variance) – на рівні 46,13913 %. Тобто обраний перелік показників описує модель на 46,14 %. За другим фактором власне значення дорівнює 4,721452, загальна дисперсія (Total Variance) – на рівні 29,50907 %. Тобто обраний перелік показників описує модель всього лише на 29,51 %. Таким чином, разом виділені компоненти пояснюють 75,65 % загальної дисперсії.

Далі розглянуто факторні навантаження (рис. 3) – кореляція між змінними та виділеними факторами. Отримані факторні навантаження повинні об'єднати змінні у групи, для яких коефіцієнти кореляції з фактором приймають найбільші значення по одній групі, а по іншій – найменші.

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	7,382261	46,13913	7,38226	46,13913
2	4,721452	29,50907	12,10371	75,64820

Рис. 2. **Вибір факторів впливу на фінансовий стан за критерієм Кайзера**

Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet1)
Extraction: Principal components
(Marked loadings are >,700000)

Variable	Factor 1	Factor 2
X1	-0,420924	0,817409
X2	-0,097184	0,843183
X3	-0,858036	-0,419242
X4	0,084458	0,829494
X5	0,917555	-0,134658
X6	-0,994708	0,005407
X7	0,994121	-0,019053
X8	0,197345	0,163278
X9	0,218236	0,947973
X10	0,228735	0,938165
X11	-0,915974	0,376095
X12	-0,780391	-0,528994
X13	0,603330	-0,242342
X14	-0,946648	-0,107168
X15	-0,176490	-0,069629
X16	0,868587	-0,397712
Expl.Var	7,382261	4,721452
Prp.Totl	0,461391	0,295091

Рис. 3. **Факторні навантаження**

Наступним кроком проведено актуалізацію первинних показників, що впливають на рівень фінансової безпеки банку, дані наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Актуалізація первинних показників, що впливають на рівень фінансової безпеки банку

Індикатор фінансового стану	Факторне навантаження	Фактор, % поясненої дисперсії	Загальний % поясненої дисперсії	
Мультиплікатор капіталу	0,815265	Забезпечення засобами та позиками, 46,13913 %	75,64820 %	100 %
Норматив максимального розміру крупних кредитних ризиків Н7, %	-0,926107			
Співвідношення проблемних позик та кредитного портфеля	0,990889			
Співвідношення резервів під кредити та кредитного портфеля	-0,991575			
Чиста процентна маржа	0,947018			
Чистий спред	0,727737			
Норматив загальної ліквідності Н5	0,932554			
Співвідношення високоліквідних активів та загальних активів	-0,901850			
Норматив миттєвої ліквідності Н2	-0,774658	Забезпечення власним капіталом та прибутком, 29,50907 %		
Співвідношення власного капіталу і зобов'язань банку	-0,830468			
Співвідношення власного капіталу та дохідних активів	-0,833755			
Прибутковість активів (ROA)	-0,964177			
Прибутковість капіталу (ROE)	-0,955390			
Інші фактори	-	24,3518 %		

Отже на фінансову безпеку АТ «КБ «Приватбанк» впливають такі фактори, як забезпечення засобами та позиками на 46,14 %, що складається з таких показників, як: мультиплікатор капіталу, норматив максимального розміру крупних кредитних ризиків Н7, співвідношення проблемних позик і кредитного портфеля, співвідношення резервів під кредити та кредитного портфеля, чиста процентна маржа, чистий спред, норматив загальної ліквідності, Н5, співвідношення високоліквідних активів і загальних активів та фактор забезпечення власним капіталом та прибутком, що 29,51 % впливає на фінансову безпеку банку, який складається з таких показників, як: норматив миттєвої ліквідності Н2, співвідношення власного капіталу і зобов'язань банку, співвідношення власного капіталу та дохідних активів, прибутковість активів (ROA), прибутковість капіталу (ROE).

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

Література: 1. Лелюк С. В. Моніторинг фінансової безпеки економічних систем. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент.* 2016. С. 136–141. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_16_31. **2.** Економічний аналіз : навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів / за ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2003. 680 с. **3.** Наглядова статистика / Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist. **4.** Вовк В. Я. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С. 201–202. **5.** Болгар Т. М., Побережний С. М., Пластун О. Л., Фінансова безпека банківської діяльності : навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни «Безпека банків». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 412 с. **6.** Гребенюк Н. А. Оценка устойчивости коммерческого банка. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія.* 2001. № 508. С. 160–163.

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

УДК 330.322

Борисова Г. Р.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті було проведено порівняння обсягу надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та її регіони. Здійснено прогнозування обсягу прямого іноземного інвестування у 2020 році з використанням поліноміального тренду без урахування наслідків COVID-19.*

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, об'єм прямих іноземних інвестицій, моделювання, поліноміальний тренд.*

Аннотация. *В статье было проведено сравнение объема поступления прямых иностранных инвестиций в Украину и ее регионы. Проведено прогнозирование объемов прямых иностранных инвестиций в 2020 году с использованием полиномиального тренда без учета последствий COVID-19.*

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, объем прямых иностранных инвестиций, моделирование, полиномиальное тренд.*

Annotation. *The article compares the volume of foreign direct investment inflows to Ukraine and its regions. Investment forecasting in 2020 was carried out using a polynomial trend without consequences COVID-19.*

Keywords: *foreign direct investment, volume of foreign direct investment, modeling, polynomial trend.*

© Борисова Г. Р., 2020

Успішна реалізація завдань соціально-економічного розвитку регіонів значною мірою залежить від ефективності організації інвестиційного процесу. Саме активізація інвестиційного процесу є головною складовою економічних вимог, які покликані визначити реальні зрушення в структурі економіки країни та регіону, 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 в державі.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату регіону / країни, підвищення рівня їх інвестиційної привабливості задля залучення інвестицій з метою подальшого ефективного використання, розширення та поглиблення євроінтеграційних інвестиційних зв'язків. Саме для цього доцільно провести аналіз надходження прямих іноземних інвестицій у повному обсязі по регіонах України та за видами економічної діяльності.

Порівняємо надходження прямих інвестицій в Україну з 2010 р. до 2019 р. (рис. 1).

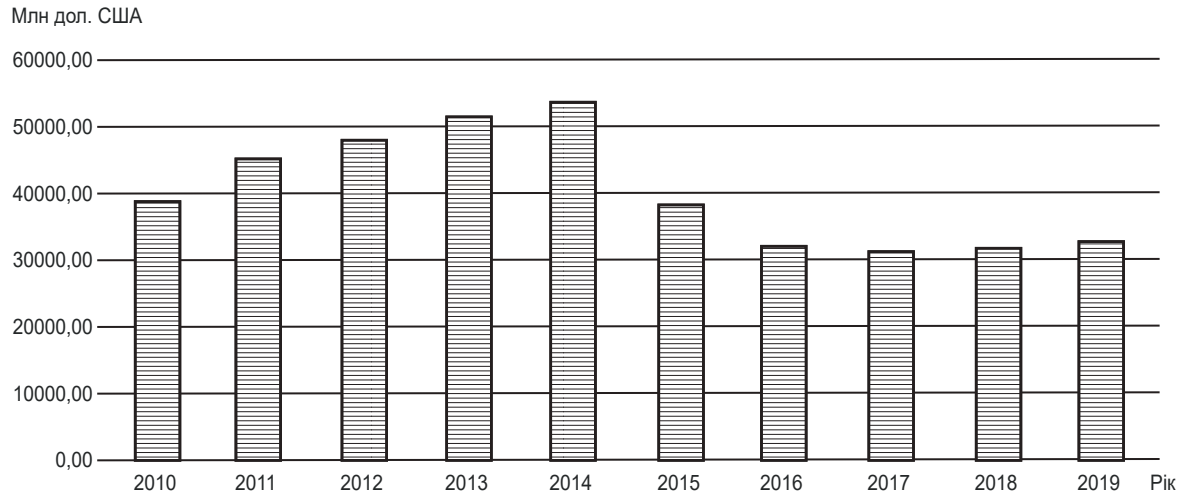


Рис. 1. **Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну**

З рис. 1 видно, що найбільше надходження інвестицій від іноземних інвесторів спостерігалося у 2014 р. Це пов'язано з політичним станом в Україні та «Євромайданом». Найменше інвестицій надходило у 2017 р., що зумовлено воєнними діями в країні.

Розглянемо надходження інвестицій за регіонами у 2010 р. та 2019 р. і здійснимо їх порівняння (рис. 2).

Як видно на рис. 2, в більшості областях України кількість надходження інвестицій у 2019 році має тенденцію до збільшення порівняно з 2010 р. Найбільша кількість отриманих іноземних інвестицій у 2010 р. та 2019 р. припадає на м. Київ. Такий обсяг інвестування пояснюється тим, що Київ – столичний регіон України, де сконцентрована більшість підприємств та головних організацій фірмі та фінансово-кредитних установ. Крім того, у м. Києві більше можливостей для розвитку, велика покупна спроможність, найбільша кількість населення, швидке рішення бюрократичних питань. Також це туристичне місто з найбільшим аеропортом і найбільшим залізничним вокзалом у межах України, тому у цьому місті більше туристів і просто приїжджаючих.

Також можна зазначити, що за обсягом інвестування найбільш привабливою є Дніпропетровська область. На жаль, порівняно з 2010 роком інвестування скоротилося у два рази, але вона досі на другому місці після Києва. Такий приплив інвестицій пояснюється тим, що Дніпропетровська область та місто Дніпро вважаються одними з найкрупніших промислових і фінансових центрів України. У цьому регіоні дуже добре розвинені чорна металургія, металообробні цеха, машинобудування та інші види важкої промисловості.

На третьому місці після Дніпропетровської області знаходиться Київська. Як було розглянуто вище, дуже багато інвестицій припадають на саме місто Київ. Харківський регіон займає лише 4 місце, незважаючи на те, що це центр машинобудування України.

Найменшу кількість інвестицій отримують такі області, як: Кіровоградська, Тернопільська та Чернівецька. Так, у середньому обсяг інвестування в ці області становить приблизно лише 60 млн грн за 2019 р.

Розглянемо та порівняємо обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності (рис. 3) за 2010 та 2019 роки.

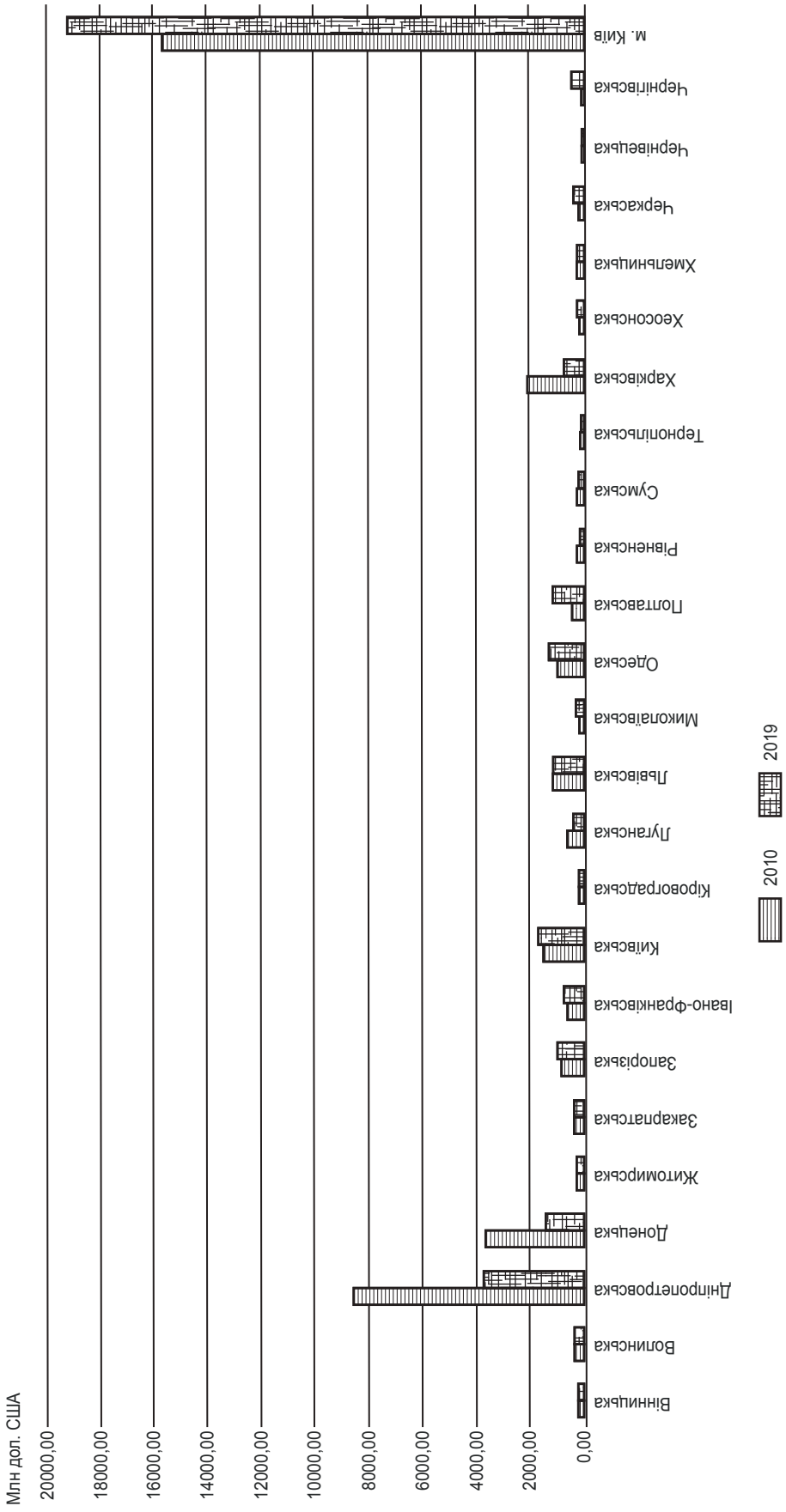


Рис. 2. **Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за регіонами**

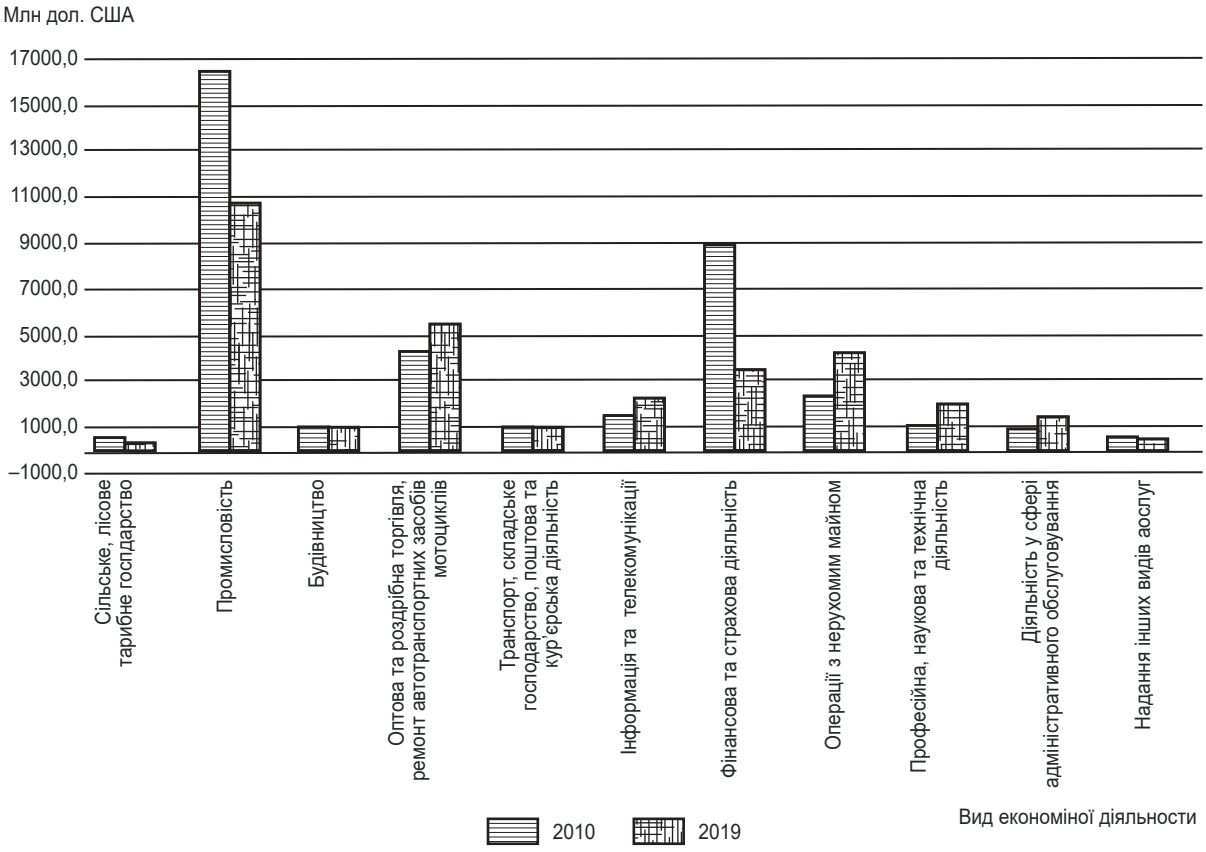


Рис. 3. **Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності**

Найбільшу кількість інвестування як у 2010 р., так і в 2019 р. отримує промисловість. Промисловість взагалі являється основним двигуном національної економіки. Без промислових комплексів неможливе ні торгівля, ні процвітання держави. Тому, якщо процвітає промислова галузь у країні, то процвітає і сама держава.

На жаль, у 2019 році порівняно з 2010 роком обсяг інвестування значно зменшився. Це можна пояснити тим, що промисловість України відстає від рівня конкурентоспроможності промисловості у світі.

Після промисловості за обсягом інвестицій йде оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

Найменшу кількість коштів та взагалі припинення інвестування припадає на надання інших послуг (тимчасове розміщування й організація харчування, державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок).

Маючи дані з 2010 по 2019 роки, можна спрогнозувати, яку кількість прямих іноземних інвестицій могла б отримати Україна у 2020 році без урахування наслідків COVID-19. Для цього пропонується використовувати трендові моделі. Тренд – це математична функція, за допомогою якої моделюються економічні процеси, що мають пам'ять. Проведені експерименти з пошуку адекватної аналітичної функції апроксимації вихідних даних дозволили зробити висновок, що найбільш характерною для цих процесів є поліноміальний тренд.

Поліноміальні тренди застосовуються для опису процесів, що мають періодичний характер. На рис. 4 наведено фактичні та майбутні значення показнику. Так, можна зробити висновок, що обсяг іноземних інвестицій у 2020 році мав би зростати порівняно з 2019 р. на 25 %.

На жаль, обсяг прямих іноземних інвестицій у світі в першому півріччі 2020 року скоротився на 49 % порівняно з аналогічним періодом 2019 року через пандемію COVID-19. Таке зниження прямих інвестицій зазнала і Україна.

За підсумками 2020 року очікується зниження ПІІ в усьому світі на 30–40 % млн дол. (США). Більш точний прогноз утруднений через значну невизначеність щодо тривалості та наслідків пандемії.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Раєвнєва О. В.

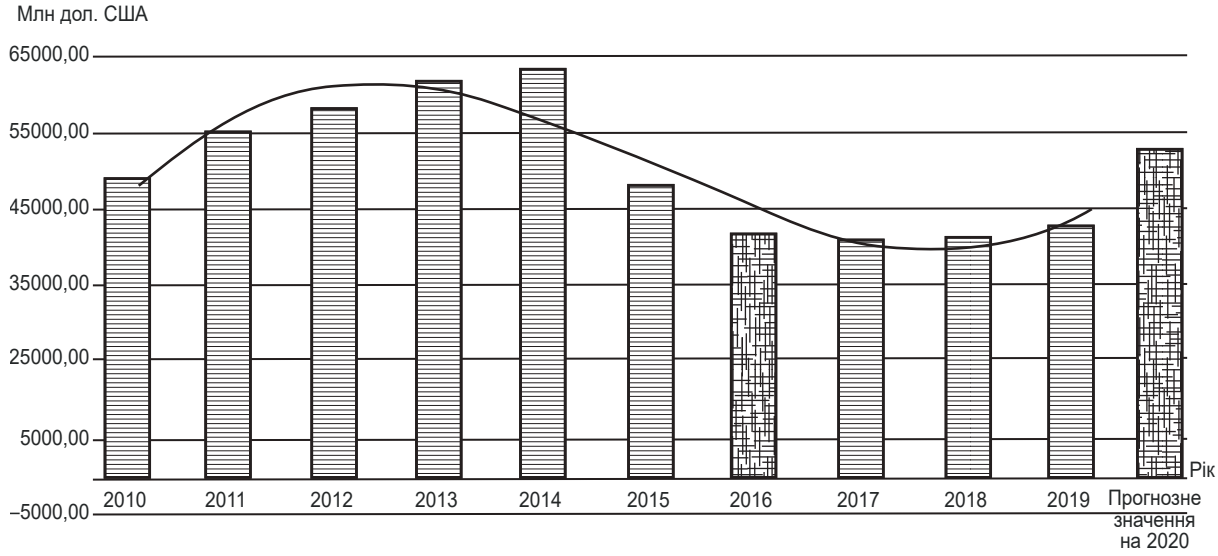


Рис. 4. **Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій в Україну з прогнозним значенням на 2020 рік**

Література: 1. Николайчук О. Інвестиційна привабливість України крізь призму міжнародних рейтингів. URL: http://www.nbuv.gov.ua. **2.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **3.** Офіційний сайт компанії Метінвест. URL: http://www.metinvestholding.com. **4.** Федулова Л. Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні технологічної модернізації виробництва: світові тенденції та проблеми в Україні. *Економіст*. 2011. № 5. С. 44–48. **5.** Чернишова Л. О., Сазонова В. В. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2013. № 2. С. 87–90.

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

УДК 311.33

Бойченко М. Г.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Важливість аналітичної оцінки показників якості життя населення чітко простежується в стратегіях численних міжнародних організацій, зокрема ООН, урядах провідних країн світу. Концепція якості життя займає важливе місце в низці найважливіших оцінок і характеристик розвитку суспільства.*

Ключові слова: *рівень життя, якість життя, аналітична оцінка, дохід, домогосподарства.*

Аннотация. *Важность аналитической оценки показателей качества жизни населения четко прослеживается в стратегиях многочисленных международных организаций, в частности ООН, правительствах ведущих стран мира. Концепция качества жизни занимает важное место в ряду важнейших оценок и характеристик развития общества.*

Ключевые слова: *уровень жизни, качество жизни, аналитическая оценка, доход, домохозяйства.*

© Бойченко М. Г., 2020

Annotation. *The importance of analytical assessment of quality of life indicators of the population is clearly seen in the strategies of many international organizations, including the UN, the governments of leading countries. The concept of quality of life occupies an important place in a number of important assessments and characteristics of society.*

Keywords: *standard of living, quality of life, analytical evaluation, income, households*

У сучасних умовах розвитку суспільства підвищення якості життя населення виступає критерієм і необхідною умовою людського розвитку. Концепція людського розвитку, що була розроблена та введена в науковий обіг і практику державного управління у 1990 році, наголошує на пріоритетності ролі людини, визначаючи, що людина – мета економічного зростання, а не його ресурс [4].

Міжнародним співтовариством якість життя визнано однією з головних характеристик рівня суспільного розвитку країн. Генеральний директор Євростату В. Радермахер у доповіді «Вимірювання добробуту та якості життя» підкреслив, що висока якість життя населення неможлива без покращення здоров'я, забезпечення інтеграції у суспільство, формування сприятливого навколишнього середовища та досягнення мінімального рівня матеріального добробуту [6]. При цьому він зазначив складність процесу оцінювання якості життя, пов'язану, насамперед, із формуванням системи індикаторів об'єктивної та суб'єктивної оцінки на міжнародному та національному рівнях.

При оцінці якості життя населення, як правило, використовують два підходи, мета і призначення яких різні. При першому підході оцінка якості життя проводиться для міжнародних порівнянь з різними країнами світу. При другому – оцінюється якість життя населення на рівні країни для прийняття урядом рішень щодо планування її соціально-економічного розвитку [7]. Загальну характеристику міжнародних систем оцінювання якості життя наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Загальна характеристика міжнародних систем оцінювання якості життя

Назва	Суб'єкт, який здійснює розрахунок	Принцип розрахунку	Індикатори
Загальнометодологічна концепція стандартів і якості життя	Науково-академічне співтовариство	Розмежування макроекономічних показників та соціологічних індикаторів	ВВП на одну особу населення, споживчий кошик, GFK кошик, нерівність у доходах
Індекс якості життя EIU	Дослідницька організація Economic Intelligemce Unit	Рівнозначне врахування кількісних і суб'єктивних показників	Здоров'я, громадське життя, політична стабільність і безпека
Методологія ЄС European Statistical System Committee	Європейський комітет статистичних систем	Рівнозначне врахування кількісних і суб'єктивних показників	Матеріально – побутові умови, здоров'я, дозвілля та соціальні комунікації
Індекс якості життя International Living	Журнал International Living	Соціологічне обстеження якості життя	Вартість життя, економіка, свобода
Європейський моніторинг якості життя	Європейська фундація покращення життя та умов праці	Інтегральна оцінка параметрів	Здоров'я, депривації за доходами, сім'я
Better Life Initiative	ОЕСР		Житлові умови, зайнятість, екологія

На поточний момент не існує єдиного підходу до оцінки якості життя населення. Так, наприклад, загальнометодологічна концепція стандартів і якості життя (Standard of Living and Quality of Life) використовується для оцінки суспільного прогресу у різних країнах.

Концепція передбачає розмежування та оцінювання окремо двох елементів суспільного прогресу: рівня життя і якості життя. Методологія Economist Intelligence Unit передбачає розрахунок відповідного Індексу якості життя для 111 країн світу за регресійною моделлю, котра переважно (на 80 %) заснована на результатах соціологічних опитувань. Європейська стратегія розвитку «Європа 2020: Стратегія розумного, сталого і інклюзивного зростання», прийнята Радою ЄС у 2010 році базується на здійсненні аналізу моніторингу якості життя населення країн ЄС.

Згідно зі Стратегією 2020 визначаються три найважливіших напрями зростання: Розумне зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях); Стійке зростання (створення економіки, що передбачає раціональне використання ресурсів, зеленої економіки); Інклюзивне зростання (соціальна інклюзія, підвищення рівня зайнятості населення, досягнення соціального та територіального узгодження). А моніторинг якості життя населення ЄС базується на суб'єктивних оцінках і є альтернативним джерелом даних, оскільки доповнює об'єктивну оцінку, що базується на даних Євростату. Статистика ЄС стосовно питань доходів та умов життя (European Union Statistics on Income and Living Conditions) застосовується для оцінки якості та рівня життя, для здійснення міжкраїнових зіставлень, порівняння кращих практик і вимірювання суспільного прогресу.

Загальноприйнятими у вивченні якості життя є ряд індексів, що спрямовані на вивчення окремих сторін життя людини і суспільства (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика індексів, що спрямовані на вивчення окремих сторін життя людини і суспільства

Назва	Суб'єкт, який здійснює розрахунок	Принцип розрахунку	Індикатори
Індекс людського розвитку	ПРООН	Середньо-геометричне трьох індексів	Очікувана тривалість життя, освіта, валовий національний дохід
Індекс добробуту	Дослідницька організація Legatum Institute	Інтегральна оцінка параметрів	Економіка, рівень розвитку підприємництва і можливостей у бізнесі, державне управління
Індекс/рейтинг міст з найвищою якістю життя	Консалтингова компанія Mercer Human Resource Consulting	Рейтингові оцінки	39 критеріїв оцінювання: політико-соціальне середовище, наявність певних обмежень (наприклад, цензури), якість системи освіти
Індекс якості життя	Інститут Gallup	Соціологічне обстеження якості життя	Здоров'я, матеріальний достаток, політична свобода
Індекс людського розвитку за Методикою моніторингу регіонального людського розвитку	Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи		Шість блоків, 33 показники

В умовах відкритості економіки питання матеріального добробуту населення є одним з основних для дослідження якості та рівня життя населення [6]. У монетарній економіці показник доходів характеризує економічний статус особи чи домогосподарства. Але трансформаційні процеси, що відбулися в економіці України, вплинули на специфіку формування населення, а саме: призвели до появи масштабних тіньових надходжень. У результаті цього доходи перестали відображати реальний рівень добробуту населення, що викликало потребу вивчати їх тільки в тісному зв'язку з показниками витрат [2]. Важливим аспектом матеріального забезпечення населення України є витрати домогосподарств, які є безпосередніми і визначальними показниками рівня життя населення.

За даними Державної служби статистики України, за перший квартал 2020 року українські домогосподарства витратили на 209,74 грн більше, ніж за той самий період минулого року (рис. 1).

У першій трійці витрат – харчування (46,8 %), комунальні послуги (21,5 %), одяг та взуття (5 %). Витрати домогосподарств зберігають тенденції до зростання в 2020 році, порівняно з 2019 роком збільшилися на 2,67 %.

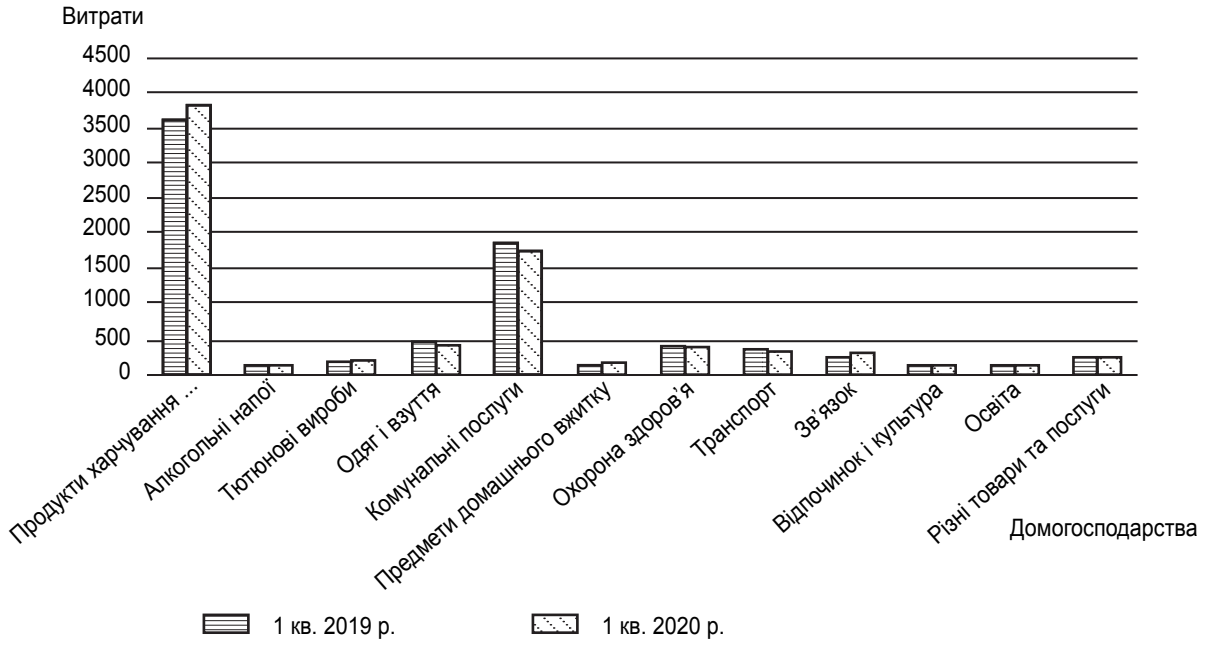


Рис. 1. **Порівняння витрат домогосподарств України за 1 кв. 2019 р. і 1 кв. 2020 р.**

На сьогодні основною проблемою в Україні залишається подолання бідності, тому що більша частина працюючого населення країни має дуже низький рівень доходів. Висока диференціація умов і рівня життя населення, нерівномірність розвитку регіонів, поширення масштабів безробіття, а також вплив світової фінансової нестабільності на фоні пандемії COVID-19 стримують динаміку соціально-економічного зростання країни та підсилюють соціальне напруження.

Загалом якість і рівень життя населення прямопропорційно залежать від багатьох чинників, як розвитку світового суспільства, так і розвитку країни в цілому. Державна політика має бути спрямована на заходи, які повинні подолати негативні моменти у регулюванні доходів населення та сприяти формуванню концепції рівня життя, що відповідає європейським стандартам.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Серова І. А.

Література: 1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **2.** Статистика : навч. посіб. / за ред. О. В. Раєвнєвої. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2011. 504 с. **3.** Попова Т. Л. Рівень та якість життя населення України як показник дієвості соціальної державної політики. URL: http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf. **4.** Бесчастна Д. О., Овчаренко К. С., Ткаченко І. О. Статистична оцінка диференціації населення України за рівнем його доходів у сучасних умовах. *Економіка і фінанси.* 2014. № 5. С. 15–21. **5.** Приступа Є., Кеуриш Н. Якість життя людини: категорії, компоненти та їх вимірювання. *Фізична активність, здоров'я і спорт.* 2010. № 2. С. 54–63. **6.** Walter Radermacher, Walter (Director General of Eurostat; Chief Statistician of the EU). Measuring prosperity and quality of life / Keynote Speech at the Austrian Federal Ministry of Finance in Vienna, May 2010. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/gdp_and_beyond/documents/wr_speach.pdf. **7.** Serova I. The issue of the correct evaluation of economic growth. *Економіка розвитку*. 2016. № 4 (80). С. 63–71.

АНАЛІЗ РИНКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: МЕРЕЖЕВИЙ РИТЕЙЛ УКРАЇНИ

УДК 658.871.6

Братчик А. Д.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті висвітлено основні соціально-економічні фактори, що впливають на торгівлю в країні, розглянуто особливості розвитку ринку ритейлу в Україні. Розглянуто різновиди торговельних мереж у сучасних умовах та тенденції до зміни їх форматів.*

Ключові слова: *аналіз, ринок товарів, роздрібна торгівля, ритейл, споживачі, торговельні мережі.*

Аннотация. *В статье отражены основные социально-экономические факторы, влияющие на торговлю в стране, рассмотрены особенности развития рынка ритейла в Украине. Рассмотрены разновидности торговых сетей в современных условиях и тенденции к изменению их форматов.*

Ключевые слова: *анализ, рынок товаров, розничная торговля, ритейл, потребители, торговые сети.*

Annotation. *The article highlights the main socio-economic factors affecting trade in the country, considers the features of the retail market in Ukraine. Varieties of trade networks in modern conditions and tendencies to change their formats are considered.*

Keywords: *analysis, commodity market, retail trade, retail, consumers, trade networks.*

© Братчик А. Д., 2020

Як свідчить історія розвитку ринкових економік, для будь-якої країни торговельна сфера має важливе значення, оскільки торгівля відображає рівень розвитку товарно-грошових відносин, носієм яких вона є [2]. Саме торгівля є однією з ключових галузей всієї економіки країни та її регіонів, тому проведення аналізу тенденцій її розвитку через розгорнуту мережу оптових і роздрібних підприємств, які забезпечують зберігання, транспортування й реалізацію товарної продукції, є актуальним.

Найбільш характерною рисою розвитку сучасної торгівлі є глобалізація ритейлу, що безпосередньо впливає на стан і перспективи конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Сутність поняття «ритейл» походить від фр. «ritaillier», що означає «відрізати, розбивати». В західних публікаціях ритейл використовується як аналог вітчизняної роздрібної торгівлі [1]. Роздрібну торгівлю (в перекладі з англ. «retail trade» – «малий бізнес», з франц. «retailer» – «розрізати, дробити») останнім часом називають «ритейлінгом», «ритейлом», подібно дробленню партій товарів для окремих покупців з метою особистого використання

Розглядаючи ринок ритейлу в цілому, потрібно зазначити, що він охоплює практично всі сфери бізнесу: малий, середній та великий. Використання ритейл-технологій дозволяє продавати товар вроздріб великими обсягами порівняно з обсягами продажів оптової торгівлі. Мережевий ритейл – це мережа одноформатних (рідше різноформатних) магазинів, об'єднаних одним власником, єдиною системою логістики, закупівлі, єдиною товарною політикою, що дозволяє ще більше знизити витрати та запропонувати покупцеві ціни на продукцію значно нижчі, ніж у немережевих торгових точках. Саме це привертає до нього значну кількість споживачів і є чинником зростання прибутку за рахунок оборотності [3]. Як показують дослідження [2], в сучасних умовах організована торгівля (у т.ч. мережева торгівля) займає близько 55–60 % ринку роздрібної торгівлі України, ринки, відповідно 40–45 %.

У наукових працях [2] торговельна мережа трактується як сукупність торговельних об'єктів, що функціонують за єдиними принципами управління та управляються з єдиного центру, об'єднані однотипною назвою (вивіскою), асортиментною і ціновою політикою, стратегією розвитку і функціонування, та реалізують принаймні одну з основних переваг мережевої компанії порівняно з окремим торговельним об'єктом. Важлива роль роздрібної торгівлі у соціально-економічному розвитку країни забезпечується завдяки таким перевагам, як здатність ефективно функціонувати в умовах світової тенденції глобалізації та в умовах жорсткого конкурентного середовища; економія ресурсів на масштабах діяльності та їх концентрації; володіння кваліфікованими кадрами; залучення капіталу для організаційного розвитку на більш вигідних умовах; централізоване виконання низки управлінських функцій, зокрема, організація товаропостачання магазинів на логістичних засадах із використанням результатів маркетингових досліджень ринку; вільний вибір товаропостачальників, які виробляють більш конкурентоспроможні товари та володіють при цьому більш вигідною товарною пропозицією, гарантованою якістю товарів і можливістю їх реалізувати за нижчими цінами порівняно з немережевими торговельними об'єктами тощо.

Аналізуючи різновиди торговельних мереж, варто зазначити, що їх розвиток є досить нерівномірним, як за регіонами країни, так і за населеними пунктами. Починаючи з 2000 року на території України з'явилися міжнародні торговельні мережі, що надали поштовх до реформування національних торговельних мереж. Так, за географічним покриттям в Україні нараховується 11 національних операторів роздрібної торгівлі продовольчими товарами (за даними GT Partners Ukraine [4]). Інші здійснюють свою діяльність у межах або декількох регіонів (регіональні мережі), або одного регіону (локальні мережі). Найбільшу територію покриття займають магазини компанії Fozzy Group, що розташовані у 23 регіонах України [7].

У табл. 1 наведено найбільш поширені національні торговельні мережі роздрібної торгівлі.

Таблиця 1

Національні мережі роздрібної торгівлі України

Головна компанія	Центральний офіс, місто	Торговельні мережі	Кількість регіонів, покриття
ТОВ «Фоззі Фуд»	Київ	Сільпо, Фора, Фоззі, Бумі-маркет	23
ТОВ «Рітейл Тренд»	Київ	Фуршет	20
ТОВ «ЕКО»	Київ	Еко-маркет	16
ТОВ «Metro Cash & Carry Україна»	Київ	Metro	15
Volwest Group	Луцьк	Наш край	14
ТОВ «АТБ-маркет»	Дніпро	АТБ	14

Важливою ключовою особливістю моделі роздрібної торгівлі є її формат. У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки в галузі торгівлі відбуваються структурні зміни, пов'язані з виникненням і активним просуванням

на ринок торговельних форматів, що використовують прогресивні технології продажів, ефективний менеджмент, сучасні інформаційні й логістичні системи, які надають покупцям широкий спектр супутніх послуг. Нині на вітчизняному ринку представлені такі різновиди торговельних форматів ритейлу, як гіпермаркети, супермаркети і «магазини біля дому», основна відмінність між якими полягає у різниці між площею та торговельною політикою [7].

Аналіз тенденцій розвитку торговельних мереж в Україні показав, що відбувається постійне оновлення наявних форматів: замість формату «гастроном» з'являються магазини форматів «дискаунтер» та «магазин біля дому»; невід'ємним атрибутом великих міст та однією з найбільш популярних форм організації торговельного простору міста стають «моли» (moll) – багатофункціональні торговельні комплекси. Найпоширенішими представниками мережевого ритейлу є супермаркети, що пропонують великий асортимент товарів першої необхідності з переважно продовольчим асортиментом та гіпермаркети – їх найбільший тип, який є динамічним сегментом роздрібної торгівлі, як правило, розташований у місцях, віддалених від місць проживання населення [3].

Про тенденції розвитку торговельних мереж свідчать дані Державної служби статистики України, першочергово – щодо динаміки основних діючих об'єктів роздрібної торговельної мережі, таких як супермаркети (продовольчі магазини з торговою площею від 400 до 2499 м2) та гіпермаркети (продовольчі магазини з торговою площею від 2500 м^2 і більше).

Аналіз показав, що на тлі скорочення загальної кількості магазинів в Україні кількість супермаркетів та гіпермаркетів поступово зростає, а їх частка у загальній кількості торговельних підприємств у 2020 році зросла майже у 2,5 разу порівняно із 2009 роком (з 1,73 % до 4,22 %) [4].

Експерти з розвитку роздрібного ринку засвідчують, що найближчим часом конкуренція зміститься: не бренди будуть конкурувати, а формати магазинів [5]. Власне передумови до цього спостерігаємо вже сьогодні, коли уподобання споживачів щодо здійснення покупок переходять від класичних супермаркетів до дискаунтерів (магазинів з мінімальними цінами) та магазинів біля дому. Це є наслідком політико-економічних подій в Україні та пандемії COVID-19. Все це підводить споживачів до більш охайного поводження з грошима і позначається на відвідуванні певних форматів магазинів. Водночас тенденція розвитку роздрібні мережі націлена на розвиток певних напрямів торгівлі, поглинання інших мереж або окремих магазинів, які не можуть розвиватися за цих умов в Україні. За даними GT Pertners Ukraine, частки різних форматів магазинів у загальному обороті роздрібних мереж в 2020 році мали такі значення (рис. 1): преміум-сегмент – 1 %, супермаркети – 39 %, гіпермаркети – 18 %, магазини біля дому – 8 % [5].

Рис. 1. **Частка різних форматів магазинів у роздрібній торгівлі**

Пандемія коронавірусу та карантинні обмеження значно вплинули на ритейл України [5]. Сфера торгівлі продовольчими товарами була визначена державою як стратегічною. Відбулось вибухове зростання інтернет-магазинів продуктових ритейлерів. Свої інтернет-магазини запустили АТБ, «Сільпо», «Фора», з'явились послуги «click and collect», «click and drive». Істотний вплив карантинних обмежень відчули на собі ТРЦ. В Українській раді торгових центрів (УРТЦ) підрахували, що лише торгово-розважальні центри України за два місяці карантину втратили близько 7 млрд грн орендних надходжень, а їхні орендарі – більше 50 млрд грн товарообігу.

За даними консалтингової компанії UTG, в карантинний період працювали лише 10 % офлайн-ритейлерів. Карантинні обмеження значно вплинули на сферу роздрібної торгівлі. В період жорстких карантинних обмежень (середина березня – середина травня 2020 р.) продовольчі та господарчі ринки повністю припинили свою роботу.

Серед антикризових заходів, до яких вдалися українські малі підприємці та ритейлери, найбільш поширеними є переведення працівників у відпустку за свій рахунок та перегляд умов з орендодавцями.

Таким чином, проведене дослідження показало, що сьогодні ринок роздрібної торгівлі змінюється і ця тенденція продовжує тривати. Суб'єктам ринку роздрібної торгівлі необхідно переглянути існуючі бізнес-підходи та працювати над створенням нових моделей, що відповідають викликам сучасності і цінностям споживачів. Під час пандемії відбувається порушення традиційної сезонності продажів, змінюються тенденції продажів внаслідок падіння доходів споживачів. Всі ці фактори потребують досконалого аналізу й прийняття своєчасних управлінських рішень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Аксьонова І. В.

Література: 1. Апопій В. В. Актуальні проблеми розвитку внутрішньої торгівлі України. *Торгівля, комерція, підприємництво.* 2015. Вип. 18. С. 5–11. **2.** Власова Н. О., Колючкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія. Харків : АдвАТМ, 2012. 255 с. **3.** Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія / за заг. ред. С. А. Давимуки]. Львів, 2016. 432 с. **4.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. **5.** Українська правда. URL: https://www.pravda.com.ua. **6.** Рейтинг ТОП-100: крупнейшие розничные сети // Дело. URL: http://delo.ua/business/rejting-top-100-krupnejshie-roznichnye-seti-245099/. **7.** GT Partners Ukraine. URL: http://-gtpartners.com.ua/. **8.** Top-10 продуктових мереж України за кількістю магазинів. URL: http://www.worldfood.com.ua.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

УДК 351.37.047.16

Бульчанська А. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено нормативно-правову базу, яка регулює порядок організації та ведення бухгалтерського обліку підприємств України. Виявлено основні проблеми в роботі державного облікового регулювання.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, державне регулювання, нормативно-правова база, План рахунків, Положення (стандарти) бухгалтерського обліку.*

Аннотация. *Исследована нормативно-правовая база, которая регулирует порядок организации и ведения бухгалтерского учета предприятий Украины. Выявлены основные проблемы в работе государственного учетного регулирования.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, государственное регулирование, нормативно-правовая база, План счетов, Положения (стандарты) бухгалтерского учета.*

Annotation. *The normative-legal base which regulates the order of the organization and conducting of accounting of the enterprises of Ukraine are investigated. The main problems in the work of state accounting regulation are revealed.*

Keywords: *accounting, state regulation, normative-legal base, Chart of accounts, Provisions (standards) of accounting.*

© Бульчанська А. С., 2020

Актуальність обраної для дослідження теми пояснюється тим, що бухгалтерський облік відіграє важливу роль у процесі управлінні галузями економіки. За сучасних умов облікова система не може повноцінно та ефективно функціонувати без належного нормативно-правового забезпечення. Це зумовлює необхідність у постійному вдосконаленні регуляторного процесу та його адаптацію до нових умов.

Дослідженню питань організації та вдосконалення державного регулювання бухгалтерського обліку приділяє увагу чимало вітчизняних науковців, серед них можна зазначити Максімова В. Ф., Нашкерська Г. В., Ловінська Л. Г., Стрельніков О. І., Бутинець Ф. Ф. та ін.

Метою написання статті є аналітичне дослідження чинної нормативно-правової бази у сфері бухгалтерського обліку з метою виявлення недоліків і можливостей вдосконалення регулювання обліку.

Потреба в здійсненні державного регулювання зумовлена необхідністю створення та дотримання єдиних для всіх юридичних осіб правил розкриття інформації, з подальшим їх удосконаленням. Облікове регулювання є обов'язковим до виконання всіма підприємствами, захищає інтереси користувачів фінансової звітності та забезпечує отримання ними об'єктивних і змістовних даних для прийняття та ухвалення вмотивованих рішень на різних рівнях управління.

Правове регулювання являє собою діяльність держави з внесенням організованості, упорядкованості до бухгалтерського обліку окремих підприємств та їх об'єднань. Основою правового регулювання є законодавство. В наш час в Україні діє багаторівнева система регулювання обліку та звітності, яка здійснюється на чотирьох рівнях управління, поданих в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Рівні регулювання бухгалтерського обліку в Україні

Перший рівень	Закони України, Укази Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України
Другий рівень	Нормативні документи Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби, Державного казначейства України, Державного комітету статистики, Національного банку України та інших відомств, зареєстрованих у Міністерстві юстиції України
Третій рівень	Нормативні акти, методичні рекомендації, інструкції, листи міністерств і відомств, вказівки
Четвертий рівень	Робочі документи, які є основою облікової політики на підприємстві

На першому рівні регулюються питання ведення обліку усіх суб'єктів економічної діяльності. Основним нормативним актом є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (далі – Закон) [2]. Встановлені правила єдині для всіх господарюючих суб'єктів незалежно від форми власності. На цьому рівні визначаються правове підґрунтя організації, управління, ведення і стандартизації обліку, порядок оцінки майна, правила щодо складання і подання фінансової звітності. Слід зазначити, що зараз Уряд України використовує докризові підходи регулювання обліку. Тому змін потребують як наукові підходи, так і нормативні документи, зокрема Закон [2]. Зміни мають бути орієнтовані на антикризові програми та досвід розвинутих країн [3].

Нормативні документи органів управління другого рівня є обов'язковими для виконання всіма суб'єктами господарювання та не повинні заперечувати документам першого рівня. Питання методології регулюються Міністерством фінансів України (далі – МФУ), яке затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) та інші нормативно-правові акти. Методологічною основою П(С)БО є Міжнародні стандарти, які були розроблені у Великій Британії комітетом з Міжнародних стандартів обліку та затверджені за процедурами, визначеними Міжнародною федерацією бухгалтерів (МФБ) (США) [4]. На думку Стрельнікова О. І., розроблені МФУ облікові стандарти (П(С)БО) мають дещо узагальнений характер. І тільки поява якісно нового рівня інституту керівників і компетентних бухгалтерів, допоможе ефективно їх використовувати [5].

На Національний банк України й Державну казначейську службу України покладається встановлення порядку обліку і складання фінансової звітності у бюджетних установах, банках та інших організаціях. До компетенції міністерств та інших виконавчих органів центральної влади віднесено розробку на базі П(С)БО методичних рекомендацій щодо їх виконання.

При МФУ функціонує дорадчий орган з питань методології – Методологічна рада з бухгалтерського обліку (далі – Рада), що забезпечує участь у створенні й удосконаленні проєктів нормативних актів представниками бухгалтерів та аудиторів країни, а також висококваліфікованих науковців, представників професійних організацій та інших користувачів єдиного інформаційного простору [6]. Рада діє на підставі Положення про Раду, затвердженого наказом МФУ. Петрушевський Ю. Л. зазначає, що одним із шляхів вирішення проблем регулювання бухгалтерського обліку в Україні може стати підвищення правового статусу дорадчого органу через збільшення числа її прав та надання певної самостійності за окремим Статутом.

Третій рівень державного регулювання бухгалтерського обліку в Україні представлено нормативними документами, що виконують функцію роз'яснень та деталізації основних положень документів вищих рівнів (табл. 1). Міністерством фінансів було розроблено і затверджено Плани рахунків бухгалтерського обліку для комерційних підприємств і бюджетних установ, інструкції до них із роз'ясненнями, а також методичні рекомендації.

Також МФУ розробляє стандартні форми документів, облікових регістрів, форми бухгалтерської документації і видає інструкції про порядок ведення бухгалтерського обліку господарських засобів і операцій. Господарюючі суб'єкти, незалежно від форми власності і галузей господарства, зобов'язані керуватися цими обов'язковими документами.

На четвертому рівні регулювання формується облікова політика підприємств (табл. 1). Враховуючи вимоги вищих рівнів управління та специфіку діяльності, розробляється система внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності, аналізу, контролю [1]. Основною проблемою на цьому рівні є те, що галузеві органи управління не несуть юридичної відповідальності щодо регулювання та дотримання підприємствами визначеної на вищих рівнях методології [5].

Отже, потреба державного регулювання бухгалтерського обліку в сучасних умовах зумовлена необхідністю одержання об'єктивної та змістовної інформації для прийняття обґрунтованих рішень. Законодавча діяльність спрямована на формування та функціонування злагодженого нормативно-правового забезпечення, а також на створення оптимальних умов для подальшого розвитку бухгалтерського обліку, однак потребує безперервного вдосконалення в умовах постійного розвитку та ускладнення бізнес-процесів у країні. Для покращення та модернізації державного регулювання нормативні документи систематично оновлюються, до них регулярно вносяться доповнення та зміни.

На думку автора, в наш час для ефективного удосконалення системи регулювання бухгалтерського обліку необхідно брати за основу модель, яка б забезпечувала оптимальне співвідношення державного регулювання з одночасним залученням професійної спільноти. Також доцільно підвищити правовий статус Методологічної ради з бухгалтерського обліку, розширити її повноваження та можливості, водночас забезпечивши відповідальність членів Ради за формування і дотримання методології у сферах їх впливу.

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

Література: 1. Бухгалтерський облік (ч. II) : навч. посіб. / за ред. В. Ф. Максимової. Одеса : ОНЕУ, 2013. 324 с. **2.** Про бухгалтерський облік і фінансову звітність : Закон України від16.07.1999 № 996-XIV. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html. **3.** Звіт Світового банку про стан дотримання стандартів та кодексів у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/367341468337802893/text/626030WP00UKRA0e0Box0361486B0PUBLIC.txt. **4.** Нашкерська Г. В. Фінансовий облік : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. Київ : Кондор, 2015. 504 с. **5.** Стрельніков О. І., Петрушевський Ю. Л. Державне регулювання бухгалтерського обліку в умовах інтеграції України в Європейський Союз. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2012/17.pdf. **6.** Ловінська Л. Г. Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні: мета і сфера впливу. *Фінанси України.* 2012. № 4. С. 56–66.

ЄДНІСТЬ І ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ПРАЦІ В ТРУДОВОМУ ПРАВІ

УДК 349.22

Вандишева Х. Р.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті визначено сутність принципів єдності та диференціації правового регулювання норм праці, наведено їх принципову відмінність. Особливу увагу приділено умовам праці різних категорій працівників, таких як жінки, неповнолітні, інваліди та ін. Розглянуто додаткові права цих категорій на прикладі конкретних статей в нормативно-правових актах.*

Ключові слова: *єдність правового регулювання праці, диференціація правового регулювання праці, трудове право, праця, категорії працівників.*

Аннотация. *В статье определена сущность принципов единства и дифференциации правового регулирования норм труда, приведено их принципиальное отличие. Особое внимание уделено условиям труда различных категорий работников, таких как женщины, несовершеннолетние, инвалиды и др. Рассмотрены дополнительные права этих категорий на примере конкретных статей в нормативно-правовых актах.*

Ключевые слова: *единство правового регулирования труда, дифференциация правового регулирования труда, трудовое право, труд, категории работников.*

Annotation. *The article defines the essence of the principles of unity and differentiation of legal regulation of Labor Standards, and presents their fundamental difference. Special attention is paid to the working conditions of various categories of employees, such as women, minors, disabled people, etc. additional rights of these categories are considered on the basis of specific articles in regulatory legal acts.*

Keywords: *unity of legal regulation of Labor, differentiation of legal regulation of labor, labor law, labor, categories of employees.*

Одним із найважливіших аспектів життя кожної людини, основою її існування, розвитку та добробуту, джерелом задоволення моральних і матеріальних потреб є праця. Ст. 43 Конституції України проголошує «Право кожного заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб» [1].

Правове регулювання праці здійснюється на підставі єдності та диференціації, оскільки специфіка правового статусу різних категорій працівників обумовлена як загальними нормами законодавства про працю, що виражається в єдності цих норм, які поширюються на всіх без винятку працівників, так і спеціальними нормативними актами, що характеризуються диференціацією правового регулювання праці.

Проблемам єдності та диференціації правового регулювання праці присвятили свої роботи такі вчені, як Аристова С. В. [2], Верес Ю. М. [3], Коваленко О. О. [4], Лежнєва Т. М. [5], Сидоренко А. А. [6], Ярошенко О. О. [7] та ін. Роботи цих учених й досі залишаються актуальними, але зміна і розвиток соціально-економічних умов життя спричиняє постійне вдосконалення та реформування законодавства України, тому ця тема потребує подальшого вивчення.

Метою статті є розкриття сутності принципів єдності та диференціації правового регулювання праці в Україні.

Принцип єдності полягає в поширенні дії норм трудового права на всіх працівників незалежно від статі, віку, умов праці та особистості працівника. Інакше кажучи, все трудове право становить єдину систему (єдиний підхід щодо регулювання праці). Всередині цієї системи є відмінності – диференціація, що виражається насамперед через спеціальні норми, що дозволяють уточнити, розширити та реалізувати свої права, обов'язки та гарантії у сфері праці відповідним категоріям працівників.

С. В. Аристова підкреслює, що в трудовому праві єдність у встановленні умов праці на певному їх рівні не виключає, а, навпаки, передбачає врахування особливостей, тобто диференціацію правового регулювання. Не-

© Вандишева Х. Р., 2020

можливо застосовувати єдині норми незалежно від фізіологічних особливостей організму людини (неповнолітні, жінки), характеру праці, різних її умов (шкідливі, небезпечні умови) та іншої специфіки праці.

Єдиний порядок, який поширюється на всіх працюючих, що стосується укладення трудового договору, підстав та порядку звільнення працівників, загальні засади формування праці, робочого часу, часу відпочинку тощо визначає Кодекс законів про працю України (далі – КЗпП).

Слід зазначити, що ринок праці не створює рівних можливостей не тільки для реалізації права на працю, а й тривалого існування трудових відносин. Тож, щоб працівник-жінка, неповнолітній або інвалід могли б рівною мірою з іншими працівниками реалізувати своє право на працю та інші основні трудові права, для них законодавство встановлює і поглиблює відмінність у правовому регулюванні соціально-трудових відносин, захищаючи ці найменш соціально захищені категорії працівників від шкідливих факторів виробництва шляхом встановлення спеціальними нормами пільг та гарантій. Тобто диференціація правового регулювання праці таких працівників проводиться через норми права. Шляхом установлення спеціальних пільг та гарантій законодавство провадить диференціацію за важкістю і шкідливістю умов праці. При цьому також за допомогою диференціації охороняється рівне здійснення трудових прав працівників, зайнятих на роботах із шкідливими, важкими та небезпечними умовами праці.

Диференціація правового регулювання праці об'єктивно зумовлена розвитком суспільної організації праці, розподілом у ній праці з різним ступенем її механізації, наявністю шкідливих і небезпечних умов праці, а також залученням до виробництва таких працівників, які вимагають особливого соціального захисту від шкідливих факторів виробництва (жінок, неповнолітніх, інвалідів тощо), а також загальною тенденцією сучасності – посиленням гуманізації праці.

Розглянемо приклади диференціації за окремими категоріями працівників.

Так, наприклад, для жінок передбачені додаткові умови під час вагітності. Згідно з ч. 1 ст. 178 КЗпП: «Вагітним жінкам відповідно до медичного висновку знижуються норми виробітку, норми обслуговування або вони переводяться на іншу роботу, яка є легшою і виключає вплив несприятливих виробничих факторів, із збереженням середнього заробітку за попередньою роботою». Відповідно до ч. 1 ст. 179 КЗпП та ст. 17 Закону України «Про відпустки»: «На підставі медичного висновку жінкам надається оплачувана відпустка у зв'язку з вагітністю та пологами тривалістю 70 календарних днів до пологів і 56 (у разі народження двох і більше дітей та у разі ускладнення пологів – 70) календарних днів після пологів, починаючи з дня пологів». Також жінці на її прохання може надатися відпустка на трирічний термін по догляду за дитиною (ч. 3 ст. 179 КЗпП, ст.18 Закону України «Про відпустки»), при цьому період відпустки зараховується до стажу роботи, відповідно ч. 2 ст. 181 КЗпП [8; 9].

Праця молоді регламентується Главою XIII КЗпП. У ст. 187 зазначено: «Неповнолітні, тобто особи, що не досягли вісімнадцяти років, у трудових правовідносинах прирівнюються у правах до повнолітніх, а в галузі охорони праці, робочого часу, відпусток та деяких інших умов праці користуються пільгами, встановленими законодавством України». Але до цієї категорії працівників також застосовуються додаткові умови праці. У ч. 1 та 2 ст.190 КЗпП: «Забороняється застосування праці осіб молодше вісімнадцяти років на важких роботах і на роботах з шкідливими або небезпечними умовами праці, а також на підземних роботах.

Забороняється також залучати осіб молодше вісімнадцяти років до підіймання і переміщення речей, маса яких перевищує встановлені для них граничні норми».

За ст. 199 КЗпП: «Батьки, усиновителі і піклувальники неповнолітнього, а також державні органи та службові особи, на яких покладено нагляд і контроль за додержанням законодавства про працю, мають право вимагати розірвання трудового договору з неповнолітнім, у тому числі й строкового, коли продовження його чинності загрожує здоров'ю неповнолітнього або порушує його законні інтереси».

Існують також додаткові пільги для працівників, які поєднують роботу з навчанням (Глава XIV КЗпП).

Частиною 1 ст. 1 Закону України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» (далі – Закон) зазначено: «Особи з інвалідністю в Україні володіють усією повнотою соціально-економічних, політичних, особистих прав і свобод, закріплених Конституцією України, законами України та міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України». За ч. 1 ст. 3 цього Закону: «Інвалідність як міра втрати здоров'я визначається шляхом експертного обстеження в органах медико-соціальної експертизи центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я».

За ч. 1 ст. 19 Закону: «Для підприємств, установ, організацій, у тому числі підприємств, організацій громадських організацій осіб з інвалідністю, фізичних осіб, які використовують найману працю, установлюється норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю у розмірі чотирьох відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб, – у кількості одного робочого місця».

Відповідно до ст. 24 Закону: «Після закінчення навчального закладу особам з інвалідністю надається право вибору місця роботи з наявних варіантів або надається за їх бажанням право вільного працевлаштування.

При відмові у прийнятті на роботу, ненаданні роботи за спеціальністю особі з інвалідністю, направленій за розподілом після закінчення навчального закладу, або при недодержанні інших умов трудового договору і законодавства про працю підприємство, установа та організація, фізична особа, яка використовує найману працю відшкодовує витрати на її проїзд до місця роботи і назад до місця, де вона проживає, а також витрати на проїзд супровідника, якщо він є необхідним» [10].

Згідно зі ст. 7 Закону України «Про охорону праці»: «Працівники, зайняті на роботах з важкими та шкідливими умовами праці, безоплатно забезпечуються лікувально-профілактичним харчуванням, молоком або рівноцінними харчовими продуктами, газованою солоною водою, мають право на оплачувані перерви санітарно-оздоровчого призначення, скорочення тривалості робочого часу, додаткову оплачувану відпустку, пільгову пенсію, оплату праці у підвищеному розмірі та інші пільги і компенсації, що надаються в порядку, визначеному законодавством.

У разі роз'їзного характеру роботи працівникові виплачується грошова компенсація на придбання лікувально-профілактичного харчування, молока або рівноцінних йому харчових продуктів на умовах, передбачених колективним договором» [11].

Отже, за допомогою єдності і диференціації норм трудового права досягається ефективність правового регулювання трудових відносин, адже, насамперед, однорідні відносини впорядковуються єдиними, однаковими нормами, що містяться в загальному законодавстві. Водночас у тих випадках, де відносини проявляють свою особливість або через свою змістовну характеристику, або через суб'єкта, до загальних норм, що виступають фундаментом цих відносин, додаються норми спеціальні, які саме і враховують цю особливість, а отже, максимально точно та детально їх врегульовують. Тобто єдність визначає рівність прав і обов'язків у трудових правовідносинах, а диференціація забезпечує рівне здійснення трудових прав працівників різних категорій.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. М.

Література: 1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254% D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#n4233. **2.** Аристова С. В. Особенности отраслевой дифференциации в правовом регулировании трудовых отношений. *Вестник Московского университета. Право.* 2001. № 1. С. 96–104. **3.** Верес Ю. М. Принципи локального правового регулювання оплати праці. *Юридичні і політичні науки. Держава і право.* 2012. № 56. С. 338–345. **4.** Коваленко О. О. Єдність та диференціація норм трудового права як правова категорія. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Право.* 2017. № 27. С. 85–90. **5.** Лежнєва Т. М. Практикум з навчальної дисципліни «Трудове право» : навч. посіб. Дніпропетровськ : ДДУВС, 2015. 189 с. **6.** Сидоренко А. А. Диференціація правового регулювання праці фармацевтичних працівників. *Підприємство, господарство і право. Трудове право.* 2018. № 5. С. 102–106. **7.** Ярошенко О. О. До питання розмежування єдності та диференціації правового регулювання праці з іншими правовими категоріями. *Вісник Академії правових наук України. Трибуна докторанта.* 2005. № 3 (42). С. 226–233. **8.** Кодекс законів про працю : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#n1106. **9.** Про відпустки : Закон України від 15.11.1996 № 505/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80#n195. **10.** Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні : Закон України від 21.03.1991 № 876-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12#n234. **11.** Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 № 2695-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#n48.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

УДК 657.1

Василенко І. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто нормативно-правові акти та уповноважені органи і установи, які регулюють бухгалтерський облік в Україні; досліджено основні принципи та методи регулювання обліку; пояснено необхідність змін національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для їх удосконалення та наближення до міжнародних стандартів.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, державне регулювання, методологічні засади, стандарти бухгалтерського обліку, фінансова звітність, облікове законодавство.*

Аннотация. *Рассмотрены нормативно-правовые акты и уполномоченные органы и учреждения, регулирующие бухгалтерский учет в Украине; исследованы основные принципы и методы регулирования учета; объяснена необходимость изменений национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета для их совершенствования и приближения к международным стандартам.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, государственное регулирование, методологические основы, стандарты бухгалтерского учета, финансовая отчетность, учетное законодательство.*

Annotation. *The regulatory legal acts and authorized bodies and institutions that regulate accounting in Ukraine are examined, the basic principles and methods of accounting regulation are investigated, the need for changes in national accounting regulations (standards) for their improvement and approximation to international standards is explained.*

Keywords: *accounting, government regulation, methodological principles, accounting standards.*

Правильно організований бухгалтерський облік важливий не тільки для окремого підприємства чи організації, а й для державної фінансової системи в цілому. Головною метою організації бухгалтерського обліку є створення умов для досягнення оптимальних результатів будь-якої діяльності. Бухгалтерський облік контролює наявність, рух і стан майна, використання матеріальних, трудових, а також фінансових ресурсів на підприємстві. За допомогою саме обліку керівництво підприємства буде мати повну та достовірну інформацію щодо господарських процесів.

Метою роботи є дослідження діючого нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку приватних підприємств України, а також стратегічних напрямів подальшого удосконалення та розвитку методологічних засад такого регулювання.

Питання державного регулювання бухгалтерського обліку вітчизняних комерційних підприємств та їх об'єднань розробляли Бутинець Ф. Ф., Петрук О. М., Жук В. М., Пархоменко В. М.,Ловінська Л. Г., Чижевська Л. В., Голов С. Ф. та ін.

В Україні здійснюється державне регулювання бухгалтерського обліку, щоб облікові системи підприємств функціонували належним чином і виконували основні завдання обліку, а саме – безперервне спостереження та документування економічних процесів, операцій та явищ підприємства, надання інформації про ці об'єкти обліку, а також створення та організація інформаційної бази для управління господарською діяльністю юридичної особи (планування, прогнозування, стимулювання та контролю). В нашій країні державне регулювання обліку реалізується відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [1], в якому затверджено основні положення щодо реалізації та регулювання бухгалтерського обліку. Закон розповсюджується на всіх юридичних осіб незалежно від організації та форми власності; представників іноземних суб'єктів господарювання, які мають зберігати бухгалтерські записи та представляти фінансові звіти згідно з чинним законодавством [1].

Зазначений Закон забезпечує удосконалення правових засад ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до положень європейського законодавства, що сприяє підвищенню рівня прозорості та відповідності показників фінансової звітності вітчизняних компаній, що покращуватиме інвестиційний клімат в Україні. Законом також встановлено, що фінансова звітність підприємств не повинна розглядатися як комерцій-

© Василенко І. А., 2020

на таємниця або конфіденційна інформація, і закріплено зобов'язання суб'єктів господарювання надавати копію звітності за запитом вповноважених осіб, а також забезпечувати загальнодоступність консолідованої фінансової звітності для ознайомлення та перевірки. При цьому необґрунтована відмова в наданні інформації може призвести до фінансових штрафів для посадових осіб компанії.

Цілком очевидно, що для того, щоб удосконалювати та підвищувати якість облікової інформації, потрібно не тільки слідувати належному регулюванню, а й своєчасно модернізувати бухгалтерське законодавство. В наш час розроблюються ключові питання, які повинні були зазнати концептуальних змін на початковому етапі реформи: вивчення формування та розвитку методології обліку нових об'єктів (наприклад, біологічних активів, фінансових вкладень, лізингу);впровадження концепції професійного судження бухгалтера і розробка ним застосовуваної моделі обліку при альтернативних методах бухгалтерського обліку; розгляд появи декількох груп користувачів фінансової звітності;обґрунтування необхідності впровадження і розвитку облікової політики [7].

Внесення останніх поправок до Закону про бухгалтерський облік стосувалися змін у порядку подання та публікації нормативних документів, а також вимог до пакета фінансової звітності, в залежності від категорії підприємства (велике, середнє, мале, мікропідприємство). Також було оновлено критерії класифікації підприємств за їх розмірами.

Держава уповноважує органи виконавчої влади розробляти правила ведення бухгалтерського обліку банків, бюджетних установ, інвесторів, міністерств.

Основними уповноваженими центральними органами, які здійснюють державну політику у сфері бухгалтерського обліку в Україні є: Міністерство фінансів України, Національний банк України, Державне Казначейство та Методологічна рада [2]. Метою державного регулювання бухгалтерського обліку є створення загальнообов'язкових положень для всіх суб'єктів господарювання, які забезпечують захист інтересів користувачів; удосконалення здійснення юридичними особами бухгалтерського обліку [4].

Порядок обліку господарських операцій комерційних підприємств регламентується національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО). Це нормативні документи, в яких містяться засади та методи бухгалтерського обліку, узгоджені з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) [1]. Із дотриманням П(С)БО підприємства розробляють і затверджують наказом облікову політику, що містить принципи та обрані методи вимірювання та оцінювання об'єктів обліку, а також порядок складання фінансової звітності. На сьогодні в Україні є діючим 31 П(С)БО, які регулюють облік, базуються на МСБО і не суперечать їх положенням.

Одним із інструментів регулювання бухгалтерського обліку є План рахунків, що являє собою систематизований перелік бухгалтерських рахунків, необхідний для відображення діяльності підприємств, організацій та установ. Отже, План рахунків визначає національні особливості обліку господарської діяльності, забезпечуючи стандартизацію загальних облікових понять, бухгалтерських записів та обліку загалом на рівні окремих підприємств. За основу Плану рахунків та фінансової звітності в Україні покладено балансову тотожність (активи дорівнюють сумі зобов'язань та капіталу), а також принцип подвійного запису. Саме завдяки подвійного запису виконується контроль правильного ведення обліку об'єктів господарської діяльності.

Облікове законодавство України надає підприємствам право самостійно приймати такі бухгалтерські рішення: визначати та впроваджувати облікову політику підприємства; обирати методи обліку як систему облікових реєстрів та робочого плану рахунків з урахуванням специфіки діяльності; встановлювати та затверджувати правила та принципи документообігу та технологію обліку інформації; розробляти систему та методи управлінського обліку та ведення журналів господарських операцій [3]. За координування бухгалтерського обліку окремої компанії відповідальність несуть її власники, або уповноважений орган, що стоїть на чолі відповідно до законодавства та інших нормативних чи статутних документів. Вони відповідають за відтворення господарських операцій у належних документах, зберігання оброблених документів, реєстрів та фінансових звітів протягом встановленого періоду часу (від трьох років).

Значущу роль у створенні та впровадженні облікової політики підприємств відіграє Методологічна рада, яка діє як консультаційна установа Міністерства фінансів України. Пріоритетні її завдання – це організація досліджень проектів НП(С)БО, інших законодавчих засад, що визначають регулювання бухгалтерського обліку, методологічне забезпечення ініціювання сучасних технологій дослідження та опрацьовування облікової та економічної інформації, створення мануалів щодо покращення системи професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників галузі [5].

Методологічне забезпечення бухгалтерського обліку – найважливіший елемент його національної системи. Її теоретичні основи, зміст, організація визначають стан бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання, його відповідність міжнародним стандартам та економічним реаліям країни. Методологічна рада, яка втілює участь у регулюванні бухгалтерського обліку професійної громади, бере активну участь у реалізації комплексних заходів,

спрямованих на модернізацію системи державних фінансів в цілому та бухгалтерського обліку зокрема. Її мета – забезпечити прозорість розподілу та використання бюджетних коштів, ефективне адміністрування податків і зборів, підвищення ефективності управління державними фінансами [6].

На прикладі Методологічної ради зрозуміло, що професійним організаціям бухгалтерського обліку не надано прав на його регулювання, та вони мають консультативну функцію. Облікові професійні організації в межах своїх функцій: готують пропозиції щодо вдосконалення законодавства про бухгалтерський облік;організовують сертифікацію та постійне професійне навчання для своїх членів;розширюють міжнародний досвід впровадження МСБО.

Бухгалтерський облік потребує не тільки належного регулювання, але ще й постійного розвитку його як системи. Стратегічними напрямами розвитку національної системи державного бухгалтерського обліку є: розробка та вдосконалення високоякісних стандартів бухгалтерського обліку в приватному та державному секторах, досягнення їх відповідності міжнародному рівню шляхом коригування національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку;послідовне узгодження та впровадження цих стандартів національними регуляторами та установниками стандартів [7].

В ході економічного розвитку існуюча система державного регулювання поступово застаріває і у незмінному вигляді стає нездатною забезпечувати формування та передачу своєчасної, якісної та достовірної інформацію для прийняття рішень як на рівні суб'єктів господарювання, так і на рівні регіонів, галузей і держави. Саме тому відбувається систематичне оновлення та модернізація облікового законодавства України відповідно до розглянутих стратегічних напрямів розвитку бухгалтерського обліку.

Таким чином, розвиток системи бухгалтерського обліку нашої держави з плином часу зазнав впливу процесів глобальної регуляторної конвергенції у сфері обліку та аудиту. Реформування бухгалтерського обліку в контексті адаптації до МСБО стимулювало новий етап розвитку бухгалтерського обліку в Україні. Особлива увага приділяється вдосконаленню методології обліку.

Перспективним напрямком подальших досліджень автора вбачається встановлення зв'язку між сучасними теоріями бухгалтерського обліку та діючим обліковим законодавством України.

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

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **2.** Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=70591&cat_id=70590. **3.** Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності «Облік і аудит». Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с. **4.** Сутність бухгалтерського обліку, його види та користувачі бухгалтерської інформації. Регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. URL: https://studfile.net/preview/5013789/. **5.** Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності. URL: https://pidruchniki.com/1730062342953/pravo/derzhavne_regulyuvannya_buhgalterskogo_obliku_finansovoyi_zvitnosti. **6.** Ловінська Л. Г. Державне регулювання бухгалтерського обліку в Україні: мета і сфера впливу. *Фінанси України.* 2012. № 4.С. 56–66. **7. Г**ора М., Чижевська Л. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні. *Європейський фінансовий і бухгалтерський журнал.* 2013. № 8. С. 7–17.

VIOLATIONS OF CONSUMER RIGHTS AND THEIR PROTECTION

UDC 347.451.031

A. Vologodskaya

The 3-rd year student
of the Faculty of International Economic Relations of KhNEU of S. Kuznets

Annotation. *The article considered the highlights of consumer protection, which regulated by law. Analyzed the fundamental variables affecting the level of customer security. The main offenses of their division into types and providing customers with preliminary information about their right.*

Keywords: *consumer, consumer protection, right, mechanism, government.*

Анотація. *У статті розглянуто основні моменти захисту прав споживачів, які регулюються законодавством. Проаналізовано основні складові, що впливають на рівень безпеки клієнтів; основні порушення їх поділ на типи та надання споживачам попередньої інформації про їх права.*

Ключові слова: *споживач, захист споживачів, право, механізм, уряд.*

Аннотация. *В статье рассмотрены основные аспекты защиты прав потребителей, регулируемые законодательством. Проанализированы фундаментальные переменные, влияющие на уровень безопасности клиентов; основные правонарушения – их разделение на виды и предоставление клиентам предварительной информации об их правах.*

Ключевые слова: *потребитель, защита потребителей, право, механизм, правительство.*

Building an independent state, the introduction of market economies relations necessitated the development of an effective mechanism in Ukraine protection of the rights and legitimate interests of consumers. Consumer protection is one of the most important areas of constitutional protection citizens' rights. Thus, the Constitution of Ukraine proclaims the rights of citizens to safe for life and health of the environment, information on the quality of food and household items, provides for the right of every citizen, as well as foreigners and stateless persons to appeal to the court to protect their rights and legal aid.

Theoretical and practical problems of legal regulation of consumer rights and their protection studied in the works of such scientists Ivanenko L. M., Yazvinska O. M., Dudla I. O., Shebuldeva I. V.

The purpose of the article is to cover features of consumer protection, which regulated by civil law. Main aspects of this article will provide awareness of consumer rights to receive information, forms of consumer protection.

The actual problem is the lack of awareness of consumers about their rights. In addition, in the case of attempts to protect their own rights provided for by law, they meet with resistance and refusal to provide any concessions. Therefore, below in this article, the basic rights that you need to know about and the types of violations and listed subsequent punishments.

At this stage of improvement of reform economy of Ukraine is carried out with the help legal standards pointed essentially at protection of citizens' rights when they speak consumers of products, works or administrations. Comprehensive legislative support of such protection are also the provisions of the Civil Code of Ukraine, the Law of Ukraine «On Protection of Rights consumers».

It should be noted that part of the rights remains only declared, the other - painted with application of elements of procedural law. According to Art. 5 of the Law of Ukraine «On Protection of Rights consumers», «The State creates conditions for consumers to acquire the necessary knowledge on the implementation of their rights», but at the same time, the Law does not contain detailed mechanisms for consumer education. To detail described rights with mechanisms for their implementation, listed primarily to the rights specified in Articles 8–13 and 18 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection» [1].

A consumer is a citizen who purchases, orders, uses or intends to purchase or order goods (works, services) for their own household needs [1]. Consumer have many rights in different aspects of their interactions with sellers. Such as:

1) The right to protection of consumer rights by the state and the right to product safety (goods, consequences of works).

© A. Vologodskaya, 2020

The state provides consumers with protection of their rights, provides free choice of products, acquisition of knowledge and qualifications necessary for making independent decisions when purchasing and using products according to their needs, and guarantees purchase or receipt of products by other lawful means to ensure consumption.

2) The right to proper quality of products (works and services) and the right to information about goods (works and services).

At the request of the consumer, the seller (manufacturer, performer) is also obliged to provide him with documents confirming the proper quality of the product. Products must be safe for life, health and property of consumers, as well as the environment, meet the requirements of regulatory documents (standards, specifications, etc.). Which contain rules, general principles and characteristics of different types of goods.

3) Consumer rights when purchasing goods of proper quality and in case of purchasing goods of improper quality.

In case of purchase of the goods of proper quality, the consumer can use the rights established in Art. 9 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection». When purchasing goods of good quality from the consumer within fourteen days, not counting the day of purchase (unless the seller has announced a longer period), the right to exchange non-food goods of good quality for similar from the seller from whom it was purchased

4) Consumer rights in case of violation of the terms of the contract for performance of works (provision of services).

In accordance with Part 1 of Art. 10 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection» the consumer has the right to withdraw from the contract for performance of works (provision of services) (without any penalties by the contractor). Moreover, demand damages if the contractor did not start to fulfill obligations under the contract or performs the work so slowly that it becomes impossible to complete it within a specified period.

Consumer protection provided by the state through a specially authorized central body executive power in the field of consumer protection and its territorial bodies. Local state administrations, bodies and institutions carrying out the state sanitary and epidemiological supervision. Other bodies' executive power, local governments, on which according to the legislation the corresponding are relegated functions, as well as through the courts.

Regarding the national level of protection of rights consumers, in general, we can identify the following the main factors that affect the level of protection consumer rights [2]:

- imperfect legislation;
- insufficient funding, logistical and personnel base;
- lack of consumer education;
- consumer ignorance of their rights;
- inaction of central and local authorities and local governments regarding to realization of consumer rights and interests;
- corruption in authorities;
- distrust of citizens.

Taking into account some of written above bottlenecks further will be listed information to increase level of consumer protection. Consumers need to know about their rights and about possible methods of compensation in cases when their rights are violated, and to be able to easy to obtain security information and product quality. For providing such information the state must be responsible.

The current legislation of Ukraine provides for the following forms of consumer protection:

- self-defense. The legal definition of self-defense is contained in Article 19 of the Civil Code, as well as in Articles 8 and 9 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection». Self-defense implements by contacting the seller directly or the manufacturer, where such treatment applies safety or quality of products, or completeness or objectivity of information. This is a form of protection legally provided for the replacement of goods of improper quality
- protection of consumer rights by non-governmental organizations [3]. Article 24 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection» provides that consumers have the right to form non-governmental organizations in order to protect legal rights.
- judicial protection of consumer rights. Article 22. contains provisions on the submission of applications from consumers, non-governmental organizations or government agencies directly to businesses courts.
- protection of consumer rights by local governments. Article 28 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection» provides relevant departments of executive committees of bodies local governments consider and responding to consumer statements [3].
- protection of consumer rights by state organizations. The competent state bodies responsible for consumer protection provide such protection on behalf of the state. As well as system of their local administrations and departments [4].

According to paragraph 12 of Art. 5 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection», territorial bodies for consumer protection have the right to impose on guilty persons in cases provided by law, administrative penalties in the form of fines.

One of the specific features of the legislation Ukraine on consumer protection is plural regulations arising from incomplete coverage by legislative acts relations in this area. Implementation legal regulation of relations related to realization of the consumer's right in case of acquisition goods of improper quality at the codified level The Central Committee of Ukraine and the Law of Ukraine «On Protection of Rights consumers». At the secondary level, determines the presence of numerous collisions and gaps.

In case of violation of the rights defined by the legislation the consumer according to Art. 22 of the Law of Ukraine «On Consumer Protection» has the right to go to court. Protection of consumer rights carried out by judicial authorities at the direct request of the plaintiff, regardless of the protection of rights through the system of state bodies and public organizations. Consumers are exempt from paying court fees for lawsuits related to the violation of their rights [5].

Conclusion. The main factors that affect the level of consumer protection, namely: imperfect legislation; insufficient funding, material and technical and personnel base; lack of consumer education; ignorance consumers regarding their rights; inaction of central and local authorities and local governments regarding the realization of the rights and interests of consumers; corruption in government; distrust of citizens.

To improve the situation in the field of consumer protection it is necessary:

- to improve the legislation in the field of consumer protection by making changes and additions, bringing it in line with international standards;
- to analyze the case law in cases of consumer protection for identification of individual shortcomings and problems, its generalization;
- strengthen liability and sanctions for violations of protection legislation consumers;
- take into account international experience in consumer protection.

One of the particular features of the legislation Ukraine on customer protection is plural regulations emerging from incomplete scope by authoritative acts relations in this range. Implementation of legal control of relations related to realization of the consumer's right in case of acquisition goods of disgraceful quality at the codified level The Central Committee of Ukraine and the Law of Ukraine «On Assurance of Rights consumers», and at the auxiliary level, determines the nearness of various collisions and gaps.

Supervisor – Candidate of Sciences (Law), Associate Professor Sylenko N. M.

Literature: 1. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-12 // Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. № 30. Ст. 379. 2. Іваненко Л. М., Язвінська О. М. Захист прав споживачів : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2014. 496 с. 3. Дудла І. О. Захист прав споживачів : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2007. 448 с. 4. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141. 5. Шебулдаєва І. В. Основи споживчих знань : навч. посіб. Київ : Знання, 2000. 180 с.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ТОВ «АГРО-ЖИТТЯ» НА ОСНОВІ ПОЗИЦІОНУВАННЯ В МАТРИЦІ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ

УДК 658.15

Ворона Т. А.

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

Анотація. *У цій статі виділено критерії та показники, що впливають на рівень фінансової стійкості підприємства. Розглянуто, як матриця Франшона – Романе використовується для визначення рівня фінансової стійкості та визначення можливого переходу підприємства на інший рівень фінансової стійкості. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю на підприємствах оптової торгівлі України.*

Ключові слова: *фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю, фінансова стратегія, матриця Франшона – Романе, результати фінансової діяльності, результати господарської діяльності, результати фінансово-господарської діяльності.*

Аннотация. *В данной статье выделены критерии и показатели, что влияют на уровень финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрено, как матрица Франшона – Романе используется для определения уровня финансовой устойчивости и определения возможного перехода предприятия на другой уровень финансовой устойчивости. Предложены меры по повышению эффективности управления финансовой устойчивостью на предприятиях оптовой торговли Украины.*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, финансовая стратегия, матрица Франшона – Романе, результаты финансовой деятельности, результаты хозяйственной деятельности, результаты финансово-хозяйственной деятельности.*

Annotation. *This article highlights the criteria and indicators that affect the level of financial stability of the enterprise. It is considered how the Franchon – Romanet matrix is used to determine the level of financial stability and determine the possible transition of an enterprise to another level of financial stability. Measures are proposed to improve the efficiency of financial stability management at wholesale enterprises in Ukraine.*

Keywords: *financial stability, financial stability management, financial strategy, Franchon – Romane matrix, financial results, business results, financial and business results.*

Фінансова стійкість – найбільш важлива загальноекономічна проблема. За допомогою цього показника розробляються оптимальна стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються управлінські рішення і плани, оцінюються платоспроможність та ліквідність, покращується фінансова стабільність господарюючого суб'єкта [1, с. 125].

Більшість науковців вважають, що саме недостатня фінансова стійкість суб'єкта господарювання може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для диверсифікації бізнесу і взагалі функціонування суб'єкта господарювання.

У працях вітчизняних і зарубіжних науковцях, таких як Г. Г. Виноградов, В. М. Гриньова, Г. М. Лиференко, О. Р. Кривицька, Ю. П. Маркін, С. В. Невдосекін, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет та ін., розглянуто багато аспектів щодо покращення стану фінансовою стійкості підприємства.

Метою статті є пошук покращення рівня фінансової стійкості та розробки оптимального плану управління фінансовою стійкістю підприємства.

Управління фінансовою стійкістю підприємства слід розглядати як системний процес фінансової діяльності, спрямований на забезпечення здатності підприємства відповідати за своїми фінансовими зобов'язаннями у визначений термін, нарощувати потужності та прибутки, підтримувати фінансову рівновагу на стабільному рівні [2, с. 230].

Для визначення стратегічних фінансових цілей для подальшого розвитку суб'єкта господарювання необхідно визначитися зі стратегічним позиціонуванням суб'єкта господарювання в динаміці. Для цього можна використо-

© Ворона Т. А., 2020

вувати матриці фінансових стратегій Ж. Франшона і І. Романе, моделі Бостонської консалтингової групи, методику І. А. Бланка [3, с. 428].

Матриця фінансових стратегій Ж. Франшона та І. Романе дозволяє визначати поточне положення суб'єкта господарювання з точки зору фінансового ризику, розглядати ситуацію в динаміці з метою визначення стратегічного напрямку фінансової стратегії суб'єкта господарювання залежно від зміни ключових показників його діяльності.

Для наглядного прикладу було обрано підприємство оптової торгівлі ТОВ «Агро-Життя».

Результат господарської діяльності (РГД) є сумою коштів, яка залишається у розпорядженні підприємства після фінансування виробничого розвитку. Розрахунок показника результату господарської діяльності наведено у табл. 1

Таблиця 1

Розрахунок показника результату господарської діяльності ТОВ «Агро-Життя» за 2017–2019 рр.

Показник	Джерело інформації або формула для розрахунку	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Додана вартість	ДВ = ТП + ГПср + НЗВср - МВ	236,1	271	480,15
Вартість зробленої продукції	ф. №2, ряд. 2550 + 2120	88,7	3,1	88,9
Запаси готової продукції	ф. №1 (ряд. 1103н + 1103к) / 2	147,4	267,9	391,25
Незавершене виробництво	ф. №1 (ряд. 1102н + 1102к) / 2	0	0	0
Вартість спожитих матеріальних засобів виробництва	ф. №2, ряд. 2500	0	0	0
2. Брутто-результат експлуатації інвестицій	БРЕІ = ДВ – ПДВ – ВП - НЗВср - МВ	-443,1	-1096,28	-615,3
Податок на додану вартість	ф. 2 ряд. 2000/6	679,2	1367,28	1095,45
Витрати на оплату праці	ф. 2 ряд. 2505	0	0	0
Обов'язкові платежі, пов'язані з оплатою праці	Δ ФЕП = ФЕПк – ФЕПн	0	0	0
3. Зміна величини фінансово-експлуатаційних потреб	ф.1 ряд. 1100+1110 на початок періоду	17,4	137,9	-502
Матеріальні запаси на початок періоду	ф.1 ряд. 1100+1110 на кінець періоду	42,1	269,7	284,9
Матеріальні запаси на кінець періоду	ф.1 сума ряд. 1125…1155 на початок періоду	269,7	284,9	504,4
Дебіторська заборгованість підприємства на початок періоду	ф.1 сума ряд. 1120…1155 на кінець періоду	233,1	1278,8	1101,2
Дебіторська заборгованість підприємства на початок періоду	ф.1 сума ряд. 1605…1690 на початок періоду	1278,8	1101,2	428,3
Кредиторська заборгованість підприємства на початок періоду	ф.1 сума ряд. 1605…1690 на кінець періоду	237,9	1493,8	1193,5
Кредиторська заборгованість підприємства на початок періоду	ФЕП1 = Зап поч + ДЗ поч - Кр поч	1493,8	1193,5	1242,1
ФЕП на початок	ФЕП2 = Зап кін + ДЗ кін - Кр кін	37,3	54,7	192,6
ФЕП на кінець	ф.1 ряд. 1011 (кін. пер.) - ряд. 1011 (поч. пер.)	54,7	192,6	-309,4
4. Виробничі інвестиції	ф.2 ряд 2220	42,2	44,9	395,7
5. Звичайні продажі майна	РГД = БРЕІ - Δ ФЕП - ВІ – ПМ	0	0	0
Результат господарської діяльноті	Δ ФЕП = ФЕПк – ФЕПн	-502,7	-1279,08	-509

Показник результат фінансової діяльності (РФД) відображає фінансову політику підприємства: при залученні позикових коштів РФД може мати додатні значення, без залучення позикових засобів – від'ємне [4, с. 179].

Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) обчислюється як сума результатів господарської та фінансової діяльності підприємства. РФГД дає змогу оцінити обсяг «вільних» грошових коштів підприємства після фінансування ним усіх витрат і виробничого розвитку. Розрахунок показника результату фінансової та фінансово-господарської діяльності наведено в табл. 2.

На основі табл. 1 та 2 складено матрицю Франшона і Романе.

Матриця фінансових стратегій Франшона і Романе дає змогу спрогнозувати «критичний шлях» підприємства на найближчі роки, намітити допустимі межі ризику та виявити поріг можливостей підприємства.

Таблиця 2

Показники результату фінансової та фінансово-господарської діяльності

Показник	Джерело інформації або формула для розрахунку	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1. Зміна позикових коштів підприємства	ПК=ПКк-ПКп	300	-25	-275
Позикові кошти підприємства на початок періоду	ф.1 сума ряд. 1595…1600 на початок періоду	0	300	275
Позикові кошти підприємства на кінець періоду	ф.1 сума ряд. 1595…1600 на кінець періоду	300	275	0
2. Відсотки банку	ф.2 ряд. 2250	0	0	0
3. Податок на прибуток	ф.2 ряд. 2300	-1,3	-1,3	-43,8
4. Виплачені дивіденди	ф.2 ряд. 2650 * ряд. 2605	0	0	0
5. Суми, отримані від емісії акцій	ф.2 ряд. 2200	0	0	0
6. Кошти, вкладені в статутні фонди інших підприємств	ф.2 сума ряд. 2255+2270	-0,1	-42,2	-17,7
7. Довгострокові фінансові вкладення	ф.1 сума ряд. 1030+1035	0	0	0
8. Отримані відрахування від прибутку заснованих підприємств і доходи від інших довгострокових фінансових вкладень	ф.2 сума ряд. 2220+2240	0,3	0	0

На основі розрахованих значень ключових показників потрібно здійснити позиціонування ТОВ «Агро-Життя» у матриці фінансових стратегій. За умовний «0» беремо 10 % від доданої вартості підприємства. Результати розрахунків наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Параметри матриці фінансових стратегій Франшона і Романе на прикладі ТОВ «Агро-Життя»

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
РГД	-620	-503	-1 279	-509
РФД	28,3	301,7	18,5	-213,5
РФГД	-592	-201	-1 261	-723

Позиціонування досліджуваного підприємства наведено у табл.4.

Таблиця 4

Позиціонування ТОВ «Агро-Життя» у матриці фінансових стратегій у 2017–2019 рр.

Показники	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	6
РГД → 0	7	2	5
РГД < 0	**9** 2019	**8** 2017 2018	3

Виходячи з табл. 4 ТОВ «Агро-Життя» протягом 2017–2018 рр. знаходилося в квадраті 8 матриці Франшона і Романе, якому відповідає тип фінансової стратегії «дилема», який свідчить про те, що підприємство знаходиться в зоні дефіциту ліквідних засобів, що частково покривається за рахунок запозичення. Підприємство залучає позикові ресурси для фінансування своїх виробничих потреб, оскільки власних ресурсів та вільних коштів для цього не вистачає. А також залучає додаткові джерела фінансових ресурсів, незважаючи на їх платність. Можливий перехід в квадрати 2, 7, 9.

У 2019 році ТОВ «Агро-Життя» займає 9 квадрат матриці фінансових стратегій Франшона-Романе, який вказує на збитковість суб'єкта господарювання, його неліквідність і неплатоспроможність. Необхідність зменшувати усі інвестиції або дробити суб'єкт господарювання. Потреба у фінансовій підтримці. Можливий перехід в 6 або 7.

Матриця фінансової стратегії надає можливість оцінювати не тільки поточне фінансування підприємства, а й надавати оцінку конкретним крокам у рамках стратегічної фінансової діяльності [4, с. 112].

Однак цей інструмент має також і низку недоліків: під час виявлення відповідного квадрата матриці фінансовий аналітик приймає рішення згідно з власною думкою, що може мати суб'єктивний характер; матриця не враховує галузевої специфіки діяльності підприємства, що може знижувати достовірність результатів її використання.

Таким чином, для поліпшення фінансової стійкості підприємству необхідно збільшити обсяг власного капіталу шляхом приваблення нових інвесторів, оскільки на товари підприємства є попит, залучати довгострокові зобов'язання, що дозволить у більш тривалий час користуватися залученими коштами.

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

Література: 1. Самсонова К. В. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. *Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету.* 2013. № 4. С. 125–134. **2.** Гарасюк О. А., Богачевська К. В. Удосконалення поняття управління фінансовою стійкістю. *Економіка і регіон*. 2012. № 3 (34). С. 228–232. **3.** Бланк І. О. Управління формуванням капіталу. Київ : Ельга, 2002. 512 с. **4.** Лайко П. Фінанси підприємств : підручник для студ. вузів. Київ : Знання України, 2004. 428 с. **5.** Стецюк П. А. Формування фінансових ресурсів. *Економіка АПК.* 2005. № 11. С. 111–116.

ГРУПУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА РІВНЕМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ

УДК 519.237.8

Ворона Т. А.

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

Анотація. *У статі досліджено стан сільськогосподарських підприємств України за рівнем фінансової стійкості, виділено критерії та показники, що впливають на рівень фінансової стійкості підприємства. Розглянуто сутність методу кластерного аналізу та запропоновано алгоритм кластеризації підприємств. Проведено кластерний аналіз сільськогосподарських підприємств в Україні за рівнем управління фінансовою стійкістю. Запропоновано дії щодо покращення фінансової стійкості.*

Ключові слова: *фінансова стійкість, фінансовий менеджмент, фінансовий стан, управління фінансовою стійкістю, кластерний аналіз, стандартизація показників, кластерне групування.*

Аннотация. *В статье исследовано состояние сельскохозяйственных предприятий Украины по уровню финансовой устойчивости, выделены критерии и показатели, что воздействуют на уровень финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрена сущность метода кластерного анализа, и предложен алгоритм кластеризации предприятий. Проведен кластерный анализ сельскохозяйственных предприятий в Украине по уровню управления финансовой устойчивостью. Предложены действия по улучшение финансовой устойчивости.*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, финансовый менеджмент, финансовое состояние, управление финансовой устойчивостью, кластерный анализ, стандартизация показателей, кластерное группование.*

© Ворона Т. А., 2020

Annotation. *This article explores the state of agricultural enterprises in Ukraine in terms of financial stability, identifies criteria and indicators that affect the level of financial stability of the enterprise. The essence of the cluster analysis method is considered and an algorithm for enterprise clustering is proposed. A cluster analysis of agricultural enterprises in Ukraine by the level of financial stability management was carried out. Proposed actions to improve financial stability.*

Keywords: *financial stability, financial management, financial condition, financial stability management, cluster analysis, standardization of indicators, cluster grouping.*

Сучасне сільське господарство в Україні забезпечує значну частку валютних надходжень і створює робочі місця в Україні. Водночас сільські території поступово занепадають, оскільки протягом останніх десятиліть політичне представництво було доволі обмеженим [1, с. 22–24]. Виклики часу ставлять перед галуззю нові проблеми, від оперативності і ефективності вирішення яких залежать подальші перспективи її розвитку. Це негативно впливає як на зовнішнє, так і на внутрішнє середовище, спричиняє виникнення та зростання заборгованостей перед суб'єктами господарювання, а отже, спричиняє банкрутство. Однією з необхідних умов сталого розвитку підприємств всіх видів діяльності є забезпеченість їхньої фінансової стійкості.

Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми борговими зобов'язаннями [2, с. 65].

Питанням, що пов'язані з дослідженням суті та принципів ефективного управління фінансовою стійкістю підприємств, присвячували праці чимало зарубіжних і вітчизняних провідних науковців. Зокрема, варто назвати роботи М. Білик, І. Бланк, М. Дем'яненка, І. Іртищевої, Є. Мниха, В. Опаріна, В. Оспіщева, О. Терещенка, О. Філімоненкова, Ю. Цаль-Цалко, Л. Шаблиста, А. Шеремета.

Мета статті полягає у визначені стану сільськогосподарських підприємств України за рівнем управління фінансовою стійкістю.

З огляду на показники, що визначають фінансову стійкість підприємства, фінансова стійкість – це фінансовий потенціал підприємства, що характеризується наявністю капіталу для розвитку підприємства, конкурентоспроможності, рівноваги та платоспроможності [3, с. 36].

Метод кластерного аналізу використовуватиметься з метою поділу досліджуваних підприємств на фінансово стійкі та такі, що знаходяться в кризі. Головною перевагою кластерного аналізу є те, що він дає змогу проводити групування об'єктів не за одним параметром прибутковості, а за рядом ознак [4, с. 36].

Основними параметрами кластеризації суб'єктів є: розмір суб'єкта підприємництва (розмір валового доходу), галузева приналежність, часовий діапазон (2014–2019 фінансові роки).

Для кластерного аналізу були обрані десять підприємств: ТОВ «Агро-Життя» (база практики), ТОВ «Сад», ТОВ «Весна», ТОВ «Агромаш», ТОВ «Галагроменбуд», ТОВ «Агро-Хімік», ТОВ «Слобожанський», ТОВ «Байс-агро», ТОВ «Агранохім», ТОВ «Соняшник». Ці підприємства були обрані, оскільки вони всі займаються сільськогосподарською діяльністю, вони є представниками малого та середнього бізнесу, ці підприємства належать до однієї організаційно-правової форми – ТОВ, відкритий доступ до звітності цих підприємств за 2014–2019 рр.

Фінансово стійкий суб'єкт господарювання за різних можливих несприятливих змін внутрішнього та зовнішнього середовища здатний повернутися до стану рівноваги за рахунок власних чи залучених ресурсів. Формування структури капіталу має забезпечити таке поєднання власних і позикових джерел фінансування, яке сприятиме зростанню рентабельності капіталу, платоспроможності, зниженню фінансової залежності тощо [5, с. 120].

Тому для реалізації цього методу було використано саме ці відносні величини – власний капітал, довгострокові зобов'язання та поточні зобов'язання (табл. 1).

Таблиця 1

Капітал сільськогосподарських підприємств, що були обрані для виконання кластерного аналізу, за 2019 рік

ТОВ	Власний капітал	Довгостроковий капітал	Поточний капітал
1	2	3	4
Агро-Життя	60,7	0	1242,1
Сад	138,1	107,5	12,3
Весна	1179	344,2	1529
Агромаш	257	60	115,8

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Галагроменбуд	15	0	33,1
Агро-Хімік	40,3	0	67,2
Слобожанський	102,8	23,2	369
Байс-агро	70,6	2,4	127,8
Агронохім	542,2	97,3	1269
Соняшник	687,1	12	203,4

Первинні результати тесту найчастіше виражаються в самих різних статистично порівнянних одиницях, завдяки стандартизації показників досягається порівнянність отриманих результатів обстеження [6, с. 3]

	E:\предприятия.xlsx : 2019		
	1 власний	2 довгостроковий	3 позиковий
Агро-Життя	-0,36172	-0,644350672	-0,2810995
Сад	-0,68147	0,247259019	2,84295881
Весна	2,277417	2,59323008	-0,2664422
Агромаш	-0,35302	-0,116770973	-0,3627396
Галагроменбуд	-0,91869	-0,494869757	-0,3699187
Агро-Химик	-0,85945	-0,644350672	-0,3499793
Слобожанский	0,172227	-0,644350672	-0,3167104
байс-агро	-0,66154	-0,644350672	-0,3654245
Агронохим	0,489732	-0,167770344	-0,2972524
соняшник	0,896509	0,516324665	-0,2333922

Рис. 1. Початкові дані для кластерного аналізу

Після здійснення стандартизації даних необхідно здійснити кластерний аналіз на основі ієрархічної класифікації з використанням методу Варда. Результатом проведення кластеризації є дендрограма (рис. 2).

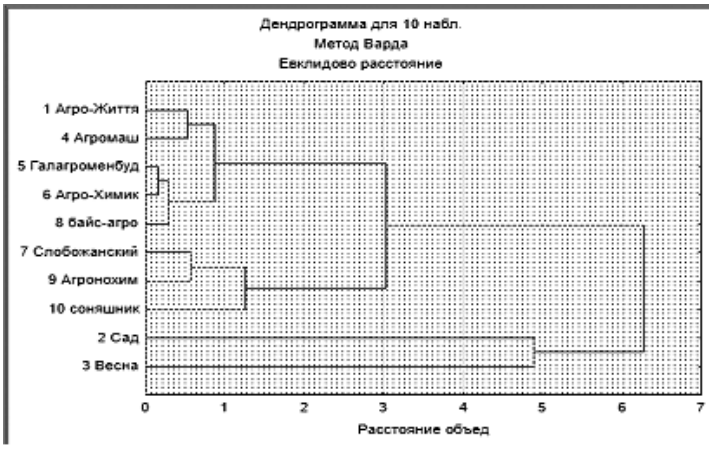


Рис. 2. **Дендрограма класифікації за методом Варда (Уорда)**

Згідно з рис. 2 в результаті кластеризації за цим методом було виділено 4 кластери.

Для перевірки правильності розподілу підприємств застосуємо ще один метод кластерного аналізу – метод К-середніх, у результаті якого отримаємо перелік підприємств, що входять до кожного з кластерів, та відповідні відстані до центра кластера.

На рис. 3 та 4 наведені середні значення змінних для кластерів та їх графічне відображення.

Згідно з рис. 3 до 1 кластера належить аграрна фірма ТОВ «Весна»; до 2 кластера віднесено лише ТОВ «Сад»; до 3 ввійшли підприємства ТОВ «Агронохім», ТОВ «Соняшник»; до 4 кластера – ТОВ «Агро-Життя», ТОВ «Агромаш», ТОВ «Галагроменбуд», ТОВ «Агро-Хімік», ТОВ «Слобожанський», ТОВ «Байс-агро».

	Средн.класт. (предприятия)			
перемен.	**Кластер Но. 1**	Кластер Но. 2	Кластер Но. 3	Кластер Но. 4
власний	2,277417	-0,681470	0,693121	-0,497031
довгостроковий	2,593230	0,247259	0,174277	-0,531507
позиковий	-0,266442	2,842959	-0,265322	-0,340979

Рис. 3. **Середні значення змінних для кластерів**

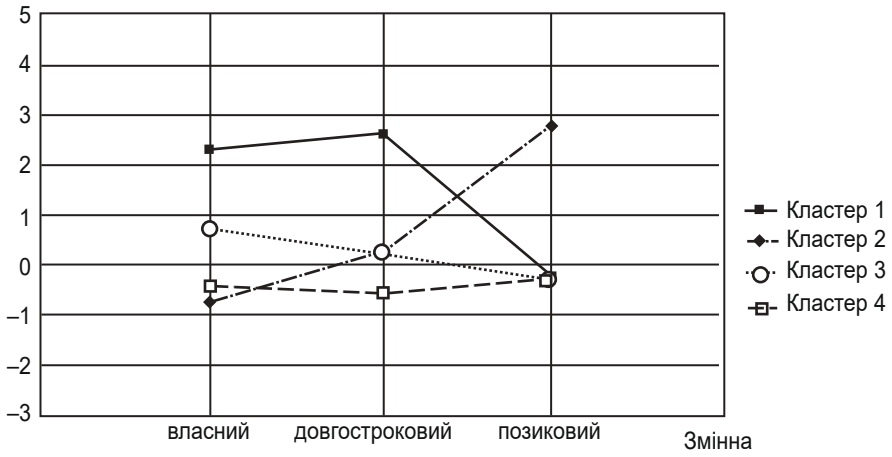


Рис. 4. **Графік середніх значень для кластерів**

Отже, ТОВ «Весна», яке сформувало перший кластер, відноситься до найкращого стану фінансової стійкості, оскільки свою діяльність здійснює за рахунок власних і довгострокових коштів.

ТОВ «Агронохім», ТОВ «Соняшник», що відносяться до третього кластера, мають добрий стан фінансової стійкості.

У ТОВ «Сад», що відноситься до другого кластера, недостатній рівень фінансової стійкості, адже у підприємства мало власного капіталу. Незважаючи на це, підприємство фінансує свою діяльність здебільшого поточними коштами, але це не є дуже поганим явищем, тому що діяльність агротовариств є сезонною, що пояснює здійснення діяльності за рахунок поточних, а не довгострокових коштів.

До четвертого кластера відносяться ТОВ «Агро-Життя», ТОВ «Агромаш», ТОВ «Галагроменбуд», ТОВ «Агро-Хімік», ТОВ «Слобожанський», ТОВ «Байс-агро». Їх стан фінансової стійкості – на кризовому рівні, адже спостерігається велике залучення позикових коштів.

Отже, з проведеного аналізу простежується, що підприємств зі стабільною діяльністю – середня кількість. На другому місці – підприємства, які мають кризові показники (10 %). Найбільша кількість підприємств, а саме 60 %, які близькі до краху.

Таким чином, для поліпшення фінансової стійкості підприємствам необхідно збільшити обсяг власних фінансових ресурсів, визначити найбільш оптимальне співвідношення складників капіталу, за якого підприємство зможе вільно маневрувати та ефективно використовувати грошові кошти, забезпечуючи тим самим безперебійний процес виробництва та реалізації продукції. А злагоджена та цілеспрямована діяльність засновників та управлінського персоналу у вирішенні питань підтримки та підвищення фінансової стійкості забезпечить збереження підприємства його платоспроможності, незалежності, ліквідності, подальший розвиток, а відповідно подальші кроки у процесі збільшення фінансової стійкості.

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

Література: 1. Малярчук С. В. Стан та перспективи розвитку сільського господарства в Україні : навч. посібник. Київ :ЦУЛ, 2019. 351 с. **2.** Стригуль Л. С. Теоретико-методичне забезпечення визначення фінансової стійкості підприємств різних організаційно-правових форм в умовах мінливого середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. С. 64–67. **3.** Бугай В. З., Омельченко В. М. Аналіз та оцінка фінансової

стійкості підприємства. *Держава та регіони.* 2016. № 1. С. 34–39. **4.** Пістунов І. М., Антонюк О. П., Турчанінова І. Ю. Кластерний аналіз в економіці : навч. посіб. Дніпропетровськ : Нац. гірн. ун-т, 2008. 84 с. **5.** Школьник І. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2016. 368 с. **6.** Валенко А. В., Коваленко А. В., Уртенов М. Х., Заикина Л. Н. Кластерный анализ финансово-экономического состояния предприятий. *Научный журнал КубГАУ.* 2010. № 60 (06). С. 1–11.

ПОШУК ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Глущенко Ю. М.

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

Анотація. *У статті розглянуто критерії впливу на пошук фінансових рішень у системі фінансового забезпечення фінансової стійкості підприємства методом аналізу ієрархій. Визначено переваги та недоліки методу декомпозиції, парних порівнянь. Визначено критерії фінансового забезпечення фінансової стійкості підприємства. Розроблено модель ієрархії та надано рекомендації щодо вибору форми фінансового забезпечення фінансової стійкості підприємства.*

Ключові слова: *метод, аналіз, ієрархія, декомпозиція, фінансове забезпечення, фінансова стійкість, модель, підприємство.*

Аннотация. *В статье рассмотрены критерии, которые влияют на поиск финансовых решений в системе финансового обеспечения финансовой устойчивости методом анализа иерархий. Определены сильные стороны и недостатки метода декомпозиции, парных сравнений. Определены критерии финансового обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Создана модель иерархии, и предоставлены рекомендации выбора формы финансового обеспечения финансовой устойчивости предприятия.*

Ключевые слова: *метод, анализ, иерархия, декомпозиция, финансовое обеспечение, финансовая устойчивость, модель, предприятие.*

Annotation. *The article considers the criteria of influence on the search for financial solutions in the system of financial support of financial stability of the enterprise by the method of analysis of hierarchies. Identified advantages and disadvantages of the method of decomposition, pairwise comparisons are determined. Identified criteria of financial support of financial stability of the enterprise are defined. Developed the model of hierarchy is developed and recommendations on a choice of a form of financial maintenance of financial stability of the enterprise are given.*

Keywords: *method, analysis, hierarchy, decomposition, financial security, financial stability, model, enterprise.*

Сучасний етап розвитку підприємства характеризується негативним впливом значної кількості чинників, серед яких нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, невизначеність та низький рівень капіталізації фондового ринку, низький рівень інноваційної активності та багато інших.

Механізм фінансового управління має на меті ефективне забезпечення виконання своїх функцій. Ефективне управління фінансами підприємства передбачає таку організацію роботи, яка дає змогу правильно використо-

© Глущенко Ю. М., 2020

вувати власні фінансові ресурси, залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Метою статті є визначення критеріїв впливу та пошук фінансових рішень у системі фінансового забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Метод аналізу ієрархії становить систематичну процедуру ієрархічного подання елементів, які визначають зміст вирішуваної проблеми. Сутність методу полягає у декомпозиції (розбитті) завдання (проблемного питання) на більш прості складові та подальшому обробленні послідовності суджень особи, що приймає рішення, за результатами парних порівнянь. Метод аналізу ієрархій (MAI) ґрунтується на принципах декомпозиції, парних порівнянь та синтезу пріоритетів [1].

Основні переваги методу аналізу ієрархій:

– відбувається порівняння кожної альтернативи за більшим числом факторів пріоритетності, завдяки чому підвищується точність оцінки і відкривається можливість вивчати якість об'єкта дослідження, ніж при використанні інших методів;

– експерт зосереджує свою увагу не на всіх альтернативах одночасно, а тільки на двох, порівнюваних у певний момент;

– метод дає змогу одержати не тільки середню оцінку, надану кожним експертом, а й дисперсію цієї оцінки, що дає можливість провести більш глибокий аналіз;

– метод відрізняється простотою і відповідністю інтуїтивним поданням [2].

Основними недоліками методу є:

– велика кількість інформації;

– обмеження на кількість одночасно порівнюваних альтернатив;

– неможливість повного опису невизначеності системи переваг осіб, що приймають рішення;

– неможливість використання у випадку декількох осіб, що приймають рішення, і наявність конфліктуючих систем переваг [2].

Першочергово створюємо у програмі СППР «Вибір» новий проєкт, вказуємо назву, опис та експертів проєкту. Визначаємо розмір ієрархії – 4 рівня (мета, зацікавлені особи, критерії, альтернативи) та 3 вузли для кожного рівня. Далі налаштовуються рівні ієрархії та вузли. Для рівня «Мета» маємо один вузол: підтримка рівня фінансової стійкості підприємства. Для рівня «Відповідальні особи» встановлюємо вузли: директор, фінансовий аналітик, фінансовий директор.

Для рівня «Критерії» встановлюємо вузли: вартість реалізації, взаємодія із зовнішніми факторами та доступність (рис. 1).

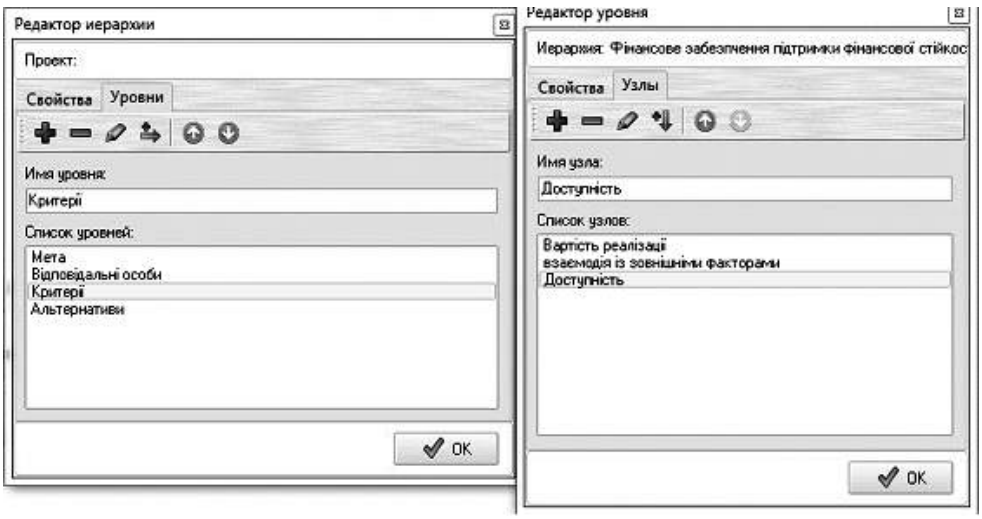


Рис. 1. **Налаштування рівня «Критерії» та його вузлів**

На рис. 2. наведено налаштування рівня «Альтернативи» та кожного з вузлів: зростання прибутку, зростання чистого доходу, зростання грошових коштів на рахунку.

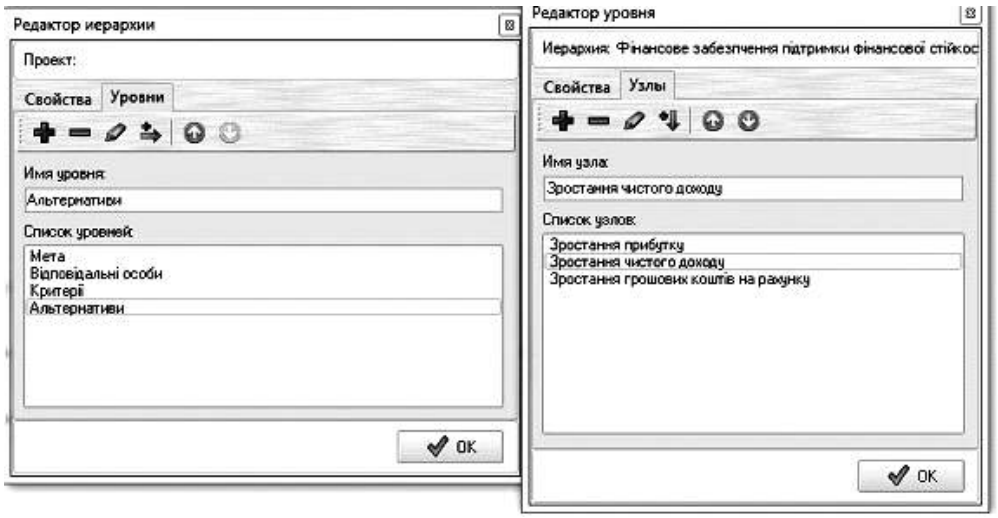


Рис. 2. **Налаштування рівня «Альтернативи» та його вузлів**

Графічне представлення принципу декомпозиції – побудована модель пошуку фінансових рішень в системі фінансового забезпечення підтримки фінансової стійкості (рис. 3).

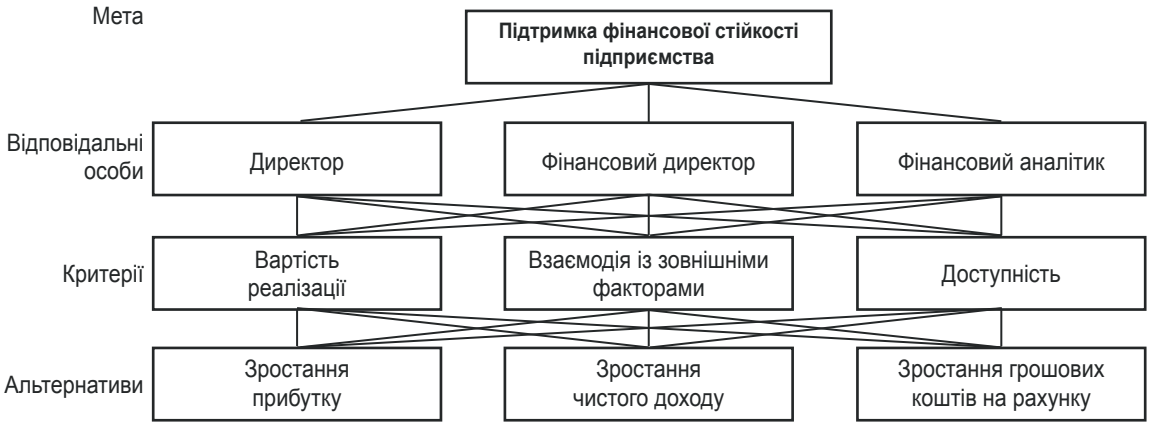


Рис. 3. **Модель пошуку фінансових рішень в системі фінансового забезпечення підтримки фінансової стійкості**

На першому рівні моделі міститься одна вершина – мета вирішення завдання – підтримка фінансової стійкості підприємства. Другий рівень ієрархії формують зацікавлені особи, які приймають рішення щодо реалізації поставленої мети, – директор підприємства, фінансовий директор та фінансовий аналітик.

Третій рівень ієрархії формують фактори (критерії вибору), що безпосередньо впливають на досягнення визначеної глобальної мети дослідження. Важливими факторами на шляху підвищення рівня фінансової стійкості підприємства є вартість реалізації, взаємодія із зовнішніми факторами та доступність. На останньому рівні знаходяться всі можливі альтернативи досягнення (вирішення) поставленої мети: зростання прибутку, зростання чистого доходу, зростання грошових коштів на рахунках.

Далі проводимо порівняльний аналіз вузлів ієрархії за допомогою матриці парних порівнянь, встановлюємо значення показників у матриці порівнянь відносно кожного з факторів.

На рис. 4 наведено приклад отримання матриці парних порівнянь відносно мети (підтримка рівня фінансової стійкості підприємства).

Сутність цього принципу полягає в необхідності попарного порівняння всіх складових елементів моделі ієрархії. Згідно із цим принципом усі фактори попарно порівнюються щодо впливу на загальну характеристику, унаслідок чого визначається вага або інтенсивність впливу кожного елемента (фактора) на глобальну мету побудови моделі. Отримання матриці парних порівнянь – основна процедура під час розрахунків методом аналізу ієрархій. На підставі цієї матриці й обчислюються ваги експертів, альтернатив.

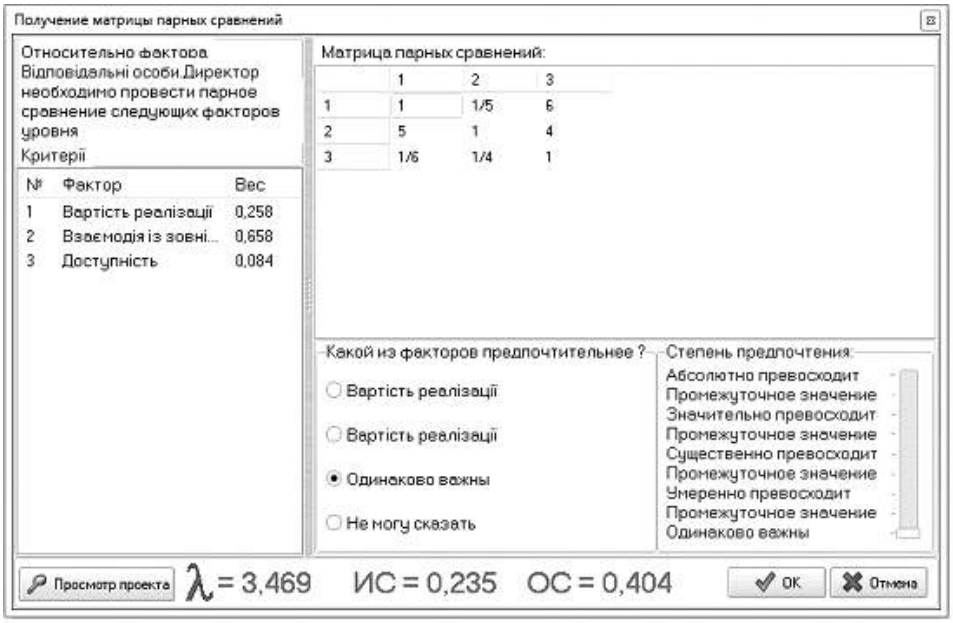


Рис. 4. **Матриця парних порівнянь відносно мети побудованої моделі**

Інструмент побудови матриці парних порівнянь для будь-якого вузла ієрархії становить вікно, у лівій частині якого розташовано опис вузла, щодо якого необхідно провести порівняння факторів зазначеного рівня, а також список факторів, між якими має проводитися порівняння. Нижче розташовується таблиця з вузлами рівня (факторами) і їхніми ваговими значеннями [1].

Факторами у цьому випадку виступають зацікавлені особи: директор підприємства, фінансовий директор і фінансовий аналітик. У наведеній матриці парних порівнянь обираємо, який із факторів є більш впливовим при досягненні мети з урахуванням ступеня переваги одного фактора над іншим. Матриця є обернено симетричною, тому досить заповнити частину матриці, яка розташована вище головної діагоналі або нижче. Симетричний осередок матриці водночас автоматично буде заповнений зворотним значенням.

Наступним кроком проводимо розрахунок підсумкових пріоритетів для всіх вузлів нижчого рівня альтернатив побудованої моделі ієрархії [1].

На рис. 5. наведено вікно отриманих результатів побудованої моделі ієрархії після усіх проведених розрахунків.

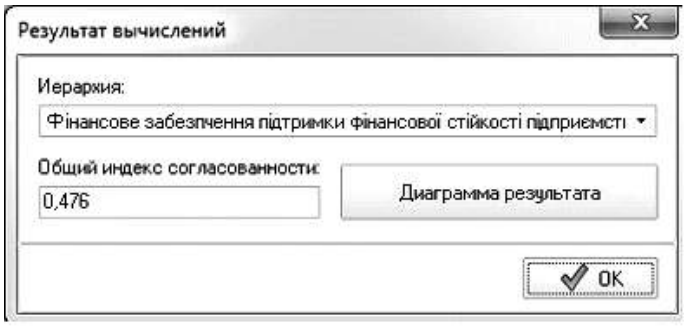


Рис. 5. **Вікно результатів розрахунку для проєкту**

Загальний індекс узгодженості складає 0,476. Таке значення є більшим за нормативне (0,2), що свідчить про високий рівень достовірності побудованої моделі ієрархії [1].

На рис. 6 наведено результати розрахунків за моделлю ієрархії, з яких видно, що альтернатива № 3 – зростання прибутку – є найбільш пріоритетною та найбільш ефективною для досягнення поставленої мети – підтримки рівня фінансової стійкості підприємства.

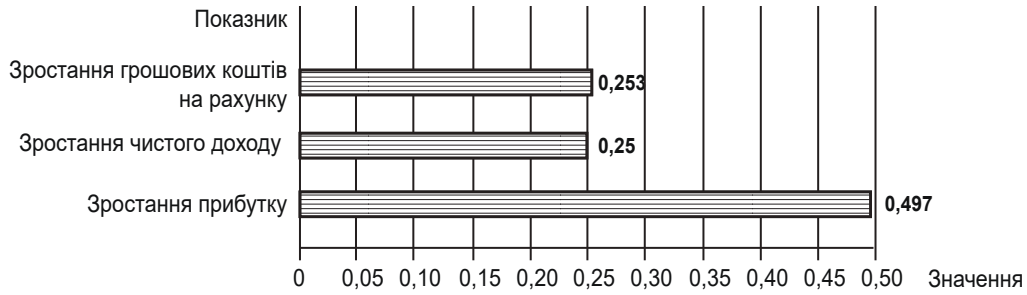


Рис. 6. **Результати розрахунків пріоритетів за моделлю ієрархії**

Таким чином, можна стверджувати, що метод аналізу ієрархій дозволяє визначити основні характеристики досягнення поставленої мети шляхом побудови моделі ієрархії та проведення відповідних розрахунків з використанням методу попарного порівняння параметрів моделі.

На основі побудованої моделі за допомогою програмного забезпечення СППР «Вибір» можна зробити висновок, що для досягнення мети, яка полягає у підвищенні рівня фінансової стійкості підприємства, найбільш пріоритетною є альтернатива «Зростання прибутку», за умови, що найбільш пріоритетним є критерій результативності серед вартості та взаємодії із зовнішніми факторами.

Отже, застосування методу аналізу ієрархій дозволяє підвищити обґрунтованість пошуку рішень у системі фінансового забезпечення фінансової стійкості підприємства за рахунок можливого збільшення розглянутих рівнів ієрархії, відповідно до певних рівнів деталізації факторів.

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

Література: 1. Візуалізація фінансових даних (спец. 8.072) // Офіційний сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця. URL: https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5667. **2.** Стригуль Л. С. Теоретико-методичне забезпечення визначення фінансової стійкості підприємств різних організаційно-правових форм в умовах мінливого середовища. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2016. Вип. 6, ч. 3. С. 64–67. **3.** Усов М. А. До питання застосування методу аналізу ієрархій. *Вісник НТУ «ХПІ». Економічні науки.* 2019. № 24 (1349). С. 144–147. **4.** Ткачова О. К. Метод Сааті при прийнятті управлінських рішень. *Економіка та підприємництво.* 2015. № 4 (85). С. 92–96. **5.** Геращенко І. О., Войтенко А. Ю. Інноваційні методи управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2012. Вип. 40. С.137–142.

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Глущенко Ю. М.

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

Анотація. *Розглянуто методичний підхід до оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства. В результаті використання методу часових рядів сформовано та проаналізовано динаміку та прогноз показників, які характеризують рівень фінансової стійкості підприємства як підґрунтя для розробки заходів, необхідних для покращення та оптимізації рівня фінансової стійкостіи.*

Ключові слова: *прогноз, оцінка, фінансова стійкість, підприємство, аналіз.*

Аннотация. *Рассмотрен методический подход к оценке и прогнозированию уровня финансовой устойчивости предприятия. В результате использования метода временных рядов сформированы и проанализированы динамика и прогноз показателей, которые характеризуют уровень финансовой устойчивости предприятия как основание для разработки мероприятий, необходимых для улучшения и оптимизации уровня финансовой устойчивости.*

Ключевые слова: *прогнозирование, оценка, финансовая устойчивость, предприятие, анализ.*

Annotation. *The methodical approach to the assessment and forecast of the level of financial stability of the enterprise is considered. As a result of using the method of time series, the dynamics and forecast of indicators that characterize the level of financial stability of the enterprise are formed and analyzed, and the measures necessary to improve and optimize the level of financial stability are developed.*

Keywords: *forecast, estimation, financial stability, enterprise, analysis.*

Актуальність оцінки прогнозного рівня фінансової стійкості зумовлена тим, що в сучасних економічних умовах в Україні особливе значення надається фінансовому стану підприємств, а отже, і його головній складовій – фінансовій стійкості. В умовах кризи фінансова стійкість підприємств знаходиться в зоні високого ризику за рахунок значного рівня залежності від зовнішніх факторів.

Оцінка та прогноз показників фінансової стійкості підприємства дає змогу визначити її рівень, оцінити динаміку показників, побудувати прогноз показників та сформулювати аналітичні висновки, що вплинуть на подальшу фінансову діяльність підприємства і прийняття управлінських рішень з метою покращення або оптимізації фінансової стійкості підприємства.

Дослідженням цієї теми займалися такі науковці, як О. Базалева, І. Школьник, П. Проноза, І. Ясіновська, О. Горошанська, І. Бланк та ін.

Метою статті є оцінка прогнозного рівня фінансової стійкості підприємства з використанням методу часових рядів.

Динамічні процеси, що відбуваються в економічних системах, найчастіше проявляються у вигляді ряду послідовно розташованих у хронологічному порядку значень того чи іншого показника, який у своїх змінах відображає хід розвитку досліджуваного явища в економіці. Ці значення, зокрема, можуть слугувати для обґрунтування (або заперечення) різних моделей соціально-економічних систем. Вони слугують також основою для розробки прикладних моделей особливого виду, званих трендовими моделями.

Методи прогнозування, що дають можливість на основі обраної моделі часового ряду оцінювати його найбільш імовірні значення в майбутньому [4].

Аналіз часового ряду починається з виділення трендового компонента. Його присутність неважко помітити, проаналізувавши графік часового ряду. Дослідники мають змогу описувати такі зміни за допомогою кривих, які можна задати в аналітичному вигляді.

Тренд – це гладка зміна, яка проявляється на великому проміжку часу [5].

Часовим рядом називають послідовність значень статистичного показника, впорядковану у хронологічному порядку [4].

© Глущенко Ю. М., 2020

У табл. 1 наведено вхідні дані для проведення оцінки рівня фінансової стійкості, сформовані на основі фінансової звітності ДП «Завод «Електроважмаш» за 2015–2019 рр.

Таблиця 1

Вхідні дані для проведення оцінки рівня фінансової стійкості ДП «Завод «Електроважмаш» за 2015–2019 рр.

Період		Показник, тис. грн		
		Необоротні активи	Власний капітал	Баланс
2015 р.	на кінець року	353 149	271 317	1 297 674
2016 р.	на кінець року	292 494	272 901	1 284 411
2017 р.	1 квартал	295 977	275 822	1 287 332
	2 квартал	278 143	277 679	1 409 651
	3 квартал	271 996	277 334	1 454 404
	4 квартал	268 649	277 959	1 567 791
2018 р.	1 квартал	261 831	278 597	1 629 605
	2 квартал	260 776	278 460	1 725 704
	3 квартал	249 097	265 187	1 662 004
	4 квартал	275 898	265 195	1 768 365
2019 р.	1 квартал	267 467	261 953	1 669 917
	2 квартал	260 465	225 719	1 644 786
	3 квартал	252 802	231 786	1 658 712

На основі сформованих даних розрахуємо показники, що характеризують рівень фінансової стійкості ДП «Завод «Електроважмаш» за період з 2015 р. по третій квартал 2019 р. До таких показників віднесено коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового ризику та обсяг власних оборотних коштів (табл. 2).

Таблиця 2

Розраховані показники діяльності ДП «Завод «Електроважмаш»

Період		Значення показника		
		Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансового ризику	ВОК, тис. грн
2015 р.	на кінець року	0,209	0,791	-81832
2016 р.	на кінець року	0,212	0,788	-19593
2017 р.	1 квартал	0,214	0,786	-20155
	2 квартал	0,197	0,803	-464
	3 квартал	0,191	0,809	5338
	4 квартал	0,177	0,823	9310
2018 р.	1 квартал	0,171	0,829	16766
	2 квартал	0,161	0,839	17684
	3 квартал	0,160	0,840	16090
	4 квартал	0,150	0,850	-10703
2019 р.	1 квартал	0,157	0,843	-5514
	2 квартал	0,137	0,863	-34746
	3 квартал	0,140	0,860	-21016

Обрані показники дозволяють визначити та охарактеризувати рівень залежності суб'єкта господарювання від зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Так, коефіцієнт автономії показує частку власних джерел коштів у їх загальному обсязі, коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення позикового та власного капіталу, а обсяг

власних оборотних коштів показує, наскільки підприємство здатне фінансувати свої оборотні активи за рахунок власного капіталу.

На основі проведених розрахунків за період з 2015 р. по третій квартал 2019 р. побудуємо часовий ряд з використанням лінії тренду.

На рис. 1 наведено динаміку коефіцієнта автономії ДП «Завод «Електроважмаш» за 2015–2019 рр.

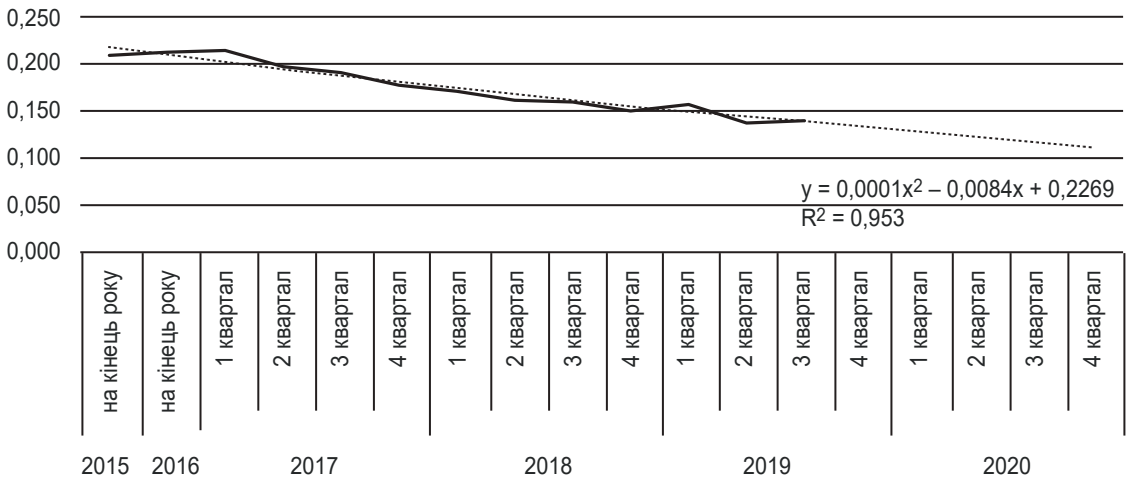


Рис. 1. **Динаміка та прогноз коефіцієнта автономії**

З графіка видно, що цей показник знижувався протягом усього досліджуваного періоду. Так, у 2015 році він складав 0,209, а станом на кінець третього кварталу 2019 року – 0,14. Таке значення коефіцієнта автономії є значно нижчим за нормативне і свідчить про низький рівень фінансової незалежності підприємства.

Побудована лінія тренду відноситься до експоненціального типу та повністю відтворює наявну тенденцію у прогнозних періодах. На графіку відображено прогноз на п'ять періодів (кварталів) до кінця 2020 року.

Цей прогноз характеризується значенням похибки апроксимації (R^2) та використовується для визначення достовірності прогнозу. Чим ближче значення R^2 до 1, тим точніше обрана модель відображає тенденцію розвитку, тобто тим достовірнішими є результати прогнозування [2].

Якщо показник R^2 є більшим за 0,7, то побудована модель методом часових рядів достовірно описує показник, що аналізується.

Для цього прогнозу похибка апроксимації складає 0,953, тобто побудована модель характеризується високим рівнем достовірності.

На рис. 2 наведено динаміку коефіцієнта фінансового ризику ДП «Завод «Електроважмаш» за 2015–2019 рр.

Даний коефіцієнт показує, скільки одиниць залучених коштів припадає на одиницю власного капіталу. Зростання показника в динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про збільшення рівня ризику для підприємства та його кредиторів і, відповідно, зниження фінансової стійкості. Оптимальне значення – 0,5, критичне значення – 1, тобто для підтримки достатнього рівня фінансової стійкості на 1 грн власних коштів має припадати не більше за 1 грн позикового капіталу [1].

Цей коефіцієнт зростає протягом усього досліджуваного періоду, що обумовлює зростаючу прогнозну динаміку. Згідно з прогнозом значення коефіцієнта фінансового ризику прямує до 1, що свідчить про зростання залежності підприємства від позикових джерел фінансування та корелює з прогнозними значеннями коефіцієнта автономії.

Для цього прогнозу похибка апроксимації складає 0,953, тобто побудована модель також характеризується високим рівнем достовірності.

На рис. 3 наведено динаміку та прогноз обсягу власних обігових коштів ДП «Завод «Електроважмаш» за 2015–2019 рр.

З графіка видно, що цей показник, починаючи з третього кварталу 2017 року по 4 квартал 2018 року, набував позитивного значення, тобто на підприємстві був надлишок обсягу власних оборотних коштів. У другому кварталі 2018 року спостерігається максимальне значення цього показника.

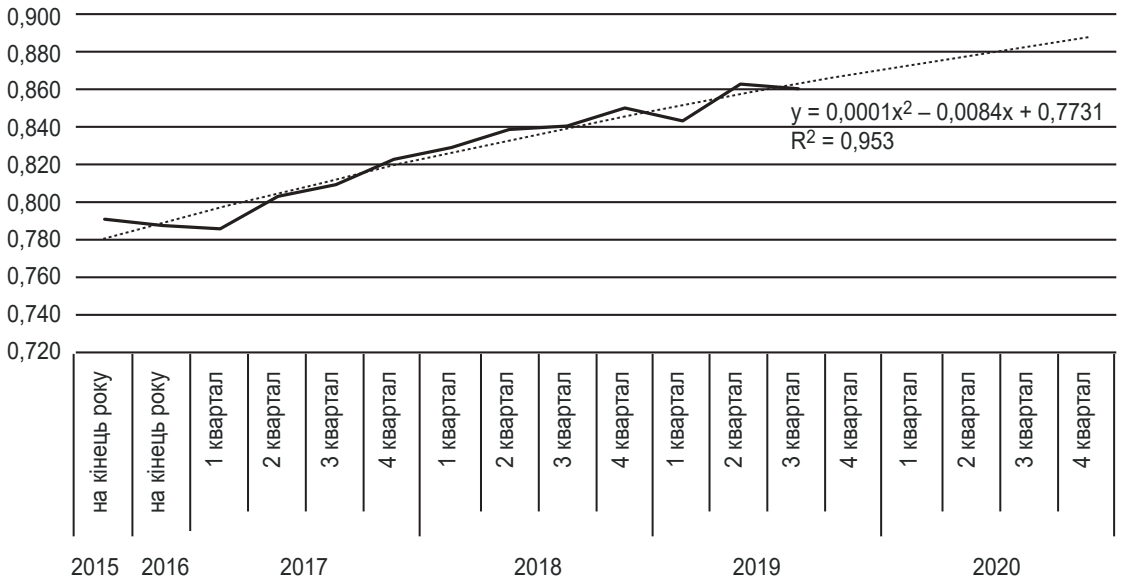


Рис. 2. **Динаміка та прогноз коефіцієнта фінансового ризику**

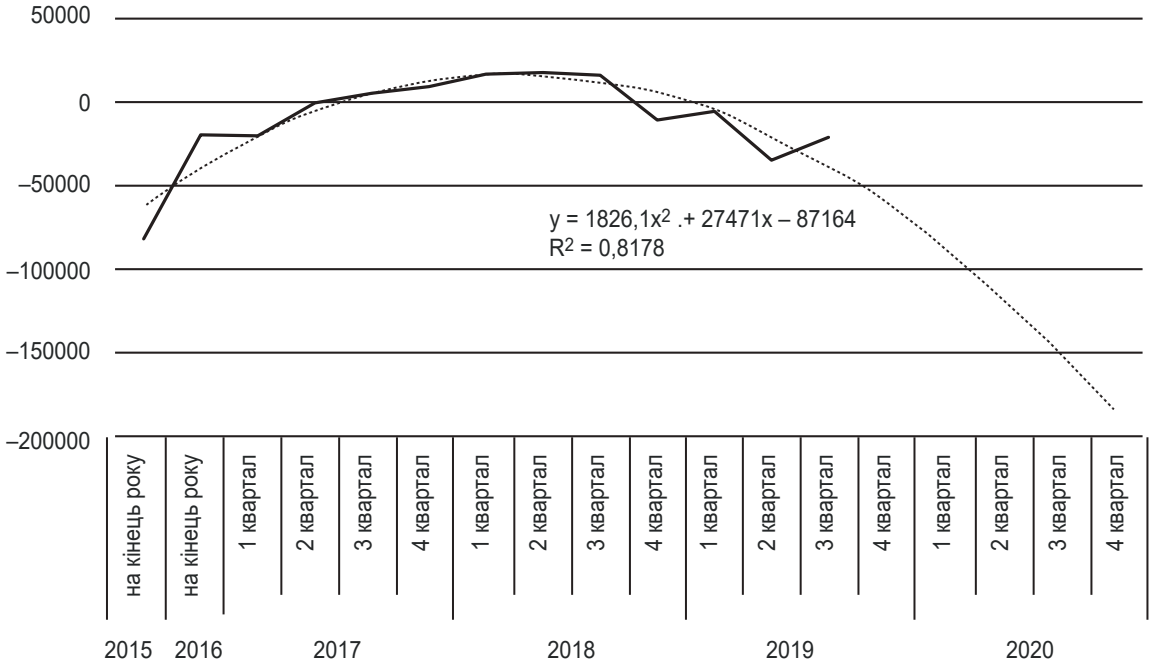


Рис. 3. **Динаміка та прогноз обсягу власних оборотних коштів**

Починаючи з кінця 2018 року обсяг власних оборотних коштів знижувався та вже набував від'ємних значень. Це свідчить про те, що підприємство мало недостатній обсяг власного капіталу для покриття необоротних активів. Така динаміка свідчить про погіршення рівня фінансової стійкості ДП «Завод «Електроважмаш». При недостатньому обсязі власних оборотних коштів можливим є порушення фінансової стійкості, оскільки підприємство вдається до залучення довгострокових або короткострокових кредитів для покриття обсягу запасів.

Прогнозна динаміка обсягу власних оборотних коштів відповідає прогнозному рівню коефіцієнтів автономії та фінансового ризику починаючи з 4 кварталу 2019 року.

Похибка апроксимації побудованої моделі більша за 0,7 та складає 0,8178. Це означає, що побудована модель достовірно описує показник, що аналізувався.

Таким чином, побудова моделей за допомогою методу часових рядів з високим рівнем достовірності дозволяє оцінити прогнозну тенденцію фінансової стійкості підприємства. Це дозволяє визначити можливі проблемні місця у діяльності підприємства та знайти шляхи удосконалення процесів, які впливають на рівень

фінансової стійкості, та підвищити рівень їх ефективного функціонування. Розроблена прогнозна тенденція показників може бути використана для розробки заходів, спрямованих на оптимізацію рівня фінансової стійкості підприємства.

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

Література: 1. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 164 с. **2.** Карначова І. О. Сучасні інформаційні технології в аналізі та прогнозуванні виробничо-економічної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. пр. молодих вчених*. 2017. Вип. 11. **3.** Офіційний сайт ДП «Завод «Електроважмаш». URL: http://spetm.com.ua/index.php/ua/. **4.** Прогнозування та аналіз часових рядів. Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи студентів спеціальності 051 «Економіка» освітня програма «Економічна кібернетика», «Економічна аналітика» / укл. : М. Є. Юрченко. Чернігів : ЧНТУ, 2018. 88 с. **5.** Часові ряди. URL: https://kstat.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/63/2018/04/Часовіряди.pdf.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА МЕТОДОМ ЧАСОВИХ РЯДІВ

УДК 336.66

Голуб П. В.

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

Анотація. *У дослідженні проведено розрахунок прогнозного обсягу активів машинобудівного підприємства ДП «Завод «Електроважмаш». За допомогою методу часових рядів та побудови лінії тренду виявлено ключові тенденції та розраховано прогнозні значення для основних складових активів суб'єкта господарювання.*

Ключові слова: *прогнозування, оборотні та необоротні активи, лінія тренду, тенденція, метод часових рядів.*

Аннотация. *В исследовании проведен расчет прогнозного объема активов машиностроительного предприятия ГП «Завод «Электротяжмаш». С помощью метода временных рядов и построения линии тренда выявлены ключевые тенденции, и рассчитаны прогнозные значения для основных составляющих активов предприятия.*

Ключевые слова: *прогнозирование, оборотные и внеоборотные активы, линия тренда, тенденция, метод временных рядов.*

Annotation. *The article is devoted to calculation of the projected assets of the machine-building enterprise SE «Plant «Electrovazhmash». Using the method of time series and the construction of the trend line key trends are identified and forecast values for the main components of the assets are calculated.*

Keywords: *forecasting, current and non-current assets, trend line, trend, time series method.*

У сучасних умовах господарювання актуальною проблемою виступає ефективне управління фінансами підприємства, в якому важливе значення відіграє фінансове планування, адже саме воно є організаційним початком процесу реалізації напрямів подальшого розвитку. В умовах розвитку кризових явищ в економіці перед підпри-

© Голуб П. В., 2020

ємствами виникає завдання відновлення на новій технологічній основі фінансового планування і прогнозування, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Важливим об'єктом прогнозування серед показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, є його активи, оскільки саме вони є майновою базою для забезпечення його ефективної діяльності та стабільного розвитку.

Отже, **метою** дослідження є розрахунок прогнозних значень для показників, що характеризують обсяг і структуру активів підприємства.

Для визначення прогнозних обсягів активів підприємства та їх структурних елементів доцільно використати метод трендового аналізу. Для його проведення необхідною є побудова часового ряду. Ряд розміщених у хронологічній послідовності значень статистичних показників називається часовим або динамічним [1]. Кожний такий ряд характеризується деякою тенденцією розвитку процесу в часі, яка називається трендом. Трендові моделі часових (динамічних) рядів забезпечують розрахунок прогнозних значень на коротко- та середньостроковий періоди.

Отже, для прогнозування динаміки активів підприємства пропонується обрати такі показники, як необоротні та оборотні активи, запаси та дебіторська заборгованість. Як вихідні дані для аналізу використано показники балансу ДП «Завод «Електроважмаш» за період з 01.01.2015 р. до 01.10.2019 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для прогнозування динаміки активів ДП «Завод «Електроважмаш» (тис. грн)

Період	Активи	Необоротні активи	Оборотні активи	Запаси	Дебіторська заборгованість
01.01.2015	1425063	353293	1071770	438021	265656
01.04.2015	1509656	371242	1138414	450870	282174
01.07.2015	1608486	358778	1249708	552878	341645
01.10.2015	1541903	354872	1187031	600353	374057
01.01.2016	1319403	350778	968625	378106	403078
01.04.2016	1305626	339383	966243	377966	408021
01.07.2016	1276751	321410	955341	418128	321403
01.10.2016	1347646	312204	1035442	461715	357974
01.01.2017	1284411	292494	991917	338049	468751
01.04.2017	1405639	282908	1122731	382058	523160
01.07.2017	1409651	278143	1131508	400965	468478
01.10.2017	1454404	271996	1182408	579714	259237
01.01.2018	1567791	268649	1299142	684389	298563
01.04.2018	1629605	261831	1367774	765151	231481
01.07.2018	1725704	260776	1464928	831824	334606
01.10.2018	1662004	249097	1412907	702853	402666
01.01.2019	1768365	275898	1492467	806276	397438
01.04.2019	1669917	267467	1402450	900049	285415
01.07.2019	1644486	260465	1384021	872228	355362
01.10.2019	1658712	252802	1405910	784286	423888

Прогнозування показників проводиться методом часових рядів за допомогою додавання лінії тренду на діаграму в редакторі MS Excel, також на діаграмі розміщено рівняння та наведено величину коефіцієнта апроксимації. Результати прогнозування активів досліджуваного підприємства зображено на рис. 1.

З рис. 1 видно, що в прогнозному кварталі сума активів зменшиться, а величина коефіцієнта апроксимації дорівнює 0,71, що вказує на високу вірогідність цього прогнозу.

Діаграму зміни значень необоротних активів підприємства можна розглянути на рис. 2.

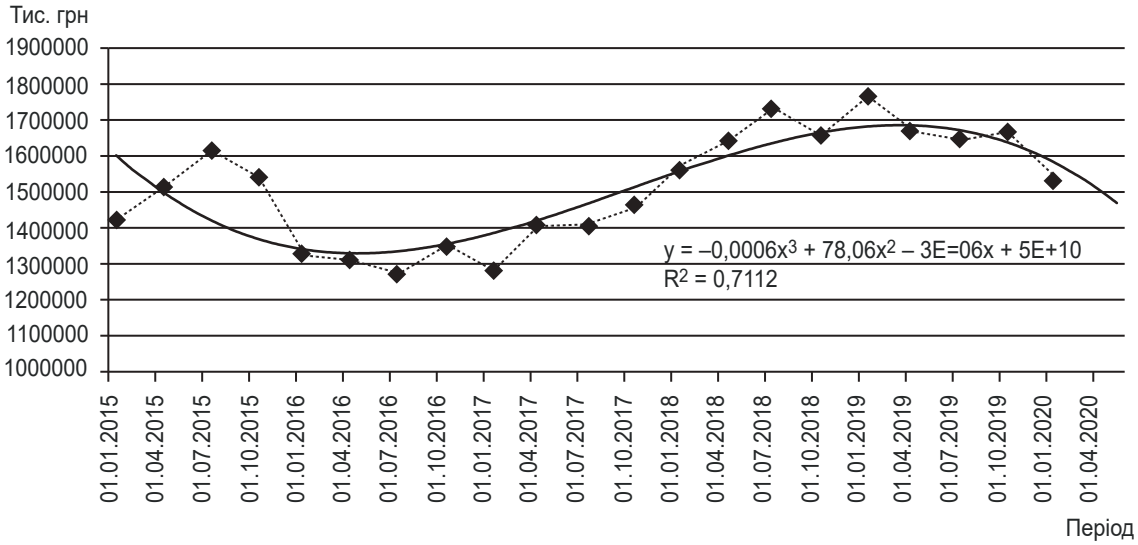


Рис. 1. **Динаміка та лінія тренду активів підприємства**

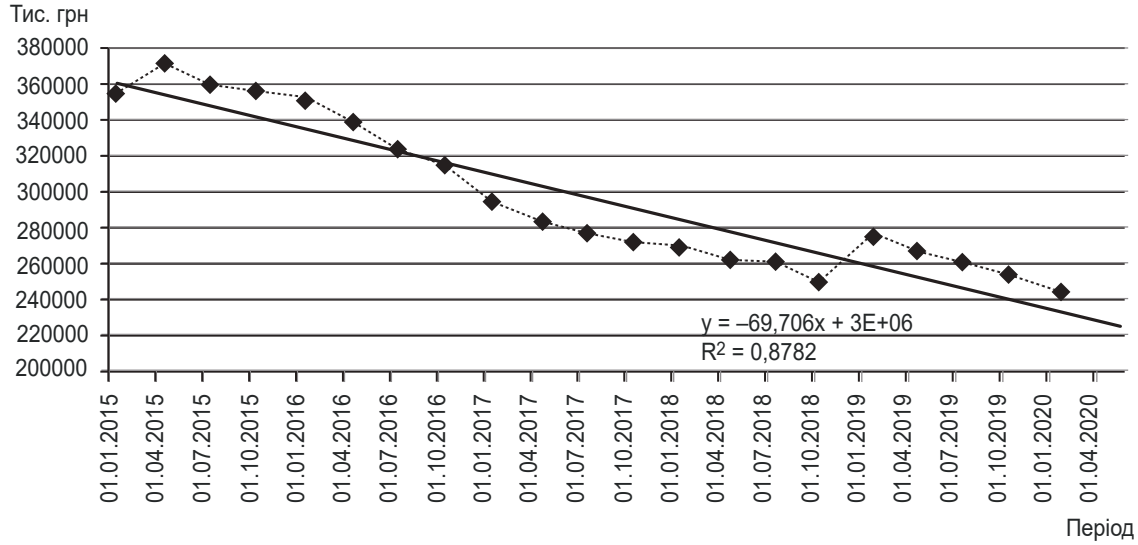


Рис. 2. **Динаміка та лінія тренду необоротних активів підприємства**

На рис. 2 наведено результат прогнозування обсягу необоротних активів підприємства. У цьому випадку прогноз вказує на зменшення досліджуваного показника в майбутньому. Величина коефіцієнта апроксимації дорівнює 0,87, тобто присутня висока вірогідність реалізації цього прогнозу.

На рис. 3 зображено діаграму зміну значень оборотних активів досліджуваного підприємства, згідно з якою можна відстежити негативну тенденцію цього показника впродовж останніх років, і побудовано прогноз на наступний квартал, відповідно до якого буде й подальший спад суми оборотних активів.

Зазначимо, що у більшості випадків у стабільних економічних умовах (за низького рівня інфляції) позитивною тенденцією вважається поступове зростання величини оборотних активів, що свідчить про розширення господарської діяльності підприємства, однак у досліджуваного суб'єкта господарювання спостерігається протилежна тенденція.

На рис. 4 можна розглянути зміну значень запасів ДП «Завод «Електроважмаш».

Отже, можна побачити нестабільну динаміку запасів за досліджуваний період. За останній рік їх величина зменшилась до 630941 тис. грн, в подальшому також можливе зменшення цього показника. Величина коефіцієнта апроксимації в цьому випадку дорівнює 0,75. Зазначимо, що нестача запасів (сировини, матеріалів, палива) може призвести до перебоїв у процесі виробництва, до недовантаження виробничої потужності, падіння обсягів випуску продукції, зростання собівартості, до збитків, що також негативно позначаються на фінансовому стані.

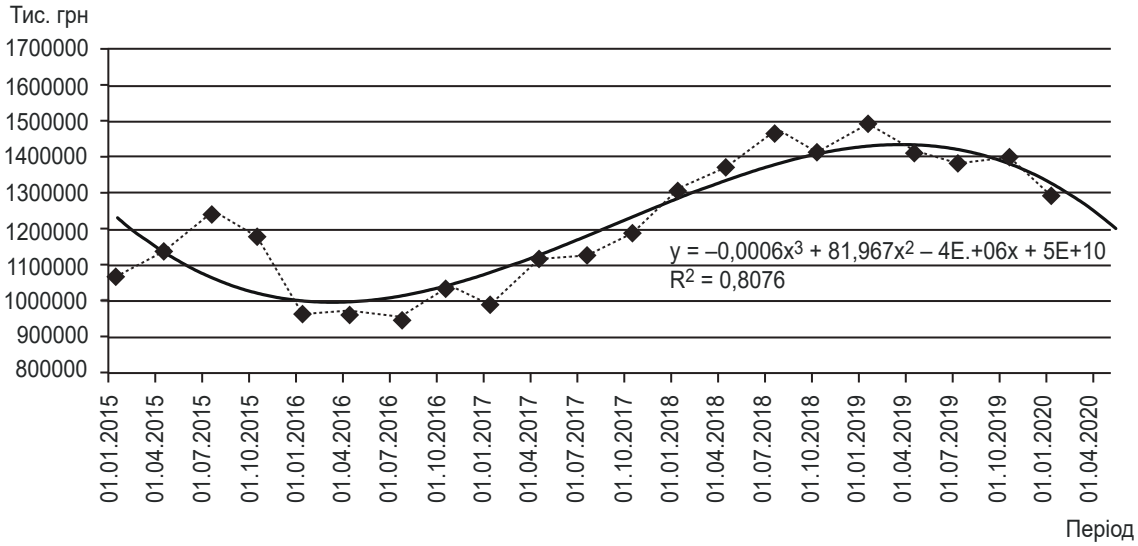


Рис. 3. **Динаміка та лінія тренду оборотних активів підприємства**

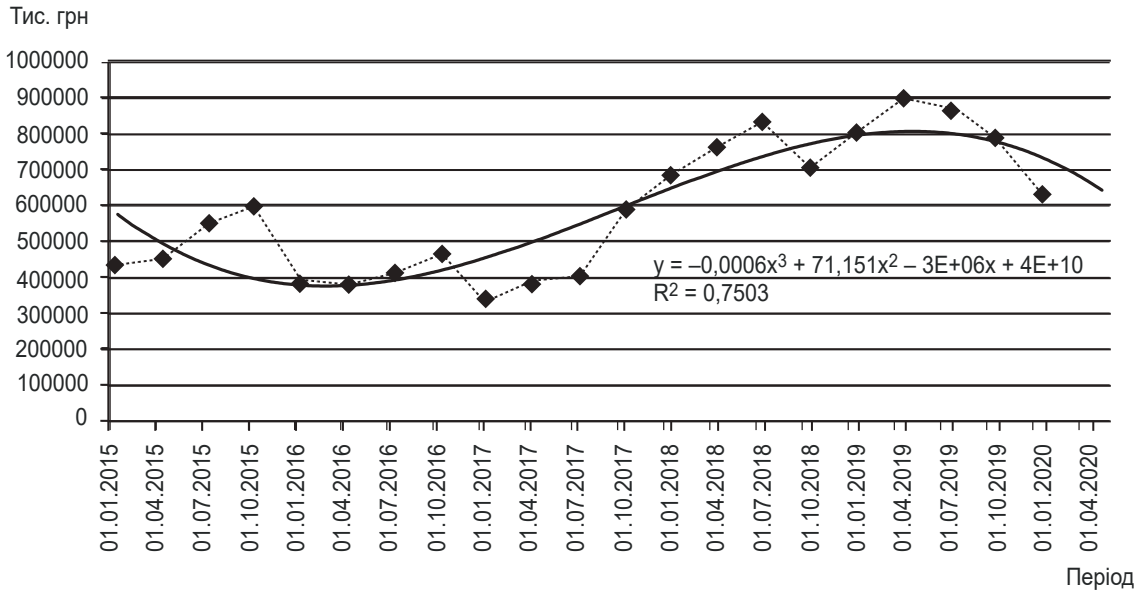


Рис. 4. **Динаміка та лінія тренду запасів підприємства**

На рис. 5 зображено динаміку розміру дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства. Бачимо, що вона є досить нестабільною, при цьому протягом 2019 року спостерігається її постійне зростання, що є негативною тенденцією, оскільки призводить до зростання рівня фінансового ризику в структурі активів досліджуваного підприємства, на 1 квартал 2020 року також прогнозується подальше зростання при високому значення коефіцієнта апроксимації 0,81.

Таким чином, отримані результати прогнозних значень для складових активів ДП «Завод «Електроважмаш» дозволяють зробити такі висновки. У 1 кварталі 2020 р. сума активів підприємства з ймовірністю 71 % зменшиться, що вказує на високу вірогідність цього прогнозу.

Це відбудеться, насамперед, за рахунок зменшення оборотних активів цього підприємства, що вказує на можливе звуження обсягів його господарської діяльності. Прогнозування необоротних активів також показує високу вірогідність зменшення досліджуваного показника в майбутньому.

Схожу ситуацію спостерігаємо і з запасами досліджуваного підприємства, сума яких, скоріше за все, теж зменшиться. А дебіторська заборгованість, незважаючи на постійні коливання, має тенденцію до зростання, яку слід охарактеризувати як негативну.

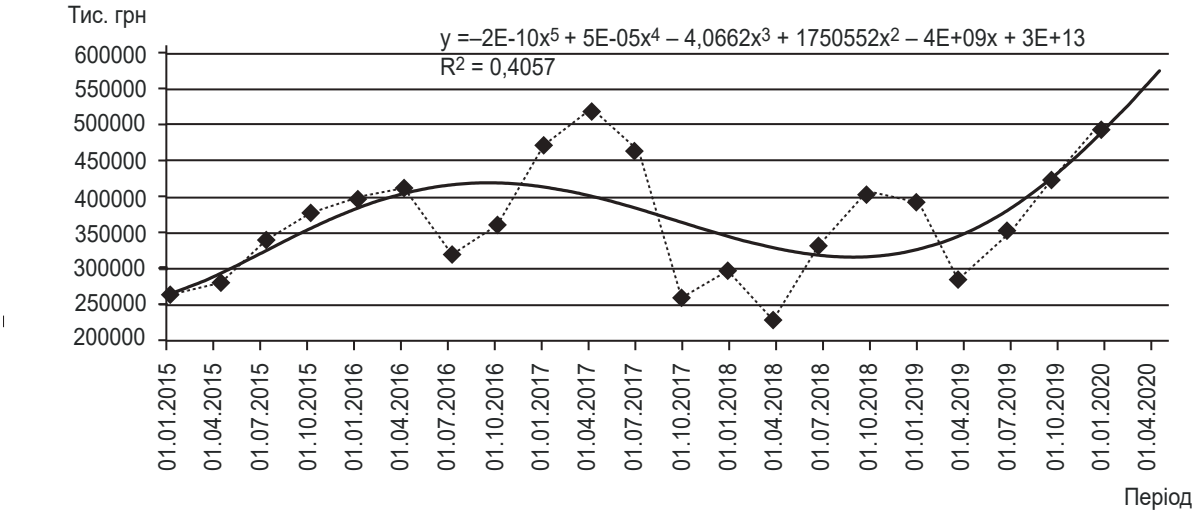


Рис. 5. **Динаміка та лінія тренду дебіторської заборгованості підприємства**

Вищевикладене свідчить про прогнозовані негативні зміни в структурі активів підприємства, що можуть привести до зниження їх мобільності, підвищення рівня фінансового ризику та загальне зменшення господарського обороту. Отже, отримані результати дозволять підприємству своєчасно сформувати превентивні заходи, спрямовані на недопущення розвитку негативних тенденцій щодо обсягу та структури активів.

Таким чином, застосування методу трендового аналізу на основі часових рядів дозволяє підприємству своєчасно виявляти та відслідковувати зміни фінансових показників, адекватно оцінювати їх прогнозну динаміку, що, своєю чергою, надає ОПР можливість підвищення якості управлінських фінансових рішень з урахуванням виявлених тенденцій.

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

Література: 1. Управлінські інформаційні системи в аналізі і аудиті. URL: http://www.bookbrains.com/book_132.html.

WASTE DISPOSAL IN UKRAINE AS ONE OF THE WAYS TO IMPROVE THE ECOLOGICAL SITUATION IN THE COUNTRY

UDC 658

D. Horiainova

The 3-rd year student
of the Faculty of International Economic Relations KhNEU S. Kuznets

Annotation. *The article analyzes the laws of Ukraine in the field of waste utilization and disposal. The concept of waste, waste disposal and their role in solving global problems has been determined. Methods and ways of solving the ecological problem of waste disposal in the conditions of scientific and technological progress are proposed. Recommendations for further actions necessary to improve the environmental situation in the country have been developed.*

Keywords: *waste, utilization, disposal, environment.*

Анотація. *У статті проаналізовано закони України у сфері утилізації та знешкодження відходів. Визначено поняття відходів, утилізації відходів та їх роль у вирішенні проблем світового масштабу. Запропоновано методи та способи вирішення екологічної проблеми із знешкодження відходів в умовах науково-технічного прогресу. Розроблено рекомендації щодо подальших дій, необхідних для покращення екологічної ситуації в країні.*

Ключові слова: *відходи, утилізація, знешкодження, навколишнє середовище.*

Аннотация. *В статье проанализированы законы Украины в сфере утилизации и обезвреживания отходов. Определено понятие отходов, утилизации отходов и их роль в решении проблем мирового масштаба. Предложены методы и способы решения экологической проблемы по обезвреживанию отходов в условиях научно-технического прогресса. Разработаны рекомендации относительно дальнейших действий, необходимых для улучшения экологической ситуации в стране.*

Ключевые слова: *отходы, утилизация, обезвреживание, окружающая среда.*

Today, the topic of ecology and environmental protection is very important all over the world, especially in the United States of America, Asia and European countries. Ukraine is not an exception. Every year, the number of conscious people, taking actions aimed at protecting the environment by leading an ecological lifestyle increases.

Waste disposal in the legal aspect was studied by such domestic scientists as L. G. Melnyk [1], T. V. Revutska [2], V. R. Shkurko [3], V. S. Mishchenko [4], O. Yu. Amosov [5], S. V. Onishchenko [6], I. M. Sotnik [7] etc. However, the issue of legal regulation of waste disposal in Ukraine is still relevant and insufficiently regulated.

In Ukraine, legal regulation of waste is provided by a number of laws, including the Law of Ukraine «On Environmental Protection» (Article 55) [5], «On Ensuring Sanitary and Epidemic Welfare of the Population» (Article 33) [6], «On Removal on circulation, processing, utilization, destruction or further use of low-quality and dangerous products» (Articles 18-21) [7].

The Law of Ukraine «On Waste» defines the concept of waste as any substances, materials and objects formed in the process of production or consumption, as well as goods that have completely or partially lost their consumer properties and have no further use at the place of their formation or detection and which their owner disposes of, intends or must dispose of by utilization or disposal. Also, the Law of Ukraine «On Waste» defines the concept of waste disposal. Waste disposal – the use of waste as a secondary material or energy resource [8].

The purpose of the study is to analyze ways to improve the environmental situation in Ukraine, in the context of legal regulation of the country.

Garbage recycling using modern environmentally friendly technologies, including garbage disposal, is a very effective way to solve the problem, but it is necessary to change people's habits, as household waste must be sorted by collecting food waste, metal, paper and glass separately.

Waste disposal is an important part of the whole chain of waste-free production systems. It involves the involvement of different types of waste in new technological cycles or their use for other useful purposes. The degree of waste utilization of each product or activity should be considered as one of the important indicators that characterize the environmental friendliness of the industry, such as the degree of impact of waste on the environment and the full use of natural resources.

© D. Horiainova, 2020

In general, there are two important aspects of waste disposal: environmental and economic.

The ecological aspect is that the organization of waste disposal helps to reduce the release of harmful substances into the environment, reduce the scale of the negative impact of production on the state of the landscape, fauna and flora. All this happens with the reduction of air and water pollution and the protection of the landscape. The economic aspect of waste management reflects the ability to provide additional resources for useful products to meet the needs of the national economy and reduce the cost of waste generation through the use of cheaper raw materials.

In general, recycling is divided into three types: primary, secondary and mixed.

Primary recycling means the use of waste in various sectors of the economy without prior deep physical and chemical treatment, the secondary - the use of products of special waste processing. As a result of secondary disposal processes, products of a different composition than the original waste are formed. Mixed disposal includes primary and secondary disposal.

The advantages and disadvantages of waste disposal methods are as following:

1. Storage.

Advantages: does not require constant and large investments; waste storage sites may not be updated for decades; they allow to get rid of a large amount of solid household or industrial waste; the consequences of the destructive impact of landfills on nature are not immediately apparent.

Disadvantages: the cost of combating the consequences of harmful operation of landfills, such as nature protection, health care, many times higher than the cost of construction of treatment facilities; landfills are constantly growing and huge new territories are allocated to them.

The number of landfills is constantly increasing; solid household and industrial waste, which decomposes in landfills, enters the soil, causing its contamination. Toxic fumes pollute the air. The remains of solid waste fall into the water and have a detrimental effect on the state of water, damaging the flora and fauna of these water bodies. All these effects have a negative impact on human health, damage the metabolic processes in nature; the consequences of the destructive impact of landfills on nature in the future may be irreversible.

2. Burial.

Advantages: allows you to forget about the problem of waste disposal. There is a visibility of the absence of the problem – if you bury solid waste, they will disappear; huge new territories are not needed; it does not require constant and large investments.

Disadvantages: waste in the soil, poisoning them, get through groundwater into water bodies, pose a great threat to humans and animals; Underground dumps are not visible at a first glance, but on the surface of the earth above them the soil is poisoned and loosened, not suitable for construction, agriculture or grazing.

Moreover, aggressive toxic substances often evaporate from the soil surface above landfills; the costs of combating the harmful effects of waste disposal, such as nature protection, health protection, are many times higher than the costs of building solid waste treatment plants.

3. Drainage of the water bodies.

Advantages: does not require large one-time investments; waste quickly spreads on the surface of the water, quickly settles to the bottom, dissolves, creating the appearance of purity. When blocking waste disposal sites, toxic substances are not spreaded immediately and unnoticed.

Disadvantages: the cost of water purification, filtration; losses for water transport of the fishing industry will be many times greater than the cost of facilities for processing and disposal of construction waste; on the surface of the water, at the bottom of water bodies, the products of decomposition of the sewage are spreaded over long distances, poisoning the water bodies, making it unsuitable for fish for industrial use.

Corrosive and sometimes toxic waste dissolved in water is extremely dangerous for animals and humans. Blocking the places of discharge gives people peace of mind, dulls vigilance, leads to the fact that no one prevents the spread of toxic substances.

4. Incineration.

Advantages: allows to get rid of a lot of garbage immediately, convenient in large cities and large enterprises, as it is able to get rid of waste when it arrives. Waste incineration produces toxic ash, which should also be removed later in one of the above ways.

Disadvantages: poisonous gases released into the atmosphere with smoke, cause serious diseases of humans, contribute to the formation of ozone holes. Due to the constant release of smoke into the atmosphere over cities and businesses, dense smoke screens are created.

5. Recycling.

In addition to all the above methods of disposal, there is another way – recycling. This method is the most effective because it is not only environmentally friendly but also resource-saving.

Despite the large number of laws and regulations, the waste processing and disposal system in Ukraine is still imperfect and inefficient. Therefore, it would be useful to apply to the practice of waste disposal and recycling of such advanced countries as Germany, Holland, Switzerland, Israel, which dispose from 90 to 99% of their own waste and learn from their experience.

In the European Union, legal regulation of waste disposal is provided by Directives 1999/31 / EC [9] and 2008/98 / EC [10], which regulate the rules and procedures for waste disposal and recycling, as well as classify waste and describe waste reduction strategy.

To implement these directives, government have introduced their own public policies. For example, today the main ideas of waste management policy in the Netherlands are presented in the form of a model of five components: prevention, reuse, disposal, incineration and landfill.

The model serves as a guide to waste management and emphasizes prevention: avoid the formation of waste as much as possible, recycle and incinerate other things for energy production, and throw away only what is left. Waste collection is carried out by local authorities, each municipality has its own system or commercial enterprises. The municipality guarantees sorting and processing of this waste according to all rules.

Automatic machines for accepting plastic and glass bottles, for which the deposit is returned, are available in all large supermarkets. The same politics is done in Israel and Germany.

There are now 20 landfills in the Netherlands, although previously there were 200, about 80% of waste is recycled, and the rest is burned in landfills for electricity and heat. Biological waste is used to produce compost, carbon dioxide for greenhouses, biogas for space heating and car refueling.

Most of the country's recycling companies are private, a fairly profitable business that even seeks to buy waste from neighboring countries. In addition, the country recently considered a project in the parliament, according to which the Netherlands could become a center for waste collection, sorting and disposal, where garbage flows from all over Europe will be directed.

Finally, the system of waste processing and utilization in Ukraine, despite the existing regulatory mechanisms, is rather imperfect in comparison with other countries of the world. Today, the problem of waste is extremely relevant and is becoming global.

To prevent further pollution, this problem can be solved in the following ways: by improving the regulatory framework, strengthening the fight against unauthorized landfills, introducing a procedure for sorting garbage and a fine for violating sorting requirements, specifying the grounds for its imposition in law, and introducing active information explanatory policy among the population on conscious consumption.

Additional ways could also be: introduction of a mandatory system of separate collection, waste sorting and recycling of solid waste in the country; initiating the development of a package of legislative documents on the safe solution of the problem of garbage in Ukraine; organizing research work to create environmentally friendly technologies for waste processing. The state can increase the investment attractiveness of such projects by eliminating regulatory uncertainties, introducing a reliable mechanism for cooperation between government agencies and investors.

In this way, businesses and citizens will pay more attention to waste reduction and further disposal, which will significantly improve the environmental situation in the country.

Supervision – Candidate of Sciences (Law), Associate Professor Sylenko N. M.

Literature: 1. Melnyk L. G. Waste disposal as one of the ways to green production. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21344/2/IRSP_2017_Melnyk_L-Waste_utilization_as_a_way_39-40.pdf. **2.** Ревуцька Т. В., Бородкін А. А. Утилізація енергетичних відходів: як виробляли тепло та електроенергію з побутових відходів в Україні. 2019. 13 с. URL: https://vkp.ua/publication/energetichna-utilizatsiya-smittya-yak-v-ukrayini-viroblyati-teplo-ta-elektroenergiyu-z-pobutovikh-vidkhodiv. **3.** Шкурко В. Р. Правове регулювання утилізації відходів в Україні. 2018. 16 с. URL: http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-2694/. **4.** Міщенко В. С. Виговська Г. П. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення. Київ : Наук. думка, 2009. 293 с. **5.** Про охорону навколишнього середовища : Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII. URL: http: //zakon.rada.gov.ua/laws/show/126412. **6.** Про забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя населення : Закон України від 24.02.1994

№ 4004-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4004-12#Text. **7.** Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції : Закон України від 14.01.2000 № 1393-XIV. URL: https: //zakon.rada.gov.ua/laws/show/1393-14#Text. **8.** Про відходи : Закон України від 05.03.1998 № 187/98-ВР. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-вр. **9.** Council Directive 1999/31 / EC on landfills: European Union; Directive of April 26, 1999 № 1999/31 / EC. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_925. **10.** Council Directive 2008/98 / EC on the waste and repeal of certain directives: European Union; Directive of 19.11.2008 № 2008/98 / EC. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32008L0098.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЛАНУ РАХУНКІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

УДК 657.4

Зайцева В. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто ключові шляхи та методи щодо розвитку Плану рахунків бухгалтерського обліку в Україні. Визначено проблеми, які породжують недосконалість обліку, проведено порівняння з міжнародним досвідом.*

Ключові слова: *План рахунків, бухгалтерський облік, управлінський облік, фінансова звітність, рахунки та субрахунки, класи рахунків.*

Аннотация. *Рассмотрены ключевые пути и методы по развитию Плана счетов бухгалтерского учета в Украине. Определены проблемы, которые порождают несовершенство учета, проведено сравнение с международным опытом.*

Ключевые слова: *План счетов, бухгалтерский учет, управленческий учет, финансовая отчетность, счета и субсчета, классы счетов.*

Annotation. *This article discusses the key ways and methods for the development of the Chart of Accounts in Ukraine. The problems that give rise to accounting imperfections have been identified, and comparisons with international experience have been made.*

Keywords: *Chart of accounts, accounting, management accounting, financial reporting, accounts and subaccounts, classes of accounts.*

Важливою проблемою бухгалтерського обліку є побудова чіткої та раціональної фінансової звітності завдяки застосуванню Плану рахунків. Важливість рішень у бухгалтерському обліку залежить від своєчасно отриманої інформації щодо здійснення господарських операцій. Тому важливо, щоб рахунки були правильно упорядковані та допомагали у вирішенні багатьох управлінських рішень підприємств.

Дослідженню проблематики застосування Плану рахунків, його аналізу та способів удосконалення Плану рахунків приділили свою увагу такі вчені: Н. В. Осадчук, Г. В. Лебедик, К. Ю. Іващенко , А. М. Світловська. Однак, якщо проаналізувати План рахунків, який є на цей момент, доходимо висновків, що його структура не достатньо зручна для прийняття рішення керівництвом організацій.

Метою статті є визначення шляхів удосконалення та дослідження перспектив розвитку Плану рахунків бухгалтерського обліку для підприємств України.

© Зайцева В. В., 2020

План рахунків бухгалтерського обліку є переліком рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція рахунків) у бухгалтерському обліку. У ньому за десятковою системою наведені коди (номери) й найменування синтетичних рахунків (рахунків першого порядку) й субрахунків (рахунків другого порядку). Першою цифрою коду визначено клас рахунків, другою – номер синтетичного рахунку, третьою – номер субрахунку [5]. Завдяки Плану рахунків в процесі обліку через синтетичні рахунки забезпечується систематизація, групування й узагальнення інформації; єдині принципи підрахунку; контроль та аналіз показників.

Зараз в Україні є діючими: План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Міністерством фінансів України № 291 від 30.11.1999; План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджений Постановою Правління Національно банку України № 280 17.06.2004; План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений Міністерством фінансів України № 1203 від 31.12.2013. У цій статі досліджується План рахунків для підприємств та організацій, а також проблематика його подальшого вдосконалення.

План рахунків бухгалтерського обліку затверджено Міністерством фінансів України. Невід'ємним додатком до нього є Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.1999 № 291. Насамперед План рахунків України відображує структуру Балансу фінансової звітності: 1–3 класи рахунку уособлюють активи Балансу, 4–6 класи – пасиви балансу та класи з 7 по 9 допомагають підготувати Звіт про фінансові результати. Клас 0 подає додаткову бухгалтерську інформацію. Отже, Планом рахунків враховано відображення облікової інформації згідно з вимогами звітності, що значно спрощує та ініціює її складання. У практиці іноземних підприємств щодо складання фінансової звітності зазвичай застосовується класифікація бухгалтерського обліку, яка складається з чотирьох елементів: активів, пасивів, доходів і витрат.

Для того щоб удосконалити діючий в Україні План рахунків, треба проаналізувати властивості побудови бухгалтерського обліку в інших прогресивних у фінансовій сфері країн, а також виявити позитивні та негативні сторони, які впливають на розвиток фінансової сфери. На сьогодні існують три моделі міжнародних планів рахунків бухгалтерського обліку: Європейського Союзу; Африканського Союзу; Англосаксонської облікової системи.

Якщо порівняти модель Європейського Союзу та України, то зрозуміло, що наша країна використовує ту ж саму десяткову систему. Збігаються такі елементи: номер класу; номер рахунку в класі; субрахунок першого, другого та третього порядку; аналітичні рахунки. Така система дозволяє полегшати розрахунки та зробити зручний облік у межах одного плану рахунків. Основною властивістю бухгалтерського обліку Африканського Союзу є те, що класи поділяються на два розділи, де в одному зазначено рахунки фінансової звітності, а в другому – управлінської. Особливістю Англосаксонської облікової системи є відсутність загальноприйнятих національних планів рахунків.

Дослідження іноземної практики формування планів рахунків дозволяє зробити висновок, що плани рахунків в різноманітних частинах світу відрізняються один від одного, проте вони дозволяють створювати фінансову інформацію високою інформативної місткості і бути «гнучкими» забезпечуючи суцільний бухгалтерський облік господарських процесів.

На сьогодні науковці пропонують різноманітні шляхи розвитку наявного Плану рахунків. Так, на думку вітчизняних вчених (Н. В. Осадчук, Г. В. Лебедик, К. Ю. Іващенко, А. М. Світловська), доцільно внести зміни до чинного Плану рахунків нашої країни, через підключення до нього розділу (класу) рахунків адміністративного обліку за прикладом рахунків аналітичної експлуатації [4]. Це дозволить враховувати іноземний досвід держав ЄС. Також одним із варіантів, який запропонував Н. В. Осадчук, є запровадження тих класів до Плану рахунків, що допоможуть розробці управлінської частини: прийнятті рішень, визначенні та аналізу фінансової звітності [4]. Цей спосіб у бухгалтерському обліку можна побачити на прикладі Європейського Союзу, де 9-й клас формує комплекс рахунків, які використовують для організації аналітичної, управлінської та стратегічної бухгалтерії. В Україні ж пропонується запровадження другого розділу, де будуть вказані рахунки управлінської бухгалтерії.

Г. В. Лебедик, К. Ю. Іващенко, А. М. Світловська пропонують зробити Робочий план рахунків, де буде вписано синтетичні облікові рахунки для бухгалтерського та управлінського обліків. Водночас з'являться нові документи що будуть розписувати положення про облікову політику та фінансову структуру компаній, нові форми звітних документі та інструкції застосування. Такий підхід спрямує систему обліку на підвищення ефективність та скорочення витрат в підприємстві, а також допоможе розвинути бюджетні установи.

Якщо ж описувати останні зміни, які розробило Міністерство фінансів, то було вирішено з 23.07.2019 р. додати нові правила до Інструкції № 291 [5], згідно з якою обов'язковою умовою для всіх підприємств є застосування 9 класу рахунків. Передбачено можливість застосування 8 класу рахунків. Підприємство само обирає або варіант ведення виключно 9 класу, або одночасне використання 9 та 8 класів. Також при здійсненні операцій з виконання

державного та місцевих бюджетів з 01.01.2020 р. буде застосовуватись нова редакція Плану рахунків у державному секторі, тобто будуть введені в дію нові рахунки для зарахування зборів і податків відповідно до Плану рахунків № 1203 [6].

Отже, зараз є всі можливості та способи покращення Плану рахунків бухгалтерського обліку для того, щоб зробити облікову систему підприємства зручнішою, зрозумілішою та ефективнішою. Для покращення системи обліку доцільно залучати досвід інших країн та зважено аналізувати, що треба змінити, а чого треба позбутися.

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

Література: 1. Осадчук Н. В. Розвиток українського плану рахунків бухгалтерського обліку для завдань оперативного управління підприємством. URL: http://www.pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312893893.pdf. **2.** Лебедик Г. В., Іващенко К. Ю., Світловська А. М. Проблеми організації управлінського обліку на підприємствах. URL: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/15-2016/31.pdf. **3.** Литвиненко Л. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі як складова Програми економічних реформ. *Казна України.* 2011. № 3. С. 16–18. **4.** Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів від 23.01.2015 № 11. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15. **5.** Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.1999 № 291. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99. **6.** Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14.

МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ – ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНСЬКИХ І ЗАКОРДОННИХ БАНКАХ

УДК 336.774.3

Калініна М. Р.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто поняття аналізу кредитоспроможності фізичної особи, обґрунтовано актуальність обраної теми дослідження. Проаналізовано сучасні методи оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в Україні та за кордоном. Розглянуто можливість використання зарубіжних методів оцінки кредитоспроможності фізичних осіб у банках України.*

Ключові слова: *банк, кредит, кредитоспроможність, фізичні особи, методи оцінки кредитоспроможності фізичних осіб.*

Аннотация. *Рассмотрены понятия анализа кредитоспособности физического лица, обоснована актуальность темы исследования. Проанализированы современные методы оценки кредитоспособности физических лиц в Украине и за рубежом. Рассмотрена возможность использования зарубежных методов оценки кредитоспособности физических лиц в банках Украины.*

Ключевые слова: *банк, кредит, кредитоспособность, физические лица, методы оценки кредитоспособности физических лиц.*

© Калініна М. Р., 2020

Annotation. *The concept of credit analysis of an individual is considered, the relevance of the chosen research topic is substantiated. Modern methods of assessing the creditworthiness of individuals in Ukraine and abroad are analyzed. The possibility of using foreign methods of assessing the creditworthiness of individuals in Ukrainian banks is considered.*

Keywords: *bank, credit, creditworthiness, individuals, methods of assessing the creditworthiness of individuals.*

В умовах формування і розвитку ринкової економіки перед кредиторами з'являється необхідність у більш повній та детальній оцінці кредитоспроможності та платоспроможності позичальників з урахуванням безлічі факторів для того, щоб зменшити кредитні ризики. Кредитні відносини отримують все більше поширення серед фізичних осіб. Але, перш ніж укласти кредитний договір, необхідно здійснити комплексний аналіз кредитоспроможності потенційного позичальника.

Кредитоспроможність – це здатність особи забезпечити обслуговування боргу, тобто виплату основної суми і відсотків протягом обумовленого періоду. Кредитоспроможність враховує і складається виходячи з безлічі чинників, кожен з яких потребує окремої уваги і вивчення [1].

Отримання справжніх, детальних, повних відомостей про позичальника можливе лише в разі реалізації комплексного підходу до оцінки його кредитоспроможності. Під час комплексного аналізу особливу увагу необхідно приділяти всім сферам діяльності позичальника.

За 2019 рік кількість позик зросла на третину. Зі збільшенням кредитування зростає і заборгованість за простроченими кредитами, питома вага яких в першому півріччі 2020 року склала 22,65 % від загальної суми наданих кредитів. На сьогодні загальний борг за споживчими кредитами складає понад 150 млрд грн, що є сьомою частиною всього Державного бюджету України [2]. Великий обсяг боргу пов'язаний з недоліками у вітчизняних методиках оцінки кредитоспроможності фізичних осіб. Таким чином, актуальність дослідження полягає в детальному аналізі методологій оцінки кредитоспроможності фізичних осіб в Україні та за кордоном.

Сучасні підходи та проблемні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальників були розглянуті в працях О. Кривоконь та І. Буряка [3], О. Терещенка [4], Д. Єндовицького та І. Бочарової [5], О. Абалакіна [6] та ін. Незважаючи на досягнення вчених в цьому напрямку, у сучасних дослідженнях недостатньо уваги приділяється вдосконаленню методики визначення кредитоспроможності позичальника як способу впливу на зменшення прострочених кредитів.

Метою написання статті є уточнення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення методичного забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальників – фізичних осіб.

На сучасному етапі розвитку економічної науки використовується велика кількість методів і підходів щодо оцінки кредитоспроможності, які не виключають один одного, а доповнюють, тобто оцінюють кредитоспроможність позичальника відповідно до реальності. Більшість вітчизняних банків використовують традиційний підхід до оцінки кредитоспроможності позичальника, що полягає в застосуванні стандартних аналітичних методів (горизонтального і вертикального аналізу, трендового і порівняльного аналізу, аналізу відносних показників), а також якісної оцінки. Вони здійснюються на основі фінансової звітності позичальників. Методи оцінки кредитоспроможності за сукупністю показників, які характеризують фінансовий стан позичальника, містять систему фінансових коефіцієнтів. Такий підхід передбачає вивчення простих функціональних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певної вибірки показників та їх подальшого аналізу.

До методів якісної оцінки кредитоспроможності відноситься система «5С». Вона полягає в аналізі, заснованому на 5 факторах: характер, можливості, капітал, забезпечення та умови [7]. Якісний аналіз дозволяє провести первинну якісну оцінку, що дає повне уявлення про фінансовий стан потенційного позичальника. Саме тому якісна оцінка є невід'ємною частиною комплексного аналізу кредитоспроможності фізичних осіб у банках України.

Аналіз кредитоспроможності за допомогою коефіцієнтів, що визначають клас кредитоспроможності потенційного позичальника, можна віднести до стандартних аналітичних методів. Вибір фінансових коефіцієнтів характеризується специфікою певного позичальника, кредитною політикою банку, а також можливими причинами будь-яких фінансових перешкод. До основних категорій кредитоспроможності позичальників на основі коефіцієнтів відносять коефіцієнт ліквідності, оборотності, фінансового левериджу, прибутковості та обслуговування боргу [8].

Слід зазначити, що в українських банках почала розповсюджуватися скорингова система оцінки кредитоспроможності – це оцінка кредитоспроможності позичальника за допомогою бальної системи як з фінансових, так і нефінансових показників. Ця методика найбільш широко поширена в мікрофінансових організаціях. При отриманні позичальником необхідної кількості балів відповідь матиме позитивний характер. Найчастіше скорингова система здійснюється автоматизовано, тобто без участі працівника банку з метою оптимізації процесу оцінки кредитоспроможності.

Бали присвоюються за всіма характеристиками потенційного позичальника. Скорингова система проводить аналіз кредитоспроможності, порівнюючи потенційного позичальника з «ідеальним». Наприклад, за статистичними даними, чоловіки частіше за жінок здійснюють порушення у виплатах і термінах, встановлених кредитним договором. Отже, з цієї причини за статеву приналежність так само виставляються бали.

Скорингові системи зменшують кредитний ризик, мобілізують і оптимізують процес за рахунок автоматизації, здійснюють кредитну політику банку централізовано, реалізують додатковий захист від фінансових шахраїв. Але необхідно зазначити, що скоринг має ряд недоліків: рішення засновані лише на аналізі наданих даних фізичної особи. Скорингові моделі не враховують поточну економічну ситуацію в країні. Вони враховують лише минулий досвід і реагують на поточну економічну ситуацію з великим запізненням [9].

Таким чином, існує безліч методів оцінки кредитоспроможності позичальників, але варто зазначити, що єдиного стандарту немає. Всі банки дотримуються приблизно однорідних методик оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників.

Методи оцінки кредитоспроможності в різних країнах мають безліч особливостей через фундаментальні відмінності функціонування держави, культури і традицій. Розмаїття методів оцінки кредитоспроможності фізичних осіб пов'язано з підходом і ступенем довіри до позичальника в процесі оцінки кількісних і якісних показників, а також з відмінністю історичної еволюції кредитних відносин.

У зарубіжному досвіді банківського кредитування реалізується велика кількість методів, заснованих переважно на фінансовому аналізі. Варто зазначити, що нефінансові показники мають не меншу значущість [10].

Методи і моделі оцінки кредитоспроможності позичальника, що практикуються за кордоном, можна розділити на класифікаційні моделі і моделі комплексного аналізу. Класифікаційні моделі дають змогу розмежувати позичальників на відповідні класи та включають в себе рейтингові та прогнозні методи. Рейтингова система ґрунтується на основі результатів у вигляді балів, які формуються після перемноження всіх характеристик у вигляді рейтингу, який є індикатором кредитоспроможності конкретного позичальника. Рейтингові оцінки дозволяють спрогнозувати здійснення в строк майбутніх платежів за кредитом та оцінити загальний фінансовий стан позичальника. Перевагами рейтингових моделей є їх простота, здатність розрахувати оптимальне значення за частковими показниками, здатність ранжування позичальників за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності

Прогнозні моделі, які базуються на статистичних методах, використовуються для оцінки «якості» потенційних позичальників. До них відноситься дискримінантний аналіз, який розмежовує потенційних позичальників на кредитоспроможних і некредитоспроможних. Ця методика враховує коефіцієнти регресії та фактори, які характеризують фінансовий стан позичальника, в тому числі фінансові показники. Результат цього методу дозволяє класифікувати позичальника банкрутом або кредитоспроможним [11]. Однак реалізація цього методу в нашій країні неможлива. В Україні відсутня офіційна статистика банкрутства, впливу факторів на фінансовий стан позичальника, що робить неможливим повний і достовірний аналіз. Істотним недоліком класифікаційних моделей є домінування кількісних факторів і переоцінка їх ролі.

До моделей комплексного аналізу кредитоспроможності позичальника відносяться моделі «6С» та «CAMPARI, що характеризують кредитоспроможність позичальника в комплексі, тобто до уваги враховуються і кількісні, і якісні показники потенційного позичальника. Метод «6С» характеризує позичальника, його здатність позичати кошти. Кожен критерій має певну питому вагу, після чого складається таблиця, що характеризує кредитний ризик і ступінь ризикованості по кожному позичальнику в індивідуальному порядку [12].

Методика «CAMPARI» включає в себе великий спектр показників, що дозволяє детально провести аналіз кредитоспроможності та найбільш точно визначити кредитоспроможність позичальника. Але більша частина параметрів методу «6С» та «CAMPARI» не може бути реалізована на території України через відсутність деяких показників.

Отже, використання зарубіжного досвіду в оцінці кредитоспроможності позичальників в Україні можливе лише в частковому вигляді. Перенесення досвіду закордонних банків на вітчизняних позичальників недоцільно з урахуванням специфіки наших підприємств, відмінностей в їх фінансовій звітності і обліку.

Таким чином, оцінка кредитоспроможності позичальника – це надзвичайно важливе та актуальне на сьогодні питання, якому приділяється значна увага з боку працівників банків, проте вона потребує подальшої роботи. Науковим результатом проведеного дослідження є уточнення теоретичних засад і розробка практичної рекомендації щодо удосконалення методичного забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб, яка полягає у розробці комплексного підходу та розширенні бази показників, що аналізуються.

Слід зазначити, що відмінною рисою оцінки кредитоспроможності вітчизняних методик від зарубіжних є менша жорсткість в процесі оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника, облік менших даних.

Розглянувши різні методи оцінки кредитоспроможності позичальників в Україні, можна зробити висновок про те, що за вітчизняними методиками проводиться аналіз кредитоспроможності потенційного позичальника, спираючись на фінансові показники та водночас випускаючи з уваги нефінансові. Однак зарубіжні банки приділяють більшу увагу нефінансовим показникам. У зв'язку з цим з'являється необхідність формування нормативної бази щодо визначення фінансового стану, яка буде спиратись на нефінансові і фінансові показники в комплексі. Це оптимізує процес оцінки, зменшить кредитні ризики і допоможе вітчизняним банкам функціонувати на ряду з закордонними. Вивчення та оптимізація кредитних вкладень банків України буде відчутним поштовхом у покращенні економічної ситуації в країні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Інформаційна сторінка про кредитоспроможність // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Кредитоспроможність. **2.** Статистика Національного банку України за 2020 рік // Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?Art_id=43805377. **3.** Кривоконь О. С., Буряк І. М. Організаційні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників. *Ефективна економіка.* 2012. № 6. С. 10–15. **4.** Терещенко О. В. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників. *Вісник Національного банку України.* 2012. № 1. С. 26–30. **5.** Ендовицкий Д. А., Бочарова И. В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика : учеб.-метод. пособие. М. : КНОРУС, 2018. 264 с. **6.** Абалакін О. О. Оцінка кредитоспроможності фізичних осіб на основі сучасних банківських технологій. *Вісник євразійської науки.* 2015. Т. 7, № 5. С. 1–10. **7.** Бондарь А. П. Оцінка кредитоспроможності позичальника. *Культура*. 2009. № 6. С. 20–25. **8.** Вовчак О. В. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків. *Вісник Національного банку України.* 2013. № 12. С. 11–15. **9.** Глінкіна Є. В. Кредитний скоринг як інструмент ефективної оцінки кредитоспроможності. *Фінанси і кредит.* 2011. № 16 (448). С. 43–47. **10.** Скочеляс І. М. Сучасні форми оцінки кредитоспроможності позичальників. Тернопіль : ТНЕУ, 2013. 80 с. **11.** Гідулян А. В. Поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників. *Вісник НБУ.* 2012. № 1. С. 50–53. **12.** Андрушків Т. В., Андрушків Н. В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників банками України в період розвитку економічної кризи. *Наука молода*. 2008. № 10. С. 91–95.

ІНТЕГРАЦІЯ СЕРБІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ПОЛІТИЧНИХ РЕАЛІЙ БАЛКАНСЬКОГО РЕГІОНУ

УДК 327(061.1)

Карталія Д. М.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено актуальну проблема вступу Сербії до ЄС; головні чинники, що впливають на процес інтеграції однієї з провідних країн Балкан до європейської спільноти; відношення громадян Сербії щодо членства в ЄС. Підкреслено, що для Сербії одним із ключових невирішених і атрибутивних питань є проблема краю Косово і Метохія, вирішення якої є головним визначальним фактором вступу. Незважаючи на те, що більшість держав – членів ЄС визнали Косово як незалежну країну відповідно до норм міжнародного права, Сербія й надалі проголошує Косово частиною своєї території.*

© Карталія Д. М., 2020

Ключові слова: *Європейський Союз, Сербія, Угода про стабілізацію і асоціацію, Косово і Метохія, інтеграційні процеси.*

Аннотация. *В статье исследована актуальная проблема вступления Сербии в ЕС; главные факторы, влияющие на процесс интеграции одной из ведущих стран Балкан в европейское сообщество; отношение граждан Сербии к членству в ЕС. Подчёркнуто, что для Сербии одним из ключевых нерешенных и атрибутивных вопросов является проблема края Косово и Метохия, решение которой является главным определяющим фактором вступления. Несмотря на то, что большинство государств – членов ЕС признали Косово как независимую страну в соответствии с нормами международного права, Сербия и в дальнейшем провозглашает Косово частью своей территории.*

Ключевые слова: *Европейский Союз, Сербия, Соглашение о стабилизации и ассоциации, Косово и Метохия, интеграционные процессы.*

Annotation. *The article deals with the actual problem of Serbia's accession to the EU and the main factors that influence on the integration process of Serbia to the European community as well as voting of Serbian citizens to be a part of the EU. The author emphasizes that for Serbia, one of the key unresolved and attributive issues is the problem of Kosovo and Metohija, the solution of this problem determines process of accession. Despite the fact that most EU member states have recognized Kosovo as an independent country according to international law, Serbia continues to proclaim Kosovo a part of own territory.*

Keywords: *European Union, Serbia, Stabilization and Association Agreement, Kosovo and Metohija, integration processes.*

Європейський Союз, який спочатку був задуманий як об'єднання, що сприяє економічному співробітництву та прагне подолати важке минуле повоєнної Європи, станом на 2018 рік зумів забезпечити державам-членам мирне життя, економічне співробітництво, єдність політичної думки та більшу згуртованість, хоча фактори ризику в регіоні все ж таки існують. Для більшості країн пострадянського простору ЄС – це авангард регіональної підсистеми міжнародних відносин, адже з моменту утворення ЄСВС (1951 р.) було запроваджено безліч ідей кооперації та інтеграції, до яких тяжіє не тільки Сербія, але й переважна кількість країн Балканського півострова.

Актуальність цієї теми визначена тим, що особливості сучасних інтеграційних процесів у міжнародних відносинах безпосередньо обумовлюють не тільки внутрішню і зовнішню політику різних держав, але й координують вектор їх розвитку у наднаціональних організаціях.

Аналізом інтеграційних процесів Сербії до ЄС займалися переважно науковці Балканського регіону, такі як М. Црнобрня, С. Грубьєшевич, В. Меджак, М. Ковачевич, М. Дамьянович. Серед українських дослідників слід виокремити О. Чумаченко з працею «Проблеми вступу Сербії до Європейського Союзу: Політичний аспект» [5] та А. Гальчинського «Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи» [1].

Метою статті є надання оцінки головним факторам інтеграційних рухів Сербії, визначення політичних орієнтирів країни між двома стратегічно важливими партнерами (країнами – членами ЄС та Російською Федерацією), окреслення позиції Сербії щодо автономного краю Косово і Метохія.

Сучасні інтеграційні процеси Сербії все більше привертають увагу міжнародної спільноти. Інтеграцію Сербії до Європейського Союзу розуміють як необхідну складову для покращення рівня життя, процесів виробництва, інфраструктури в умовах повного реформування устрою держави. Проте зовнішньополітичні пріоритети Сербії, закладені в інтеграційних процесах, у яких бере участь країна, крім численних переваг, несуть і численні виклики.

29 квітня 2008 року Республіка Сербія підписала Угоду про стабілізацію та асоціацію (SAA) з Європейським Союзом, яка набула чинності 1 вересня 2008 року. Цією угодою було закладено початок стадії відносин між Сербією та ЄС, підтверджено загальну перспективу членства Сербії в Європейському Союзі. Головна заява Сербії на членство в ЄС пролунала 22 грудня 2009 року, а статус кандидата до членів ЄС був наданий Європейською Радою лише 1 березня 2012 року [7].

Слід звернути увагу на те, що вже з 2008 року Європейський Союз зіткнувся з численними викликами. Фінансова, економічна та міграційна кризи, проблеми Греції, Брекзіт, відсутність безпеки в рамках Союзу вплинули на виникнення розбіжностей всередині ЄС. Наявні кризові обставини сприяли поширенню популістських, переважно антиєвропейських рухів і партій по всій Європі. Голова Європейської комісії Ж. К. Юнкер мав розпочати всебічну дискусію про майбутнє Європейського Союзу, зокрема про те, як зробити Союз більш ефективним, а процес прийняття рішень більш зрозумілим для громадян.

Необхідність реформування процесу прийняття рішень обумовлена суспільними вимогами до більш прозорого та ефективного управління, відновлення авторитету і демократичної легітимності Європейського Союзу.

У ході реформування необхідно покращити процес прийняття рішень у сферах, що становлять спільний інтерес, таких як нелегальна міграція, функціонування ринку, спільна зовнішня політика і політика безпеки.

У березні 2017 року після референдуму щодо виходу Великої Британії з Європейського Союзу (2016) Європейська Комісія презентувала Білу книгу про майбутнє Європи та шляхи її подальшого розвитку. У ній викладені можливі сценарії кооперації ЄС та його членів після врегулювання питання щодо Брекзіту у 2019 році. Уже в травні 2018 року Центр європейської політики організував зустріч у Белграді, де були представлені результати цього широкого консультативного процесу [9]. Слід підкреслити, що Белград є єдиним містом за межами Європейського Союзу, у якому проводилися подібні дебати про майбутнє Союзу. Одним із висновків цієї зустрічі була промова колишнього голови сербської місії в Європейському Союзі Д. Лопандича, у якій він зазначив: «Необхідно відновити довіру до ЄС серед громадян нашої країни, а також довіру до Європи, довіру до її інститутів і здатності вирішувати проблеми» [6].

Тож поки Велика Британія прагне виходу з ЄС, громадяни Сербії готуються до інтеграції в європейську спільноту. За даними останнього опитування, яке було проведено Міністерством європейської інтеграції (м. Белград) у грудні 2018 року, 55 % громадян Сербії бажають, щоб Сербія стала частиною ЄС [8].

Рис. 1. **Результати опитування у Сербії**

На цей час можна стверджувати, що Уряд Республіки Сербія визначив членство в ЄС як перший стратегічний пріоритет зовнішньої політики до 2025 року. Створення умов для вступу до Європейського Союзу наразі розглядається як виняткова можливість для здійснення необхідних реформ у різних сферах суспільства: від судової, фінансової, політичної системи до освіти, у якій переважним чином не було виявлено проблем Європейською Комісією [8]. Більшість політичних діячів Західних Балкан вбачають процес сербської інтеграції до європейської спільноти необхідним, адже це нормалізує загальний рівень життя населення та заохотить провідні країни – донорів ЄС до більш щільних інвестицій у розвиток економіки Сербії.

Надзвичайно важливо, щоб Сербія не втратила власних позицій у зовнішній політиці, а, навпаки, постала медіацією і досягла альтернативного вирішення спорів між головними стратегічними партнерами – ЄС та РФ. Опозиційні політичні сили Сербії наголошують на тому, що співпраця і членство в ЄС спровокує виникнення нових проблем з одним із провідних партнерів – Росією. На їхню думку, вступ країн до складу ЄС – дуже привабліва перспектива, але не для Сербії. Головним аргументом опозиції є приклад Великої Британії та Греції, які не задовольнили власні державні потреби за допомогою членства у Союзі. Натомість опозиційні політичні блоки провокують Сербію до активного діалогу і створення зони вільної торгівлі в рамках ЄЕС (Євразійський економічний союз), що є прототипом потужного наднаціонального об'єднання. Зовнішня політика провідної Балканської держави наразі є багатовекторною, тому цілком можливо, що зміни, які спрямовані на розширення багатьох функціонуючих сфер Сербії, сприятимуть підвищенню регіональній ефективності країни [2, с. 8]. У зв'язку з цим Сербії доведеться докласти додаткових зусиль, щоб підготуватися до зобов'язань, що випливають з довгоочікуваного членства, і бути готовими продемонструвати можливості для рівної участі в політичному житті Європейського Союзу. Це ще одна причина, чому процес внутрішньої трансформації економічної, правової та соціальної сфер повинен прискоритися.

Натомість необхідно зазначити дві ключові позиції, до яких Сербія не має намірів звертатися. Це питання щодо історичної складової держави Косово і Метохія та членство країни в НАТО. Сучасна конфліктна ситуація між Косово та Республікою Сербія дуже непокоїть міжнародне співтовариство. Сербія, за Конституцією якої Косово і

Метохія є автономним краєм у її складі, не визнає одностороннього проголошення державної незалежності Республіки Косово під керівництвом тимчасового самоврядування албанського населення. За своєю суттю тлумачення принципів міжнародного права щодо Косово є проявом «подвійних» стандартів. Спосіб вирішення косовської проблеми матиме безпосередній вплив на внутрішні процеси та зовнішню політику (у частині формування ставлення до схожих ситуацій в зонах розповсюдження національних інтересів) багатьох держав – Російської Федерації, США, Китаю, Іспанії, Туреччини, Македонії, безумовно, Сербії, та інших [4, с. 187].

Слід підкреслити, що загострення конфліктної ситуації у Косово і Метохії впливає на міжнародні політичні процеси. Для Сербії наслідком може бути перенесення на невизначений термін вступу до ЄС, для Косово – відкладення візової лібералізації, тобто надання безвізового режиму від Європейського Союзу.

Міжурядові переговори про вступ Сербії до ЄС однозначно вказують на те, що існує певний тиск з боку міжнародної спільноти щодо питання інтеграції Сербії не тільки до ЄС, але й до воєнно-політичного альянсу – НАТО. Цей факт слід сприймати як реальність, яка не зміниться під час переговорів ЄС з Сербією [3, с. 54]. Неможливо не звернутися до ретроперспективного аналізу подій 1999 року, коли міжнародне співтовариство втрутилося у збройний конфлікт між Сербією та Косово, у разі чого було знищено сотні тисяч мешканців на обох територіях. З березня по червень 1999 року НАТО провело проти Югославії військову операцію «Союзна сила», яка стала завершальним етапом Косовської війни і завдала суттєвої економічної та соціальної шкоди Сербії. Безумовно, бомбардування мирного населення Сербії посилило негативне ставлення країни до участі у військово-політичному блоці і союзі держав, що підтримували «мирну» акцію щодо Косово.

Таким чином, подальша перспектива Сербії на здобуття членства в ЄС не в останню чергу залежить від політичних настроїв у Сербії та провідних країнах регіону. На користь переваг членства з ЄС можна зазначити, що Європа поступово зміцнює самодостатність відносно США, підкреслює власні інтереси і цінності. Приєднавшись до ЄС, Сербія може отримати значні додаткові ресурси для подолання поточних, як внутрішніх, так і зовнішніх, проблем.

Науковий керівник – канд. філос. наук, доцент Потоцька Ю. І.

Література: 1. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти. Київ : Либідь, 2006. 312 с. **2.** Ковачевић. А. Економски односи Србије са ЕУ. Београд : Универзитет у Београду. Економски факултет, 2012. 8 с. **3.** Савчук К. Еволюція інституту міжнародно-правового визнання держав в сучасних умовах. *Юридичний журнал.* 2009. № 1. С. 50–58. **4.** Цховребов К. И. Проблемы статуса непризнанных и частично признанных государств в современном мире. *Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова.* 2013. № 4. С.186–189. **5.** Чумаченко О. А. Політика розширення Європейського Союзу в Західних Балканах: Основні ризики та шляхи їх подолання. URL: http://vmv.kymu.edu.ua/v/p01/10%20chumachenko.pdf. **6.** Centar za evropske politike. Ko nas koči u procesu integracije u EU i kakve veze s time zaista ima odlučivanje unutar EU? URL: https://cep.org.rs/novi-pakt-za-evropu-kako-da-ugrabimo-priliku/. **7.** Ministarstvo za evropske integracije Republika Srbija. Istorijat odnosa Srbije i EU. URL: http://www.mei.gov.rs/srl/srbija-i-eu/istorijat-odnosa-srbije-i-eu/. **8.** Ministarstva za evropske integracije Republika Srbija. Istraživanje «Evropska orijentacija građana Srbije». URL: http://www.mei.gov.rs/srl/informacije/javno-mnjenje/. **9.** Srbija i Evropska unija: Deset godina od početka pregovora. URL: https://www.bbc.com/serbian/lat/srbija-47736113.

ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЕКСПОРТНОЇ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ УКРАЇНИ

УДК 658.115:339.564(477)

Карталія Д. М.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті визначено основні проблеми управління державними підприємствами України в умовах розгортання кризи, спричиненої пандемією COVID-19, та окреслено напрями їхнього подальшого розвитку за умови проєвропейського вектора руху економіки України. Серед основних проблем, висвітлених у статті, – недостатнє фінансування державою та місцевою владою провідних промислових підприємств і відсутність актуальних європейських партнерів. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених дослідженню різних аспектів управління державними підприємствами в умовах експортної переорієнтації України з 2013 року, необхідно констатувати, що й досі основними ринками збуту для промислових підприємств є країни – члени СНД. Тобто за 7 років переорієнтації зі Сходу на Захід, на західну та Південну Європу, структура експорту України змінилась несуттєво. Встановлено, що на сучасному етапі потребує подальшого вдосконалення основний закон щодо експортної діяльності – Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який саме і регламентує умови постачання українських товарів за кордон.*

Ключові слова: *державні підприємства, експортна переорієнтація, промисловість України, партнерство з ЄС.*

Аннотация. *В статье определены основные проблемы управления государственными предприятиями Украины в условиях развития кризиса, вызванного пандемией COVID-19, и обозначены направления их дальнейшего развития при условии проевропейского вектора развития экономики Украины. Среди основных проблем, освещенных в статье, – недостаточное финансирование государством и местными властями ведущих промышленных предприятий и отсутствие актуальных европейских партнеров. Несмотря на большое количество работ, посвященных исследованию различных аспектов управления государственными предприятиями в условиях экспортной переориентации Украины с 2013 года, необходимо констатировать, что до сих пор основными рынками сбыта для промышленных предприятий являются страны – члены СНГ. То есть за 7 лет переориентации с Востока на Запад, на Западную и Южную Европу, структура экспорта Украины изменилась несущественно. Установлено, что на современном этапе требует дальнейшего совершенствования основной закон касаемо экспортной деятельности – Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности», который как раз и регламентирует условия поставки украинских товаров за границу.*

Ключевые слова: *государственные предприятия, экспортная переориентация, промышленность Украины, партнерство с ЕС.*

Annotation. *The article identifies the main problems of management of state-owned enterprises of Ukraine in the context of the crisis caused by the COVID-19 pandemic and outlines the directions of their further development under the condition of the pro-European vector of development of Ukraine's economy. Among the main problems covered in the article are insufficient funding by the state and local authorities of leading industrial enterprises and the lack of relevant European partners. Despite the large number of works devoted to the study of various aspects of management of state-owned enterprises in terms of export reorientation of Ukraine since 2013, it should be noted that so far the main markets for industrial enterprises are Commonwealth of Independent States. That is, over a period of 7 years of reorientation from East to West, to Western and Southern Europe, the structure of Ukraine's exports has not changed significantly. It is established that at the present stage the basic law concerning export activity - the Law of Ukraine «About foreign economic activity» which regulates conditions of delivery of the Ukrainian goods abroad demands further perfection.*

Keywords: *state enterprises, export reorientation, Ukrainian industry, partnership with the EU.*

Постановка проблеми. Процес ринкової трансформації національної економіки України свідчить про те, що держава повинна приймати довгострокові, стратегічні рішення в умовах економічної нестабільності та відсутності належного фінансування. На сьогодні під тиском деяких визначальних факторів відбувається комунікаційний процес щодо стратегічного партнерства з ЄС і послаблення торговельного зв'язку з країнами СНД та ЄЕС (Єв-

© Карталія Д. М., 2020

разійський економічний союз). Одним із яскравих прикладів проблеми управління державними підприємством в умовах експортної переорієнтації України є ДП «Завод «Електроважмаш».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку державного сектора економіки в сучасних умовах господарювання присвячені праці В. Варнавського, А. Гальчинського, Е. Забарної. Проблеми ефективності управління державними підприємствами висвітлені в працях В. Федосова, Н. Ващенко, М. Чечетової, В. Цветкової та ін. Проте з урахуванням новітніх змін в умовах розгортання пандемії, спричиненої COVID-19, усі наявні напрацювання потребують перегляду та подальшого розвитку.

Актуальність обраної теми обумовлена тим, що сучасний стан державного підприємства ДП «Завод «Електроважмаш» слід визнати проблемним, і без належного управління та підтримки з боку державних органів влади змінити його вкрай важко. Серед нагальних проблем діяльності: 1) відсутність державної підтримки діяльності; 2) дефіцит іноземних замовників, окрім основних державних та акціонерних партнерів: ДП НАЕК «Енергоатом», ДТЕК, ОАО «Турбоатом» та «Укргідроенерго»; 3) мала частка контрактів з європейськими компаніями у межах виробництва турбогенераторів, гідрогенераторів, великих машин постійного струму, комплектного електрообладнання для міського і залізничного електротранспорту. Вирішення цих проблем є важливою задачею на шляху подолання кризи функціонування багатьох державних підприємств.

Метою статті є надання оцінки значущості основних проблем та окреслення перспектив функціонування та розвитку державних підприємств України на прикладі ДП «Завод «Електроважмаш», що можуть бути враховані у концепції реформування державного сектора економіки.

Незважаючи на прискорений процес експортної кооперації України з країнами світу, ще й досі існує проблема управління державними підприємствами, які становлять значну частку національної економіки. Щоб мати цілісне уявлення про ситуацію, слід звернутися до витоків проблеми, адже в процесі формування ринкової економіки найбільш привабливі підприємства досягають максимальної ефективності лише у разі налагодженої взаємодії з державою.

Наявним прикладом може слугувати ДП «Завод «Електроважмаш» – це всесвітньо визнаний виробник у галузі проєктування і розробки турбогенераторів для теплових та атомних електростанцій, гідрогенераторів для гідроелектростанцій, великих електричних машин, тягового обладнання. Продукція проєктується з урахуванням вимог замовника і відповідає міжнародним стандартам МЕК (Міжнародна електротехнічна комісія) [5]. Крім того, підприємство забезпечує сервісне обслуговування та надає послуги випробувального центру. Якість виготовленої продукції заводом і запропонованих послуг підтверджується партнерством з підприємствами з-понад 50 країн світу, у тому числі країн ЄЕС і СНД.

Станом на 2020 рік ДП «Завод «Електроважмаш» перебуває у скрутному становищі через брак державних коштів на закупівлю сировини та матеріалів, внаслідок чого виникають труднощі з виплатою заробітної плати працівникам. Звісно, що на цей стан вплинули зміни в організації управління підприємством.

Отже, за звітом Фонду Державного майна 2018 року, можна визначити, що середня кількість працівників ДП «Електроважмаш» становить 3679 осіб, юридичні зобов'язання з простроченого кредиту – 592,7 млн грн [3]. Основну частину кредитного портфеля компанії складає борг перед АТ «Сбербанк» (515,3 млн грн на кінець 2018 року), який залишився не реструктуризованим. З даних Державної служби статистики України можна побачити, що ринкова частка підприємства у 2018 році становила 7,3 %, або ж 2,3 млрд грн із 32 млрд грн загального обсягу галузі виробництва електричного устаткування в Україні [2]. Доцільно зазначити, що наявному у 2020 році стану підприємства передував «конфлікт інтересів» між підприємством та державною стратегією розвитку економіки, тому що інституційна структура державного сектора не розбудована належним чином, а наявні інституції організовані досить безсистемно.

Згідно з чинним законодавством України управління державним сектором економіки має здійснюватися відповідно до засад державної внутрішньої та зовнішньої політики. Необхідно підкреслити, що головним важелем експортної переорієнтації вітчизняної промисловості починаючи з 2014 року стала Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка була ратифікована 1 вересня 2017 року і набула чинності у повному обсязі [4]. Згідно з цією угодою процес розбудови ринкової економіки і залучення європейських партнерів до співробітництва є одним з найважливіших пріоритетів для України. Але наразі для промислового сектора економіки постає питання зацікавленості західних партнерів в українській продукції.

Усі без винятку державні підприємства – підприємства, фірми, компанії, які перебувають у державній власності, і тому їх соціально-економічна природа визначається існуючим типом економічної системи (передусім відносинами власності на засоби виробництва) і характером політичної влади, особливостями соціальних, правових, ідеологічних відносин. У політекономічному контексті такі підприємства уособлюють економічні відносини власності між державою (представленою менеджерами цих підприємств) і найманими працівниками та іншими суб'єктами з приводу привласнення необхідного і додаткового продуктів у всіх сферах суспільного відтворення.

Неналежний економічний стан промислових підприємств України перешкоджає їхньому співробітництву з провідними країнами ЄС [1]. З цього приводу можна навести приклад, що ДП «Завод «Електроважмаш» від початку заснування (1946 р.) по теперішній час отримав більше замовлень на виготовлення гідро-, турбогенераторного, крупного та тягового обладнання від південних та східних країн, ніж від країн Західної Європи. Так, основні замовлення ДП «Завод «Електроважмаш» надійшли від підприємств таких країн, як: Казахстан, Таджикистан, Російська Федерація, Індія, Киргизстан, Китай, Алжир, Єгипет, Бразилія. Основними європейськими партнерами на цей час є країни Вишеградської четвірки, Прибалтики та Південної Європи [5].

Для досягнення суттєвих позитивних результатів діяльності державним підприємствам необхідно усвідомити необхідність проведення та здійснити реалізацію реформ, які передбачають:

- встановлення чітких бізнес-цілей;
- підвищення якості управління;
- забезпечення прозорості державних підприємств.

Прозорість є одним із головних принципів корпоративного управління підприємств у світі [7]. Україна, підписавши Угоду про Асоціацію з ЄС, зобов'язалась підвищити прозорість і конкурентоспроможність у галузі державних закупівель (забезпечити проведення закупівель на конкурсній основі та гарантувати доступ до інформації щодо усіх державних закупівель, зокрема, для державних підприємств), підвищити ефективність боротьби з корупцією, впроваджувати політику зміцнення корпоративного управління [6, с. 31]. Саме ці фактори чинять вплив на покращення функціонування апарату управління підприємствами та сприяють збереженню робочих місць.

Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, поклала на Україну зобов'язання здійснити ринкові реформи. Так, для подальшої інтеграції у європейський економічний простір Україна має провести ефективну приватизацію [8].

Міністерство розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства, спираючись на вищевказану Угоду, запропонувало 100 % частку на приватизацію Харківського заводу «Електроважмаш». Згідно з даними цього Міністерства, в Україні налічується майже 3,5 тисячі державних підприємств, з яких реально працює лише 51 %. Водночас у європейських країнах державна власність – скоріше виняток. Для порівняння: у сусідній Польщі під прямим контролем держави працює тільки 41 підприємство. На думку експертів ЄБРР та інших міжнародних фінансово-кредитних установ, Україна не може ефективно управляти тисячами підприємств, адже, за підрахунками МЕРТ, українські державні підприємства у 2012–2015 роках сумарно отримали 200 млрд грн збитків.

Висновки. Головна проблема управління державними підприємствами, зокрема ДП «Завод «Електроважмаш», зумовлена відсутністю своєчасного та ефективного реформування управлінської системи, наявністю незбалансованої багатовекторної політики, відсутністю розроблених і законодавчо закріплених показників ефективності, що є критерієм оцінки досягнення стратегічних цілей. Звісно, посилаючись на Угоду про асоціацію з ЄС, українська промисловість має зацікавити іноземних партнерів для подальшої кооперації та капіталовкладення в державну промисловість, тому що вони є основою для: систематичного відновлення основних виробничих фондів підприємства й здійснення політики розширеного відтворення, прискорення науково-технологічного розвитку й поліпшення якості продукції.

У зв'язку з цим пріоритетними завданнями для кожного промислового підприємства України, як і для ДП «Завод «Електроважмаш», на сьогодні є утримання основних партнерів – країн СНД і ЄЕС, підписання нових контрактів із західними компаніями та заохочення держави до фінансової підтримки власного виробництва. Ці завдання є надзвичайно актуальними і важливими, тому що управління державним сектором економіки дозволить мінімізувати кількість звільнень, дасть змогу створити нові робочі місця та відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» посилить експортно-імпортний потенціал країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Лебідь О. В.

Література: 1. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text. **2.** Фінансова звітність та аудиторські висновки. URL: http://spetm.com.ua/index.php/ua/about-2/finansova-zvitnist. **3.** Фонд державного майна ДП «Завод «Електроважмаш». URL: http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/press-list/companies-archive/9882.html. **4.** Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text. **5.** ДП «Завод «Електроважмаш» Географія поставок. URL: http://spetm.com.ua/index.php/ua/about/geografiya-postavok. **6.** Федулова Л. Ін-

вестиційна політика технологічного розвитку промисловості України. *Економіст*. 2013. № 2. С. 30–35. **7.** Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 № 2411-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17. **8.** Рудченко О., Шкільняк М. Управління державним сектором: проблеми та перспективи. *Соціально-економічні проблеми і держава.* 2011. Вип. 2 (5). URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11royptp.pdf.

АНАЛІЗ РИЗИКІВ І ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА ПРАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПЛИТКОВИЙ ЗАВОД»

УДК 336.66

Кірін М. В.

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

Анотація. *Охарактеризовано зарубіжні (Альтмана, Тоффлера) та вітчизняні (R-модель, Терещенка) моделі аналізу ймовірності настання неплатоспроможності та ризиків банкрутства підприємств. Проведено апробацію моделей на ПрАТ «Харківський плитковий завод» за період 2017–2019 рр., зроблено висновки про поточний фінансовий стан підприємства й оцінено імовірність його банкрутства.*

Ключові слова: *банкрутство, фінансовий стан, фінансовий аналіз, підприємство.*

Аннотация. *Охарактеризованы заребежные (Альтмана, Тоффлера) и отечественные (R-модель, Терещенка) модели анализа вероятности наступления неплатежеспособности и рисков банкротства предприятий. Проведена апробация моделей на ПрАТ «Харьковский плиточный завод» за период 2017–2019 гг., сделаны выводы о текущем финансовом состоянии предприятия, и оценена вероятность вероятности банкротства.*

Ключевые слова: *банкротство, финансовое состояние, финансовый анализ, предприятие.*

Annotation. *Foreign (Altman, Toffler) and domestic (R model, Tereshchenko) models of analysis of the probability of insolvency and risks of bankruptcy of enterprises are characterized. The models were tested at PJSC «Kharkiv Tile Plant» for the period 2017–2019, conclusions were made about the current financial condition of the enterprise and the probability of its bankruptcy was assessed.*

Keywords: *bankruptcy, financial condition, financial analysis, manufacturing, factory.*

На сьогодні великим ризиком для будь-якого суб`єкта господарювання є неплатоспроможність і банкрутство. Адже безперебійне функціонування та впевненість у завтрашньому дні досягається саме за рахунок фінансової стійкості. Існує велика кількість розробок у сфері аналізу та прогнозу ймовірності настання кризового стану, але далеко не всі вони придатні для використання саме на вітчизняних підприємствах.

Пошуку найбільш ефективних і оптимальних методів аналізу фінансової стійкості підприємств присвячено праці багатьох науковців: М. С. Абрютіної, С. М. Гайдар, Г. В. Давидової, В. В. Прохорової, Б. В. Сидяги, О. О. Терещенка, А. В. Череп, Д. В. Ящук та ін. [1–8].

Найвідомішою моделлю для розрахунку вірогідності банкрутства підприємства вважається модель Альтмана (Z-рахунок Альтмана). Розроблена ще в 1968 році в США, вона широко використовується на сучасних підприємствах. Однак ця модель не враховує всіх особливостей діяльності вітчизняних підприємств [4].

© Кірін М. В., 2020

Відповідно до фінансово-господарської практики зарубіжних країн імовірність настання банкрутства за моделлю Альтмана розраховується за формулою [8]:

$$Z = 1{,}2\,X_1 + 1{,}4\,X_2 + 3{,}3\,X_3 + 0{,}6\,X_4 + X_5, \quad (1)$$

де X_1– відношення робочого капіталу до суми всіх активів підприємства;

X_2 – відношення чистого прибутку до загальної вартості активів;

X_3 – відношення чистого доходу до загальної вартості активів;

X_4 – відношення ринкової вартості підприємства (ціна його акцій) до суми позиченого капіталу;

X_5 – відношення обсягу продажу до загальної вартості активів підприємства.

Модифікацію Z-рахунку моделі Альтмана запропонував у Великій Британії Тоффлер. Для розрахунку слід використовувати формулу [5]:

$$Y = 0{,}53\,X_1 + 0{,}13\,X_2 + 0{,}18\,X_3 + 0{,}16\,X_4, \quad (2)$$

де X_1 – співвідношення прибутку від реалізації і суми короткострокових зобов'язань підприємства;

X_2 – співвідношення оборотних активів та суми всіх зобов'язань;

X_3 – співвідношення короткострокових зобов'язань та суми всіх активів;

X_4 – співвідношення суми продаж до суми всіх активів.

Модель R, що була винайдена в Іркутській державній економічній академії, розроблена саме для тих підприємств, що функціонують на ринку країн СНД. В результаті багатьох трансформацій модель R має такий вигляд [3]:

$$R = 8{,}38\,k_1 + k_2 + 0{,}054\,k_3 + 0{,}63\,k_4, \quad (3)$$

де k_1 – відношення оборотного капіталу до активів підприємства;

k_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу;

k_3 – відношення виручки від реалізації до активів;

k_4 – відношення чистого прибутку до загальних витрат.

Вірогідність банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка можна обчислити за формулою [6]:

$$Z = 1{,}5\,X_1 + 0{,}08\,X_2 + 10\,X_3 + 5\,X_4 + 0{,}3\,X_5 + 0{,}1\,X_6, \quad (4)$$

де X_1 – відношення грошових надходжень до зобов`язань;

X_2 – відношення валюти балансу до зобов`язань;

X_3 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X_4 – відношення прибутку до виручки;

X_5 – відношення виробничих запасів до виручки;

X_6 – відношення виручки до основного капіталу.

Ця модель була розроблена у 2003 р. та вона найбільше підходить до визначення вірогідності банкрутства на вітчизняних підприємствах.

Аналіз розрахункових коефіцієнтів здійснюється відповідно до нормативних значень (табл. 1).

Таблиця 1

Нормативні значення розрахункових коефіцієнтів за моделями

Назва моделі	Нормативні значення коефіцієнтів
1	2
Модель Альтмана Z-рахунок	Якщо: $Z < 1{,}23$, то прогнозується банкрутство $1{,}23 < Z < 2{,}9$, то модель не може дати відповідь про ймовірність банкрутства $Z > 2{,}9$, то стійкий фінансовий стан [1]

Закінчення табл. 1

1	2
Модель Тоффлера (Y)	Якщо: $Y > 0,3$, то мінімальна загроза банкрутству підприємства, тобто підприємство фінансово стабільне $Y < 0,2$, то виникає фінансова криза, що говорить про високу ймовірність банкрутства підприємства
Модель R	Якщо: $R < 0$, то вірогідність банкрутства максимальна (90–100 %), 0-0,18, то висока (60–180 %) 0,18-0,32, то середня (35-50 %) 0,32-0,42, то низька (15–120 %) більше 0,42, то мінімальна до (10 %)
Модель О. Терещенка	Якщо: $Z > 2$, то банкрутство не загрожує $1 < Z < 2$, то фінансова стійкість порушена $0 < Z < 1$, то існує загроза банкрутства

Апробацію моделей проведемо за наданими формулами на даних ПрАТ «Харківський плитковий завод» та визначимо його фінансовий стан протягом 2017–2019 рр. Розглянемо особливості вітчизняних і зарубіжних моделей при практичному застосуванні та порівняємо отримані результати.

У табл. 2 наведено результати розрахунку вірогідності банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод» за моделями.

Таблиця 2

Результати розрахунків вірогідності банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод» за моделями

Роки	Модель Альтмана Z-рахунок	Модель Тоффлера (Y)	Модель R	Модель О. Терещенка
2017	3,273	2,682	4,197	6,752
2018	3,181	2,204	4,438	6,584
2019	2,320	1,116	3,354	4,930

Графічне зображення динаміки змін розрахованих коефіцієнтів імовірності банкрутства відповідно до обраних моделей наведено на рис. 1.

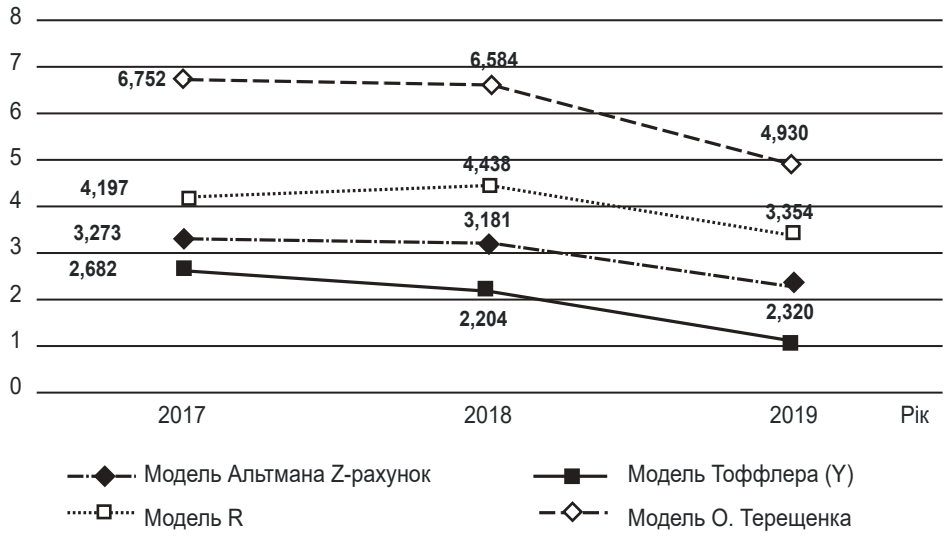


Рис. 1. **Динаміка зміни показників імовірності банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод»**

Відповідно до рис. 1 у період 2017–2019 рр. усі розрахункові коефіцієнти за моделями мали динаміку до спаду. Це свідчить про погіршення фінансової стабільності ПрАТ «Харківський плитковий завод».

У табл. 3 надано результати ймовірності банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод» за різними моделями протягом 2017–2019 рр.

Таблиця 3

Результати ймовірності банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод» за 2017–2019 рр.

Роки	Модель Альтмана Z-рахунок	Модель Тоффлера (Y)	Модель R	Модель О. Терещенка
2017	Стійкий	Фінансова стабільність	Мінімальна ймовірність банкрутства	Банкрутство не загрожує
2018	Стійкий	Фінансова стабільність	Мінімальна ймовірність банкрутства	Банкрутство не загрожує
2019	Не визначено	Фінансова стабільність	Мінімальна ймовірність банкрутства	Банкрутство не загрожує

За отриманими розрахунками моделі Альтмана ПрАТ «Харківський плитковий завод» у 2017–2018 рр. має стійкий фінансовий стан, а в 2019 р. модель не може визначити ймовірність настання банкрутства, адже Z-рахунок потрапляє у межі нерівності $1{,}23 < Z < 2{,}9$. Наявна ситуація демонструє неточності моделі, адже не в усіх випадках її можна застосовувати на практиці.

За допомогою моделей Тоффлера, Терещенка та R-моделі було оцінено фінансовий стан аналізованого підприємства як стійкий, а ризик банкрутства для ПрАТ «Харківський плитковий завод» як мінімальний. Графічне зображення динаміки розрахункових показників свідчить про наближення до критичних значень, тобто фінансова стабільність погіршується з року в рік. Проте за аналізований період нічого не загрожує функціонуванню та підтриманню виробничого процесу підприємства.

Отже, аналіз імовірності банкрутства ПрАТ «Харківський плитковий завод» за допомогою моделей Альтмана, Терещенка, Тоффлера та R-моделі показав, що протягом 2017–2019 рр. підприємство має стійкий фінансовий стан, ризик банкрутства відсутній.

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

Література: 1. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб.-практ. пособие. М. : Дело и сервис, 2001. 272 с. **2.** Гайдар С. М. Коефіцієнтний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі. *Торгівля і ринок.* 2009. № 27. С. 443–449. **3.** Давыдова Г. В., Беликов А. Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий. *Управление риском.* 1999. URL: http://masters.donntu.edu.ua/2005/kita/sroka/library/art9.htm. **4.** Прохорова В. В., Крупчатніков О. С. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління. *Економічний простір.* 2009. № 23/2. С. 103–109. **5.** Сидяга Б. В. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. С. 80–83. **6.** Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка України.* 2003. № 8. С. 38–44. **7.** Череп А. В., Євтушенко М. С. Особливості використання дискримінантних моделей прогнозування банкрутства підприємств в умовах української економіки. *Вісник економічної науки України.* 2010. № 1 (17). С. 146–151. **8.** Ящук Д. В. Класифікація українських підприємств за станом платоспроможності за допомогою дерев рішень. *Теоретичні та прикладні питання економіки.* 2009. № 19. С. 372–379.

ПРОБЛЕМАТИКА ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ

УДК 004.94

Кіріна І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено нормативно-правову базу впровадження дуальної форми здобуття освіти в Україні. Проаналізовано міжнародний досвід, що свідчить про позитивний вплив на загальний розвиток держав. Сформовано проблемні фактори, що заважають швидкому й ефективному розвитку дуальної освіти в нашій країні.*

Ключові слова: *дуальна освіта, міжнародний досвід, кваліфікація кадрів, проблемні фактори.*

Аннотация. *В статье исследована нормативно-правовая база внедрения дуальной формы получения образования в Украине. Проанализирован международный опыт, который свидетельствует о позитивном влиянии на общее развитие государств. Сформированы проблемные факторы, которые мешают быстрому и эффективному развитию дуального образования в нашей стране.*

Ключевые слова: *дуальное образование, международный опыт, квалификация кадров, проблемные факторы.*

Annotation. *The article examines the regulatory framework for the introduction of a dual form of education in Ukraine. The international experience is analyzed, which indicates a positive impact on the overall development of states. Problem factors have been formed that prevent the rapid and effective development of dual education in our country.*

Keywords: *dual education, international experience, staff qualifications, problem factors.*

На сьогодні в системі освіти України можна виділити цілий ряд проблемних питань, що потребують уваги. Так, наприклад, учні та студенти не мають бажання та можливостей для отримання якісної освіти. Це обумовлено відсутністю сучасного обладнання в закладах освіти, тісної співпраці з бізнесом, а також невідповідністю набутих навичок здобувачів освіти потребам сучасних ринкових умов. Україна посідає четверте місце в світі за кількістю громадян з вищою освітою. Проте за якістю підготовки персоналу в компаніях та організаціях – ми на 94-му місці, а працюють за спеціальністю лише 20 % українців [1]. Підготовка висококваліфікованих працівників є однією з умов економічного розвитку країни, тому важливо приділити увагу особливостям дуальної форми здобуття освіти.

Питанням впровадження дуальної освіти в різних країнах світу присвячено праці провідних вітчизняних і закордонних учених, серед яких: Абашкіна Н. [2], Бреннан Дж., Бойчевська І., Дрозач М. [3], Костлі К., Терещенкова Є., Федотова Г., Шельтен А., Унайбаєв Б. та ін.

Метою проведеного дослідження є аналіз досвіду зарубіжних країн та проблематика впровадження дуальної освіти в Україні.

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про освіту» виокремлюють такі форми здобуття освіти: очна (денна, вечірня), заочна, дистанційна, мережева, екстернатна, сімейна (домашня), педагогічний патронаж, на робочому місці, а також дуальна освіта.

Дуальна форма здобуття освіти – це спосіб здобуття освіти, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти (в інших суб'єктів освітньої діяльності) з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації, як правило, на основі договору [4]. Така форма навчання позитивно відобразиться на всіх учасниках: здобувачі освіти працевлаштовуються, набувають важливих практичних навичок за профілем навчання, знайомляться з реальною сферою виробництва, отримують мотивацію до нових знань, а також накопичують особистісний та громадський капітал; навчальні заклади відповідають виробничим інноваціям та проводять моніторинг потреб спеціальностей; роботодавці отримують висококваліфікованих працівників і підвищують продуктивність праці; країна зменшує видатки державного бюджету.

Вперше таку форму здобуття освіти було впроваджено в Німеччині. Сьогодні ж дуальна освіта переважає в багатьох країнах, серед яких Австрія, Франція, Швейцарія, Польща, Нідерланди, США, Канада та ін.

© Кіріна І. В., 2020

Німецька освіта пропонує 1563 програми, серед яких більшість – у сфері інженерії (39 %) та економіки (32 %). Здобувачі освіти мають змогу самостійно обрати компанію, в якій проходитимуть навчання протягом трьох років. Звичайно, завжди існує ризик втрати висококваліфікованого працівника через зміну ним робочого місця, проте статистика підтверджує, що 60 % робітників залишаються працювати в тій самій компанії. Проведений аналіз в Лондоні показав, що інвестиції в студентів приносять прибуток у 18-кратному розмірі [1].

У Швейцарії освіта базується на трьох основних принципах – «знання, розуміння, дія». У 12 державних університетах та 120 коледжах навчають висококваліфікованих працівників, які цінуються у всьому світі. Студенти мають можливість обрати прикладні науки та отримати практичні навички у сферах економіки, права, банківської справи, фізики, хімії, лінгвістики та ін. [2].

При навчанні за дуальною системою в Австрії надаються переваги саме практичним навичкам, що були набуті студентом. Саме тому протягом чотирьох років студенти поєднують навчання з роботою, а протягом цього періоду нараховується стипендія згідно з договором між компанією та закладом вищої освіти. Такий підхід сприяє зростанню якості освіти та відповідності набутих знань умовам ринку праці.

Загалом в Європі більше 50 % осіб навчаються саме за дуальною формою освіти. Таку тенденцію перейняли Південна Корея та Китай, де вона охоплює близько 33 % [3].

На базі аналізу міжнародного досвіду впровадження дуальної форми освіти Україна може поєднувати всі позитивні аспекти для проведення реформи. Актуальною проблемою залишається популяризація професійно-технічної освіти, модернізація обладнання, що використовується для навчання, а також поєднання набутих знань з сучасними потребами підприємств.

У період 2015–2017 рр. в Україні проводився експеримент щодо використання елементів дуальної освіти у навчально-виробничому процесі на базі Вищого професійного училища № 33 м. Києва (професія «кухар»), Вищого професійного художнього училища м. Львова (професія «маляр»), Вищого професійного училища машинобудування м. Запоріжжя (професія «токар»). За результатами випуску перших трьох груп отримано такі статистичні дані: до 97 % високого рівня працевлаштування, зростання якості професійної підготовки на 12–17 %, до 50 тис грн додаткових надходжень у кожному професійно-технічному навчальному закладі, зменшення витрат на комунальні послуги, а також тісна взаємодія з роботодавцями [5].

На сьогодні сформовано таку нормативно-правову базу для проведення реформи в Україні: Закон України «Про освіту»; Середньостроковий план пріоритетних дій уряду на період 2017 020 рр., розділ ІІІ «Розвиток людського капіталу», підрозділ 8: «Модернізація професійно-технічної освіти»; наказ Міністерства освіти і науки України від 16.03.2015 № 298 «Про впровадження елементів дуальної системи навчання у професійну підготовку кваліфікованих робітників»; затверджена КМУ Концепція дуальної освіти, що має на меті об'єднати навчання та роботу для набуття певної кваліфікації.

Концепцією підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти передбачено три етапи її реалізації:

І етап – розроблення нормативно-правової бази для запровадження дуальної форми здобуття освіти у повному обсязі (2018 і 2019 роки);

ІІ етап – розроблення типових моделей дуальної форми здобуття освіти у закладах освіти, реалізаціях пілотних проєктів моделей дуальної форми здобуття освіти, проведення оцінки ефективності (2019 і 2020 роки);

ІІІ етап – створення кластерів дуальної освіти на базі конкурентоспроможних закладів освіти та зацікавлених роботодавців – підприємств, установ, організацій, у тому числі тих, що належать до сфери управління органів державної влади (2020–2023 роки) [6].

Отже, проаналізувавши міжнародний досвід впровадження дуальної форми освіти, можна зауважити, що спостерігаються лише позитивні впливи. Саме тому освітня реформа може вирішити багато проблемних моментів у системі навчання нашої країни. Однак Міністерство освіти і науки України виділяє виклики, які слід брати до уваги:

– невирішеність питання щодо податкових пільг та преференцій роботодавцям-учасникам експерименту для забезпечення оплати праці учням ПТНЗ як позаштатним працівникам підприємства (організації, установи);

– відсутність професійних стандартів для оновлення змісту освіти, введення до навчальних програм нових тем, предметів, технологій;

– проблеми з організацією навчально-виробничого процесу в ПТНЗ, системним підходом до зайнятості педагогічних працівників і навчально-виробничих приміщень навчальних закладів [5].

Тож вирішення цих питань та впровадження дуальної форми здобуття освіти призведе до зростання рівня кваліфікації працівників, наближення отриманих знань до ринкових умов та сприяння ефективному розвитку країни в цілому.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. М.

Література: 1. Вчитися на роботі: як працюватиме дуальна освіта в Україні // Український інтерес. URL: https://uain.press/science/education/vchytysya-na-robotiyak-zapratsyuye-dualna-osvita-v-ukrayini-943921. **2.** Абашкіна Н. В. Принципи розвитку професійної освіти в Німеччині : монографія. Київ : Вища школа, 1998. 207 с. **3.** Дрозач М. І. Розвиток професійного навчання кадрів на виробництві в контексті зарубіжного досвіду. *Наука та інновації.* 2008. Т. 4. № 3. С. 88–94. **4.** Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text. **5.** Дуальна освіта // Міністерство освіти і науки України. URL: https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita. **6.** Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.09.2018 № 660-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-p#n9.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

УДК 330.1

Кісіль В. М.

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

Анотація. *Розроблено методичний підхід щодо інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства. Апробовано методичний підхід щодо розрахунку інтегрального таксономічного показника фінансового потенціалу для підприємств нафтодобувної галузі. Обґрунтовані часткові показники для побудови інтегральної оцінки фінансового потенціалу.*

Ключові слова: *фінансовий потенціал підприємства, інтегральна оцінка, методичний підхід.*

Аннотация. *Разработан методический подход к интегральной оценке финансового потенциала предприятия. Апробирован методический подход к расчету интегрального таксономического показателя финансового потенциала для предприятий нефтедобывающей отрасли. Обоснованы частные показатели для построения интегральной оценки финансового потенциала.*

Ключевые слова: *финансовый потенциал предприятия; интегральная оценка; методический подход.*

Annotation. *The methodical approach to integrated estimation of financial potential of the enterprise is developed. The methodical approach for calculating the integral taxonomic index of financial potential for enterprises in the oil producing industry has been tested. Reasonable partial indicators for constructing the integrated estimation of financial potential is grounded.*

Keywords: *financial potential of the enterprise; integral assessment; methodical approach.*

Для оцінки фінансового потенціалу підприємства науковцями та практиками використовується багато показників, які потребують систематизації та аналізу. Таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації. Одним із таких алгоритмів виступає інтегральна оцінка.

Серед вітчизняних і закордонних науковців проблематику інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства досліджували такі науковці, як: В. Фучеджи, О. Тридід, В. Прохорова, Ю. Брігхем, М. Баканов, В. Заруба, А. Коломнієць, О. Мельник, А. Гроппеллі та ін.

© Кісіль В. М., 2020

Метою статті є розроблення методичного підходу до інтегральної оцінки фінансового потенціалу методом таксономії.

Монографічний аналіз дозволив узагальнити і визначити основні коефіцієнти, аналіз яких дає змогу повною мірою оцінити фінансовий потенціал підприємства:

- коефіцієнт покриття запасів;
- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт фінансового ризику;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Надмірна деталізація коефіцієнтного аналізу фінансового потенціалу підприємства не сприяє визначенню реальної ситуації. Для визначення рівня фінансового потенціалу доцільним є розрахунок інтегрального показника з використанням таксономічного аналізу [1].

Інформацію про властивості розподілу багатомірної випадкової величини, які відносяться до поняття спектра розподілу, можна отримати за допомогою таксономічних методів. Ці методи дозволяють розбити сукупність даних (об'єкт таксономічних досліджень) на непорожні підмножини та підмножини, що не перетинаються. Отже, отримана інформація буде близька до тієї, яка дає дослідження спектра розподілу.

Таким чином, використовуючи таксономічні методи, можна встановити, чи допустимо вважати, що спектр сукупності точок – об'єктів відповідають 2е-стимуляторам розподілу точок сукупності, котру можна назвати не зв'язним, с-формним, s-формним або е-стимулятор. Аналіз однорідності точок – об'єктів можна значно розширити, включивши відповідні показники для оцінки ступеня відокремленості отриманих відносно однорідних підмножин [5].

Розрахунок інтегрального таксономічного показника оцінки фінансового потенціалу здійснюється за певним алгоритмом, який наведено на рис. 1 [3].

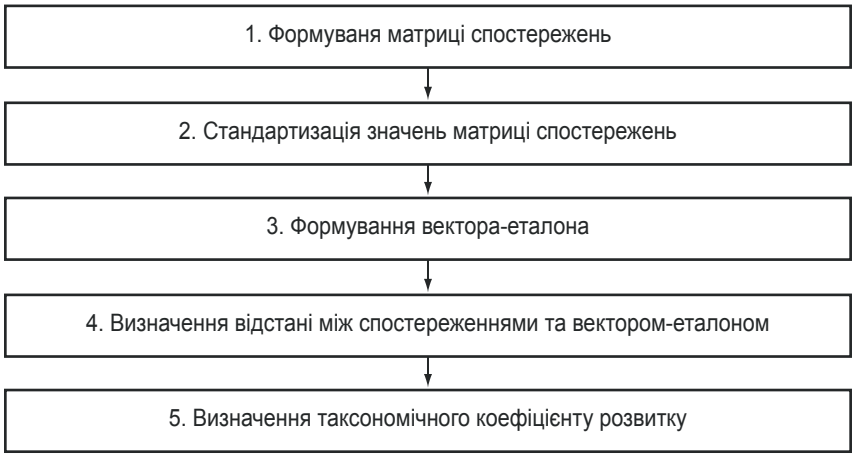


Рис. 1. **Алгоритм використання таксономічного аналізу**

При побудові таксономічного показника застосовується матриця даних або складена зі стандартизованих реалізацій ознак. Стандартизація дозволяє позбавитись одиниць виміру, як натуральної, так і вартісної. Одночасно відбувається вирівнювання дисперсії (кожна дисперсія стає рівна одиниці), а також значення ознак (всі середні арифметичні дорівнюють нулю), що небажано, оскільки через це кожна ознака однаковою мірою впливає на результати аналізу.

Тому в деяких випадках встановлюють ієрархію ознак, використовуючи відповідні коефіцієнти ієрархії, диференційні ознаки за їхньою важливістю для цього дослідження. Коефіцієнти виявляються на основі якісного аналізу чи за допомогою відповідних методів [3].

Вихідні дані для оцінки фінансового потенціалу ТОВ НВО «ВЕРТИКАЛЬ» наведено в табл. 1.

Елементи цієї матриці – це показники, виражені в спеціальних ознаках в одиницях виміру. Тому для проведення наступних розрахунків необхідна стандартизація, котра дозволяє привести всю одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто зрівняти значення ознак [2].

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника рівня розвитку

Коефіцієнт	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт покриття запасів	00,41	00,45	00,31	00,41
Коефіцієнт автономії	00,10	00,19	00,09	00,10
Коефіцієнт фінансової залежності	00,28	00,49	00,50	00,28

Побудову таксономічного показника рівня розвитку почнемо з формування матриці спостережень (*X*), яка має такий вигляд:

$$X = \begin{vmatrix} 0,41 & 0,45 & 0,31 & 0,58 \\ 0,1 & 0,19 & 0,09 & 0,2 \\ 0,28 & 0,49 & 0,5 & 0,39 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}. \quad (1)$$

Стандартизуємо значення елементів матриці спостережень. Для цього визначаємо середнє значення за кожним показником:

$$X_{1\,ср.} = 0,44\ ;\ X_{2\,ср.} = 0,14;\ X_{3\,ср.} = 0,42.$$

Стандартизована матриця має вигляд:

$$Z = \begin{vmatrix} -0,56 & -0,56 & -0,56 & -0,56 \\ 2,7 & 2,4 & 1,92 & 2,50 \\ 0,67 & 0,38 & -0,57 & 1,4 \\ 0,36 & 0,36 & -0,73 & 1,32 \end{vmatrix}. \quad (2)$$

Побудова показника ефективності використання полягає у визначені елементів матриці спостережень та їх стандартизації, після чого проводиться диференціація ознак. При цьому всі змінні необхідно розділити на стимулятори та е-стимулятори. Основою такого розподілу являється характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку об'єкта, який вивчається. Ознаки, котрі впливають позитивно (стимулювання) на загальний рівень розвитку об'єкта, називають стимуляторами, ознаки, які несуть негативний вплив, називають е-стимуляторами. Такий поділ – основа для побудови вектора – еталону. Елементи цього вектора мають координати X_{oi} і формуються з значень показників за формулами (3; 4):

$$X_{oi} = \max x_{ij} \text{ (стимулятор)}. \quad (3)$$

$$X_{oi} = \min x_{ij} \text{ (дестимулятор)}. \quad (4)$$

Таким чином, для даного підприємства вектор-еталон має такі координати: P_o = (-3,37; -2,19; -0,56; 2,7; 1,4; 1,32).

Наступним етапом визначення показника таксономічного рівня розвитку є визначення відстаней між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном. Відстань між точкою-одиницею та точкою Ро згідно з розрахунками:

$C_{2016} = 2,702$; $C_{2017} = 2,4$; $C_{2018} = 1,923$;

$C_{2019} = 2,501$

Отримані відстані слугують початком для розрахунку показника рівня розвитку. Визначаємо таксономічний показник коефіцієнта розвитку. Для цього розрахуємо необхідні показники.

Визначимо середні відстані: $C_o = (2,702 + 2,4 + 1,923 + 2,501)/4 = 2,3815$.

Визначимо S_o: $S_o = 1,1401$.

Знайдемо відстань: $C_o = 2,3815 + 2 \times 1,1401 = 4,6617$.

Далі знаходимо di та значення інтегрального показника Ki, розрахунки наведено в табл. 2:

Таблиця 2

Розрахунок інтегрального показника фінансової потенціалу

Рік	2016	2017	2018	2019
d_1	2,702 / 4,6617 = 0,62	2,4 / 4,6617 = 0,54	1,923 / 4,6617 = 0,43	2,501 / 4,6617 = 0,61
K_i	1 - 0,062 = 0,38	1 – 0,54 = 0,46	1 – 0,43 = 0,57	1 – 0,61 = 0,39

Інтерпретація цього показника така: він приймає високе значення при більших значеннях стимуляторів та низьке значення – при малих значеннях стимуляторів.

Для наочності сформуємо графік динаміки змін інтегрального показника розвитку (рис. 2).

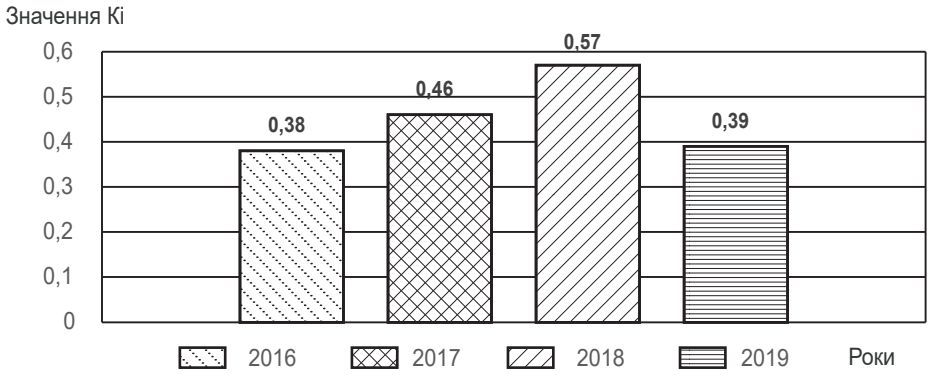


Рис. 2. **Динаміка коефіцієнта таксономії**

Побудований таким чином таксономічний показник синтетично характеризує зміни значення ознак досліджуваних груп. Важливішою його перевагою э те, що зараз маємо справу з однією синтетичною ознакою, яка показує напрямок та масштаби змін в процесах, описаних сукупністю вихідних даних.

Таким чином, можна зазначити, що коефіцієнт таксономії нестабільний протягом аналізованих періодів. Чим більше близький показник до одиниці, тим краще ділова активність підприємства. У 2018 році показник прийняв найбільше своє значення – 0,59, а в 2016 році найменше – 0,42. За інші періоди – від 0,46 до 0,49. Це свідчить про погіршення розвитку фінансової безпеки. Показник дає можливість виявити напрямок зміни в досліджуваних процесах.

Таким чином, у 2018 році показник максимальний за рахунок наближених значень ознак до еталона, у 2016 році коефіцієнт найменший у зв'язку з відмінністю від еталона таких показників: коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Для підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства необхідно перекрити непокритий збиток, адже в такому разі власний капітал прийме позитивні значення, і підприємство зможе значно покращити свій потенціал.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Петряєва З. Ф.

Література: 1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2013. 328 с. **2.** Іванець О. О. Концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства. *Економіка, організація і управління підприємством.* 2012. № 4. С. 151–155. **3.** Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка та управління національним господарством.* 2015. № 4. С. 123–130. **4.** Москаленко В. П., Пластун О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. № 6. С. 180–192. **5.** Столяренко О. М. Вплив неплатоспроможності підприємства на його подальшу діяльність. *Вісник ЖДТУ*. 2012. №1 (59). С. 208–210. **6.** Строкович Г. В. Стратегія підприємства : навч. посіб. для вищих навч. закладів. Харків : Вид-во НУА, 2011. 180 с. **7.** Тридід О. М., Тижненко О. Г., Тижненко Л. О. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання: монографія. Київ : УБС НБУ, 2009. 213 с. **8.** Фучеджи В. І. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10052/1/37.pdf. **9.** Шандрівська О. Є., Кузяк В. В., Бек О. М. Підходи до управління потенціалом підприємства та його стра-

тегічним розвитком. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2013. № 776. С. 442–448. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_776_67.

ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.432:631

Кісіль Ю. В.

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

Анотація. *Статтю присвячено дослідженню методичних основ стратегічного управління сільськогосподарським підприємством. Розглянуто підходи до стратегічного управління фінансовими результатами підприємства. Досліджено вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на управління фінансовими результатами сільськогосподарського підприємства.*

Ключові слова: *стратегічне управління, фінансова стратегія, фінансові результати, підходи до стратегічного управління, PEST-аналіз, SWOT-аналіз.*

Аннотация. *Статья посвящена исследованию методических основ стратегического управления сельскохозяйственным предприятием. Рассмотрены подходы к стратегическому управлению финансовыми результатами предприятия. Исследовано влияние факторов внешней и внутренней среды на управление финансовыми результатами сельскохозяйственного предприятия.*

Ключевые слова: *стратегическое управление, финансовая стратегия, финансовые результаты, подходы к стратегическому управлению, PEST-анализ, SWOT-анализ.*

Annotation. *The article is devoted to the research of methodical bases of strategic management of the agricultural enterprise. Approaches to strategic management of financial results of the enterprise are considered. The influence of external and internal factors on the management of financial results of an agricultural enterprise is studied.*

Keywords: *strategic management, financial strategy, financial results, approaches to strategic management, PEST analysis, SWOT analysis.*

Постановка проблеми. На процес діяльності вітчизняних підприємств значно впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть перешкоджати їхньому динамічному розвитку або ставити під загрозу досягнення певних цілей.

Особливої актуальності ці аспекти набули в сучасних умовах подолання наслідків нестабільної економічної і політичної ситуації в країні, коли навіть великі фінансово стійкі суб'єкти господарювання зазнають труднощів. Негативні наслідки спричинено не тільки безпосередньо економічною кризою, а і недостатньо ефективною системою управління фінансовими результатами на підприємствах, недосконалістю процесів їх діагностування та подолання. Отже, адекватним до зазначених вимог є стратегічний підхід щодо управління фінансовими результатами сільськогосподарського підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підходів стратегічного управління фінансовими результатами підприємства висвітлено в роботах таких авторів, як Д. Аакера, І. Ансофа, Р. Гранта, Г. Мінбера, М. Портера,

© Кісіль Ю. В., 2020

А. Стрікленда, А. Томпсона, Г. Хеміла та ін. Проте ефективність стратегічного інструментарію має бути доведена досвідом його використання.

Головною **метою** цієї роботи є розробка та моделювання підходів щодо стратегічного управління фінансовими результатами сільськогосподарського підприємства.

При формуванні фінансової стратегії управління фінансовими результатами аграрного виробництва необхідно провести аналіз основних проблем стану навколишнього середовища, ресурсів галузі, виявити труднощі аграрних підприємств на шляху до реалізації цієї стратегії. При формуванні і реалізації фінансової стратегії управління фінансовими результатами аграрного виробництва необхідно постійно відслідковувати та враховувати зміни складу зовнішніх факторів та їх вплив на конкурентоспроможність продукції і підприємств аграрного сектора економіки, а саме деталізувати їх дію, чітко розділяти ринкові можливості і загрози.

Взаємодія внутрішніх і зовнішніх факторів має специфічний характер для галузі аграрного виробництва і для підприємств галузі, і майже завжди змінюється з часом. Тому при виборі стратегічного напряму діяльності необхідно оцінити всю сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів [9]. PEST-аналіз передбачає стратегічний аналіз далекого оточення.

При цьому його домінуючими є дві позиції: аналіз Politicallegal – політико-правових, Economic – економічних, Sociocultural – соціокультурних, Technological forces – технологічних факторів та аналіз конкурентного середовища з метою адаптації до його змін [9]. Метою PEST-аналізу є відстеження (моніторинг) змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій, непідконтрольних підприємству, але таких, що здійснюють вплив на прийняття стратегічних рішень. Результати PEST-аналізу галузі аграрного виробництва наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця PEST-аналізу сільськогосподарської галузі

Політичні	Вага	Бал	Оцінка	Економічні	Вага	Бал	Оцінка
Законодавча база	0,3	5	1,5	Реформування податкової системи	0,2	5	1
Державне галузеве регулювання	0,2	4	0,8	Розвиток ринку землі	0,3	4	1,2
Кредитна політика держави	0,15	4	0,6	Зростання рівня інфляція	0,2	5	1
Доларизація вітчизняної економіки	0,1	3	0,3	Зниження рівня платоспроможності населення	0,1	4	0,4
Мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення	0,25	4	1	Розвиток міжнародної торгівлі	0,2	5	1
Разом	1,00	20	4,2	Разом	1,00	23	4,6
Соціокультурні	Вага	Бал	Оцінка	Технологічні	Вага	Бал	Оцінка
Демографічні зміни	0,3	5	1,5	Державна технологічна політика	0,3	4	1,2
Підвищення пенсійного віку	0,15	2	0,3	Незадовільний стан МТЗ, наукової і науково-технічної діяльності вітчизняних підприємств	0,2	5	1
Екологічний стан навколишнього середовища	0,15	5	0,75	Розвиток НТП	0,2	3	0,6
Мотивація споживання екологічно чистих товарів	0,2	4	0,8	Відтік наукових кадрів за кордон	0,3	3	0,9
Реформування системи охорони здоров'я	0,2	4	0,8				
Разом	1,00	20	4,15	Разом	1,00	15	3,7

Отже, було визначено зважені оцінки і отримано результати дослідження, які свідчать, що сучасне макросередовище є ще не зовсім сприятливим для ефективної реалізації фінансової стратегії аграрного виробництва (його загальна оцінка становить 78 балів).

Також найпоширенішим методом оцінки середовища є SWOT-аналіз інструмент стратегічного аналізу, суть якого полягає у встановленні зв'язків між найхарактернішими для підприємства і галузі можливостями, загрозами, сильними (перевагами) і слабкими (недоліками) сторонами, результати якого надалі можна використати для формулювання і вибору стратегій [2]. SWOT-аналіз галузі сільськогосподарського виробництва було проведено на основі фінансової звітності СФГ «Промінь» (табл. 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз СФГ «Промінь»

S (strength) – Сильні сторони	W (weaknesses) – Слабкі сторони
1. Природно-ресурсний потенціал галузі 2. Сприятливі природно-кліматичні умови 3. Наявність земельних ресурсів належної якості 4. Увага до зменшення витрат 5. Вища за середню рентабельність 6. Достатні фінансові ресурси 7. Можливості диверсифікації 8. Фінансова стійкість і незалежність від кредиторів	1. Недосконалість законодавчої бази щодо правил і норм виробництва екологічно чистої продукції 2. Нижчі за середні темпи зростання 3. Недостатня прибутковість 4. Недоліки у стратегічній діяльності
O (opportunities) – Можливості	**T (threats) – Загрози**
1. Потужний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її реалізації на експорт та для внутрішнього споживання 2. Економія коштів завдяки збереженню ресурсів 3. Висока конкурентоспроможність екологічно безпечної продукції 4. Можливості інновацій в аграрному виробництві 5. Зростання попиту на органічну продукцію на внутрішньому ринку 6. Доступність інвестицій та кредитів	1. Зростання податків і мит 2. Зниження рівня цін 3. Зростання темпів інфляції 4. Нестабільність курсів валют 5. Ризики втрат врожаю та відсутність системи відшкодування збитків, пов'язаних із виробництвом екологічно чистої продукції 6. Слабкий розвиток ринкової інфраструктури внутрішніх продовольчих ринків 7. Негативна екологічна ситуація 8. Соціально-політична нестабільність

Сильними сторонами галузі і її основними можливостями є потужний природно-ресурсний потенціал і сприятливі природно-кліматичні умови. Для виявлення прямого впливу можливих факторів виробництва на ефективність функціонування зовнішнього та внутрішнього середовища СФГ «Промінь» проведемо SWOT-аналіз. Зміст такого аналізу полягає в тому, що керівник відносить дані, корисні для використання в стратегічному плануванні, до сильних чи слабких сторін, загроз чи можливостей.

За допомогою матриці SWOT-аналізу були сформовані групи факторів, які записані в поля з характерними сполученнями і які треба враховувати надалі в процесі розробки сценаріїв стратегії розвитку підприємства. Кожне поле потребує певної стратегії, зокрема: поле «S+O» (Сила і Можливості) – показує стратегії підтримки та розвитку сильних сторін аграрного підприємства в напрямі реалізації шансів зовнішнього оточення; поле «T+S» (Сила і Загрози) – стратегії використання сильних сторін аграрного підприємства з метою пом'якшення (усунення) загроз; поле «W+O» (Слабкість та Можливості) – стратегії подолання проблем аграрного підприємства за рахунок можливостей зовнішнього середовища; поле «T+W» (Слабкість і Загроза) – стратегії подолання слабкості та загрози для функціонування діяльності підприємства [3] (табл. 3).

Розробка фінансової стратегії базується на методологічних принципах стратегічного управління. Одним із методів, що найчастіше використовується для розробки стратегії, є матричний аналіз. Він допомагає здійснити позиціонування фірми у цей момент та обрати необхідний вектор розвитку.

Матриця фінансових стратегій французьких учених Ж. Франшона і І. Романе є нині однією з найвідоміших і вважається оптимальною для об'єктивної оцінки фінансового стану та прогнозування перспектив розвитку компанії [6].

При побудові матриці Ж. Франшона і І. Романе розраховуються три показника: результати господарської, фінансової та фінансово-господарської діяльності (табл. 4).

Узагальнювальну характеристику показників і відповідні стадії фінансового розвитку наведено у табл. 5.

Матриця фінансової стратегії необхідна для визначення як поточного рівня діяльності підприємства, так і можливих стратегій його подальшого розвитку. Вона дозволяє спрогнозувати можливі варіанти розвитку виробництва на 2–3 роки, визначити припустимі межі можливостей підприємства.

Своєю чергою, кожна зі стадій має пріоритетні сфери фінансового розвитку, що забезпечують реалізацію стратегії (табл. 6).

У результаті дослідження були розроблені та змодельовані підходи щодо стратегічного управління фінансовими результатами сільськогосподарського підприємства. До підходів стратегічного управління фінансовими результатами підприємства було віднесено PEST-аналіз, SWOT-аналіз та матричний аналіз Франшона і Романе.

Таблиця 3

Характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища СФГ «Промінь»

Характеристика підприємства / Чинники зовнішнього середовища	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	1. Природно-ресурсний потенціал галузі 2. Сприятливі природно-кліматичні умови 3. Наявність земельних ресурсів належної якості 4. Увага до зменшення витрат 5. Вища за середню рентабельність 6. Достатні фінансові ресурси 7. Можливості диверсифікації 8. Фінансова стійкість та незалежність від кредиторів	1. Недосконалість законодавчої бази щодо правил та норм виробництва екологічно чистої продукції 2. Нижчі за середні темпи зростання 3. Недостатня прибутковість 4. Недоліки у стратегічній діяльності
Можливості (O)	**Очікування (S+O)**	**Очікування (W+O)**
1. Потужний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її реалізації на експорт та для внутрішнього споживання 2. Економія коштів завдяки збереженню ресурсів 3. Висока конкурентоспроможність екологічно безпечної продукції 4. Можливості інновацій в аграрному виробництві 5. Зростання попиту на органічну продукцію на внутрішньому ринку 6. Доступність інвестицій та кредитів	1. Зростання обсягів виробництва продукції 2. Розширення асортименту продукції 3. Формування ефективної товарної політики 4. Збільшення рівня рентабельності 5. Підтримка фінансової стійкості та незалежності від кредиторів	1. Модернізація основних засобів і впровадження передових технологій 2. Розширення каналів збуту продукції 3. Збільшення частки ринку 4. Збільшення прибутковості
Загрози (T)	**Очікування (T+S)**	**Очікування (T+W)**
1. Зростання податків і мит 2. Зниження рівня цін 3. Зростання темпів інфляції 4. Нестабільність курсів валют 5. Ризики втрат врожаю та відсутність системи відшкодування збитків, пов'язаних із виробництвом екологічно чистої продукції 6. Слабкий розвиток ринкової інфраструктури внутрішніх продовольчих ринків 7. Негативна екологічна ситуація 8. Соціально-політична нестабільність	1. Диверсифікація виробництва 2. Пошук нових торгових партнерів 3. Відмова від застарілих технологій	1. Згортання видів діяльності 2. Відсутність попиту на продукцію 3. Страхування ризиків у сільському господарстві

Таблиця 4

Розрахунок результату фінансово-господарської діяльності СФГ «Промінь» за 2016–2018 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Результат господарської діяльності	7 525	-2 613	5 212
Результат фінансової діяльності	-3 005	-3 236	-3 144
Результат фінансово-господарської діяльності	4 520	-5 849	2 068
Відношення РФГД до ДВ, % (норма +/- 0-10 %)	0,1513	-0,2268	0,0612
Додана вартість (ДВ)	29 865	25 797	33 762

PEST-аналіз було використано з метою визначення впливу макроекономічних факторів на прийняття стратегічних рішень. Було визначено, що сучасне макросередовище є ще не зовсім сприятливим для ефективної реалізації фінансової стратегії аграрного виробництва (його загальна оцінка становить 78 балів).

SWOT-аналіз дає змогу визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також його можливості та загрози в процесі стратегічного управління. Сильними сторонами і основними можливостями СФГ «Промінь» є потужний природно-ресурсний потенціал і сприятливі природно-кліматичні умови.

Таблиця 5

Узагальнювальні результати побудови матриці фінансових стратегій

Рік	Показники	Стадія фінансового розвитку
2016	РГД > 0, РФД < 0, РФГД > 0	Стабілізація (батько сімейства)
2017	РГД < 0, РФД < 0, РФГД < 0	Гальмування (кризовий стан)
2018	РГД > 0, РФД < 0, РФГД > 0	Стабілізація (батько сімейства)

Таблиця 6

Економічна інтерпретація стадій фінансового розвитку СФГ «Промінь»

Стадія фінансового розвитку	Економічна інтерпретація	Пріоритетні сфери фінансового розвитку, що забезпечують реалізацію стратегії
Стабілізація	Підприємство розвивається, але недостатньо ефективно, стрибками, зростання вартості підприємства не спостерігається	Забезпечення ефективного розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства
Гальмування	Підприємство розвивається неефективно: поставлені цілі не досягаються. Руйнування вартості бізнесу	Формування достатнього рівня безпеки підприємства

Матричний аналіз допомагає здійснити позиціонування підприємства у цей момент та обрати необхідний вектор розвитку. У 2018 р. СФГ «Промінь» знаходиться на стадії стабілізації фінансового розвитку. Це означає, що підприємство розвивається, але недостатньо ефективно, стрибками, зростання вартості підприємства не спостерігається.

Отже, підходи щодо стратегічного управління фінансовими результатами є предметом дослідження, і сьогодні залишається відкритим питанням для багатьох науковців. Побудова матриць PEST- і SWOT-аналізу дозволяє виявити фактори впливу на результати діяльності підприємства, матриця Франшона і Романе дозволяє визначити поточний рівень діяльності підприємства та обрати можливу стратегію з метою більш ефективного функціонування підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Блонська В. І., Нагірна А. Я. Стратегічне управління прибутком підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2010. Вип. 20.5. С. 145–152. **2.** Бутиріна В. М., Верещаєва Г. А. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2011. № 21. С. 177–182. **3.** Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія. Київ : Ін-т аграр. економіки, 2010. 470 с. **4.** Мармуль Л. О. Роль стратегічного аналізу в управлінні виробничою діяльністю сільськогосподарських підприємств. URL: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/152.pdf. **5.** Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_4/163_Blonska_17_4.pdf. **6.** Присяга Т. А. Визначення напрямків розвитку підприємств на основі аналізу позиції підприємства у матриці фінансових стратегій. *Управління розвитком.* 2012. № 12 (133). С. 126–129. **7.** Статистична інформація // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **8.** Куцик В. І., Бовсуновська В. О. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf. **9.** Хижина М. А. Анализ инструментов стратегического планирования. *Молодой ученый.* 2013. № 11. С. 500–503.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПОЗИЦІОНУВАННЯ В МАТРИЦІ ФІНАНСОВОЇ РІВНОНАГИ НА ПРИКЛАДІ АТ «НОВИЙ СТИЛЬ»

УДК 65.012.23

Ковальова Г. Є.

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

Анотація. *У роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти використання матриці фінансових стратегій. Ідентифіковано стратегічне фінансове становище підприємства АТ «Новий Стиль». Проаналізовано можливі варіанти зміни фінансової рівноваги та надано рекомендації щодо формування оптимальної фінансової стратегії підприємства.*

Ключові слова: *фінансова рівновага, матриця фінансових стратегій Франшона і Романе, стадії фінансового розвитку, стратегічні альтернативи.*

Аннотация. *В работе исследованы теоретические и практические аспекты использования матрицы финансовых стратегий. Идентифицировано стратегическое финансовое положение предприятия АО «Новый Стиль». Проанализированы возможные варианты изменения финансового равновесия, и даны рекомендации по формированию оптимальной финансовой стратегии предприятия.*

Ключевые слова: *финансовое равновесие, матрица финансовых стратегий Франшона и Романе, стадии финансового развития, стратегические альтернативы.*

Annotation. *The theoretical and practical aspects of using the matrix of financial strategies are investigated in the work. The strategic financial position of the enterprise JSC «New Style» is identified. Possible variants of change of financial balance are analyzed and recommendations on formation of optimum financial strategy of the enterprise are given.*

Keywords: *financial balance, the Franchon-Romance financial strategy matrix, stages of financial development, strategic alternatives.*

Ринкові перетворення, які відбуваються в Україні, обгрунтовують нові вимоги до побудови системи управління підприємством. Динаміка економічних процесів, загострення ринкової конкуренції знижують дієвість розроблених стратегічних планів, які не містять раціональних інструментів швидкого пристосування до змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

За таких умов результативність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання значною мірою визначається його фінансовою стратегією, яка, охоплюючи всі основні сфери його діяльності, що пов'язані з процесами формування необхідного обсягу фінансових ресурсів і координацією грошових потоків та їх використанням, відіграє важливу роль у створенні сприятливих умов для зростання його ринкової вартості. Питання розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства висвітлено у працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: Амінова З. Ф. [1], Бланк І. А. [2], Присяга Т. А. [3], Бутиріна В. М. [4], Ткачук І. Г. [5].

Метою статті є дослідження процесу формування фінансової стратегії підприємства та її обгрунтування в системі управління розвитком підприємства; розробка механізму діагностики фінансової стратегії підприємств меблевого господарства.

Фінансова стратегія підприємства, охоплюючи всі сторони діяльності підприємства (оптимізацію основних та оборотних засобів, управління капіталом, розподіл прибутку, безготівкові розрахунки, податковий менеджмент, політику у сфері цінних паперів), визначає об'єкти розробки та здійснення фінансової стратегії. Об'єктами є доходи та надходження коштів, видатки і відрахування коштів, взаємовідносини з бюджетом і позабюджетними фондами, кредитні взаємовідносини тощо [1; 2].

Фінансова стратегія повинна відповідати виробничим завданням і за необхідності коригуватися і змінюватися. Контроль за виконанням фінансової стратегії забезпечує перевірку надходжень доходів, економне і раціональне їх використання. Добре налагоджений фінансовий контроль допомагає виявляти внутрішні резерви, підвищувати рентабельність господарства, збільшуючи грошові накопичення [4].

© Ковальова Г. Є., 2020

Матриця фінансових стратегій французьких учених Ж. Франшона і І. Романе є нині однією з найвідоміших і вважається оптимальною для об'єктивної оцінки фінансового стану та прогнозування перспектив розвитку компанії.

При побудові матриці Ж. Франшона і І. Романе розраховуються три показника: результати господарської, фінансової та фінансово-господарської діяльності. До основної господарської діяльності підприємства відносять будь яку діяльність, пов'язану з виробництвом продукції, вкладенням коштів у виробництво або реалізацію майна. До фінансової діяльності відносять суми, отримані у вигляді надходжень власних коштів (емісія акцій), позикових коштів і відрахування, пов'язані з вартістю придбаного позикового капіталу [3].

На основі значень описаних показників здійснюється оцінка стратегічної фінансової діяльності підприємства за методом Франшона і Романе, вигляд якої наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця фінансових стратегій Франшона і Романе

Значення / показники	РФД<0 (гальмування)	РФД = 0 (стабілізація)	РФД>0 (зростання)
РГД>0 (повільне зростання)	**1.** РФХД=0 «Батько родини»	**4.** РФХД>0 «Рантьє»	**6.** РФХД>0 «Холдинг»
РГФ=0 (оптимальне зростання)	**7.** РФХД<0 «Епізодичний дефіцит»	**2.** РФХД=0 «Стійка рівновага»	**5.** РФХД>0 «Атака»
РГД<0 (форсоване зростання)	**9.** РФХД<0 «Криза»	**8.** РФХД<0 «Дилема»	**3.** РФХД=0 «Нестійка рівновага»

Діагональ проходить через квадранти матриць з нульовим результатом господарської діяльності. По горизонталі РФД пов'язаний зі зростанням позикових засобів фірми, по вертикалі РГД – з реалізацією інвестиційного проєкту. Проаналізуємо можливі положення підприємства на матриці фінансової стратегії і можливі шляхи їх зміни [5].

Слід ідентифікувати стадію фінансового розвитку та визначити можливі варіанти її зміни у майбутніх періодах для АТ «Новий Стиль» – підприємства меблевої галузі, що займається виробництвом офісних меблів, які реалізується як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Значення ключових показників для оцінки рівня фінансової рівноваги АТ «Новий Стиль» за аналізований період (2014–2019 рр.) наведено на рис. 1.

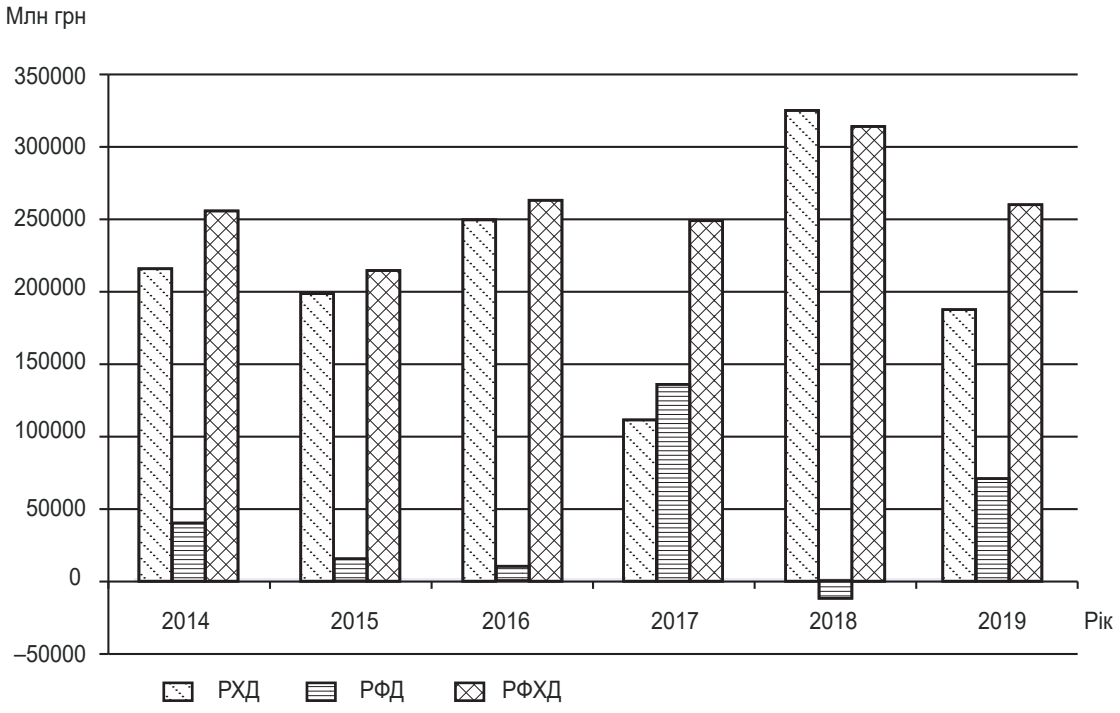


Рис 1. **Показники матриці фінансових стратегій АТ «Новий Стиль» за 2014–2019 рр., млн грн**

Позиціонування досліджуваного підприємства наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Позиціонування АТ «Новий Стиль» у матриці фінансових стратегій у 2009–2012 рр.

Значення / показники	РФД<0 (гальмування)	РФД = 0 (стабілізація)	РФД>0 (зростання)
РГД>0 (повільне зростання)	1.	4.	6. 2017, 2016, 2015, 2014, 2019
РГФ=0 (оптимальне зростання)	7.	2.	5.
РГД<0 (форсоване зростання)	9.	8.	3. 2018

Як видно з табл. 3, протягом 2014–2017 рр. та у 2019 р. позиція АТ «Новий Стиль» у матриці фінансових стратегій відповідала квадранту 6 «Холдинг», що свідчить про посилення можливості активної експансії, повну забезпеченість виробничих потреб і планових обсягів діяльності власними фінансовими ресурсами та сталу фінансову стійкість.

Власних коштів достатньо для виробничого фінансування розвитку, обсяги заборгованості практично не змінюються, структура джерел фінансування є оптимальною. Окрім того, наявні всі можливості для подальшого ефективного розвитку як за рахунок збільшення обсягів діяльності, так і за рахунок створення холдингу. Для збереження досягнутого становища потрібно постійно оцінювати вартість позикового капіталу і прибутковість. Також пріоритетною сферою фінансового розвитку, що забезпечує реалізацію стратегії є прискорене зростання потенціалу формування фінансових ресурсів підприємства.

У 2018 р. перебував у третьому квадранті «Нестійка рівновага», для підприємств якого характерними є забезпечення платоспроможності лише за рахунок нарощення заборгованості. Фінансова рівновага є нестійкою, тому наближається криза. Власних джерел фінансування не вистачає у зв'язку з низькою ефективністю господарювання. Нарощування заборгованості доходить до критичного рівня, що підвищує ризик кредиторів. При нарощенні обсягів діяльності виникнуть труднощі з отриманням нових кредитів, що стане наслідком дефіциту джерел фінансування. Якщо обсяги діяльності не збільшувати, фінансова рівновага прийде до норми.

Позиція, яку займає підприємство у 2019 році, має два варіанти зміни 4 та 5. Позиції у квадрантах 4, 5 характеризуються як успішні, що пояснюється постійним збільшенням обсягу ліквідних коштів. Тож доцільним можна вважати подальше розширення виробництва шляхом залучення кредитних коштів для побудови нової виробничої лінії.

Отже, фінансова стратегія розробляється з урахуванням ризику неплатежів, стрибків інфляції та інших форс-мажорних (непередбачуваних) обставин. Головною стратегічною метою фінансової стратегії є забезпечення підприємства необхідними та достатніми фінансовими ресурсами [13].

У межах цієї матриці можна вирішити проблему реалізації фінансової стратегії у динаміці, що дає можливість визначити пріоритетні сфери фінансового розвитку та модифікувати фінансову стратегію в результаті зміни параметрів функціонування підприємства.

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

Література: 1. Аминова З. Ф. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости. М. : Компания Спутник+, 2002. 200 с. **2.** Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. 720 с. **3.** Присяга Т. А. Визначення напрямків розвитку підприємств на основі аналізу позиції підприємства у матриці фінансових стратегій. *Управління розвитком.* 2018. № 12 (133). С. 126–129. **4.** Бутиріна В. М., Верещаєва Г. А. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2017. № 21. С. 177–182. **5.** Ткачук, І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник ЖДТУ.* 2008. № 2. С. 301–304.

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКАМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

УДК 338.45:620.9

Ковальова Г. Є.

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

Анотація. *Розглянуто особливості використання кластерного аналізу на підприємствах меблевої промисловості. Проведено кластеризацію підприємств України за показниками управління фінансовими ресурсами. Проаналізовано отримані групи однорідних підприємств і надано висновки щодо їх фінансової діяльності.*

Ключові слова: *кластерний аналіз, кластер, меблева промисловість, фінансові ресурси, фінансові показники.*

Аннотация. *Рассмотрены особенности использования кластерного анализа на предприятиях мебельной промышленности. Проведена кластеризация предприятий Украины по показателям управления финансовыми ресурсами. Проанализированы полученные группы однородных предприятий, и представлены выводы по их финансовой деятельности.*

Ключевые слова: *кластерный анализ, кластер, мебельная промышленность, финансовые ресурсы, финансовые показатели.*

Annotation. *Features of use of the cluster analysis at the enterprises of the furniture industry are considered. The clustering of enterprises of Ukraine according to the indicators of financial resources management is carried out. The received groups of homogeneous enterprises are analyzed and conclusions concerning their financial activity are given.*

Keywords: *cluster analysis, cluster, furniture industry, financial resources, financial indicators.*

Дослідженням проблем розвитку мебельної галузі України, зокрема аналізом ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств меблевої промисловості, займаються вчені вже багато років. Вважаємо, що розробку заходів щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств доцільно здійснювати на основі визначення спільних рис і на основі цього – угрупувань, для яких можна використовувати ідентичні заходи та інструменти. Одним із таких методів є кластерний аналіз.

Застосуванням методів кластерного аналізу для розв'язання конкретних практичних проблем займались такі вітчизняні науковці: Кравець Т., Маркіна І., Мицюк С., Панченко Н., Попова Л. та ін.

Метою цього дослідження є узагальнення існуючого практичного досвіду застосування методів кластерного аналізу для визначення місця підприємств меблевої промисловості за фінансовими показниками діяльності.

Кластерний аналіз – достатньо трудомісткий метод статистичного дослідження, тому краще проводити його за допомогою різноманітних програмних продуктів. Система STATISTICA (StatSoft) містить у собі всі відомі методи статистичного аналізу даних, що дає змогу зробити процес дослідження більш ефективним і простим [1].

Світовий досвід свідчить, що використання кластерного аналізу при оцінці ефективності діяльності суб'єктів господарювання сприяє здійсненню якісної вибірки об'єктів для формування кластерів; визначенню множини ознак, за якими буде проведена оцінка відібраних об'єктів; створенню груп подібних об'єктів оцінювання; перевірці достовірності результатів кластерного рішення. При дослідженні ефективності діяльності підприємств меблевої промисловості застосування кластерного аналізу можливе на макроекономічному та мікроекономічному рівнях [2]. Для дослідження використовувалися дані підприємств різних форм власності меблевої промисловості: ПрАТ «Дніпровуд», ПрАТ «МЕБЛЕВА ФАБРИКА ІМЕНІ В. БОЖЕНКА», ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ – Україна», ПрАТ «УХЛ-МАШ», ПрАТ «Вільшанська меблева фабрика», ПрАТ 2ПОДІЛЬСЬКА МЕБЛЕВА ФАБРИКА», ПрАТ «НОВИЙ СТИЛЬ», ПрАТ «ЕНРАН», ПрАТ «ФАНЕРИ ТА ПЛИТИ», ПрАТ «Магазин «Будинок меблів», ТОВ «БРВ-Україна». Вихідними даними для аналізу ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств меблевої промисловості обрано фінансову звітність про розмір власного капіталу, величину довгострокових і поточних зобов'язань, а також величину дебіторської заборгованості за 2019 рік по кожному з одинадцяти підприємств, які подані у вибірці (табл. 1).

© Ковальова Г. Є., 2020

Таблиця 1

Дані для кластерного аналізу

Показники	Власний капітал, тис. грн	Довгострокові зобов'язання, тис. грн	Поточні зобов'язання, тис. грн	Дебіторська заборгованість, тис. грн
1. ПрАТ «Дніпровуд»	52717,6	15335,3	39005,9	54767,5
2. ПрАТ «МЕБЛЕВА ФАБРИКА ІМЕНІ В. БОЖЕНКА»	4455	0	4312	105
3. ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ – Україна»	36486	0	5836	48636
4. ПрАТ «УХЛ-МАШ»	53168	11138	12869	32611
5. ПрАТ «ПОДІЛЬСЬКА МЕБЛЕВА ФАБРИКА»	9653	0	618	51
6. ПрАТ «Вільшанська меблева фабрика»	5482,4	22	8622,4	2134,8
7. ПрАТ «НОВИЙ СТИЛЬ»	335619	108055	231751	212631
8. ПрАТ «ЕНРАН»	52524,6	0	24799,3	8799,3
9. ПрАТ «ФАНЕРИ ТА ПЛИТИ»	-8905	0	47543	5718
10. ПрАТ «Магазин «Будинок меблів»	42388	0	70099	4780
11. ТОВ «БРВ-Україна»	184740	0	325815	32787

Для проведення кластеризації підприємств меблевої промисловості обрано один Із найбільш ефективних методів – метод Варда (Ward'smethod) та метод k-середніх з використанням евклідової метрики [3].

Унаслідок кластерного аналізу за агломеративним методом середнього зв'язку спочатку було розраховано матрицю відстаней (подібності). Після цього на основі розрахованих евклідових відстаней об'єкти згруповано у кластери. Процес групування підприємств у кластери за обраними показниками оцінювання рівня ризику у діяльності меблевих підприємств відображено на деревоподібній діаграмі (рис. 1).

Наступний етап кластерного аналізу передбачає вирішити одне з найголовніших питань, а саме проблему вибору кількості кластерів. Як зазначають науковці, чітких та однозначних правил вибору кількості кластерів немає. Для прийняття рішення можна керуватись певними критеріями та принципами, які описані в науковій літературі [4].

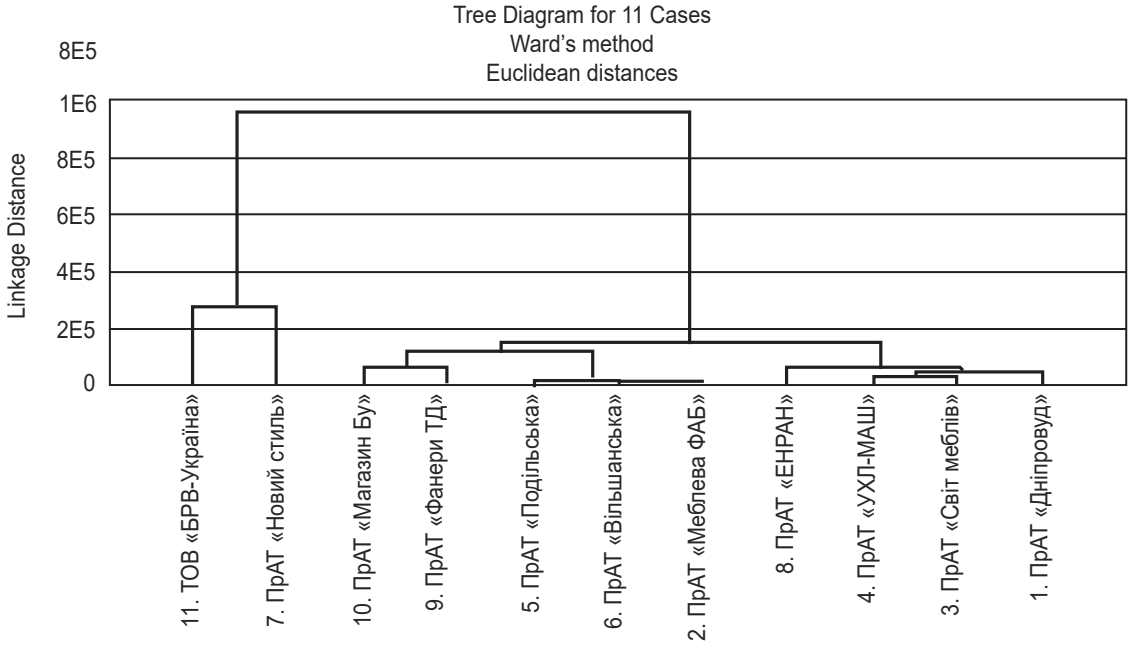


Рис. 1. **Деревоподібна діаграма групування за рівнем ризиків меблевих підприємств України**

Результати кластерного аналізу, отримані за допомогою ієрархічного агломеративного методу середнього зв'язку, використані для реалізації ітеративного методу k-середніх, тобто як вхідні дані задано кількість кластерів, на які розбита вхідна сукупність, а саме 3 кластери. Метод k-середніх спочатку визначає центр кластера, а потім групує всі об'єкти в межах заданого кластера від центру порогового значення [5]. У результаті кластеризації за методом k-середніх отримано склад кластерів, який наведений у табл. 2.

До кластера 1 належать великі підприємства меблевої промисловості, для фінансування своєї діяльності ці підприємства використовують здебільшого поточні зобов'язання та забезпечення, окрім цього, вони мають великий відсоток власного капіталу при фінансуванні своєї діяльності, а дострокові зобов'язання відсутні або ж на низькому рівні. Розмір дебіторських зобов'язань становить значну частину оборотних активів підприємства.

Таблиця 2

Результати кластерного аналізу

№ кластера	Кількість підприємств кластера	Підприємства, що увійшли до кластера
1	1	ПрАТ «НОВИЙ СТИЛЬ», ТОВ «БРВ-Україна»
2	5	ПрАТ «Дніпровуд», ПрАТ «СВІТ МЕБЛІВ – Україна», ПрАТ «УХЛ-МАШ», ПрАТ «ЕНРАН», ПрАТ «Магазин «Будинок меблів»
3	4	ПрАТ «МЕБЛЕВА ФАБРИКА ІМЕНІ В.БОЖЕНКА», ПрАТ "ПОДІЛЬСЬКА МЕБЛЕВА ФАБРИКА», ПрАТ «Вільшанська меблева фабрика», ПрАТ «ФАНЕРИ ТА ПЛИТИ»

До кластера 2 належать підприємства меблевої промисловості, переважно це середні підприємства, які використовують здебільшого фінансування переважно власними коштами, поточні зобов'язання та забезпечення становлять не значну частину коштів підприємства, довгостроковими зобов'язаннями та забезпеченнями не користуються. Дебіторська заборгованість становить переважну частину оборотних активів підприємства.

До кластера 3 належать підприємства меблевої промисловості, переважно це малі підприємства, які використовують здебільшого змішане фінансування переважно власними коштами та поточними зобов'язаннями та забезпеченнями, довгостроковими зобов'язаннями та забезпеченнями не користуються. Дебіторська заборгованість становить незначну частину оборотних активів підприємства.

Отже, проведений кластерний аналіз дав змогу виявити основних пріоритетних конкурентів для досліджуваного підприємства, що сприяло спрощенню проведення заходів щодо аналізу та діагностування стану підприємств-конкурентів.

У роботі були застосовані сучасні методи кластерного аналізу, а саме багатомірний кластерний аналіз для аналізу стану фінансових ресурсів підприємств України. Комплексне застосування запропонованих методів дозволить досягнути найкращого результату оцінки стану підприємств та розробити рекомендації щодо подальшого його покращення. Серед актуальних перспектив подальших досліджень слід зазначити розробку заходів щодо практичного застосування запропонованої методики в практику меблевих підприємств.

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

Література: 1. Кравець Т. В., Кузнєцов Г. М. Рейтингове оцінювання діяльності підприємств за допомогою модифікованого методу кластеризації. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво.* 2010. № 6. С. 173–180. **2.** Мицюк С. Розвиток кластерів в національній економіці, як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія : Економіка.* 2011. Вип. 123. С. 48–50. **3.** Маркіна І. А., Григоренко Є. О. Кластерний аналіз оцінки кризового стану машинобудівних підприємств. *Економічний аналіз.* 2014. Т. 18 (2). С. 173–181. **4.** Попова Л. М. Методичний підхід до оцінки розподілу пріоритетів сфер діяльності з метою ефективного проведення диверсифікації діяльності підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/Aprer/2009 _5_1/36.pdf. **5.** Панченко Н. Г., Родченко В. Б. Кластерний аналіз в дослідженні показників соціально-економічного розвитку міст України. *Збірник наукових праць Української державної академії залізничного транспорту*. 2010. № 114. С. 205–210.

ФУНКЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

УДК 657.01

Кожушко К. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено значення бухгалтерського обліку як інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю. Детально описано основні функції бухгалтерського обліку та зроблено висновки щодо впливу якості їх виконання на діяльність підприємства.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, підприємство, функції бухгалтерського обліку, виробництво, ресурси, інвентаризація, господарська діяльність.*

Аннотация. *В статье исследовано значение бухгалтерского учета как информационного обеспечения управления хозяйственной деятельностью. Подробно описаны основные функции бухгалтерского учета, и сделаны выводы о влиянии качества их выполнения на деятельность предприятия.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, предприятие, функции бухгалтерского учета, производство, ресурсы, инвентаризация, хозяйственная деятельность.*

Annotation. *The article examines the importance of accounting as information support for business management. The main functions of accounting are described in detail and conclusions are made about the impact of the quality of their implementation on the activities of the enterprise.*

Keywords: *accounting, enterprise, accounting functions, production, resources, inventory, economic activity.*

В Україні кожний суб'єкт господарювання з моменту створення та до моменту ліквідування повинен вести облік своєї діяльності. Бухгалтерський облік вивчає кількісну сторону господарчих явищ у нерозривному зв'язку з їх якісною стороною.

Метою статті є дослідження функцій, які виконує бухгалтерський облік, виступаючи інформаційним підґрунтям прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Теоретичні основи змісту, сутності та функціонального призначення бухгалтерського обліку розробляли такі відомі науковці, як: Л. Пачолі, В. Швайкер, Ж. Курсель-Сенель, П. Прудон, Р. Антоні, Я. Соколов [10], Ф. Бутинець [11], Є. Мних [12].

Бухгалтерський облік сам собою з'явився вже дуже давно, приблизно тоді, коли почались торгові відносини між людьми. Його ведення має важливий сенс, адже якщо ми хочемо вести бізнес, то нам просто необхідна система обліку та відстеження господарських операцій.

За термінологією бухгалтерський облік – це упорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації в грошовому вираженні про стан майна, зобов'язань організації та руху коштів, безперервного і документального обліку всіх господарських операцій [3]. Але простішою мовою – бухгалтерський облік фіксує всі операції, пов'язані з діяльністю підприємства.

Під час ведення будь-якої діяльності необхідно розуміти її призначення та функції, що вона виконує. У бухгалтерському обліку так само. Багато підприємців звикли думати, що головним призначенням обліку є розрахунок податків.

Звичайно, це має важливе значення, проте існують й інші корисні властивості. Бухгалтерський облік надає можливість оцінювати аналізувати свій бізнес та навіть робити певні прогнози щодо його розвитку. Завдяки чіткій та організованій системі бухгалтерського обліку керівництво може спостерігати та аналізувати фінансові дані свого підприємства, що надалі допомагає у розробці плану його зростання у майбутньому [10]. Також дані бухгалтерського обліку досліджуються потенційними інвесторами, що також підтверджує значущість і важливість облікової роботи.

Як інформаційне забезпечення управління бухгалтерський облік виконує численну кількість функцій. Дослідимо найголовніші з них: контрольну, інформаційну, аналітичну, функцію забезпечення збереження власності та функцію зворотного зв'язку [2].

В основі контрольної функції полягає здійснення контролю діяльності компанії на усіх стадіях виробництва [8]. Процес контролю полягає у встановленні стандартів, вимірюванні фактично досягнутих результатів і у про-

© Кожушко К. С., 2020

веденні коректувань лише в тому випадку, коли досягнуті результати істотно відрізняються від встановлених стандартів.

Існують три види контролю: попередній, поточний та наступний [6]. Попередній вид контролю застосовується безпосередньо перед здійсненням господарської операції. Під час здійснення операції відбувається поточний контроль, а вже після завершення операції – наступний.

Контроль здійснюється за такими напрямами: виконання планів за обсягами виробленої, відвантаженої та реалізованої продукції; забезпечення збереження власності підприємства; раціональне та ефективне використання матеріально-сировинних, паливно-енергетичних, трудових і фінансових ресурсів; використання основних засобів, амортизаційних відрахувань, ремонтного фонду; формування фактичних витрат на виробництво продукції та калькулювання собівартості продукції (виконаних робіт і наданих послуг) [5].

Інформація, яка формується в бухгалтерському обліку, повинна бути корисною для зацікавлених користувачів, тому вона має бути коректною, правдивою, повною, доречною та надійною. Зацікавленими користувачами інформації вважаються особи, які мають будь-які потреби в інформації про компанію і володіють достатніми знаннями та навичками для того, щоб зрозуміти, оцінити та використовувати цю інформацію, а також мають бажання вивчати цю інформацію.

Саме завдяки інформаційній функції бухгалтерський облік фіксує та накопичує всебічну сумарну та аналітичну інформацію про стан і рух майна та джерел його утворення, про кінцеві фінансові результати виробничо-господарської діяльності компанії. Надана інформація повинна завжди бути необхідною та доцільною, що виключає зайві показники. Бухгалтерська інформація має формуватися з найменшими витратами праці та часу, а головне – вона повинна бути повною.

Аналітична функція тісно пов'язана з інформаційною. Головне завдання аналітичної функції полягає у забезпеченні аналітичних служб підприємства повною і правдивою інформацією для проведення аналізу фінансового стану та фінансових результатів підприємства за даними його бухгалтерської звітності. Крім того, облікові дані необхідні для оцінки ефективності використання ресурсів, для аналізу витрат на виробництво і продаж виробленої продукції та виявлення резервів, для економічно обґрунтованого встановлення цін, що має особливо важливе значення в умовах дії ринкових цін та інфляційних процесів [12].

Задля вдосконалення системи ведення бухгалтерського обліку застосовують функцію забезпечення збереження власності. Ця функція сама собою означає посилення впливу контрольної функції. Забезпечення збереження власності дозволяє викривати корумповану діяльність різних угруповань, розкривати розтрати та розкрадання, та й, найголовніше, попереджати їх. Головним інструментом реалізації цієї функції є інвентаризація, яка дозволяє визначити зміни у складі власності. Під час проведення інвентаризації перевіряється, чи всі господарські операції були оформлені документально у повному обсязі і відображені в бухгалтерському обліку, чи вносились уточнення та виправлення, чи збігаються показники обліку з фактичними даними.

Бухгалтерський облік застосовує функцію зворотного зв'язку, без якої неможлива діяльність системи управління, тим більш орієнтована на широку автоматизацію. Використовуючи зворотний зв'язок, здійснюється контроль за виконанням планових показників, стандартів, норм і нормативів, кошторисів, дотриманням економного використання всіх видів ресурсів. Це все встановлює недоліки, виявляє резерви виробництва і ступінь їх мобілізації та використання. Система бухгалтерського обліку забезпечує управління зворотним зв'язком на будь-якому рівні. Ніяка інша система не в змозі виконати це завдання.

Таким чином, бухгалтерський облік має важливе значення для ефективного управління господарською діяльністю підприємства. Облік виконує сукупність важливих функцій, які дозволяють реєструвати, контролювати та аналізувати господарську діяльність. Тому роль бухгалтерського обліку в забезпеченні життєдіяльності підприємства навряд чи можна переоцінити. Застосування усіх розглянутих функцій дає можливість контролювати процес діяльності, вибудовувати облік таким чином, щоб облікова інформація була придатна не тільки для бухгалтерської звітності, а й для здійснення управління.

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

Література: 1. Гудзь Н. В., Денчук П. Н., Романів Р. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2016. 424 с. **2.** Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтеський облік : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2013. 688 с. **3.** Боровицкая М. В., Бердникова Л. Ф. Теория бухгалтерского учета и анализа : учеб.-метод. пособие. Тольятти : Изд-во ТГУ, 2016. 164 с. **4.** Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Гудзь Н. В. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 451 с. **5.** Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. Т. 1. М. : Омега–Л, 2012. 654 с. **6.** Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия

экономических решений : учебник. М. : Омега-Л, 2018. 349 с. **7.** Дисциплінарна матриця управлінської звітності : монографія / за заг. ред. В. В. Сопко. Київ : КНТЕУ, 2016. 455 с. **8.** Задорожний З. В., Крупка Я. Д. Основи побудови бухгалтерського обліку та фінансової звітності // Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. С. 11–21. **9.** Білоусько В. С. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. Харків : Кондор, 2014. 423 с. **10.** Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. М. : Магистр ; Инфра-М, 2014. 244 с. **11.** Бутинець Ф. Ф., Драбаніч А. В. Інтегрований облік як засіб управління підприємством. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації.* 2016. № 2. С. 12–24. **12.** Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : КНТЕУ, 2014. 536 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.432:631

Колєснік Я. І.

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

Анотація. *У статті розглянуто проблему управління фінансовими результати підприємства. Визначено поняття управління фінансовими результатами підприємства та його основні складові. Окреслено принципи та методи управління фінансовими результатами.*

Ключові слова: *фінансові результати, прибуток, збиток, витрати, доходи, управління, планування, методи, принципи.*

Аннотация. *В статье рассмотрена проблема управления финансовыми результаты предприятия. Определены понятие управления финансовыми результатами предприятия и его основные составляющие. Очерчены принципы и методы управления финансовыми результатами.*

Ключевые слова: *финансовые результаты, прибыль, убыток, расходы, доходы, управление, планирование, методы, принципы.*

Annotation. *The article considers the problem of managing the financial results of the enterprise. The concept of management of financial results of the enterprise and its basic components is defined. The principles and methods of financial results management are outlined.*

Keywords: *financial results, profit, loss, expenses, income, management, planning, methods, principles.*

Фінансовий результат є підсумком діяльності підприємства за певний період і водночас важливою умовою наступного витка його роботи. Позитивні фінансові результати діяльності підприємства сприяють покращенню дохідної частини бюджету країни шляхом додаткових податкових надходжень, збільшенню інвестицій у діяльності підприємства, підвищенню його ділової активності у виробничій та фінансово-економічній сферах. За умов загострення конкурентної боротьби на усіх ринках для забезпечення функціонування ефективної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання актуальним є формування сучасної системи управління фінансовими результатами.

Теоретико-методичні засади управління фінансовими результатами підприємств виклали у своїх працях І. О. Бланк, М. П. Войнаренко, В. В. Ковальов, В. В. Мануйленко, Ф. Х. Найт, Г. О. Партин, Г. П. Савіцька, Т. А. Садовська, Р. В. Скалюк, Дж. К. Ван Хорн й інші автори.

Позитивно оцінюючи результати, отримані дослідниками, необхідно зазначити, що більшість здобутків відображають лише окремі аспекти економічного змісту фінансових результатів, методів формування й управління

© Колєснік Я. І., 2020

прибутком, що не дозволяє повною мірою вирішувати комплексну проблему управління фінансовими результатами підприємств у сучасних умовах господарювання, а тому потребує подальших наукових досліджень у цій сфері.

Метою статті є аналіз теоретичних аспектів управління фінансовими результатами підприємства.

Фінансові результати відображають досягнення основної мети підприємницької діяльності, її дохідність і є вирішальними для будь-якого підприємства.

Існує безліч трактувань поняття «фінансові результати підприємства». Найбільш поширені та прийнятні до розуміння трактування наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика підходів до визначення сутності поняття «фінансовий результат»

Автор	Трактування поняття «фінансовий результат»
Ануфрієв В. Є. [1]	Перевищення доходів над видатками означає приріст майна організації – прибуток, а витрат над доходами – зменшення майна – збиток
Бреславцева Н. А. [3]	Зосереджує увагу на необхідності використання більш інформативних показників, ніж фінансовий результат, які б відображали стан майна і зміни власного капіталу, а також представляли повноту картини фінансового стану
Войтоловський Н. В., Калініна А. П. [5]	Фінансовий результат характеризує прибуток або збиток діяльності підприємства і є абсолютним показником, що не характеризує ефективність
Білик М. Д. [2]	Фінансовий результат – це кінцевий результат організації – це те, чим має право розпоряджатися власник
Поддерьогін А. М. [11]	Акцентується увага на тому, що показники прибутку або збитку – це кінцевий фінансовий результат
Павлюк К. В. [9]	Фінансовий результат є інтегруючим показником, що характеризує фінансову, виробничу й іншу діяльність
Опарін В. М., Лігоненко Л. О. [8]	Під фінансовим результатом розуміється приріст або зменшення капіталу організації в процесі фінансово-господарської діяльності за звітний період, який виражається у формі загального прибутку або збитку
Слепов В. А. [14]	Прибуток характеризує абсолютну ефективність роботи організації, є фінансовим результатом діяльності

Дослідження дає змогу зробити висновок про відсутність єдиного підходу щодо визначення сучасними економістами сутності цього поняття. Узагальнюючи результати дослідження, можна зазначити, що фінансовий результат – це показник ефективності діяльності підприємства, виражений у грошовій формі. Фінансові результати підприємства можуть бути виражені прибутком або збитком. У загальному вигляді прибуток визначається як різниця між загальною виручкою і загальними витратами, тобто різниця між доходами та витратами. Своєю чергою, збиток – це від'ємний (негативний) результат між доходами та витратами.

Розрізняють такі основні види прибутку підприємства:

– бухгалтерський прибуток підприємства – являє собою виручку від реалізації продукції за вирахуванням з неї витрат на виробництво реалізованої продукції, додаючи або виключаючи при цьому доходи чи витрати від позареалізаційних операцій;

– чистий прибуток – відображає залишкову частину доходів підприємства, тобто це бухгалтерський прибуток за мінусом податків з нього;

– економічний прибуток – передбачає отримання фінансового результату, що виражається як виручка підприємства за мінусом собівартості продукції;

– валовий прибуток – прибуток, розрахований на реалізованій продукції у вигляді різниці між чистим доходом (виручка без ПДВ та акцизів) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;

– операційний прибуток визначається коригуванням валового прибутку на операційні витрати, до складу яких входять: заробітна плата з нарахуваннями, амортизаційні витрати. Саме цей скоригований валовий прибуток виступає у формі прибутку до оподаткування (оподаткованого прибутку) [12].

Величина прибутку формується під впливом чинників різноманітного характеру, узагальнити які дуже складно. Однак усі фактори, які впливають на прибуток, поділяють на внутрішні та зовнішні (рис. 1).

Механізм формування прибутку на вітчизняних підприємствах відображено у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) (форма № 2).

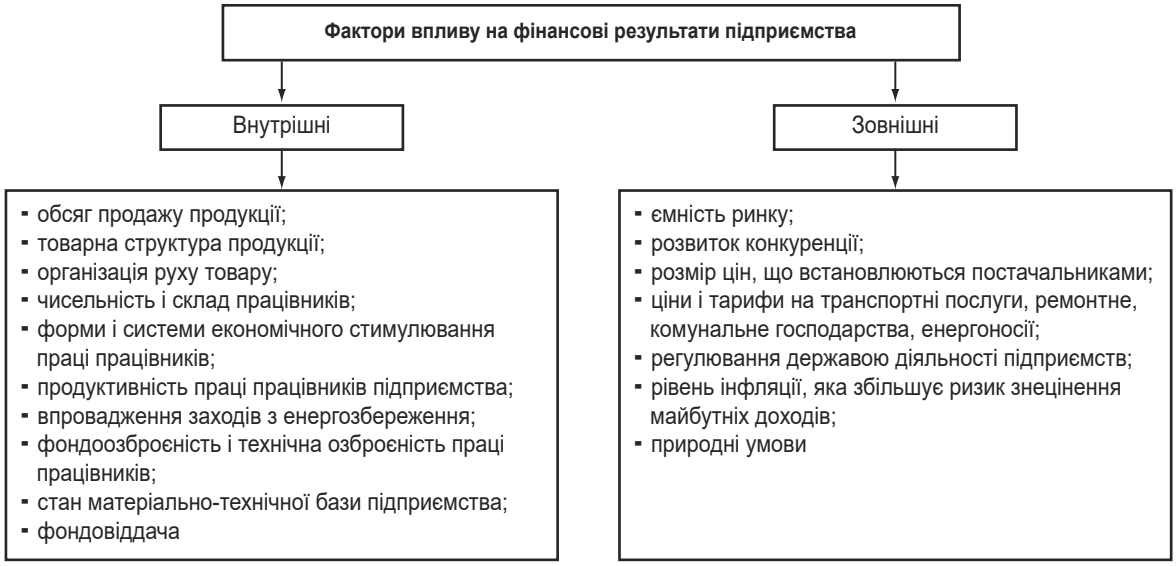


Рис. 1. **Сукупність факторів, що впливають на фінансові результати [4; 7]**

Величина прибутку – параметр керований, а тому управляти ним рекомендується на усіх стадіях виробничо-комерційного циклу, розпочинаючи від закупівель сировини і матеріалів і закінчуючи збутом продукції.

Як відомо, управління – це комплекс дій, що пов'язані з ухваленням рішення, і подальша дія на об'єкт, що направлена на досягнення прийнятого рішення.

Виходячи з цього можна надати таке визначення процесу управлінню фінансовими результатами – це сукупність дій, пов'язаних з прийняттям рішення щодо планування, розподілу та використання фінансових результатів підприємства [13].

Управління фінансовими результатами базується на загальних принципах управління, таких як цілеспрямованість, спланованість, компетентність, дисципліну, стимулювання, ієрархічність. Крім того, важливим є принцип взаємозалежності, тобто потрібно враховувати, що управління відбувається під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. Також слід брати до уваги принципи: оптимальності, який вимагає вибору найкращого управлінського рішення в конкретній ситуації; гнучкості, тобто можливості системи управління адаптуватися до змін навколишнього середовища.

Метою управління фінансовими результатами підприємства можна вважати забезпечення максимізації абсолютної величини чистого прибутку і стабільності його формування у часі. При цьому прибуток (а отже, управління прибутком підприємства) розглядається як джерело створення достатку акціонерів у формі грошових дивідендних виплат і максимізації ринкової вартості підприємства.

Управління фінансовими результатами включає:

1) облік складових фінансового результату;

2) формування фінансового результату;

3) розподіл фінансового результату;

4) контроль за використанням фінансового результату;

5) аналіз фінансового результату;

6) координацію дій з управління окремими складовими фінансового результату [15].

Базою управління фінансовими результатами на підприємстві є їх планування. Внутрішньофірмове планування фінансових результатів ґрунтується на:

– прогнозуванні формування і розподілу прибутку підприємства;

– поточному плануванні формування, розподілу і використання прибутку;

– оперативному плануванні формування та використання прибутку підприємства [10].

У процесі планування фінансових результатів застосовуються різноманітні методи, основними з яких є: метод екстраполяції; метод прямого рахунку; нормативний метод; метод планування прибутку із застосуванням системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку»; метод цільового формування прибутку; метод прогнозування грошового потоку; метод факторного моделювання фінансових результатів [16].

Метод екстраполяції базується на результатах горизонтального (трендового) розгляду динаміки маржинального, валового і чистого прибутку за декілька попередніх фінансових періодів і далі пролонгується на наступний плановий період.

Метод прямого рахунку – це відносно простий і надійний метод планування, проте його можна застосовувати тільки у тому випадку, якщо заздалегідь сформовані плани доходів, витрат і податкових відрахувань.

Також відносно простим є нормативний метод планування формування операційного прибутку, але умовою його використання є наявність на підприємстві необхідної нормативної бази. Нормативний метод припускає формування прибутку на основі системи різноманітних нормативів, таких як норма прибутку на власний капітал, норма прибутку на активи підприємства, норма прибутку на одиницю реалізованої продукції тощо.

Метод планування прибутку із застосуванням системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку» дозволяє визначати усі види прибутку за наявності тієї ж інформації, яка використовується при застосуванні «методу прямого рахунку». Цей метод базується на розрахунку маржинального прибутку – прибутку, отриманого від зростання обсягу виручки від продажів за незмінних умовно-постійних витрат – з виручки (без ПДВ, акцизів тощо) віднімаються змінні витрати. Далі відніманням з маржинального прибутку постійних витрат визначають прибуток підприємства.

Найбільшу ув'язку планових показників із стратегічними цілями управління фінансовими результатами підприємства у плановому періоді дозволяє забезпечити метод цільового формування прибутку. На основі цільової суми чистого операційного прибутку визначаються цільові суми валового і маржинального операційного прибутку відповідно.

Відносно новим є метод прогнозування грошового потоку, це поширений метод для країн з розвиненою ринковою економікою. Він базується на поточному плані надходження і витрачання грошових коштів підприємства.

Найбільш складним і трудомістким являє собою метод факторного моделювання фінансових результатів; він потребує значного обсягу аналітичних і прогнозних розрахунків. Використання факторної моделі дозволяє відобразити вклад кожної складової в плановій величині прибутку при заданих значеннях темпів зростання основних показників. Застосування факторних моделей розширює можливості прогнозування прибутку. Ці моделі добре піддаються програмуванню і поєднуються з використанням можливостей обробки даних автоматизованим шляхом.

Упровадження розглянутих методів планування фінансових результатів сприяє підвищенню ефективності управління ними на сучасних підприємствах.

На підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям, основаним на певних принципах і наукових підходах. Прибуток як показник позитивних фінансових результатів виконує стимулюючу функцію в діяльності підприємства, забезпечуючи інтереси його власників і працівників, тож для управління ним необхідно застосувати дієві інструменти. Управління фінансовими результатами виступає компонентом загальної системи фінансового менеджменту підприємства, являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансового результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення. Метою управління фінансовими результатами підприємства є забезпечення максимізації абсолютної величини чистого прибутку і стабільності його формування у часі.

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

Література: 1. Ануфрієв В. Є. Економічний аналіз фінансових результатів : підручник. Львів : Центр Європи, 2002. 671 с. **2.** Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : КНУТД, 2012. 280 с. **3.** Бреславцева Н. А. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : Центр учб. літ., 2009. 328 с. **4.** Войнаренко М. П., Скалюк Р. В. Управління фінансовими результатами промислових підприємств : монографія. Вінниця : Едельвейс і К, 2014. 188 с. **5.** Войтоловський Н. В. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. Київ : КНЕУ, 2002. 192 с. **6.** Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2018. Вип.3. С. 64–68. **7.** Мануйленко В. В., Садовская Т. А. Управление прибылью организации : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2015. 312 с. **8.** Опарін В. М. Формування фінансових результатів підприємств. *Вісник Львівської комерційної академії.* 2011. № 36. **9.** Павлюк К. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2004. 654 с. **10.** Партин Г. О., Селюченко Н. Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Львів : Львівська політехніка, 2018. 388 с. **11.** Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 1999. 384 с. **12.** Савіцька Г. П., Шелест Н. А. Управління прибутком підприємства. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія : Економіка і управління.* 2016. Вип. 36. С. 241–248. **13.** Скалюк Р. В. Сутність та

значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету.* 2010. Вип. 18, ч. 1. С. 135–141. **14.** Слепов В. А. Особливості управління фінансами підприємства. *Управління розвитком.* 2014. № 2. С. 33–35. **15.** Шашина М. В., Седун Р. С. Методи управління прибутком підприємства. *Підприємництво та інновації.* 2015. Вип. 1. С. 55–60. **16.** Щербанюк О. М. Управління прибутком підприємств України в сучасних умовах. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2017. № 8. С. 157–164.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.1

Коптєв Д. О.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто сутність організації бухгалтерського обліку; обґрунтовано засади та фактори ефективного функціонування та розвитку системи бухгалтерського обліку; досліджено законодавчо регламентовані варіанти форми організації бухгалтерського обліку на підприємстві.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, обліковий підрозділ, системний підхід, інформація, організація обліку, господарська діяльність.*

Аннотация. *В статье рассмотрена сущность организации бухгалтерского учета; обоснованы принципы и факторы эффективного функционирования и развития системы бухгалтерского учета; исследованы законодательно регламентированные варианты формы организации бухгалтерского учета на предприятии.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, учетное подразделение, системный подход, информация, организация учета, хозяйственная деятельность.*

Annotation. *The article deals with the essence of the organization of accounting, substantiates the principles and factors of effective functioning and development of the accounting system, and examines the legally regulated options for the organization of accounting at the enterprise.*

Keywords: *accounting, accounting division, system approach, information, accounting organization, economic activity.*

Формування обліку як процесу опосередковувало становлення ринкової економіки, в ході кого з'явилися все нові, більш складні господарські структури різних форм власності. Сильно сприяло розвитку бухгалтерського обліку й налагодження міжнародних економічних зв'язків. Отже, об'єктивні економічні процеси зумовлюють необхідність систематичного удосконалення організації та ведення обліку як складової частини інформаційного забезпечення, необхідного для управління як на мікрорівні окремого підприємства, так і на макрорівні держави.

Метою роботи є обґрунтування критеріїв, які свідчать про ефективне функціонування та своєчасну модернізацію бухгалтерського обліку організації, а також дослідження можливих форм організації бухгалтерського обліку на підприємствах України.

Тема, обрана для дослідження, є актуальною, оскільки питання раціональної та ефективної організації обліку набуває ще більшого значення в наш час, коли відбувається активний пошук більш досконалих організаційних форм управління, впровадження нового порядку планування та економічного стимулювання діяльності підпри-

© Коптєв Д. О., 2020

ємства, перегляд застарілих та введення нових критеріїв оцінки його функціонування, що обумовлено розвитком ринкових відносин.

Питаннями дослідження різних аспектів організації бухгалтерського обліку займались такі вчені, як Бутинець Ф. Ф., Васільєва Л. М., Кужельний М. В, Пікуліна Н. Ю, Пух Л. О., Садовська І. Б та ін. [1–6]. В умовах розвитку ринкової економіки науковці України концентрують особливу увагу на вдосконаленні обліку на комерційних підприємствах і в бюджетних установах. Базисом прибутковості та рентабельності господарської діяльності організації є забезпечення формування та передачі повної, достовірної, абсолютної, актуальної та неупередженої інформації широкому колу зацікавлених сторін для моментальної реакції, виправлення помилок, прийняття оптимальних управлінських висновків, аналізу, планування, аудиту і контролю.

На думку Васільєвої Л. М., організація ефективного обліку – це цілеспрямована діяльність щодо побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства, втілення контролю за оптимальним впровадженням виробничих ресурсів [2]. Згідно з розробками Кужельного М. В., під організацією бухгалтерського обліку слід розуміти систему складових і засобів більш раціонального зведення облікового процесу з метою отримання достовірної, актуальної і доречної для управління інформації про роботу організації і втілення контролю за ефективністю застосування виробничих і фінансових ресурсів [3].

Щоб організувати ефективний процес ведення обліку, необхідно дотримуватися принципів його ведення та складання звітності, викладених в українському Законі про бухгалтерський облік [6], а також забезпечити корисне використання облікової інформації, тобто швидкісне надання зацікавленим користувачам доречних даних.

На рис. 1 наочно проілюстровано критерії ефективного розвитку та функціонування бухгалтерського обліку, запропоновані Бутинцем Ф. Ф. [1].

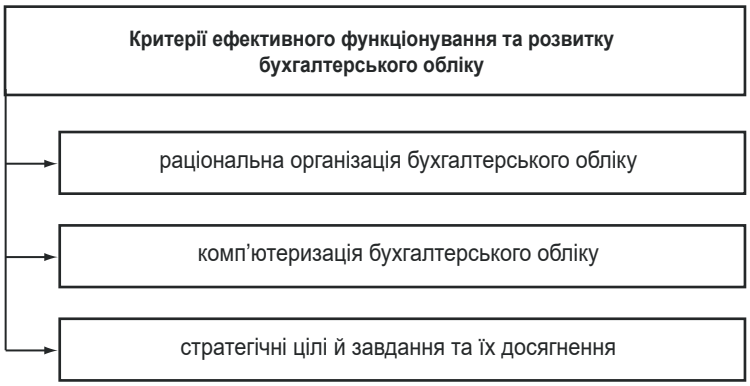


Рис. 1. **Критерії ефективного функціонування та розвитку бухгалтерського обліку [1]**

Перший критерій – це раціональна організація бухгалтерського обліку. Вона гарантує успішне виконання поставлених завдань при мінімальних витратах часу і коштів, а також праці обліковців. Йдеться про чітку організацію облікового процесу, який передбачає процес збору, обробки і синтезу облікової інформації, документальне оформлення фактів, здійснення бухгалтерських проводок, обробку, контроль і оцінку господарських операцій, складання реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, узагальнення інформації, закриття рахунків, визначення фінансових результатів і складання звітності. Організувати обліковий процес аналогічним чином цілком ймовірно за умови інформаційного, технічного та програмного забезпечення персоналу.

Рушійною силою раціональної організації обліку вважається робота обліковців, тобто персоналу. Їхнє ключове завдання виявляється в оптимальному розподілі зобов'язань між працівниками, визначенні послідовності облікових справ і організації робочої зони. Робота обліковців має бути всебічно регламентована законодавчими актами та нормативно-правовими документами.

Як показано на рис. 1, другим критерієм ефективного функціонування та розвитку бухгалтерського обліку є його комп'ютеризація. Це дозволяє усунути головні дефекти ведення бухгалтерського обліку вручну, а саме неуважність і, як наслідок, прості арифметичні помилки, незнання особливостей ведення бухгалтерського обліку в Україні. Природно, комп'ютерна програма не має можливості поміняти вправного і професіонального бухгалтера, але дозволяє зберегти його час і сили шляхом автоматизації рутинних операцій, відшукати арифметичні промахи в обліку та звітності і навіть оцінити поточний економічний стан фірми та можливості його покращення [4].

Кінцевий критерій – це стратегічні цілі і завдання та їх досягнення (рис. 1). Організація бухгалтерського обліку на підприємстві здійснюється з урахуванням наявної організаційно-правової форми ведення бізнесу, обсягу

інформаційних потреб менеджменту та маркетингу, масштабу господарської діяльності. Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві щільно пов'язане з роботою підрозділів планування та бюджетування, аналітичного відділу, відділів маркетингу та контролінгу. Ця співпраця враховує формування і налагодження внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків різного змісту, які утворюються між підрозділами та окремими співробітниками, між підприємством та бізнес-партнерами (покупцями, замовниками, постачальниками) [3].

В Україні підприємство має право самостійно обрати форму організації ведення бухгалтерського обліку. Директор компанії залежно від розмірів організації, його організаційної структури, системи управління, обсягів господарювання має можливість затвердити один з таких варіантів:

- організувати виконання бухгалтерської роботи обліковим підрозділом на чолі з головним бухгалтером;
- включити до штату підприємства посаду бухгалтера;
- здійснювати облік на договірних засадах головною бухгалтерією або ж аудиторською фірмою;
- проводити бухгалтерський облік і складати звітність самостійно, у разі, якщо підприємство має право не оприлюднювати звітність [5].

Головними передумовами раціональної і ефективної організації бухгалтерського обліку в будь-якій організації вважаються: прийняття відповідних розмірів і строків отримання облікової інформації, яка важлива для складання звітності та прийняття управлінських рішень; високий ступінь загальноекономічної і особливої підготовки працівників облікового апарату; коректне вирішення питання про характер облікових відносин між центральною бухгалтерією і структурними підрозділами підприємства; впровадження в облік модернізованої обчислювальної техніки і планування організації облікового процесу. Слід погодитись з Бутинцем Ф. Ф., що ефективна організація бухгалтерського обліку змістовно являє собою комплекс заходів, спрямованих на раціональне поєднання елементів методу бухгалтерського обліку з метою отримання документально обґрунтованої інформації за найменшою втратою часу [1].

Таким чином, розбудова бухгалтерського обліку на підприємстві – це організаційний процес налагодження виконання функціональних обов'язків фахівцями облікового підрозділу. Організований належним чином бухгалтерський облік забезпечує суцільне та безперервне виявлення, вимірювання, оцінювання, групування, реєстрацію, обробку та зберігання інформації про господарські операції підприємства з метою її практичного використання користувачами. Бухгалтерський облік є і в подальшому залишатиметься інформаційною основою здійснення управління, продукуючи дані, необхідні для досягнення оперативних і стратегічних цілей підприємства.

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

Література: 1. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник [для студ. вищ. навч. закладів]. Житомир : Рута, 2013. 444 с. **2.** Васільєва Л. М. Поняття та основні передумови раціональної організації обліку. *Інвестиції: практика та досвід.* 2013. № 14. С. 31–33. **3.** Кужельний М. В., Левицька С. О. Організація обліку : підручник. Київ : Центр учб. літ., 2010. 352 с. **4.** Пікуліна Н. Ю., Шило Л. А. Тенденції розвитку інформаційних технологій, що застосовуються в бухгалтерському обліку, аудиті та внутрішньому контролі. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту».* 2013. № 6. С. 68–73. **5.** Пух Л. О. Удосконалення обліку, аналіз та контроль ефективного використання виробничих запасів підприємства. *Финансовые рынки и ценные бумаги.* 2014 . №19. С. 14–16. **6.** Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2013. 688 с.

ТРУДОВИЙ ДОГОВІР І ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИЙ ДОГОВІР СПІВВІДНОШЕННЯ ТА РОЗМЕЖУВАННЯ

УДК 349.22:331.106

Корольова А. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто питання проблем розмежування трудового договору та цивільно-правового договору. Акцентовано увагу на врахуванні інтересів сторін трудових відносин за допомогою трудового договору або цивільно-правового договору.*

Ключові слова: *трудовий договір, договір підряду, співвідношення, цивільно-правовий договір, розмежування.*

Аннотация. *В статье рассмотрен вопрос проблем разграничения трудового договора и гражданско-правового договора. Акцентировано внимание на учете интересов сторон трудовых отношений с помощью трудового договора или гражданско-правового договора.*

Ключевые слова: *трудовой договор, договор подряда, соотношение, гражданско-правовой договор, разграничения.*

Annotation. *The article deals with the issue of the problems of delimiting an employment contract and a civil contract. Attention is focused on talking into account the interests of the partied to labor relations with the help of an employment or a civil contract.*

Keywords: *labor contract, work contract, correlation, civil contract, differentiation.*

У період розвитку українського ринку економіки дуже важливими є певні форми найму трудових ресурсів, найбільш розповсюдженими є трудовий договір і цивільно-правовий договір. Отже постає необхідність розуміння співвідношення та розмежування цих понять, для максимального забезпечення інтересів сторін трудових відносин.

У науковій літературі проблему співвідношення та розмежування трудового договору та цивільно-правового договору вивчали такі вчені як: Л. С. Таль, О. К. Безіна, А. А. Бікєєва, Д. А Сафіна, М. Г. Александрова, С. М. Прилипко, С. В. Дріжчана, М. І. Брагинський, В. В. Вітрянський та інші науковці.

Метою цієї статті є розкриття значення трудового договору та цивільно-правового договору для забезпечення інтересів сторін трудових правовідносин, дослідження співвідношення та розмежування цих понять.

Л. С. Таль писав: «Трудовим договором встановлюється не тільки зобов'язальне відношення у звичайному сенсі права на виконання певних дій, але свого роду письмове зобов'язання» [1].

Визначення трудового договору надається Кодексом Законів про Працю України у ст. 21: «трудовий договір – це угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому розпорядку, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін» [2].

У всьому світі трудовий договір є признаною формою наймання та співробітництва двох сторін трудових правовідносин. За умов різноманітності професій трудовий договір не завжди є єдиним документом для укладання відносин між працівником і роботодавцем. Також існує цивільно-правовий договір, який також стосується двох сторін, а саме виконавця і замовника.

Стаття 626 Цивільного кодексу України визначає цивільно-правовий договір як: «домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [3]».

Сьогодні існує багато видів цивільно-правого договору, вони стосуються різних професій та спеціальностей. Це можуть бути такі договори, як: договір підряду, авторський договір, договір про надання послуг, договір доручення та інші. Цивільний кодекс України також надає визначення кожному із них, але найбільш популярними є

© Корольова А. В., 2020

договір підряду та договір про надання послуг, вони найяскравіше демонструють як спільні риси, так і відмінності трудового та цивільно-правового договорів.

Поняття вищезгаданих документів також можна знайти у Цивільному кодексі України. Так, ст. 827 визначає договір підряду як: «договір, за яким одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а змовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу. Договір підряду може укладатися на виготовлення, обробку, переробку, ремонт речі або на виконання іншої роботи з переданням її результату замовникові» [3].

Договір про надання послуг визначається у статті 901 вищезгаданого нормативного акту: «договір відповідно до якого одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором» [3].

Як можна зрозуміти, трудовий та цивільно-правовий договори регламентуються та підпорядковуються різним нормативним актам. Перший відноситься до Кодексу законів про працю України, а другий – до Цивільного кодексу України.

Відповідно до того, що обидва договори реалізують право на працю, яке надається кожній людині згідно зі ст. 42 Конституції України та «визначається за кожною людиною і становить собою можливість заробляти на життя працею, яку людина вільно обирає або на яку вільно погоджується. Право на працю реалізується переважно шляхом укладання трудового договору між працівником та роботодавцем» [4]. Але в умовах правовідносин, які завжди розвиваються, право на працю реалізується також і цивільно-правовим договором. Вміння відрізняти трудовий та цивільно-правовий договір на практиці відіграє найважливішу роль, оскільки через їх плутання можуть помилково застосовуватися норми того чи іншого законодавства.

Необхідно розуміти їх відмінність в укладанні, істотних умовах і розірванні цих договорів. Проаналізувавши статті чинного законодавства, можна виділити як співвідношення, так і розмежування між трудовим договором і цивільно-правовим договором.

Трудовий договір та цивільно-правовий договір є консесуальними. Ці договори не можуть бути укладені в усній формі та вважаються укладеними з моменту досягнення згоди між сторонами правових відносин відповідно до суттєвих умов цих договорів. Такі договори обов'язково повинні бути укладені у письмовій формі, оскільки тільки письмова форма дає змогу передбачити усі випадки, які можуть трапитися під час виконання роботи.

Наступним співвідношенням цих договорів є те, що під час їх реалізації застосовується праця, яка є основою буття, головним засобом створення матеріальних і нематеріальних благ, сфера розвитку та вдосконалення людини.

Не менш важлива спільна ознака трудового та цивільно-правового договорів – це їх оплатність. Оплата праці – це одна з істотних умов обох договорів. Наприклад, у договорі підряду замовник зобов'язується прийняти від підрядника результати виконаної роботи та оплатити її. При укладанні трудового договору приділяється багато уваги питанню оплати праці, оскільки її розмір часто впливає на укладання трудового договору.

Трудовий та цивільно-правовий договори мають певні відмінності. Для визначення цих розмежувань необхідно розглянути істотні умови цих договорів, такі як: статус особи, яка виконує роботу або надає послугу; спрямованість цих договорів; порядок та умови виконання робіт; оформлення відносин між сторонами; строковість договорів; оформлення правовідносин; державні соціальні та трудові гарантії; розірвання правовідносин.

Виконавець роботи за трудовим договором має статус «працівник», він має гарантії, пільги та компенсації які передбачені Кодексом законів про працю України. При виконанні роботи або наданні послуги за цивільно-правовим договором особа набуває статус «підрядника» або «виконавця» та має права, які передбачені законодавством [5].

Однією з основних відмінностей трудового та цивільно-правового договорів є те, що у першому предметом угоди є сам працівник та його праця, а у другому – оплата за виконані послуги або завдання одноразового характеру. Трудовий договір зосереджує увагу на тому, як виконується робота, а не на кінцевому результаті, тобто працівник згідно з трудовим договором працює за своєю спеціальністю, професією або кваліфікацією. Водночас цивільно-правовий договір акцентує увагу на результаті наданих послуг.

Однією з головних розбіжностей трудового та цивільно-правового договорів є те, що у першому робітник зобов'язаний виконувати правила внутрішнього трудового розпорядку.

Відповідно до ст. 21 КЗпП «при трудових відносинах працівник включається до складу трудового колективу підприємства, установи, організації, бере на себе обов'язок додержуватися правил внутрішнього трудового розпорядку, який діє на підприємстві, установі, організації, зобов'язується виконувати певну трудову функцію в загальній колективній праці працівників, певну роботу, що відноситься до обумовленої професії, спеціальності або

посади» [2]. На виконавця за цивільно-правовим договором такі вимоги не поширюються, він виконує роботу на свій розсуд і ніякому внутрішньому трудовому розпорядку не підкоряється [6].

Стаття 141 КЗпП «зобов'язує робітників забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи» [2]. За цивільно-правовим договором виконавець роботи користується власними засобами та матеріалами за умов, що у договорі не зазначено обов'язок виконавця використовувати ресурси, надані замовником.

За умов трудового договору працівник отримує заробітну плату, яка відповідає виконанню безпосередніх трудових. Цивільно-правовий договір має відмінний принцип оплатності. Він передбачає оплату кінцевого результату виконаної роботи. Наприклад, при договорі підряду підлягає оплаті результат роботи підрядника; при договорі доручення – оплачується індивідуальне завдання; при авторському договорі – закінчення певного замовлення у визначений строк цим договором.

При прийнятті на роботу за трудовим договором працівник зобов'язаний надати документи, зазначені у статті 24 КЗпП: «паспорт, трудову книжку (за наявності), у визначених законодавством випадках документи про освіту, довідку про стан здоров'я та інші документи. Також надається довідка про присвоєння ідентифікаційного номера та свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. На підставі таких наданих документів та заяви працівника власник видає наказ чи розпорядження про прийняття на роботу, і навіть якщо такий наказ (розпорядження) не був виданий, трудовий договір вважається укладеним з моменту фактичного допуску працівника до роботи» [2].

До трудової книжки вноситься запис про прийняття на роботу, а весь час роботи зараховується до трудового стажу. За цивільно-правовим договором запис до трудової книжки про виконання робіт не вноситься, а період виконання роботи може зараховуватися до стажу роботі, що дає право на трудову пенсію лише за умови сплати страхових внесків [5].

Стаття 30 Кодексу законів про працю України «регламентує що працівник повинен виконувати роботу, визначену трудовим договором» [2]. За цивільно-правовим договором працівник може заохочувати до роботи інших людей, за умови що це не заборонено договором.

Особа, яка працевлаштовується та укладає трудовий договір відповідно до законодавства, набуває соціальних і трудових гарантій. Однією з них є заборона роботодавцем відмовляти без обґрунтування у прийомі на роботу; не повинно бути переваг під час прийому на роботу, якщо це не пов'язано з рівнем кваліфікації майбутнього робітника; працюючій особі надається щорічна відпустка. За цивільно-правовим договором фізична особа не має таких пільг і гарантій [6].

КЗпП «зобов'язує роботодавця створювати безпечні та нешкідливі умови праці для працюючих осіб. Своєю чергою, при порушенні вимог щодо безпечних умов праці, які не тільки заважають процесу роботи, а і є небезпечними для здоров'я, працівник має право відмовитися від виконання своїх трудових функцій» [2].

При укладенні цивільно-правового договору вимог до умов виконання послуг не передбачається.

Відповідно до КЗпП «розірвання трудового договору може відбуватися за визначеним порядком, одним із головних моментів є внесення запису про звільнення до трудової книжки звільненого працівника. Цивільно-правовий договір розривається після закінчення роботи або надання послуги, при цьому необхідно скласти відповідний акт, у якому підписуються обидві сторони» [5].

Вміння відрізняти трудовий та цивільно-правовий договір на практиці відіграє найважнішу роль, оскільки через їх плутання можуть помилково застосовуватися норми того чи іншого законодавства. Необхідно розуміти їх відмінність в укладанні, істотних умовах і розірванні цих договорів [7].

Постійна деформація сучасних правовідносин створює думку щодо заміни трудового договору цивільно-правовим через «неактуальність» першого.

Сучасні вітчизняні вчені вважають що умова підпорядковування іншій особі може укластися в умови будь-якого цивільно-правового договору.

Наприклад М. І. Брагінський та В. В. Вітрянський вважають, що об'єднання у майбутньому трудового та цивільно-правового договорів, як і в цілому трудового та цивільного права, стало б одним із важливіших кроків на шляху формування дійсно приватного права. На підтвердження цього можна надати тільки один приклад: зведення заборгованості по заробітній платі до звичайного цивільно-правового боргу відкрило б можливість використовувати норми Цивільного кодексу про відшкодування збитків, а також зафіксовані у Цивільному кодексі спеціальні положення по грошових зобов'язаннях, до випадків невиплати заробітної плати, які отримали широке розповсюдження [8].

Проаналізувавши усе вищезгадане, можна дійти такого висновку. Звичайно, трудовий та цивільно-правовий договори, як і будь-які правовідносини, мають спільні ознаки, які зазвичай є істотними умовами праці. Але не слід плутати ці правовідносини. Найголовнішими відмінностями є їх спрямованість, якщо трудовий договір акцентує

увагу на процесі роботи, то цивільно-правовий зосереджується на кінцевому результаті виконаної роботи або наданої послуги.

Незважаючи на схожість цих договорів, лише трудовий договір бере до уваги інтереси двох сторін та надає соціальні та трудові гарантії. Через це у трудовому договорі законодавство відіграє більшу роль, ніж у цивільно-правовому. Незважаючи на деякі переваги цивільно-правового договору, на сьогодні гарантом є трудовий договір, який забезпечує працівникам отримання певних гарантій та пільг, так і зобов'язує роботодавця виконувати свої обов'язки перед працівниками.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. М.

Література: 1. Таль Л. С. Трудовой договор. Цивилистическое исследование. Общие положения. Ярославль, 1918. 632 с. **2.** Кодекс Законів про працю України від 10 грудня 1971 р. // ВВР УРСР. 1971. Додаток до № 50. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text. **3.** Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV // ВВР. 2003. № 40. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15. **4.** Конституція України від 28.06.1996 // ВВР. 1996, № 30. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text. **5.** Калінко Ю. В. Трудовий договір, трудова угода чи контракт. Секретарь-референт. 2010. № 10. URL: https://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=599. **6.** Ротань В. Г., Зуб І. В., Сонін О. Є. Науково-практичний коментар до Кодексу законів про працю України. Київ : 2010. 816 с. **7.** Гуцул І. С. Трудовий договір чи трудова угода? *Правовий тиждень.* 2008. № 8. С. 8. **8.** Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. М. :1999. Книга 1 : Общие положення. 848 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Кравченко С. Є.

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

Анотація. *Досліджено основні фінансові ризики у діяльності підприємства. Конкретизовано особливості впливу та внутрішні механізми їх нейтралізації. Обґрунтовано, що підприємства мають своєчасно ідентифікувати та правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним з метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінансовий ризик, економічний ризик, фінансові показники, коефіцієнти.*

Аннотация. *Исследованы основные финансовые риски в деятельности предприятия. Конкретизированы особенности влияния и внутренние механизмы их нейтрализации. Обосновано, что предприятия должны своевременно идентифицировать и правильно оценивать уровень риска, эффективно управлять им с целью ограничения его негативного влияния и минимизации объемов финансовых потерь.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, субъект хозяйствования, финансовый риск, экономический риск, финансовые показатели, коэффициенты.*

© Кравченко С. Є., 2020

Annotation. *The main financial risks in the enterprise. The specifics of influence and internal mechanisms of their neutralization are specified. It is proved that enterprises must timely identify and correctly assess the level of risk, effectively manage it in order to limit its negative impact and minimize the amount of financial losses.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, financial risk, economic risk, financial indicators, ratios.*

Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Як правило, найбільший прибуток приносять операції з підвищеним рівнем ризику. Але водночас зі збільшенням рівня ризику зростає загроза втрати фінансової стійкості та банкрутства підприємства. Фінансові результати підприємства є залежать від багатьох ризиків, вплив яких став особливо відчутним після переходу до ринкової економіки. Серед усіх ризиків діяльності підприємств найбільш значущими є фінансові ризики, які є основними, оскільки впливають на успішність діяльності підприємства. Їх вплив сприяє падінню фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства. Фінансові ризики визначають як імовірність виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що спричиняє розбалансованість грошових потоків підприємства.

Проблема ризиків вже досить давно обговорюється в закордонній та вітчизняній економічній літературі. Фінансові ризики можуть призвести до втрати прибутку, майна, грошей. Тому потрібно розробляти ефективну систему управління даними ризиками, яка дозволить ідентифікувати, оцінити та нейтралізувати цей вид ризику. Мінімізувати ці ризики можна шляхом використання таких інструментів, як уникнення ризику, лімітування концентрації ризику, хеджування, диверсифікація, передача та розподіл ризику, самострахування, страхування.

Проблематикою виникнення ризиків на підприємстві та управлінням фінансовими ризиками займалися і займаються як вітчизняні, так і закордонні науковці. Істотний внесок у розроблення проблем управління фінансовим ризиком зробили Т. Г. Кузьмінець, Ю. А. Перегняк, Е. Ю. Давидова, Г. І. Гомонюк, І. О. Башинська, В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, А. В. Карпов, В. Ф. Проскура, Р. Г. Білак [1–5] та ін.

Діяльність підприємств господарювання тісно пов’язана з ризиками. У науковій літературі немає єдиного трактування сутності фінансових ризиків. Так, найпоширеніше та найцитованіше визначення ризику як економічної категорії, що відбиває характерні особливості сприйняття зацікавленими суб’єктами економічних відносин об’єктивно наявних невизначеності й конфліктності, властивих процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обмежені можливими загрозами і невикористаними можливостями [3]. Однак таке визначення не враховує особливостей фінансових ризиків і може бути використане для тлумачення будь-якого виду економічного ризику: підприємницького, управлінського, виробничо-господарського та ін.

Тому доцільно розглянути визначення безпосередньо поняття «фінансовий ризик». Фінансовий ризик визначають як невіддільну складову будь-якої фінансової діяльності, що являє собою неминучі фінансові відносини, які мають різні напрями прояву через виникнення об’єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, й обчислюється на підставі оцінювання ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких дій певної господарської діяльності [4].

Вітчизняні науковці визначають фінансовий ризик як такий, для якого характерними є ймовірність втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності. У цьому розумінні поняття «фінансовий ризик» є тотожним поняттю «комерційний (підприємницький) ризик» [4]. Першим недоліком наведеного визначення є те, що ототожнюються поняття, які є назвами класів у межах однієї класифікаційної системи. Другим є те, що поняття фінансових ресурсів ототожнюється з поняттям грошових коштів, що є принциповою помилкою у розумінні саме фінансових ресурсів [6].

Фінансовий ризик – ризик, пов'язаний з імовірністю втрат фінансових ресурсів. Фінансові ризики насамперед пов'язані зі змінами на фінансовому ринку та змінами в економіці. Це можуть бути зміни процентних ставок, валютних курсів, зміни в діяльності галузі або конкретного позичальника.

Метою дослідження є аналіз якісних і кількісних змін у результатах фінансових показників або так званих фінансових ризиків для подальшої діяльності підприємств: ризиків ліквідності, ринкових і кредитних ризиків. Особливістю фінансового ризику є те, що він неодмінно впливає на рух фінансових потоків і зміну структури фінансових активів підприємства.

Тобто виникнення будь-якого виду економічного ризику неминуче спричиняє появу фінансових ризиків, а застосування будь-якого методу мінімізації економічного ризику змінює рівень і структуру фінансових ризиків діяльності підприємства.

Іншою важливою особливістю фінансового ризику є те, що він виникає на всіх без винятку етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Прояви такого ризику є абсолютно різними, від відсоткового при кредитуванні діяльності підприємства до ризику втрати платоспроможності при збуті продукції.

Важливу роль в управлінні фінансовими ризиками підприємства відіграє механізм нейтралізації ризиків. Його перевага – високий ступінь альтернативності прийнятих управлінських рішень, які залежать від здійснення

фінансової діяльності і фінансових можливостей підприємства. Механізм нейтралізації фінансових ризиків грунтується на використанні сукупності методів і прийомів зменшення можливих фінансових втрат.

Для виявлення фінансових ризиків на ДНВП «Об'єднання Комунар» використано метод оцінювання фінансової стійкості (аналізу доцільності витрат), що є орієнтованим на оцінювання фінансової стійкості підприємства та ідентифікацію на цій підставі потенційних зон ризику. Динаміку показників подано на рис. 1.

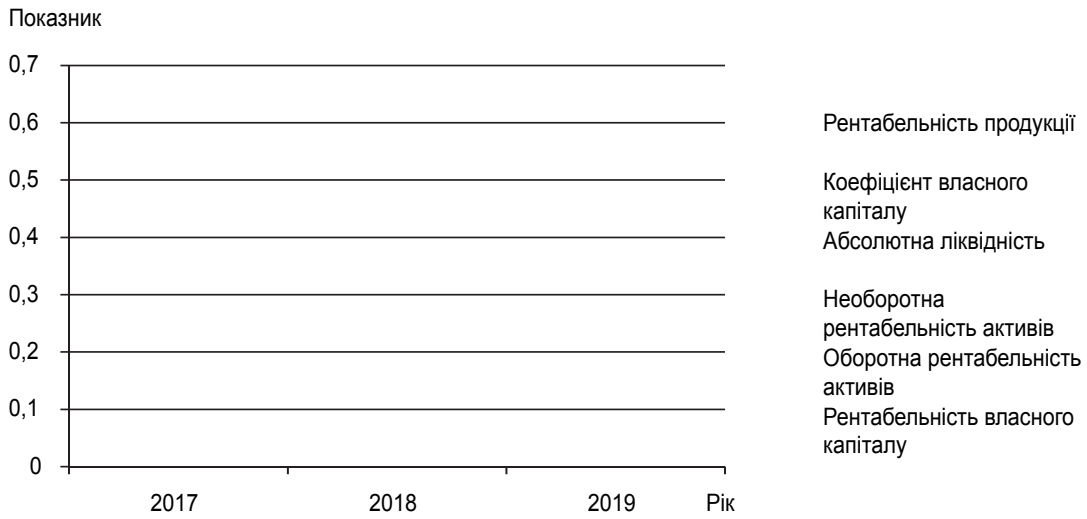


Рис. 1. **Динаміка фінансових показників діяльності ДНВП «Об'єднання Комунар», 2017–2019 рр.**

Оцінювання й аналіз динаміки фінансових показників діяльності ДНВП «Об'єднання Комунар» у 2017–2019 рр. дозволили виявити певні тенденції. Результати коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності виявляють у 2017–2017 рр. позитивну динаміку, а їхні результати є стабільними.

Позитивним фактором є значення коефіцієнта поточної ліквідності підприємства, результат якого за 2019 р. (4,64) зріс порівняно з результатом 2017 р. (2,64). Це означає, що досліджуване підприємство має змогу погашати свої поточні зобов'язання власними поточними активами. Результати оцінювання коефіцієнта концентрації залученого капіталу протягом усього аналізованого періоду перевищують установлену норму, однак мають спадну динаміку. Попри це частка залученого майна в активах підприємства та ступінь залежності підприємства від кредиторів є високим.

За результатами дослідження динаміки показників, що відбивають ринкові ризики, виявлено, що їх результати у 2019 р. були позитивними порівняно з попереднім періодом. Значення показників рентабельності продукції та чистої рентабельності продукції у 2017–2019 рр. свідчать про стабільність, тобто на 1 грн витрат отримано не менше 0,2 прибутку.

Позитивним чинником є тенденція до зростання показника оборотності власного капіталу, а це означає, що на підприємстві доцільно використовували власний капітал, тому що на 1 грн залучених власних коштів продано товарів і надано послуг відповідно у 2017 р. – 7,28 грн, 2018 р. – 6,84 грн, 2019 р. – 8,13 грн.

За 2019 р. значення показників рентабельності активів і рентабельності власного капіталу мають позитивну тенденцію зростання порівняно із даними за 2019 р. Такий фінансовий аспект діяльності підприємства можна вважати позитивним, бо виник унаслідок збільшення суми активів і власного капіталу за 2017 р.

Динаміка результатів фінансових коефіцієнтів, що характеризують кредитні ризики підприємства ДНВП «Об'єднання Комунар», має позитивний характер: результати коефіцієнта захисту власного капіталу є дуже високими відносно встановленої норми, що свідчить про достатність суми власного капіталу, яка б виконувала захисну функцію [3].

За результатами аналізу стану забезпечення фінансовими ресурсами ДНВП «Об'єднання Комунар» визначено, що стан підприємства щодо забезпечення власними фінансовими ресурсами є позитивним, про що свідчать результати отриманих коефіцієнтів, які відповідають установленій нормі. У 2017–2019 рр. на підприємстві переважають власні обігові кошти, про що свідчать результати коефіцієнта автономії (2017 р. – 0,57; 2018 р. – 0,54; 2019 р. – 0,55), що пояснюється наявністю на підприємстві суми прибутку й оборотних активів.

Отже, щоб забезпечити стабільну діяльність у конкурентному ринковому середовищі підприємствам необхідно приймати нетрадиційні рішення. Однак це також підвищує рівень економічного та фінансового ризику.

За таких умов підприємства мають своєчасно ідентифікувати та правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним задля обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

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

Література: 1. Кузьмінець Т. Г., Перегняк Ю. А. Управління фінансовими ризиками підприємства в умовах ринкової економіки. *Young Scientist.* 2017. № 12 (52). С. 677–680. **2.** Давыдова Е. Ю. Финансовые риски: методы оценки и подходы к управлению. *Территория науки.* 2016. № 3. С. 70–75. **3.** Гомонюк Г. І., Башинська І. О. Фінансові ризики: методи оцінки і підходи до управління // XII Всеукраїнська науково-практична конференція «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України» (Одеса, 31 травня – 1червня 2018 р.) Одеса, 2018. С. 199–201. **4.** Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Карпов А. В. Економічний ризик та методи його вимірювання : навч. посіб. Одеса : ОДУВС, 2011. 200 с. **5.** Проскура В. Ф., Білак Р. Г. Методологічні підходи до управління ризиками. *Науковий вісник Мукачівського державного університету.* 2017. № 9. С. 599–607.

ОЦІНКА ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ДП «ЗАВОД «ЕЛЕКТРОВАЖМАШ» МЕТОДОМ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ

УДК 658.15

Ксенофонтова Ю. Ю.

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

Анотація. *У статті проаналізовано внутрішні та зовнішні чинники впливу на рівень ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш» методом факторного аналізу. Проведено оцінку впливу певних зовнішніх і внутрішніх факторів, визначено рівень і напрямок їх впливу, систематизовано фактори відповідно до їх економічного змісту.*

Ключові слова: *метод, факторний аналіз, ділова активність, підприємство, чинники.*

Аннотация. *В статье проанализированы внутренние и внешние факторы влияния на уровень деловой активности ГП «Завод «Электротяжмаш» методом факторного анализа. Проведена оценка влияния определённых внешних и внутренних факторов, определены уровень и направление их влияния, систематизированы факторы в соответствии с их экономическим содержанием.*

Ключевые слова: *метод, факторный анализ, деловая активность, предприятие, факторы.*

Annotation. *The article analyzes the internal and external factors of influence on the level of business activity SE «Factory «Electrotyazhmash» by the method of factor analysis. The assessment of the influence of certain external and internal factors is carried out, the level and direction of their influence is determined, the factors are systematized in accordance with their economic content.*

Keywords: *method, factor analysis, business activity, enterprise, factors.*

© Ксенофонтова Ю. Ю., 2020

Рівень ділової активності того чи іншого підприємства визначається як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Визначення та оцінка чинників впливу дає змогу забезпечити успішне управління діловою активністю та, як наслідок, покращення стану підприємства у конкурентному середовищі, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Особливу увагу аналізу економічних явищ за допомогою методів факторного аналізу приділяли такі вчені, як: Вовк С. П. [1], Кошельок Г. В. [2], Костіна О. М. [3], Малишко В. С. [2], Янковий О. Г. [4] та ін. Дослідження питання діагностики рівня ділової активності підприємства не залишалось без нагляду завдяки таким вченим, як: Алексєєв С. І. [5], Купалова Г. І. [6], Шубіна С. В. [7; 8].

Метою статті є оцінка чинників впливу на рівень ділової активності (на прикладі ДП «Завод «Електроважмаш») методом факторного аналізу.

Під факторним аналізом розуміється аналіз впливу факторів на зміну результативного показника. Таким чином, він являє собою розділ багатомірного статистичного аналізу, який поєднує методи оцінки розмірності безлічі спостережуваних змінних за допомогою дослідження структури коваріаційних або кореляційних матриць. Як дані для дослідження були обрані показники зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства (рис. 1).

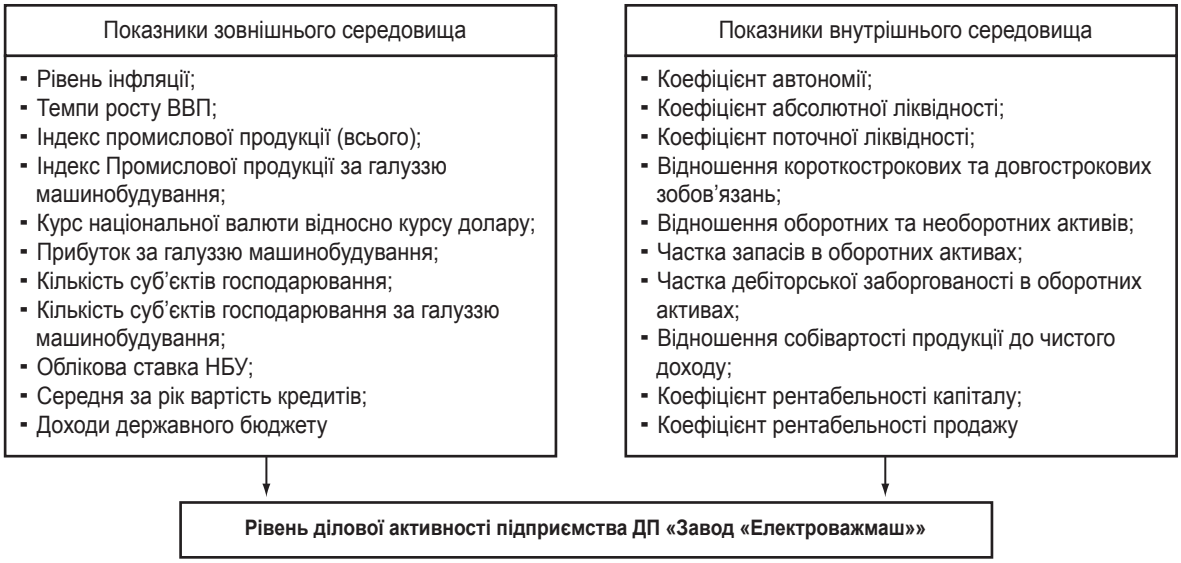


Рис. 1. **Перелік обраних показників для проведення факторного аналізу**

Факторний аналіз проводиться з використанням програмного забезпечення «Statistica». Неоднорідність даних обумовила необхідність стандартизації.

Отже, отримані результати для показників зовнішнього середовища дозволяють дійти висновку, що перша головна компонента пояснює 49,27 % загальної дисперсії, друга – 22,23 %, а загалом 20 виділених компонент пояснюють 71,5 % загальної дисперсії.

Таким чином, рівень ділової активності підприємства машинобудівної галузі визначається двома основними факторами. Ключовими для першого фактора є прибуток за галуззю машинобудування (прямий вплив), кількість суб'єктів господарювання, як усього, так і за галуззю машинобудування, облікова ставка НБУ та середня за рік вартість кредиту (зворотний вплив). Що стосується другого фактора, то визначним є індекс промислової продукції за галуззю машинобудування (прямий вплив).

Оцінка показників внутрішнього середовища показала, що перша головна компонента пояснює 31,62 % загальної дисперсії, друга – 20,89 %, третя – 20,13 %, а загалом 20 виділених компонент пояснюють 72,65 % загальної дисперсії. Таким чином, проаналізувавши таблицю факторних навантажень, можна дійти висновку, що за першим фактором значущим є такі змінні: відношення оборотних і необоротних активів, частка дебіторської заборгованості в оборотних активах (прямий зв'язок), частка запасів в оборотних активах (зворотний зв'язок), за другим фактором значущим є коефіцієнт рентабельності капіталу та рентабельності продажів (прямий зв'язок), відношення собівартості продукції до чистого доходу (зворотний зв'язок), та за третім фактором – коефіцієнт поточної ліквідності (зворотний зв'язок).

Узагальнення отриманих результатів подано у табл. 1. На основі узагальнення результатів можна дійти висновку, що загальний рівень ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш»» у 2015–2019 рр. визначався факторами

зовнішніми: розмір прибутку за галуззю машинобудування, кількістю суб'єктів господарювання (усього) та безпосередньо за галуззю машинобудування, обліковою ставкою НБУ, середньою за рік вартістю кредиту, індексом промислової продукції за галуззю машинобудування та внутрішніми факторами: відношенням короткострокових і довгострокових зобов'язань, оборотних і необоротних активів, часткою дебіторської заборгованості в оборотних активах, коефіцієнтом поточної ліквідності, відношенням собівартості продукції до чистого доходу, коефіцієнтом рентабельності капіталу та рентабельності продажів.

Таблиця 1

Узагальнення результатів оцінки впливу факторів на рівень ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш»»

Індикатор рівня ділової активності підприємства	Факторне навантаження	Напрям зв'язку	Загальний % поясненої дисперсії
Зовнішні фактори впливу			
Прибуток за галуззю машинобудування	0,859	Прямий	49,27
Кількість суб'єктів господарювання (усього)	-0,885	Зворотний	
Кількість суб'єктів господарювання за галуззю машинобудування	-0,888	Зворотний	
Облікова ставка НБУ	-0,881	Зворотний	
Середня за рік вартість кредиту	-0,948	Зворотний	
Індекс промислової продукції за галуззю машинобудування	0,769	Прямий	22,23
Внутрішні фактори впливу			
Відношення короткострокових і довгострокових зобов'язань	0,877	Прямий	31,62
Відношення оборотних і необоротних активів	-0,928	Зворотний	
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	0,883	Прямий	
Відношення собівартості продукції до чистого доходу	-0,740	Зворотний	20,89
Коефіцієнт рентабельності капіталу	0,746	Прямий	
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,800	Прямий	
Коефіцієнт поточної ліквідності	-0,758	Зворотний	20,13

Отже, доцільно поділити фактори впливу відповідно до економічного змісту (рис. 2).

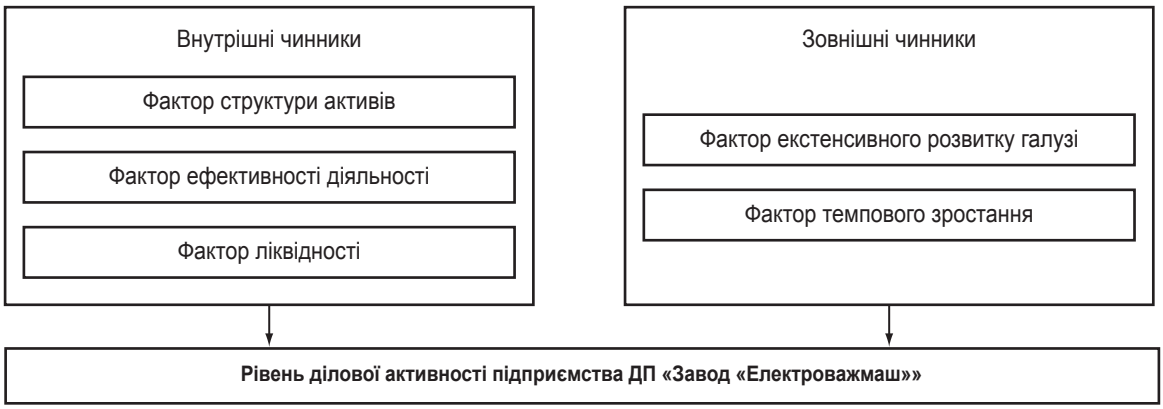


Рис. 2. **Виявлені фактори впливу на рівень ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш»**

Фактор екстенсивного розвитку галузі формується такими показниками, як розмір прибутку за галуззю машинобудування, кількістю суб'єктів господарювання (усього) та безпосередньо за галуззю машинобудування, обліковою ставкою НБУ, середньою за рік вартістю кредиту, а фактор темпового зростання – таким показником, як

індекс промислової продукції за галуззю машинобудування.

Фактор структури активів – відношенням короткострокових і довгострокових зобов'язань, оборотних та необоротних активів, часткою дебіторської заборгованості в оборотних активах, фактор ефективності діяльності – такими показниками, як відношенням собівартості продукції до чистого доходу, коефіцієнтом рентабельності капіталу та рентабельності продажів, фактор ліквідності – коефіцієнтом поточної ліквідності.

Таким чином, вищезазначені фактори неодмінно мають вплив на рівень ділової активності підприємства, їх подальше дослідження дозволить спрогнозувати цей вплив і попередити негативні наслідки, які можуть бути задані в результаті впливу.

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

Література: 1. Вовк С. П. Модели детерминированного факторного анализа в экономике : учеб. пособие. Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. 75 с. **2.** Кошельок Г. В., Малишко В. С. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства. *Економіка і суспільство.* 2016. № 7. С. 361–368. **3.** Костіна О. М. Використання економічного факторного аналізу для оцінки результатів діяльності промислових підприємств // Економіка в контексті інноваційного розвитку: стан та перспективи : матеріали доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Ужгород, 12–13 лют. 2016 р.). Ужгород : ВД «Гельветика», 2016. Ч. 1. С. 98–102. **4.** Янковий О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : монографія. Одеса : Атлант, 2012. С. 125–143. **5.** Алексеев С. И. Исследование систем управления : учеб.-метод. материал. М. : МИЭМП, 2008. 36 с. **6.** Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 639 с. **7.** Пічугіна Т. С., Шубіна С. В., Мірошник О. Ю. Фінансовий аналіз у схемах і таблицях : навч. посіб. Львів : Новий Світ – 2000, 2011. 326 с. **8.** Шубіна С. В., Торяник Ж. І. Економічний аналіз : практикум. Київ : Знання, 2007. 230 с.

ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ РІВНЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Ксенофонтова Ю. Ю.

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

Анотація. *У статті побудовано модель формування інтегрального показника оцінки рівня внутрішньої ділової активності підприємства. Визначено динаміку інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш»», сформовано висновки та рекомендації для підприємства.*

Ключові слова: *інтегральний показник, ділова активність, внутрішня ділова активність, підприємство, метод.*

Аннотация. *В статье построена модель формирования интегрального показателя оценки уровня внутренней деловой активности предприятия. Определена динамика интегрального показателя уровня внутренней деловой активности ГП «Завод «Электротяжмаш»», сформированы выводы и рекомендации.*

Ключевые слова: *интегральный показатель, деловая активность, внутренняя деловая активность, предприятие, методы.*

Annotation. *The article provides a model for the formation of an integrated indicator for assessing the level of internal business activity of an enterprise. The dynamics of the integrated indicator of the level of internal business activity SE «Factory «Electrotyazhmash».*

© Ксенофонтова Ю. Ю., 2020

Keywords: *integral indicator, business activity, internal business activity, enterprise, method.*

Оцінка ділової активності підприємства дозволяє визначити результативність його діяльності, оцінити ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів, а також зробити висновок про загальні результати діяльності.

Комплексна оцінка внутрішньої ділової активності підприємства передбачає визначення не тільки ефективності використання ресурсів, а і її вплив на рівень ділової активності в цілому. У такому випадку визначаються темпові співвідношення показників, які входять до складу інтегрального показника. На підставі інтегрального показника здійснюється комплексна оцінка рівня внутрішньої ділової активності підприємства, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Особливу увагу оцінці ділової активності приділяли такі вчені, як Бугас Н. В. [1], Вітлінський В. В. [2], Власюк Н. І. [3], Петренко Л. М. [5], Ткачук Г. Ю. [6] та ін. Дослідженням питання комплексної оцінки рівня внутрішньої ділової активності підприємства особливу увагу приділяли такі вчені, як: Горошанська О. О., Кащена Н. Б., Польова Т. В. [4].

Метою статті є комплексна діагностика рівня внутрішньої ділової активності підприємства (на прикладі ДП «Завод «Електроважмаш») на основі побудови інтегрального показника.

Модель формування інтегрального показника оцінки рівня внутрішньої ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш» [4] подано на рис. 1. Отже, вона містить систему показників, за допомогою яких визначається оцінка рівня ділової активності підприємства.

Так, ефективність використання трудових ресурсів визначається через показники продуктивності праці персоналу, віддачі основних засобів і швидкості обороту запасів.

Раціональність використання активів визначається через показники оборотності активів, оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) та оборотності грошових коштів.

Ефективність використання всіх коштів підприємства, а також його власних фінансових ресурсів і коштів кредиторів визначається через показники оборотності капіталу, оборотності власного капіталу та оборотності кредиторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги).

Система індексів показників визначається через темпові співвідношення показників, таким чином, формуються відповідні індекси.

Інтегральний показник визначається відповідно до конкретного блоку: інтегральний показник ефективності використання господарських ресурсів підприємства, інтегральний показник ефективності використання активів підприємства та інтегральний показник ефективності використання капіталу підприємства.

Єдиний інтегральний показник оцінки рівня внутрішньої ділової активності підприємства складається з відповідних інтегральних показників. Результат розрахунків, проведених на основі фінансової звітності ДП «Завод «Електроважмаш», подано у табл. 1.

Як можна побачити з табл. 1, у 2016 році внутрішній рівень ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш» порівняно з минулим роком зменшився на 10 %. Це було спричинено погіршенням рівня ефективності використання активів підприємства на 12 %, зокрема оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на 36 %.

У 2017 році внутрішній рівень ділової активності зменшився ще на 2 % порівняно з попереднім роком через погіршення рівня ефективності використання як активів підприємства (зменшення на 2 % відповідно), так і погіршенням ефективності використання господарських ресурсів підприємства, зокрема, швидкість обороту запасів зменшилась на 24 %.

Таке зменшення може свідчити про зниження як попиту на продукцію підприємства, так і ефективності технологічного процесу.

На відміну від двох попередніх років, у 2018 році внутрішній рівень ділової активності істотно збільшився на 49 % завдяки покращенню ефективності використання активів підприємства.

У 2019 році значення інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності підприємства склало 0,6, що свідчить про погіршення внутрішнього рівня ділової активності підприємства на 40 %. Причиною таких змін є погіршення рівня ефективності використання капіталу підприємства на 44 %, активів підприємства – на 37 % та ефективності використання господарських ресурсів підприємства – на 39 %.

Щодо ефективності використання капіталу підприємства, то у 2019 році індекс оборотності капіталу зменшився на 43 %, індекс оборотності власного капіталу – на 36 % та індекс оборотності кредиторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) – на 53 %.

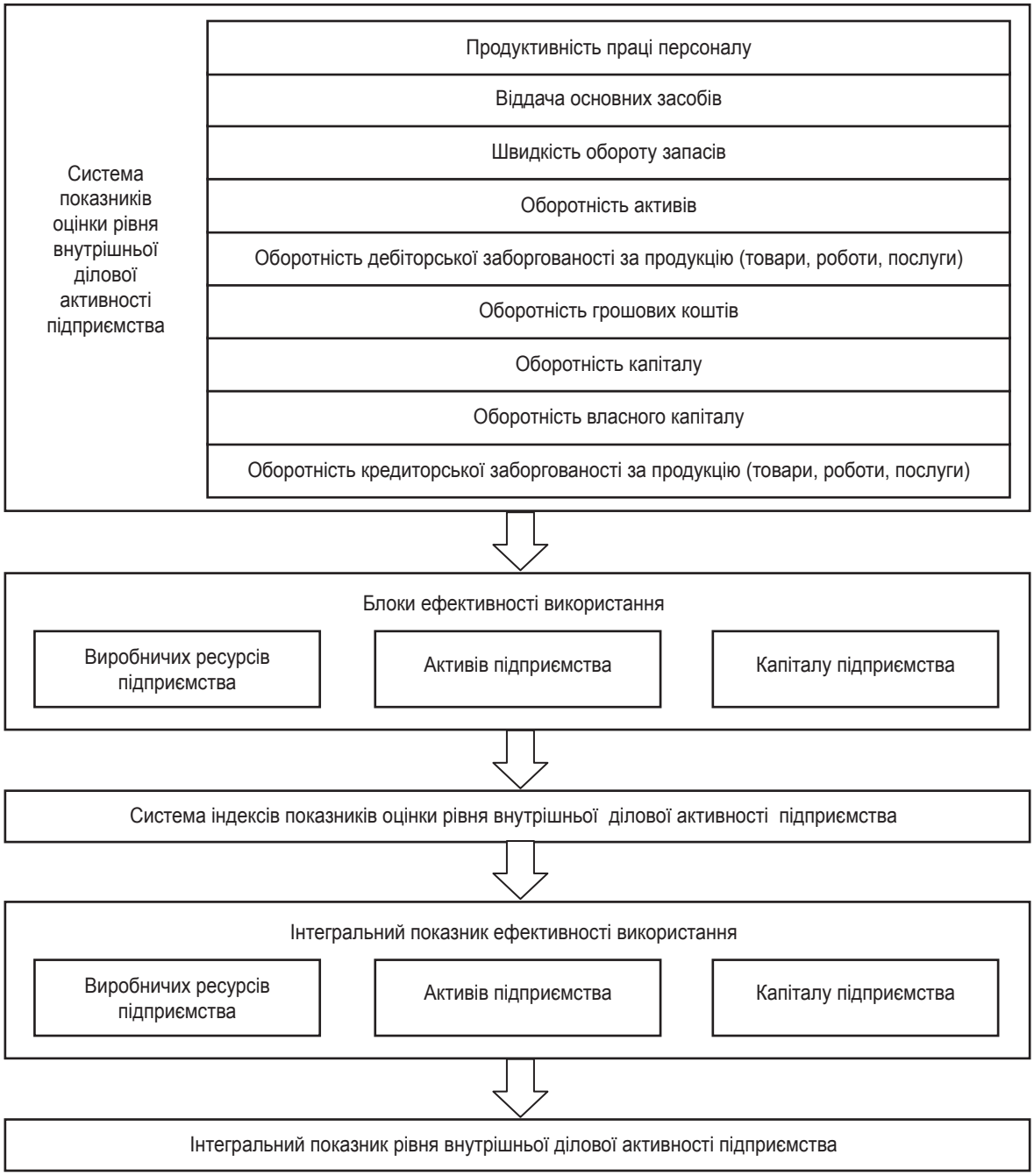


Рис. 1. **Модель формування інтегрального показника оцінки рівня внутрішньої ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш»**

Таблиця 1

Динаміка інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності ДП «Завод «Електроважмаш»

Назва блоку	Показник	Роки				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
Блок ефективності використання виробничих ресурсів підприємства	Індекс продуктивності праці персоналу	1,02	0,94	1,04	1,77	0,62
	Індекс віддачі основних засобів	0,98	0,93	1,04	1,73	0,61
	Індекс швидкості обороту запасів	1,33	0,89	0,65	1,17	0,60
	Інтегральний показник ефективності використання господарських ресурсів підприємства	1,10	0,92	0,89	1,53	0,61

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Блок ефективності використання активів підприємства	Індекс оборотності активів підприємства	1,09	0,86	0,84	1,39	0,57
	Індекс оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги)	0,72	0,64	1,04	1,81	0,50
	Індекс оборотності грошових коштів	1,35	1,22	0,72	1,68	0,88
Блок ефективності використання активів підприємства	Інтегральний показник ефективності використання активів підприємства	1,02	0,88	0,86	1,62	0,63
Блок ефективності використання капіталу підприємства	Індекс оборотності капіталу	1,09	0,86	0,84	1,39	0,57
	Індекс оборотності власного капіталу	1,17	1,13	0,94	1,63	0,64
	Індекс оборотності кредиторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги)	0,88	0,74	0,86	1,04	0,47
	Інтегральний показник ефективності використання капіталу підприємства	1,04	0,90	0,88	1,33	0,56
	Інтегральний показник рівня внутрішньої ділової активності підприємства	1,05	0,90	0,88	1,49	0,60

Таким чином, запропонований підхід дозволяє провести комплексну діагностику рівня внутрішньої ділової активності підприємства за допомогою системи інтегральних показників. Аналіз та оцінка динаміки інтегральних показників за блоками дозволяють визначити слабкі місця в діяльності підприємства, що знижують ефективність його функціонування та потребують додаткової уваги з боку менеджменту суб'єкта господарювання. Отримані результати діагностики є підґрунтям для розробки управлінських рішень, спрямованих на забезпечення зростання рівня ділової активності досліджуваного підприємства..

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

Література: 1. Бугас Н. В., Костюк Г. В. Аналіз та оцінка ділової активності підприємств. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* 2017. № 2. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1035. **2.** Вітлінський В. В. Кількісна оцінка ділової активності підприємства. *Фінанси України.* 2003. № 11. С. 16–24. **3.** Власюк Н. І. Оцінка ділової активності підприємств. *Науковий вісник УДЛТУ.* 2004. Вип. 14.4. С. 172–175. **4.** Кащена Н. Б., Горошанська О. О., Польова Т. В. та ін. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2016. 196 с. **5.** Оцінка та напрямки покращення ділової активності підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 18 (1). С. 101–105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_18%281%29__17. **6.** Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки.* 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88–90.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЦІ ФРАНШОНА І РОМАНЕ

УДК 658.15

Літюк Д. С.

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

Анотація. *Здійснено ідентифікацію стадії фінансового розвитку підприємства на основі визначення його позиції у матриці фінансових стратегій. Обґрунтовано необхідність формування фінансової стратегії і аналізу позицій підприємства з використанням матричного підходу. Надано рекомендації для забезпечення сталого розвитку підприємства.*

Ключові слова: *фінансова стратегія, матриця фінансової рівноваги, стадія фінансового розвитку підприємства.*

Аннотация. *Осуществлена идентификация стадии финансового развития предприятия на основе определения его позиции в матрице финансовых стратегий. Обоснована необходимость формирования финансовой стратегии и анализа позиций предприятия с использованием матричного подхода. Даны рекомендации для обеспечения устойчивого развития предприятия.*

Ключевые слова: *финансовая стратегия, матрица финансового равновесия, стадия финансового развития предприятия.*

Annotation. *The stage of financial development of an enterprise was identified on the basis of the determination of its position in the matrix of financial strategies. The necessity of forming a financial strategy and analysis of the position of the enterprise using the matrix approach is substantiated. Recommendations are given to ensure sustainable development of the enterprise.*

Keywords: *financial strategy, matrix of financial equilibrium, stage of financial development of an enterprise.*

На сучасному етапі розвитку перед багатьма підприємствами постає необхідність у стратегічному управлінні фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та нестабільних умов зовнішнього фінансового середовища. Основним інструментом стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємств є фінансова стратегія. Питання розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства висвітлено у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Бутирін В. М. [1], Головко О. Г. [2], Семенов А. Г. [3], Філіна Г. І. [5], Хринюк О. С. [6], Ткачук І. Г. [4] та ін.

Метою статті є розробка підходів до формування фінансової стратегії підприємства текстильної галузі та її обґрунтування в системі управління розвитком підприємства, надання рекомендацій щодо формування оптимальної фінансової стратегії управління ліквідністю з урахуванням галузевого аспекту.

Вибір фінансової стратегії для підприємства – головна складова її успіху. А оцінка та визначення основних недоліків фінансової стратегії уже функціонуючого підприємства – це інструмент для покращення діяльності підприємства, збільшення його прибутковості та досягнення сталого розвитку.

Для оцінки ефективності фінансової стратегії компанії у всьому світі застосовується матриця фінансової рівноваги, або, як її по-іншому називають, – матриця фінансових стратегій Франшона і Романе, яка була розроблена французькими вченими. Головна перевага цієї моделі полягає у тому, що у ній розглядається не тільки нинішній стан підприємства, а й враховується зміна ефективності стратегії через основні показники діяльності підприємства.

Модель матриці формується шляхом розрахунку трьох показників діяльності: результату господарської діяльності, результату фінансової діяльності та результату фінансово-господарської діяльності (табл. 1).

На основі значень описаних показників здійснюється оцінка стратегічної фінансової діяльності підприємства за методом Франшона і Романе, вигляд якої наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, лінія фінансової рівноваги підприємства проходить по головній діагоналі матриці та є спадною від квадранта 1 до квадранта 3. Тобто найбільш сприятливим для підприємства є його положення у квадранті 1, найменш вигідним (у рамках збереження стану фінансової рівноваги) – квадрант 3. Квадрант 2 займає

© Літюк Д. С., 2020

проміжне становище за обома критеріями, характеризується стійкою фінансовою рівновагою, за таких умов підприємство має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового стану. Над діагоналлю матриці знаходиться зона успіхів, під діагоналлю – зона дефіцитів.

Таблиця 1

Методика розрахунку показників матриці фінансової стратегії

Показник	Формула	Позначення
РГД	$РГД = БР - ΔФЕП - ΔОФ + ІД$	*БР* – брутто – результат від експлуатації інвестицій; *ΔФЕП* – зміна фінансово-експлуатаційний потреб; *ΔОФ* – зміна первісної вартості основних фондів за звітний період; *ІД* – інші доходи
РФД	$РФД = ΔПК - Вф - ПП - Д + Дук - Дук - ФІд + Дф$	*ΔПК* – зміна позикового капіталу за звітний період; *Вф* – фінансові витрати; *Д* – виплачені дивіденди; *Дук* – дохід від участі в капіталі та інші витрати; *Дук* – втрати від участі в капіталі та інші витрати; *Дф* – інші фінансові доходи
РФГД	$РФГД = РГД + РФД$	*РГД* – результат господарської діяльності; *РФД* – результат фінансової діяльності

Таблиця 2

Матриця фінансових стратегій Франшона і Романе

Значення показника	РФД < 0 (гальмування)	РФД→0 (стабілізація)	РФД> 0 (зростання)
РГД > 0 (повільне зростання)	**1.** Батько сімейства РФГД→0	**4.** Рантьє РФГД> 0	**6.** Материнське товариство РФГД >> 0
РГД →0 (оптимальне зростання)	**7.** Епізодичний дефіцит РФГД< 0	**2.** Стійка рівновага РФГД→0	**5.** Атака РФГД> 0
РГД< 0 (форсоване зростання)	**9.** Кризовий стан РФГД << 0	**8.** Дилема РФГД< 0	**3.** Хитка рівновага РФГД →0

Слід ідентифікувати стадію фінансового розвитку та визначити можливі варіанти її зміни у майбутніх періодах для ТОВ «VLADI» – підприємства текстильної галузі, що займається виробництвом вовняних пледів, які реалізуються як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Значення ключових показників для оцінки рівня фінансової рівноваги ТОВ «VLADI» за аналізований період (2017–2019 рр.) наведено на рис. 1.

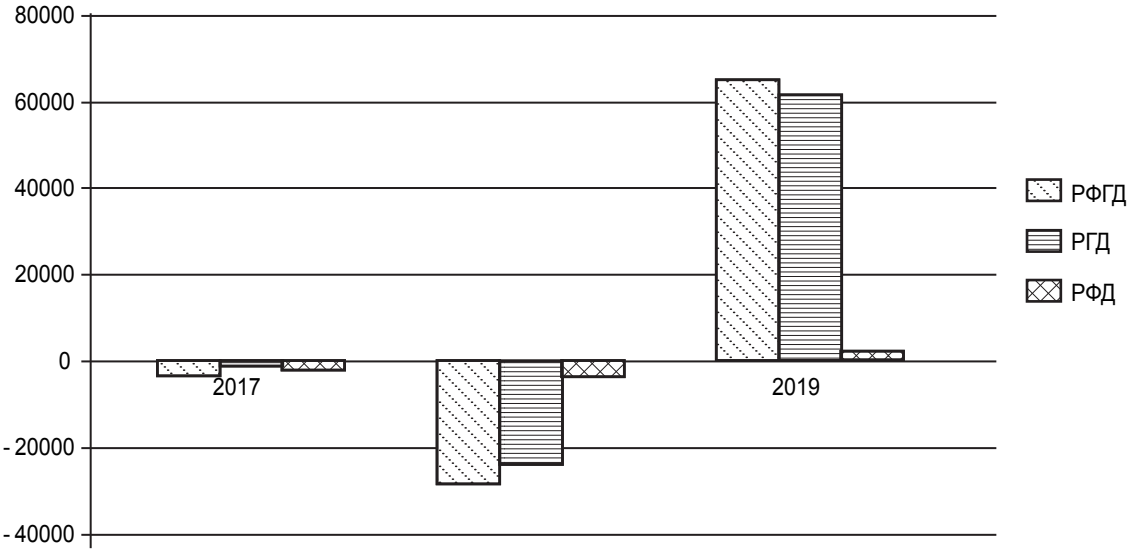


Рис. 1. **Показники матриці фінансових стратегій ТОВ «VLADI» за 2017–2019 рр., тис. грн**

На основі розрахованих значень здійснено позиціонування ТОВ «VLADI» у матриці фінансових стратегій, яке наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Позиціонування ТОВ «VLADI» у матриці фінансових стратегій Франшона і Романе

Значення показника	РФД < 0 Гальмування	РФД→ 0 Стабілізація	РФД > 0 Прискорення (зростання)
РГД > 0 Повільне зростання	РФГД → 0 **1.** Батько сімейства	РФГД > 0 **4.** Рантьє	РФГД > 0 **6.** Материнське товариство 2019 рік – 66368
РГД → 0 Оптимальне зростання	РФГД < 0 **7.** Епізодичний дефіцит	РФГД → 0 **2.** Стійка рівновага	РФГД > 0 **5.** Атака
РГД < 0 Форсоване зростання	РФГД < 0 **9.** Кризовий стан 2017 рік – -3167 2018 рік – -29004	РФГД < 0 **8.** Дилема	РФГД → 0 **3.** Хитка рівновага

Як видно з табл. 3, за результатами фінансової та господарської діяльності підприємство в 2017 та 2018 році знаходилося в 9 квадранті «Кризовий стан», тобто був присутній дефіцит оборотних коштів. Після вкладення коштів у оновлення основних засобів і покращення ситуації на ринку збуту підприємство стрімко вийшло з кризового стану та потрапило до 6 квадранта «Материнське товариство», що характеризується створенням ліквідних коштів, можливий надлишок оборотних коштів.

Практично ідеальним значенням вважається квадрант 6, але постійне перебування у такому стані є нереальним, тому рекомендується підтримка безпечної ситуації – тобто в межах зони рівноваги і не нижче.

Після проведення аналізу можна зробити висновок про пріоритетність для ТОВ «VLADI» можливості покращення позиції, що відповідає квадранту 4 «Рантьє», оскільки вона не потребує залучення надмірного обсягу позикових коштів, що є дорогими та ризикованими, а також забезпечується збільшення результату господарської діяльності до потенційно можливого значення.

Отже, підприємству слід обрати стратегію формування фінансових ресурсів, головним завданням якої є пошук, раціональне використання й управління структурою фінансових ресурсів (капіталу) підприємства з метою підвищення його платоспроможності та фінансової стійкості достатніх для задоволення потреб, пов'язаних з його розвитком.

Стратегічними перспективами діяльності ТОВ «VLADI» є створення філій дочірнього підприємства в інших областях України, що допоможе диверсифікувати ризики та збільшити частку покриття ринку, а також підвищити конкурентоспроможність підприємства шляхом розширення сфери діяльності.

Також підприємству слід враховувати можливості управління дебіторською і кредиторською заборгованостями. Пришвидшення погашення дебіторської заборгованості збільшує обсяг ліквідних грошових потоків, призводить до зростання обсягу власних оборотних ресурсів, підвищує оборотність активів, зменшує ризиковість діяльності, оскільки зменшується обсяг коштів, що можуть бути втрачені внаслідок банкрутства контрагента, своєю чергою, ці фактори стабілізують фінансову ситуацію на підприємстві та дають змогу керівництву підприємства приймати зважені рішення як до поточного, так і стратегічного фінансового планування.

Отже, формування фінансової стратегії на основі матричного підходу є важливим складником успішного функціонування підприємства задля забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Бутиріна В. М., Верещаєва Г. А. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21. С. 177–182. **2.** Головко О. Г. Формування фінансової стратегії страхової компанії за стадіями її життєвого циклу. URL: http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/handle/123456789/2430. **3.** Семенов А. Г. Матриця фінансових стратегій. *Вісник економічної науки України*. 2008. № 2. С. 139–146. **4.** Ткачук І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник ЖДТУ.* 2008. № 2. С. 301–304. **5.** Філіна Г. І.

Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. для вузів. Київ : Центр учб. літ., 2009. 320 с.
6. Хринюк О. С., Крижня В. О. Матриця фінансової рівноваги як інструменту аналізу стратегічних альтернатив підприємства. *Підприємництво та інновації.* 2017. № 4. С. 75–80.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Літюк Д. С.

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

Анотація. *Розглянуто функціональний підхід до формування процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства та запропоновано структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства текстильної галузі.*

Ключові слова: *управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, структурно-функціональна модель, контроль результатів.*

Аннотация. *Рассмотрен функциональный подход к формированию процесса управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия, и предложена структурно-функциональная модель оптимизации процесса управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия текстильной отрасли.*

Ключевые слова: *управление ликвидностью и платежеспособностью предприятия, структурно-функциональная модель, контроль результатов.*

Annotation. *The article deals with the functional approach to the formation of the company management of the liquidity and solvency and a structural-functional model for optimizing the liquidity and solvency management process of a textile industry enterprise is proposed.*

Keywords: *management of liquidity and solvency of the enterprise, structural and functional model, control of results.*

Об'єктивними умовами забезпечення стабільної діяльності та фінансової стійкості підприємств є їх ліквідність і платоспроможність, що визначає реальні фінансові можливості підприємств, здатність фінансувати свою діяльність, своєчасно та в повному обсязі виконувати зобов'язання.

Як свідчить практика, саме від ліквідності та платоспроможності залежить саме існування підприємств, адже підприємства припиняють свою діяльність здебільшого внаслідок нестачі грошових коштів, а не через недостатню рентабельність.

Питання теоретичного та методологічного обгрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» розглядались у наукових працях таких авторів, як А. П. Дорошенко, Є. І. Масленніков, І. М. Крейдич, Ю. М. Тютюнник, О. Ю. Литовченко й ін.

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

Для удосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю пропонується розробити методичний підхід з використанням одного із найпоширеніших методів моделювання на сьогодні – структурно-

© Літюк Д. С., 2020

функціональної моделі, що дає право як формалізувати послідовність процесу управління, так і спостерігати за проміжними результатами.

Створення такої моделі виконується за допомогою програмного продукту Ramus за стандартом IDEF0, що використовується для створення функціональної моделі, що відображає структуру і функції системи, а також потоки інформації і матеріальних об'єктів, що зв'язують ці функції. Основу підходу і, як наслідок, методології IDEF0, складає графічна мова опису (моделювання) систем, що відрізняється здатністю наочно демонструвати широкий спектр ділових, виробничих та інших процесів і операцій підприємства на будь-якому рівні деталізації.

Першим етапом моделювання є створення комплексного зображення існуючої моделі. Існуюча модель управління, тобто та, що безпосередньо застосовується на підприємстві, позначається як «AS-IS». Ця модель дозволяє систематизувати процеси, що протікають у цей момент, а також інформаційні об'єкти, які використовуються. На основі цього виявляються «вузькі місця» в організації та взаємодії бізнес-процесів, визначається необхідність тих чи інших змін у існуючій структурі.

Комплексну схему процесу управління ліквідністю та платоспроможністю на підприємстві наведено на рис. 1.

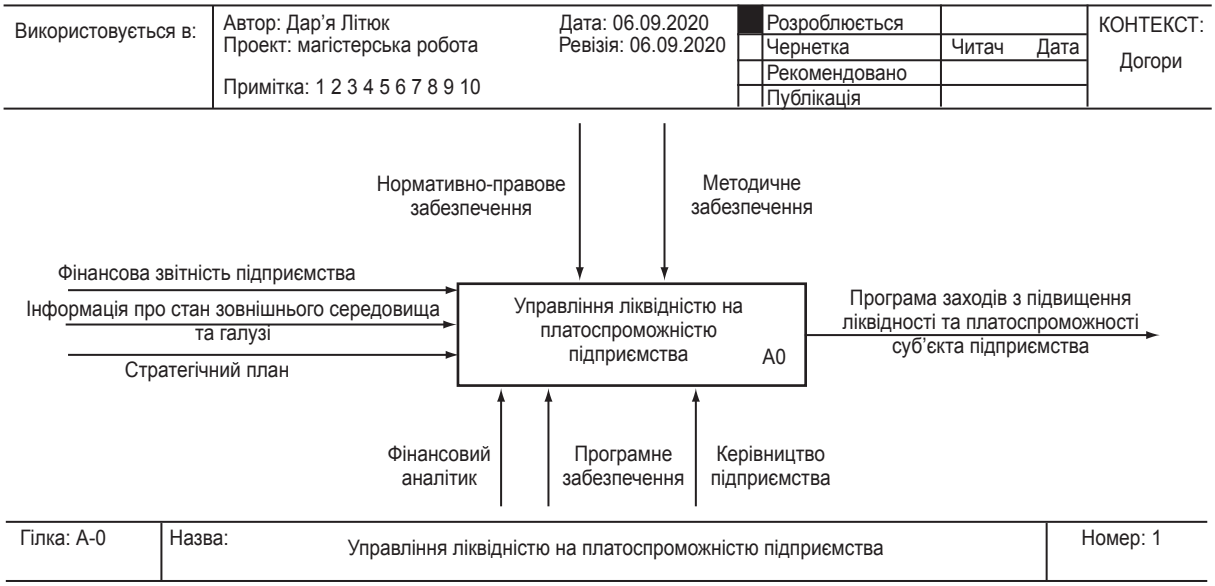


Рис. 1. **Контекстна діаграма моделі «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства**

На другому етапі моделювання відбувається декомпозиція контекстної діаграми (рис. 2)

Декомпозиція структурно-функціональної моделі управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства дозволила виділити функціональні підсистеми, відповідно до яких процес управління складається з таких етапів: формування інформаційної бази суб'єкта підприємництва, діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва, аналіз та оцінка рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва, вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва.

Діаграму декомпозиції блоку «Формування інформаційної бази даних суб'єкта підприємництва» подано на рис. 3.

Формування інформаційної бази відповідним методичним забезпеченням здійснюють на основі фінансової звітності підприємства, інформацією про стан зовнішнього середовища, стратегічного плану, які є вхідною інформацією для реалізації цього блоку. Складанням агрегованих показників фінансової звітності займається фінансовий аналітик із застосуванням сучасного програмного забезпечення, що сприяє підвищенню якості аналізу певної предметної галузі.

Від того, які показники формують інформаційний простір дослідження, багато в чому залежать достовірність та якість отриманих результатів. Результат реалізації цього блоку подають у вигляді сукупності агрегованих показників фінансової звітності за проведеними розрахунками.

На рис. 4 подано декомпозицію функціонального блоку «Діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва».

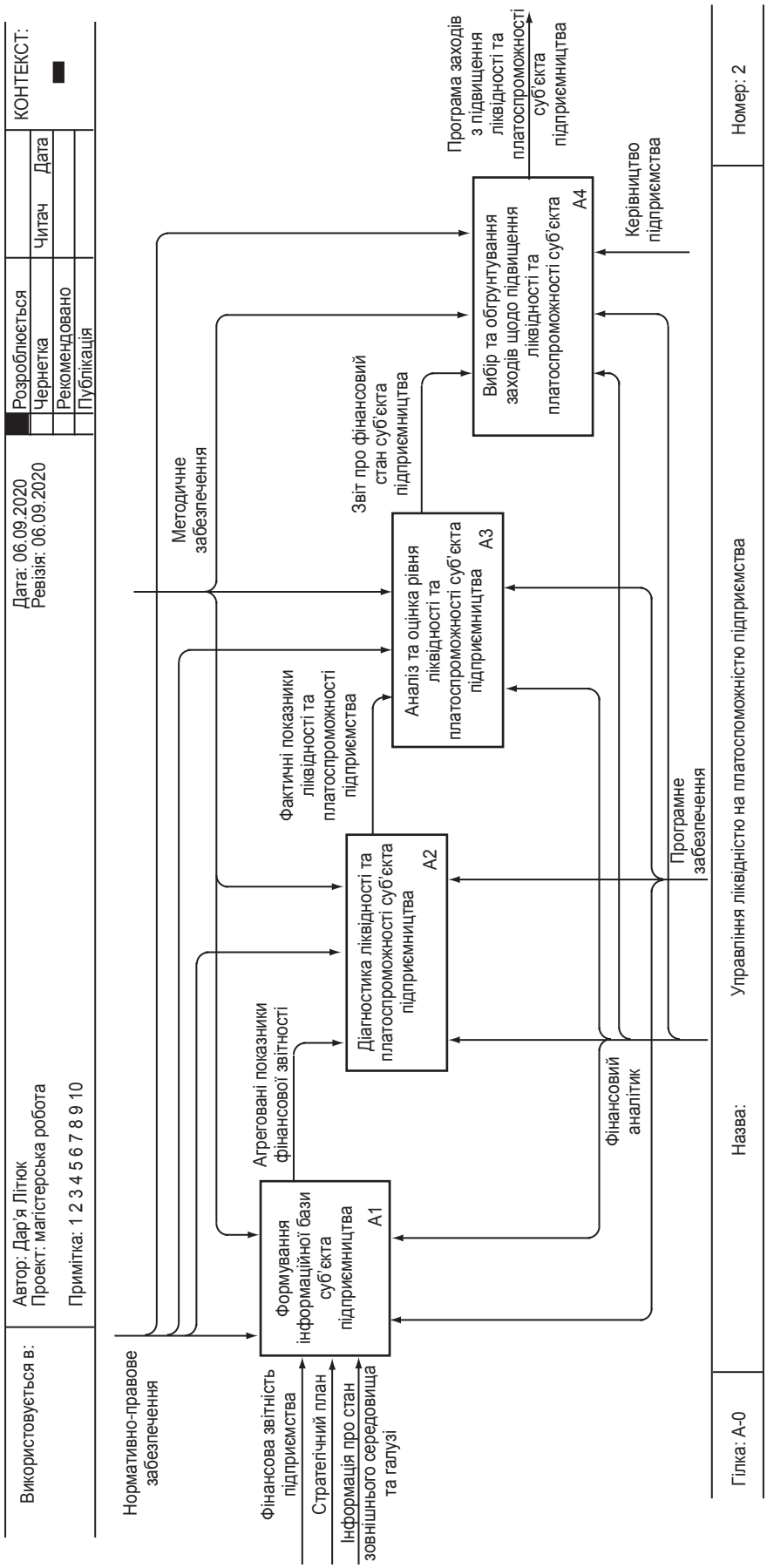


Рис. 2. **Декомпозиція I рівня моделі «AS-IS» процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства**

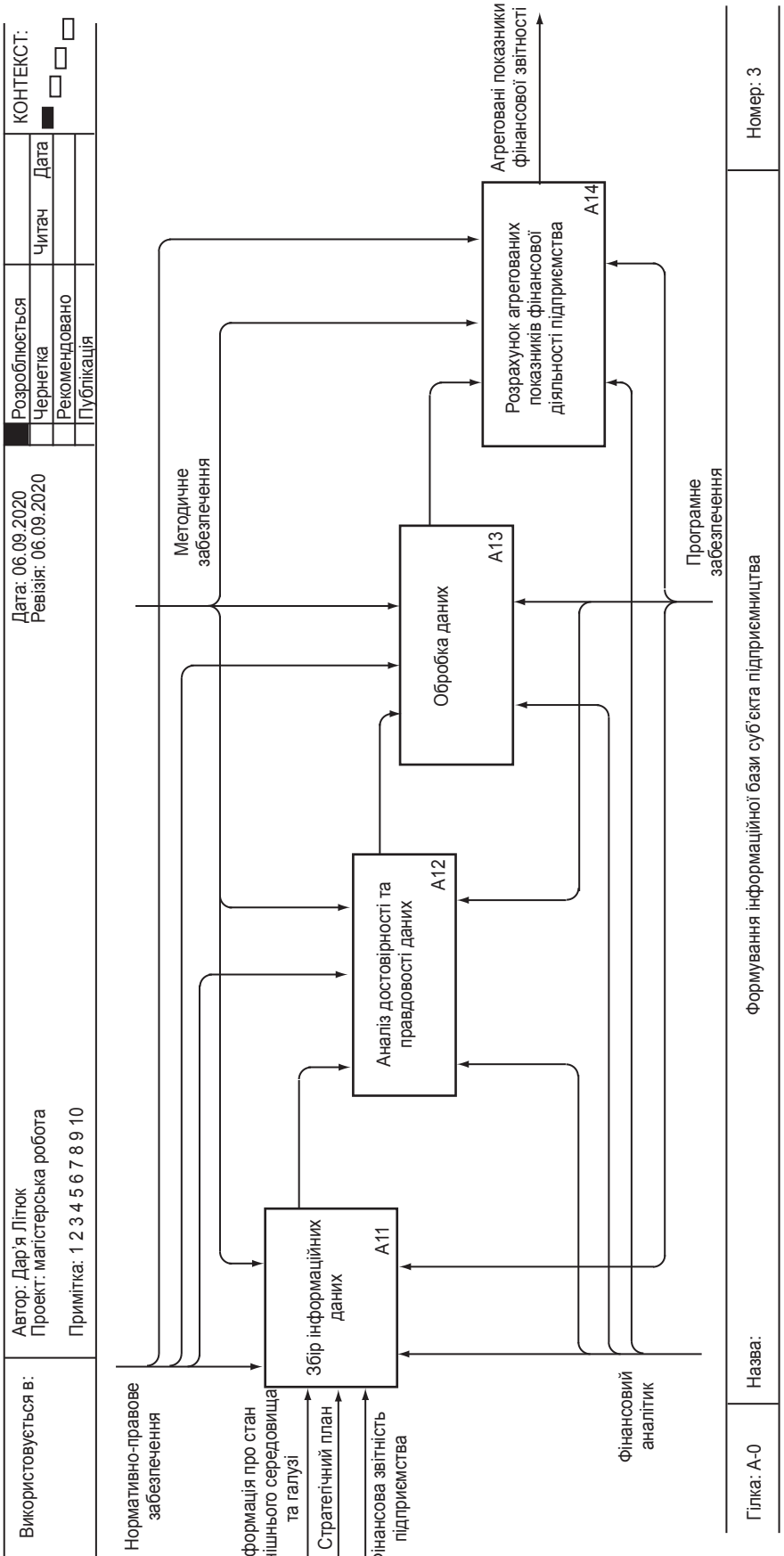


Рис. 3. **Декомпозиція II рівня моделі AS-IS «Формування інформаційної бази даних суб'єкта підприємництва»**

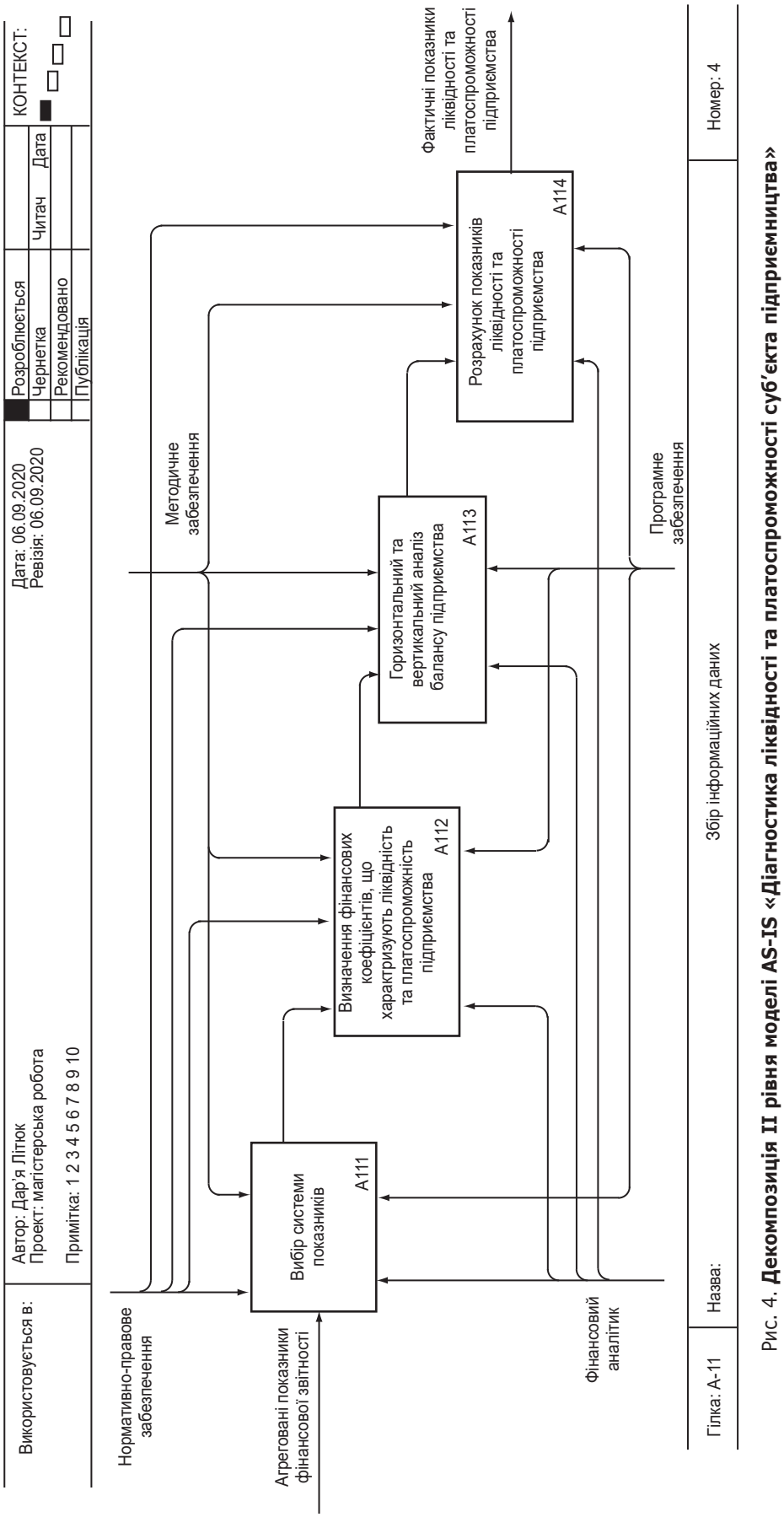


Рис. 4. **Декомпозиція II рівня моделі AS-IS «Діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва»**

Як бачимо з рис. 4, на основі агрегованих показників фінансової звітності проводиться діагностика ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва, що складається з чотирьох послідовних етапів, а саме: вибір системи показників, визначення фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність і платоспроможність підприємства, горизонтальний та вертикальний аналізи балансу підприємства; розрахунок показників ліквідності та платоспроможності підприємства.

На цій стадії механізмом виступають фінансовий аналітик і програмне забезпечення підприємства. Результатом проведення етапів є «Фактичні показники ліквідності та платоспроможності підприємства», які виступають вихідною інформацією і необхідні для проведення наступного етапу – аналізу та оцінки рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта підприємництва. Таким чином, побудова структурно-функціональних моделей дає змогу виявляти недоліки в організації тих чи інших бізнес-процесів у організаціях та знаходити шляхи вдосконалення процесів для ефективнішого їх функціонування. Підприємство як організаційно складна система дій і взаємодій потребує подальшого моделювання процесів, які є невід'ємними складовими його життєдіяльності. Розроблена структурно-функціональна модель управління ліквідністю та платоспроможністю може бути використана для розробки заходів, що спрямовані на підвищення ліквідності та платоспроможності, стійкості та стабільного функціонування сучасних вітчизняних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка.* 2013. № 2. С. 36–40. **2.** Крейдич І. М., Наконечна О. М., Харченко О. С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. *Економічний вісник НТУУ «КПІ».* 2015. № 12. С. 1–15. **3.** Литовченко О. Ю. Структурно-функціональна модель управління фінансовою безпекою будівельного підприємства. *Інфраструктура ринку.* 2017. № 7. С. 150–157. **4.** Масленніков Є. І. Методи управління ліквідністю торговельного підприємства. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2017. № 3. С. 71–84. **5.** Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : РВВ ПДАА, 2014. Ч. 1. 358 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.77:658.15

Люліна Ю. П.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *В статті обґрунтовано значення власних джерел у формуванні оборотних і необоротних активів підприємства. Пояснено значення показників ліквідності та фінансової стійкості як індикаторів ефективності управління активами. Досліджено сучасні підходи до управління формуванням та використанням активів підприємства.*

Ключові слова: *власні джерела, оборотні активи, необоротні активи, ресурси, управління активами, облік активів.*

© Люліна Ю. П., 2020

Аннотация. *В статье обосновано значение собственных источников в формировании оборотных и необоротных активов предприятия. Объяснено значение показателей ликвидности и финансовой устойчивости как индикаторов эффективности управления активами. Исследованы современные подходы к управлению формированием и использованием активов.*

Ключевые слова: *собственные источники, оборотные активы, необоротные активы, ресурсы, управление активами, учет активов.*

Annotation. *The article substantiates the value of own sources in the formation of current and non-current assets of the enterprise. The importance of liquidity and financial soundness indicators as indicators of asset management effectiveness is explained. The modern approaches to the management of formation and use of assets of the enterprise are investigated.*

Keywords: *own sources, current assets, non-current assets, resources, asset management, asset accounting.*

Під час здійснення господарської діяльності будь-яке підприємство зацікавлене у забезпеченні ефективності результатів своєї роботи, яке здійснюється шляхом створення належного стану відповідних структур та активів. При здійсненні аналізу виробничого сектора значну увагу приділяють активам і пасивам. Дані первинного та аналітичного бухгалтерського обліку, балансу, звітність про фінансову діяльність є основними джерелами для проведення аналізу фінансового стану підприємства. За допомогою отриманих даних структури балансу можливо здійснювати контроль і проводити аналіз господарської діяльності, в яких відображаються статті активу та пасиву на початок та кінець звітного періоду.

За своїм економічним змістом активи – це ресурси, що знаходяться на балансі підприємства та контролюються ним. У разі здійснення певних операцій з використанням активів (ресурсів, які сформовані внаслідок вкладання, інвестування в них капіталу) очікується отримання економічних вигод у майбутньому [6]. Вони характеризуються детермінованою вартістю та здатністю генерувати дохід за рахунок постійного обороту у процесі використання з урахуванням чиннику часу та ризику, що призведе у майбутньому до отримання економічних вигід.

Питання обліку активів підприємства досліджували І. О. Бланк, Т. В. Момот, Н. І. Дорош, А. М. Поддєрьогін, С. А. Жданов, А. А. Пилипенко, В. М. Шелудько, Ю. Д. Маляревський, О. В. Фартушняк. Методичні рекомендації щодо проведення аналізу активів запропонували Є. М. Андрущак, Н. Б. Біленька., З. Ф. Петряєва, Ю. А. Верига, Г. В. Савицька, І. П. Отенко, С. І. Шкарабан, І. Г. Яремчук. Теоретичні засади управління активами підприємства розробляли. В. З Бугай, Е. О., Грицюк, Г. В. Даценко, А. І. Ляшенко, Н. М. Рудик, П. Г. Шеремет.

Метою роботи є дослідження та систематизація теоретичних основ управління формуванням, фінансуванням і використанням оборотних і необоротних активів сучасного підприємства.

Фінансові ресурси є головним джерелом формування активів підприємства, кошт, що перебувають у розпорядженні виробництв для виконання фінансових зобов'язань. Кожен господарюючий об'єкт повинен мати у своєму розпорядженні реальне, функціонуюче майно, яке представлене оборотними та необоротними активами.

Оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, які призначені для реалізації чи споживання протягом 12 місяців з моменту складання балансу. До них належать: запаси (незавершене виробництво, готова продукція, товари), поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість (векселі, заборгованість юридичних і фізичних осіб підприємству), гроші та їх еквіваленти, інші види оборотних активів (витрати майбутніх періодів) [1, с. 119–123].

Необоротні активи – це матеріальні, нематеріальні і фінансові ресурси, що призначені для реалізації більше за 12 місяців з дат балансу чи операційного циклу (проміжок часу між придбанням запасів та отриманням грошових коштів від реалізації продукції).

Формування активів підприємства є початковим моментом участі капіталу в економічному процесі, коли розпочинається господарська діяльність. На думку І. О. Бланка, основними принципами формування активів підприємств є такі: забезпечення відповідності обсягу та структури активів; облік перспектив розвитку операційної діяльності та форм її диверсифікації; забезпечення оптимального складу активів з позиції ефективності господарської діяльності; облік поточного стану підприємства та ринкових механізмів; вибір найбільш прогресивних видів активів з позиції реалізації ринкової стратегії; забезпечення умов прискорення обороту активів у процесі їх використання [3, с. 1–15].

Згідно з дослідженням І. О. Бланка, С. В. Калабухова можна відокремити два основні етапи у процесі формування активів підприємства: 1) визначення потреби в необоротних та оборотних активах за окремими їх видами та в цілому; 2) оптимізація співвідношення необоротних та оборотних активів [9, с. 791].

Головним чинником ефективного управління активами (ресурсами) підприємства є фінансова стійкість і ліквідність. Показники ліквідності характеризують здатність перетворення фінансових або матеріальних активів на грошові кошти [3, с. 1–15]. Фінансова стійкість – це стан фінансових ресурсів, за якого підприємство може вільно

керувати грошовими коштами шляхом раціонального й ефективного їх використання, що дає змогу створити безперервний процес виробничої, торговельної та іншої діяльності. Мінімальною умовою фінансової стійкості є наявність власного оборотного капіталу господарюючого об'єкта.

Виділяють такі типи фінансової стійкості: абсолютна (запаси забезпечуються власними обіговими коштами); нормальна (для забезпечення запасів, окрім власних коштів, залучують короткострокові кредити та позики); нестійка (існує необхідність вдаватися до довгострокового кредитування); кризисна (для забезпечення запасів не вистачає джерел їх формування, існує загроза банкрутства).

За допомогою постійного контролю можна розробити стратегічні плани для подальшого застосування власних активів підприємства з можливістю отримати прибуток та оптимізувати співвідношення внутрішніх (амортизаційні відрахування; прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства) та зовнішніх (залучення додаткового пайового чи акціонерного капіталу) джерел формування активів.

Джерелами утворення грошових коштів господарств є надходження від основної виробничої діяльності в результаті реалізації продукції чи послуги, надходження від інвестиційної діяльності, від продажу цінних паперів, здачі в оренду майна та розміщення коштів на депозитних рахунках у банку.

Управління оборотними активами полягає в ефективному застосуванні обмежених ресурсів, таких як власний капітал, і забезпечує оптимізацію обсягу та складу фінансових джерел утворення. Вчені відокремлюють три головні підходи до управління оборотними активами підприємства: агресивний, консервативний та помірний [2].

Агресивний підхід управління характеризується значною вагою поточних активів у загальній їх сумі, що за рахунок власного і довгострокового капіталу фінансуються необоротні активи, а за короткостроковим позиковим капіталом – переважна частина оборотних активів.

Цей підхід дозволяє здійснювати операційну діяльність з мінімальним вмістом власного капіталу і дає можливість забезпечити високу рентабельність цього капіталу, але він досить ризиковий з точки зору ліквідності. Цей підхід передбачає тривалий період оборотності поточних активів та великий їх вміст. У практичному використанні зустрічається рідко [4, с. 302].

Консервативний підхід передбачає, що необоротні активи та постійна і змінна частини оборотних активів фінансуються за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань, змінна частина оборотних активів – короткостроковим позиковим капіталом.

Перевагою підходу є забезпечення високого рівня економічної рентабельності активів та фінансової стійкості підприємства, а недоліком – є високий ризик виникнення неплатоспроможності. Що стосується впливу на оборотні активи, то він характеризується створенням вагомих резервів запасів і грошових коштів. У практичному використанні підхід має штучний характер [5; 7 с. 43–49].

Помірний (компромісний) підхід характеризується тим, що за рахунок власного та довгострокового позикового капіталу повинні фінансуватися необоротні активи, постійна частина оборотних активів і близько половини змінної частини поточних активів, а за рахунок короткострокового позикового капіталу – інша половина змінної частини оборотних активів. Цей підхід гарантує та забезпечує підприємство прийнятним рівнем фінансової стійкості. В окремі періоди підприємство може мати надлишкові обсяги запасів грошових коштів. У практичному використанні зустрічається часто [8, с. 258].

Використання та впровадження конкретного підходу управління підприємством має бути обґрунтованим і детально продуманим, бо кожен підхід має свої особливості і слід влучно підібрати саме той, що найбільше підходить для конкретного підприємства.

Таким чином, у підсумку проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Власні джерела підприємства є основою формування його оборотних і необоротних активів. Наявність власного оборотного капіталу забезпечує фінансову стійкість підприємства. Ефективність використання активів залежить від підходу керівництва до управління ними, яке має забезпечуватися обліковими та аналітичними даними.

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

Література: 1. Ганін В. І., Філатова М. М. Контроль та аналіз оборотних активів підприємства та шляхи їх удосконалення. *Молодий вчений.* 2019. № 11. С. 119–123. **2.** Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М. : Проспект, 2014. 1104 с. **3.** Крейдич І. М., Наконечна О. С., Харченко О. С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. *Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ».* 2015. С. 1–15. URL: file:///C:/Users/Irina/Downloads/45313-91089-1-PB.pdf. **4.** Лучко М. Р., Жуке-

вич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 302 с. **5.** Мороз О. О., Шварц М. В. Управління фінансовою стійкістю підприємства в сучасних умовах // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ (Вінниця, 22–24 берез. 2017 р.). URL: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3175. 6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **7.** Пельтек Л. В., Писаренко С. М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник Запорізького національного університету.* 2010. № 1 (5). С. 43-49. **8.** Власова Н. О. та ін. Управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі : монографія. Харків : ХДУХТ, 2014. 258 с. **9.** Бланк І. О., Ситник Г. В., Андрієць В. С. Управління фінансами підприємств. Київ : КНТЕУ, 2018. 791 с.

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОРПОРАЦІЇ «БІСКВІТ-ШОКОЛАД»

УДК 65.011

Малець С. А.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено використання матричного методу SWOT-аналізу при визначенні конкурентоспроможності підприємства кондитерської промисловості. Визначено сильні та слабкі сторони, а також можливості та загрози корпорації «Бісквіт-шоколад».*

Ключові слова: *SWOT-аналіз, матричний метод, конкурентоспроможність, підприємство, стратегія.*

Аннотация. *Исследовано использование матричного метода SWOT-анализа при определении конкурентоспособности предприятия кондитерской промышленности. Определены сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы корпорации «Бисквит-шоколад».*

Ключевые слова: *SWOT-анализ, матричный метод, конкурентоспособность, предприятие, стратегия.*

Annotation. *The use of the use of the matrix method of SWOT analysis in determining the competitiveness of a confectionery industry. The strengths and weaknesses, as well as the opportunities and threats of the Biscuit-Chocolate Corporation have been identified.*

Keywords: *SWOT analysis, matrix method, competitiveness, enterprise, strategy.*

Будь-яке підприємство є відкритою системою, тому що не може існувати ізольовано. Воно постійно перебуває у взаємодії з зовнішнім середовищем. Кожна дія підприємства можлива в разі, якщо середовище допускає таке здійснення, тобто вона безпосередньо впливає на можливість підприємства існувати, функціонувати і розвиватися [4].

Пристосування підприємств до сучасних умов господарювання має проводитися під час робіт зі всебічного аналізу діяльності конкурентів, власного потенціалу підприємства та оцінки ефективності його використання, визначення положення підприємства щодо конкурентів, а також під час розробки стратегії конкурентної поведінки на ринку і її реалізації [2].

Тобто для збереження підприємствами наявних конкурентних позицій і виявлення стратегічних альтернатив підвищення конкурентоспроможності необхідний не тільки аналіз власної внутрішнього середовища, а й без-

© Малець С. А., 2020

перервний моніторинг зовнішнього середовища, що забезпечить оперативне реагування на її зміни шляхом розробки і впровадження в діяльність заходів адаптаційного характеру.

Для того щоб визначити рівень конкурентоспроможності, досить часто фахівці обирають SWOT-аналіз – один із методів стратегічного аналізу. Багато науковців, а саме Л. Шкуліпа [1], Г. Семенов та О. Ярошевська [3], А. Шаповалов, М. Загуровський та ін., у своїх роботах висвітлювали методику проведення цього аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні використання матричного методу SWOT-аналізу на прикладі корпорації «Бісквіт-шоколад» при визначенні конкурентоспроможності підприємства кондитерської промисловості.

Для того щоб підтримувати або укріплювати положення підприємства на ринку, необхідно аналізувати маркетингове середовище. Завдяки цьому з'являється можливість визначити потреби покупців, ймовірні зміни, необхідні ресурси і затвердити цілі. Через відсутність аналізу маркетингового середовища у підприємства можуть бути такі негативні наслідки [5]:

- необгрунтовані нераціональні рішення;
- введення інновацій несвоєчасно;
- уразливість на ринку.

При аналізі факторів маркетингового середовища нам необхідно розглянути кілька етапів – моніторинг основних факторів зовнішнього середовища і діагностику основних факторів внутрішнього середовища.

Найбільш частим методом, який використовують для стратегічного аналізу, є SWOT-аналіз. Абревіатура SWOT походить від англійських слів strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості), threats (загрози). SWOT-аналіз – групування чинників на зовнішні і внутрішні, які аналізуються з боку позитивного або негативного впливу на маркетингову діяльність підприємства. Це має велику цінність (як управлінську, так і стратегічну), оскільки пов'язує зовнішні та внутрішні чинники.

Основні завдання SWOT-аналізу:

- виявлення сильних сторін підприємства і зіставлення їх з ринковими можливостями;
- визначення слабких сторін діяльності підприємства і розробка стратегічних напрямків їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг, на основі яких формуються стратегії і дії.

Основна мета SWOT-аналізу у нашому випадку (а саме при аналізі діяльності підприємства кондитерської промисловості) – визначення конкурентних переваг і виявлення основних перспектив у розвитку підприємства (у випадку конкретної ситуації на ринку).

Отже, для того щоб провести SWOT-аналіз, треба виконати такі кроки:

- сформувати експертні групи;
- заповнити матрицю SWOT;
- провести експертну оцінку;
- обробити результати;
- проаналізувати отримані результати.

Для того щоб визначити конкурентоспроможність корпорації «Бісквіт-шоколад» та визначити чинники, які можуть справляти вплив на конкурентну позицію підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках, ми проаналізуємо річну звітність підприємства за 2018 рік та використаємо матричний метод SWOT-аналізу [6; 7].

Етап 1. Для того щоб сформулювати і обрати стратегію підприємства, нам необхідно скласти список слабких і сильних сторін (переваг), можливостей і загроз, які є характерними для підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Показники сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз у корпорації «Бісквіт-шоколад» за 2018 р.

Сильні сторони	Слабкі сторони
1) високий попит на кондитерські вироби; 2) працівниками фабрики є династії робітників; 3) гнучка цінова політика порівняно із конкурентами; 4) висококваліфікований персонал; 5) відсутність ГМО у продукції; 6) відпрацьовані канали збуту; 7) гарна репутація серед покупців	1) використання сировини, яка швидко псується; 2) висока конкуренція на ринку

Закінчення табл. 1

Можливості	Загрози
1) збільшення кількості магазинів на території України; 2) збільшення обсягів експорту; 3) збільшення обсягів вироблення продукції	1) виникнення нових конкурентів; 2) зменшення попиту на кондитерські вироби; 3) зростання цін на використовувану сировину; 4) зміни у законодавчій базу та у Податковому кодексі

Етап 2. Коли буде складено цей список, ми маємо перейти до наступного етапу. І цим етапом буде встановлення зв'язків між пунктами цього списку. Для цього ми складаємо матрицю SWOT.

Таблиця 2

Зведена матриця SWOT за 2018 р.

	Можливості: 1) збільшення кількості магазинів на території України; 2) збільшення обсягів експорту; 3) збільшення обсягів вироблення продукції	**Загрози:** 1) виникнення нових конкурентів; 2) зменшення попиту на кондитерські вироби; 3) зростання цін на використовувану сировину; 4) зміни у законодавчій базі та у Податковому кодексі
Сильні сторони: 1) високий попит на кондитерські вироби; 2) працівниками фабрики є династії робітників; 3) гнучка цінова політика порівняно із конкурентами; 4) висококваліфікований персонал; 5) відсутність ГМО у продукції; 6) відпрацьовані канали збуту; 7) гарна репутація серед покупців	ПОЛЕ «СіМ» Високий попит на кондитерські вироби й відпрацьовані канали збуту – збільшення кількості фірмових магазинів. Працівниками фабрики є династії робітників і висококваліфікований персонал – збільшення обсягів продукції, що веде також до збільшення обсягів експорту	ПОЛЕ «СіЗ» Виникнення нових конкурентів – гнучка цінова політика, репутація, відсутність ГМО. Зростання цін на використовувану продукцію – відпрацьовані канали збуту й високий попит на кондитерські вироби
Слабкі сторони: 1) використання сировини, яка швидко псується; 2) висока конкуренція на ринку	ПОЛЕ «СлМ» Використання сировини, яка швидко псується, – збільшення обсягів виробленої продукції, збільшення магазинів на території України. Висока конкуренція на ринку – збільшення обсягів експорту й збільшення кількості фірмових магазинів	ПОЛЕ «СлЗ» Використання сировини, яка швидко псується, – зростання цін на використовувану сировину. Висока конкуренція на ринку – зменшення попиту на кондитерські вироби корпорації

Поле «СіМ» дає можливості для розвитку підприємства, а тому йому має бути приділена основна увага, коли ви обираєте стратегію. Якщо розглянути це поле, то ми бачимо що зіставлення по ньому ведуть до того, що підприємству необхідно збільшувати кількість фірмових магазинів, щоб задовольнити існуючий попит на продукцію.

Завдяки висококваліфікованому персоналу у компанії є можливість виробляти більшу кількість продукції, яку також можна експортувати. У цьому випадку ми можемо застосовувати активну стратегію.

Поле «СіЗ» наголошує на тому, що конкурентний тиск посилюється щодо основної товарної продукції корпорації «Бісквіт-шоколад». Враховуючи сильні сторони, необхідно обрати «оборонну» стратегію для таких продуктів, бо все ж фактори з цього поля є важливими.

Поле «СлМ» свідчить про те, що завдяки новим можливостям ми можемо позбавитися слабких сторін.

Отже, матричний метод SWOT-аналізу – універсальний аналітичний інструмент, завдяки якому підприємство може полегшити вибір стратегії розвитку.

Також завдяки цьому методу можна з більшою легкістю проводити ринковий аналіз та визначити конкурентоспроможність підприємства, адаптуючи його відповідно до умов конкретного підприємства. В цій статті ми на практиці дослідили слабкі та сильні сторони, а також можливості та загрози корпорації «Бісквіт-шоколад», що має практичну значущість.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Шкуліпа Л. В. Застосування SWOT-аналізу для оцінки доцільності проведення реструктуризації на залізничному транспорті України. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2013. URL: http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/998/1/Vsed_2013_1_28.pdf. **2.** Кулакова С. Ю., Масюк Д. О. Теоретичні основи дослідження конкурентоспроможності підприємств та реалізації його конкурентних переваг. *Ефективна економіка.* 2015. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3982. **3.** Семенов Г. А., Ярошевська О. В. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства. *Вісник економічної науки України.* 2011. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45786/28-Semenov.pdf?sequence=1. **4.** Деркачова, В. В. Формування маркетингової стратегії конкурентоспроможності підприємств АПК у сучасних умовах : монографія. Луганськ : Еталон-2, 2011. 236 с. **5.** Ковальчук С. В., Карпенко В. Л., Коваль Л. В., Бойко Р. В., Бичкова Л. А. Маркетинг : навч. посіб. Львів : Новий Світ – 2000, 2012. 679 с. **6.** Річна звітність ПАТ «Харківська Бісквітна Фабрика». URL: https://biscuit.com.ua/uk/blog-headlines/kharkivbiscuit/blogart89. **7.** Річна звітність ПАТ «Харків'янка». URL: https://biscuit.com.ua/uk/blog-headlines/kharkivyanka/blogart90.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПІДСТАВІ ПОЗИЦІОНУВАННЯ В МАТРИЦІ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ

УДК 658.15

Мамедова М. Р.

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

Анотація. *На основі розрахування результату господарської діяльності, результату фінансової діяльності та результату фінансово-господарської діяльності визначено позицію машинобудівного підприємства у матриці фінансової рівноваги. Проаналізовано можливі варіанти зміни фінансової рівноваги та надано рекомендації щодо формування оптимальної фінансової стратегії підприємства.*

Ключові слова: *машинобудівне підприємство, фінансова стратегія, фінансово-господарська діяльність, результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності, результат фінансово-господарської діяльності, матриця фінансових стратегій Франшона і Романе.*

Аннотация. *На основе расчета результата хозяйственной деятельности, результата финансовой деятельности и результата финансово-хозяйственной деятельности определена позиция машиностроительного предприятия в матрице финансового равновесия. Проанализированы возможные варианты изменения финансового равновесия, и даны рекомендации по формированию оптимальной финансовой стратегии предприятия.*

Ключевые слова: *машиностроительное предприятие, финансовая стратегия, финансово-хозяйственная деятельность, результат хозяйственной деятельности, результат финансовой деятельности, результат финансово-хозяйственной деятельности, матрица финансовых стратегий Франшона и Романе.*

Annotation. *Based on the calculation of the result of economic activity, the result of financial activity and the result of financial and economic activity, the position of the machine-building enterprise in the financial equilibrium matrix is determined. We analyzed possible options for changing the financial equilibrium and made recommendations on the formation of the optimal financial strategy of the enterprise.*

© Мамедова М. Р., 2020

Keywords: *machine-building enterprise, financial strategy, financial and economic activity, result of economic activity, result of financial activity, result of financial and economic activity, the matrix of financial strategies of Franchona–Romane.*

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює діяльність підприємств, умов їх існування та функціонування на ринку. Саме тому підприємствам потрібно правильно визначити свою стратегію і тактику діяльності на ринку і постійно проводити управління своєю діяльністю з метою підвищення її ефективності та одержання прибутку.

Методи стратегічного аналізу займають особливе місце в розвитку підприємства. Серед методів стратегічного менеджменту особливу цінність для оцінки стратегічної фінансової діяльності становить матриця фінансових стратегій Франшона і Романе. Цей інструмент виділяється серед інших методів тим, що дозволяє не тільки визначити поточне положення компанії з точки зору фінансового ризику, але й розглядати ситуацію в динаміці, щоб дозволити прогнозувати зміни фінансової стратегії залежно від зміни важливих показників діяльності, а також планувати майбутнє становище компанії, цілеспрямовано змінюючи ці показники та знижуючи рівень фінансового ризику [6, с. 140].

Питання розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства висвітлено у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Бланк І., Іванюта С., Портер М., Бутиріна В., Ансофф І., Гриньов А., Ткачук І. та ін. [3–10]. Проте деякі аспекти, зокрема ідентифікація стадії фінансового розвитку як підґрунтя для вибору оптимальної фінансової стратегії, є недостатньо дослідженими.

Метою цієї статті є визначення стадії фінансового розвитку підприємства машинобудівної галузі, оцінка наявних стратегічних альтернатив на основі матриці Франшона і Романе та надання рекомендацій щодо формування оптимальної фінансової стратегії з урахуванням галузевого аспекту.

Метод Франшона і Романе передбачає розрахунок трьох показників [4, с. 40]:

– результат господарської діяльності – сума коштів, яка залишається у розпорядженні підприємства після фінансування виробничого розвитку;

– результат фінансової діяльності є зміною обсягу заборгованості підприємства, що скоригована на обсяг фінансових витрат (відсотків за кредит), дивідендних і податкових виплат;

– результат фінансового-господарської діяльності обчислюється як сума результатів господарської та фінансової діяльності підприємства. *РФГД* дає змогу оцінити обсяг «вільних» грошових коштів підприємства після фінансування ним усіх витрат і виробничого розвитку.

Якщо *РГД* є додатним, то підприємство забезпечує реалізацію принципу самофінансування свого розвитку, від'ємним – підприємство залучає позикові ресурси для фінансування своїх виробничих потреб, оскільки власних ресурсів для цього не вистачає. *РГД* визначається за формулою 1:

$$РГД = БР - \Delta ФЕП - \Delta ОФ + ІД, \quad (1)$$

де *БР* – брутто-результат від експлуатації інвестицій;

$\Delta ФЕП$ – зміна фінансово-експлуатаційних потреб;

$\Delta ОФ$ – зміна первісної вартості основних фондів за звітний період;

ІД – інші доходи.

Додатне значення *РФД* свідчить про залучення додаткових джерел фінансових ресурсів, незважаючи на їх платність, від'ємне – підприємство зменшує обсяг позикових джерел фінансування, знижуючи при цьому ефективність політики щодо формування структури капіталу підприємства, якщо рівень залучення позикових ресурсів є надмірним або кредитні ресурси не є доступними. РФД визначається за формулою 2:

$$РФД = \Delta ПК - Вф - ПП - Д - Дук - Вук - ФІд + Дф, \quad (2)$$

де $\Delta ПК$ – зміна позикового капіталу за звітний період;

Вф – фінансові витрати;

ПП – податок на прибуток від звичайної діяльності;

Д – виплачені дивіденди;

Дук – дохід від участі в капіталі;

Вук – втрати від участі в капіталі та інші витрати;

ФІд – довгострокові фінансові інвестиції;

Дф – інші фінансові доходи.

РФГД дає змогу оцінити обсяг «вільних» грошових коштів підприємства після фінансування ним усіх витрат і виробничого розвитку. Додатне значення РФГД свідчить про наявність у підприємства вільних грошових коштів для фінансування інших напрямів діяльності, від'ємне – про нестачу вільних грошових коштів, що може призвести до ліквідних ускладнень або скорочення можливостей підприємства.

Використовуючи фінансову звітність машинобудівного підприємства ДП «Харківський механічний завод», було розраховано результат господарської діяльності (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Розрахунок результату господарської діяльності ДП «Харківський механічний завод»

Показник	Умовні позначення	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1. Додана вартість	*ДВ*	6883	15160	14646
а) вартість виробленої та реалізованої у звітному періоді продукції (товарів, робіт, послуг)	*ТП*	14350	26147	22228
г) вартість спожитих матеріальних засобів виробництва	*МВ*	7467	10987	7582
2. Брутто-результат експлуатації інвестицій	*БРЕІ*	2314,4	14601	6866,8
а) податок на додану вартість	*ПДВ*	1376,6	3032	2929,2
б) видатки по оплаті праці	*ВП*	3896	5263	6078
в) відрахування на соціальні заходи	*ОП*	883	1167	1717
г) середня за звітний період поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом	*П*	5880	2084	4637
3. Зміна величини фінансово-експлуатаційних потреб	*Δ ФЕП*	2293	-1367	-854
а) матеріальні запаси на початок періоду	*Зап поч*	4476	3739	5851
б) матеріальні запаси на кінець періоду	*Зап кін*	3739	5851	4361
в) дебіторська заборгованість підприємства на початок періоду	*Дз поч*	2289	548	1893
г) дебіторська заборгованість підприємства на кінець періоду	*Дз кін*	548	1894	3218
д) кредиторська заборгованість підприємства на початок періоду	*Кр поч*	6327	6142	8233
е) кредиторська заборгованість підприємства на кінець періоду	*Кр кін*	6142	8233	7214
ж) ФЕП на початок періоду	*ФЕП1*	438	-1855	-489
з) ФЕП на кінець періоду	*ФЕП2*	-1855	-488	365
4. Зміна первісної вартості основних фондів за звітній період	*Δ ОФ*	0	0	0
5. Інші доходи	*ІД*	288	88	254
6. Результат господарської діяльності	*РГД*	309,4	16056	7974,8
Відношення РГД до ДВ, % (норма +/- 0-10 %)		0,04	1,06	0,54
7. Нетто-результат від експлуатації інвестицій	*НРЕІ*	2137,4	14420	6624,8
8. Амортизація	*А*	177,00	181,00	242,00

Також було розраховано результат фінансової діяльності (табл. 2) [10].

За даними розрахунку бачимо, що результат господарської діяльності у 2017 році склав 309,4 тис. грн, у 2018 році – 16056 тис. грн, у 2019 році – 7974,8 тис. грн. Додатне значення цього результату свідчить про те, що підприємство забезпечує реалізацію принципу самофінансування свого розвитку. Результат фінансової діяльності у 2017 році склав 11 тис. грн, у 2018 році – 0 тис. грн, у 2019 році – 0 тис. грн. Значення цього показника 0 є результатом того, що підприємство зменшує обсяг позикових джерел фінансування, знижуючи при цьому ефективність політики щодо формування структури капіталу підприємства.

Значення показників матриці фінансової стратегії підприємства подано на рис. 1.

На основі розрахованих значень ключових показників потрібно здійснити позиціонування ДП «Харківський механічний завод» у матриці фінансових стратегій (табл. 3).

Таблиця 2

Розрахунок результату фінансової діяльності ДП «Харківський механічний завод»

Показник	Умовні позначення	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1. Зміна позикових коштів підприємства	*ПК*	0	0	0
а) довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити банків на початок звітного періоду	*ПКН*	0	0	0
б) довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити банків на кінець звітного періоду	*ПКК*	0	0	0
2. Фінансові витрати	*Вф*	0	0	0
3. Податок на прибуток	*ПП*	0	0	0
4. Виплачені дивіденди	*ВД*	0	0	0
5. Дохід від участі в капіталі	*Дук*	0	0	0
6. Втрати від участі в капіталі та інші витрати	*Вук*	-11	0	0
7. Довгострокові фінансові інвестиції	*ФІд*	0	0	0
8. Інші фінансові доходи	*Ді*	0	0	0
Результат фінансової діяльності	*РФД*	11	0	0
Відношення РФД до ДВ, % (норма +/- 0-10 %)		0,002	0	0
Додана вартість	*ДВ*	6883	15160	14646

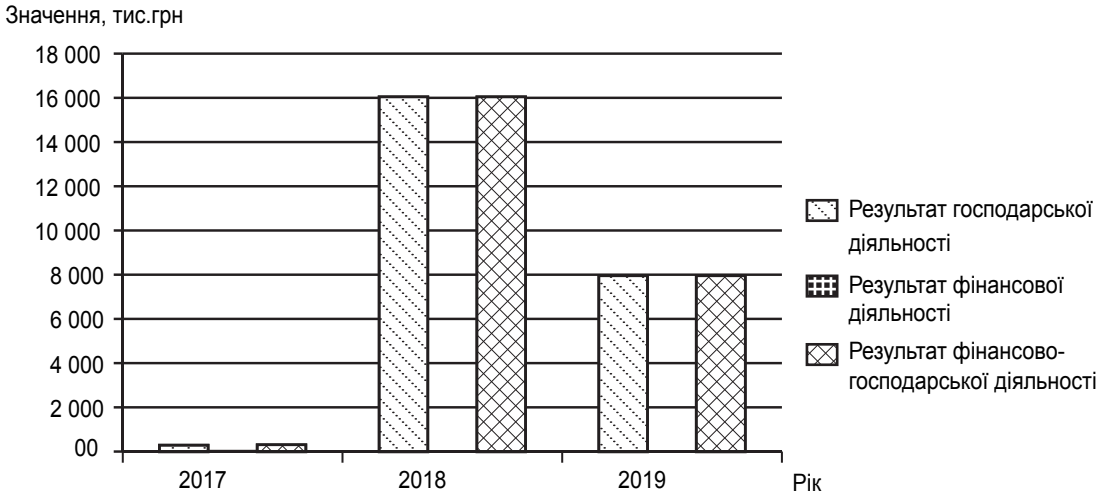


Рис. 1. Показники матриці фінансових стратегій ДП «Харківський механічний завод» за 2017–2019 рр.

Таблиця 3

Матриця фінансових стратегій Франшона і Романе

Значення показників	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	**1.** «Батько родини»	**4.** «Рантьє»	**6.** «Холдинг»
РГД → 0	**7.** «Епізодичний дефіцит»	**2.** «Стійка рівновага»	**5.** «Атака»
РГД < 0	**9.** «Криза»	**8.** «Дилема»	**3.** «Нестійка рівновага»

При цьому варто зазначити, що інтерпретація отриманих результатів не відповідає чітко математичним законам, є більш логічною, ніж математичною. Так, для оцінки показника як нульового потрібно визначити розмір умовного нуля, який складає 10 % доданої вартості, звідси обсяг умовного нуля в 2017 році склав 688,3 тис. грн, у 2018 році – 1516 тис. грн, у 2019 році – 1464,6 тис. грн.

Квадранти 1, 2, 3 – квадранти рівноваги, де результат фінансово-господарської діяльності становить 0. Квадранти 4, 5, 6 – зона успіху (зона створення ліквідних коштів), де значення результату фінансово-господарської

діяльності є більшим від 0. квадранти 7, 8, 9 – зона дефіциту (зона витрачання), де значення результату фінансово-господарської діяльності є меншим від 0 [4, с. 265].

Встановлено, що підприємство у 2017 році знаходиться в дев'ятому квадранті матриці – «Кризовий стан», адже показник господарської діяльності підприємства і результат фінансової діяльності менше 0. У 2018–2019 роках підприємство знаходиться в 1 квадранті матриці – «Батько сімейств», показник господарської діяльності набуває додатного значення, а результат фінансової діяльності залишається від'ємним. (рис. 2). Можливий перехід у квадранти 4, 2 і 7.

Значення показників	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	**1.** «Батько родини» 2019 2018	**4.** «Рантьє»	**6.** «Холдинг»
РГД → 0	**7.** «Епізодичний дефіцит»	**2.** «Стійка рівновага»	**5.** «Атака»
РГД < 0	**9.** «Криза»	**8.** «Дилема»	**3.** «Нестійка рівновага»

Рис. 2. **Позиціонування підприємства ДП «Харківський механічний завод» у матриці Франшона і Романе**

При цьому варто звернути увагу на динаміку ключових показників та зміну позиції підприємства в межах квадранта. Негативна тенденція зміни основних показників діяльності підприємства відображає можливий перехід підприємства в сьомий квадрант матриці, що можливо в результаті зменшення обсягу господарської діяльності.

Довгострокова стратегія може передбачати перехід підприємства з сьомого квадранта в четвертий, положення в якому є найбільш привабливим і перспективним для розвитку підприємства, проте для його досягнення необхідне подальше збільшення РГД та РФД.

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

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление. М. : Экономика, 1998. 519 с. **2.** Гриньов А. В., Ястремська О. М. Якість формування фінансової стратегії підприємства. *Фінанси України.* 2006. № 6. С. 121–128. **3.** Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2006. 520 с. **4.** Бутиріна В. М., Верещаєва В. А. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/viznachennya-finansovoyi-strategiyi-rozvitku-pidpriemstva/viewer. **5.** Забаріна К. Ф. Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства. *Економічний аналіз.* 2014. № 5. С. 37–43. **6.** Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2007. 288 с. **7.** Міщенко А. П. Стратегічне управління : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2004. 336 с. **8.** Полькіна А. С. Формування фінансової стратегії та позиціонування металургійних підприємств із використанням матричного підходу. *Управління розвитком*. 2013. № 18. С. 48–52. **9.** Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 464 с. **10.** Присяга Т. А. Визначення напрямків розвитку підприємств на основі аналізу позиції підприємства у матриці фінансових стратегій. *Управління розвитком.* 2012. № 12 (133). С. 126–129. **11.** Ткачук І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник ЖДТУ.* 2008. № 2. С. 301–304.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 327.8

Мамедова М. Р.

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

Анотація. *У статті розглянуто технологію стратегічного аналізу на прикладі PEST-аналізу, яка призначена для відображення слабких і сильних сторін явища на рівні макросередовища. Виявлено основні проблеми сучасного розвитку машинобудівного комплексу України. Визначено шляхи подальшого розвитку вітчизняного машинобудув.*

Ключові слова: *машинобудування, зовнішнє середовище, PEST-аналіз, стратегічний аналіз.*

Аннотация. *В статье рассмотрена технология стратегического анализа на примере PEST-анализа, которая предназначена для отображения слабых и сильных сторон явления на уровне макросреды. Выявлены основные проблемы современного развития машиностроительного комплекса Украины. Определены пути дальнейшего развития отечественного машиностроения.*

Ключевые слова: *машиностроение, внешняя среда, PEST-анализ, стратегический анализ.*

Annotation. *The article discusses the technology of strategic analysis using the example of PEST analysis, which is designed to display the strengths and weaknesses of the phenomenon at the macro environment level. The main problems of the modern development of the engineering complex of Ukraine are identified. Ways of further development of domestic engineering are determined.*

Keywords: *mechanical engineering, external environment, PEST analysis, strategic analysis.*

Машинобудівна галузь є однією з базових галузей економіки, її системоутворюючим елементом, що визначає загальний стан виробничого потенціалу України. У більшості розвинених країн світу машинобудівна галузь є провідною науково-технічного прогресу. Однак в Україні ця галузь не є достатньо розвиненою і не використовує на повну свій потенціал. За таких умов важливим є дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємств машинобудівної галузі для виявлення тенденцій їх функціонування та виокремлення стримувальних та дестабілізуючих факторів.

Питання стратегічного аналізу діяльності підприємств досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких: Бланк І. А. [1], Лукіна Ю. В. [5], Люльов О. В. [6], Прохорова В. В. [7] та ін. У більшості наукових праць учених підходи до цієї наукової проблеми недостатньо розроблені як в теоретичному, так і практичному аспектах, про що свідчить недостатність уваги аналізу сучасного стану машинобудування на основі PEST-аналізу для подальшого формування стратегії підприємств машинобудівної галузі.

Метою статті є визначення сучасного стану підприємств машинобудівної галузі за допомогою PEST-аналізу.

Одним із головних умов ефективного функціонування будь-якого підприємства є чітко сформована стратегія його поводження.

Правильно обрана стратегічна політика підприємства у фінансовому аспекті не тільки допоможе закріпити позиції на ринку, але і сприятиме тенденції розвитку підприємства в цілому [7]. Необхідна технологія проведення постійної діагностики ресурсів і можливостей галузі під впливом зовнішніх чинників. Для цього можуть бути застосовані такий метод стратегічного аналізу, як PEST-аналіз – інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії [8].

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації з метою оцінки можливостей та загроз і розробки оптимальної економічної стратегії на основі вибору з-поміж можливих альтернатив [4].

Фактори PEST-аналізу галузі машинобудування України наведено в табл. 1.

© Мамедова М. Р., 2020

Таблиця 1

Фактори PEST-аналізу галузі машинобудування України

Економічні фактори	**Соціальні фактори**
1. Рівень інфляції; 2. Зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій; 3. Збільшення обсягу реалізованої продукції підприємств машинобудівної галузі; 4. Зростання рівня рентабельності підприємств машинобудування	1. Скорочення населення, зайнятого у машинобудівній галузі; 2. Відтік кваліфікованих працівників; 3. Зниження привабливості праці у машинобудуванні; 4. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника. 5. Пандемія COVID-19
Політичні фактори	**Технологічні фактори**
1. Нестабільність політико-економічного становища України; 2. Військовий конфлікт на сході країни; 3.Недосконала законодавча та податкова база; 4. Необхідність дотримуватись норм СОТ в законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту / експорту	1. Значне зношування активної частини основних фондів; 2. Незначна інноваційна активність підприємств; 3. Низький рівень фундаментальних і науково-практичних досліджень; 4. Незначний рівень впровадження нових технологій та диверсифікації виробництва

До групи економічних факторів, перш за все, відноситься рівень інфляції в країні (рис. 1).

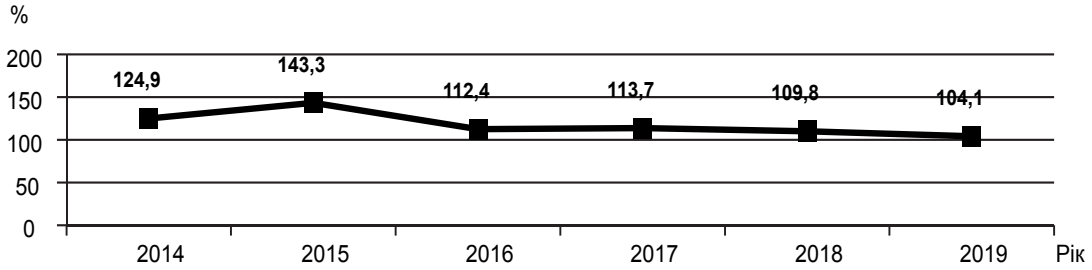


Рис. 1. **Динаміка рівня інфляції за 2014–2019 рр.**

Пік інфляції припав на 2014–2015 рр. (124,9 % та 143,3% відповідно).

У 2017 р. інфляція прискорилася до 113,7 % порівняно з 112,4 % у 2016 р. Протягом 2017 р. ціни в українській промисловості зросли на 26,4 %. У 2016 р. наявний показник становив 20,5 %.

Вже у січні 2019 р. інфляція в Україні зросла до 114,1 % і перевищила сферу прогнозу Національного банку України [3].

Серед важливих економічних факторів автор визначає обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих у галузь машинобудування (рис. 2), обсяг реалізованої продукції підприємств машинобудування (рис. 3) та рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств машинобудування (рис. 4).

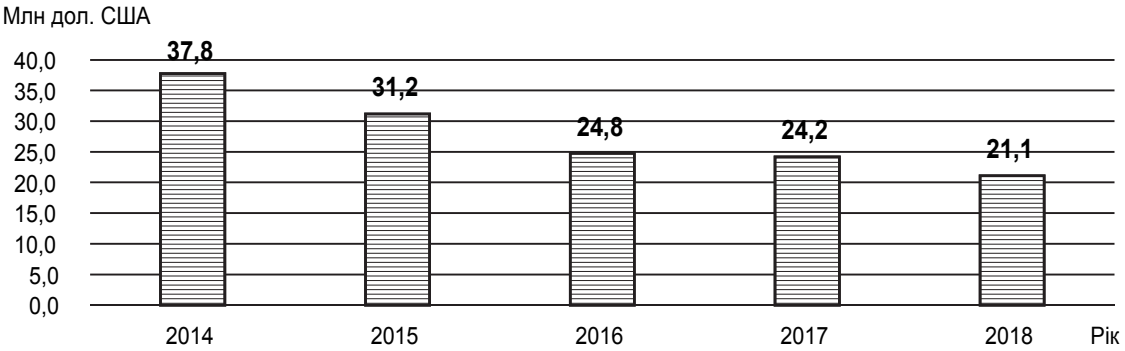


Рис. 2. **Обсяг прямих іноземних інвестицій за 2014–2018 рр.**

Так, найбільша кількість інвестицій, а саме 37,8 млн дол. США, припадає на 2014 рік, в усі наступні роки спостерігається значне зниження цього показника. У 2018 році темп зростання прямих іноземних інвестицій у галузь машинобудування також від'ємний – 14,7 % та його значення стало 21,1 млн дол. США. Таким чином, в Україні надходження прямих іноземних інвестицій залишається на досить низькому рівні. Це пов'язано з причинами несприятливого інвестиційного клімату.

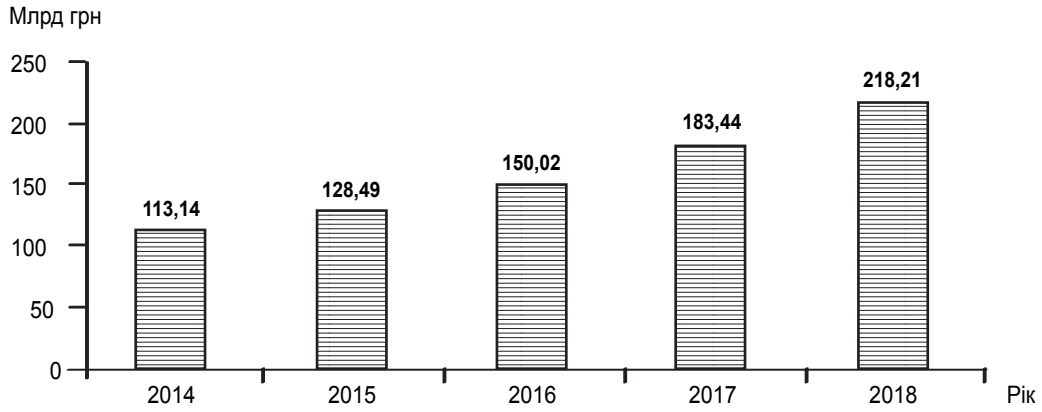


Рис. 3. **Обсяг реалізованої продукції підприємств машинобудування за 2014–2018 рр.**

Згідно з рис. 3 діяльність машинобудівних підприємств за 2014–2018 рр. свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції порівняно з попередніми роками. Так, за цей період обсяг реалізованої продукції збільшив своє значення з 113,14 млрд грн у 2014 році до 218,21 млрд грн у 2018 році. Така тенденція характеризує розвиток машинобудівного комплексу.

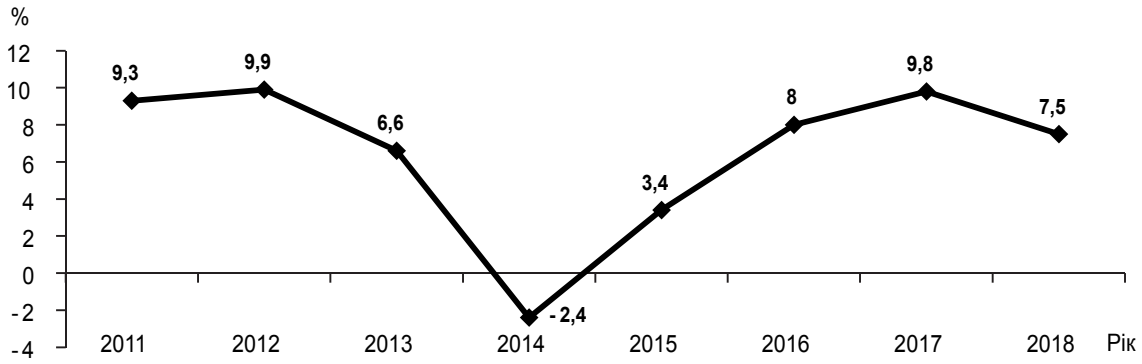


Рис. 4. **Динаміка рівня рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств машинобудування за 2011–2018 рр.**

Отже, найвище значення рентабельності операційної діяльності спостерігається у 2017 році – 9,8 %. Критичне значення цього показника відповідає 2014 року. У 2017 році показник рентабельності операційної діяльності зріс до 9,8 %, а у 2018 році зменшився до 7,5 %.

Розглянемо соціальні фактори. Так, першим соціальним фактором є скорочення населення, зайнятого у машинобудівній галузі

За 2011–2018 рр. сталося скорочення кількості зайнятих з 499,4 тис. осіб до 351,4 тис. осіб на фоні зменшення кількості зайнятих за промисловістю в цілому з 3091,8 тис. осіб до 2110,0 тис. осіб, що також є наслідком кризових явищ в економіці України [3].

Наступними соціальними факторами, які слід зазначити, є: відтік кваліфікованих працівників, зниження привабливості праці у машинобудуванні та значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника, пандемія COVID-19.

До політичних відносяться фактори, які переважно пов'язані з військовим конфліктом в Україні та наслідками, які з цього виникають, а також фактори пов'язані з законодавчою базою. Отже, політичними факторами є: нестабільність політико-економічного становища України, військовий конфлікт на сході країни, недосконала

законодавча та податкова база та необхідність дотримуватись норм СОТ у законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту / експорту.

До технологічних факторів було віднесено: значне зношування активної частини основних фондів, незначну інноваційна активність підприємств, низький рівень фундаментальних і науково-практичних досліджень, а також незначний рівень впровадження нових технологій та диверсифікації виробництва.

PEST-аналіз наведено в табл. 2 . Експертним шляхом для кожного фактора встановлюємо вагу та бал.

Вага фактора відображає його значущість у групі. Бал фактора встановлюється за шкалою від 1 до 5 і відображає ступінь врахування цього фактора у діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Найвпливовішою групою факторів зовнішнього середовища, які впливають на машинобудівну галузь, є економічні фактори, загальна оцінка яких склала 4,1 бала. Наступними за впливом є технологічні фактори, загальній бал яких склав 3,7 бала (найвпливовішим є фактор зношування активної частини основних фондів – 2 бали). Політичні та соціальні фактори зовнішнього впливу на машинобудування в Україні отримали загальні бали 3,4 та 3,5 відповідно (рис. 5).

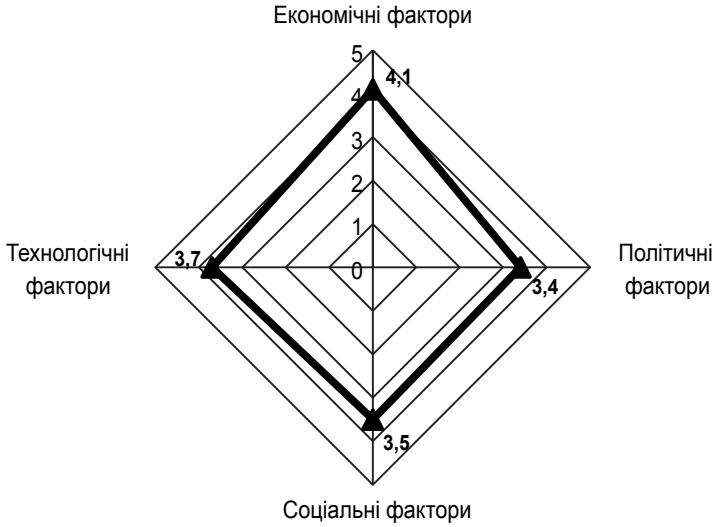


Рис. 5. **Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємств машинобудівної галузі**

Проведений PEST-аналіз дає підстави для висновку, що найбільш впливовими факторами впливу на машинобудівну галузь України є економічні фактори, серед яких потрібно виділити: зростання темпів інфляції, зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій та динаміку облікової ставки НБУ.

На другому місці за значущістю знаходяться технологічні фактори, серед яких можна виділити: значне зношування активної частини основних фондів, незначну інноваційну активність підприємств, низький рівень фундаментальних і науково-практичних досліджень. Виявлені фактори дозволяють формувати ефективну стратегію діяльності підприємств машинобудівної галузі, спираючись на стан макросередовища.

Із чинних політичних факторів є необхідність дотримуватись норм СОТ у законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту / експорту у площині розроблення та впровадження заходів підтримки чи стримування.

З економічних факторів слідує, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту потрібно більше уваги приділити стимулюванню іноземних інвесторів для залучення прямих інвестицій, які необхідні для оновлення основних засобів та підняття конкурентоспроможності вітчизняних підприємств машинобудівної галузі.

Соціальні фактори вказують, що потрібно підняти статус вітчизняного машинобудування в очах суспільства, а отже, сформувати умови для забезпечення машинобудування професійними кадрами.

Із технологічних факторів випливає, що доцільно модернізувати всю промисловість України, що значно розширить внутрішній ринок; активізувати наявний науково-виробничий потенціал у провідних напрямах науки і техніки та визначити інноваційні шляхи розвитку; підвищити інноваційну активність; розробити і реалізувати програми дій із відновлення активної частини основних фондів.

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

Таблиця 2

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємств машинобудівної галузі

Економічні фактори	вага	бал	оцінка	Соціальні фактори	вага	бал	оцінка
1. Рівень інфляції	0,1	2	0,2	1. Скорочення населення зайнятого у сфері промисловості	0,4	4	1,6
2. Зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій	0,2	4	0,8	2. Відтік кваліфікованих працівників	0,2	3	0,9
3. Збільшення обсягу реалізованої продукції підприємств машинобудівної галузі	0,3	5	1,5	3. Зниження привабливості праці у машинобудуванні	0,1	2	0,2
4. Зростання рівня рентабельності підприємств машино-будування	0,4	4	1,6	4. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника	0,2	3	0,6
				5. Пандемія COVID-2019	0,1	2	0,2
Всього	1	-	4,1	Всього	1	-	3,5
Політичні фактори	**вага**	**бал**	**оцінка**	**Технологічні фактори**	**вага**	**бал**	**оцінка**
1. Нестабільність політико-економічного становища України	0,2	3	0,6	1. Значне зношування активної частини основних фондів	0,4	5	2
2. Військовий конфлікт на сході країни	0,2	3	0,6	2. Незначна інноваційна активність підприємств	0,3	3	0,9
3. Недосконала законодавча та податкова база	0,2	3	0,6	3. Низький рівень фундаментальних і науково-практичних до-сліджень	0,1	2	0,2
4. Необхідність дотримуватись норм СОТ у законодавчій і нормативній діяльності щодо імпорту / експорту	0,4	4	1,6	4. Незначний рівень впровадження нових технологій та диверсифі-кації виробництва	0,2	3	0,6
Всього	1	-	3,4	Всього	1	-	3,7

Література: 1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2004. 720 с. **2.** Гусєва О. Ю., Яковчук А. М. Стан та структура машинобудівної галузі України в умовах глобальних економічних трансформацій. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2017. № 4. С. 26–33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2017_4_6. **3.** Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua. **4.** Зінченко О. А. Управління якістю фінансового результату підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. № 1. С. 109–114. **5.** Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. *Фінанси України*. 2006. № 3. С. 113–118. **6.** Люльов О. В. Формування стратегій розвитку підприємства в умовах незбалансованої економіки : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Суми, 2011. 186 с. **7.** Прохорова В. В. Стратегічний аналіз діяльності авіабудівних підприємств на основі технології SWOT- та PEST-аналізу. *Вісник Національного технічного університету «КПІ»*. 2010. № 59. С. 191–200. **8.** Ситник М. Ю. PEST-аналіз як інструмент розробки фінансової стратегії підприємств машинобудівної галузі. *Управління розвитком.* 2014. № 14 (177). С. 87–89.

ДОСВІД ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ ЗА КОРДОНОМ

УДК 656

Манасян В. Н.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проведено дослідження досвіду та результатів впровадження дуальної системи освіти у різних країнах, а також проаналізовано причини відмови деяких розвинутих країн від цієї системи на користь інших.*

Ключові слова: *дуальна освіта, вплив глобалізації, закордонний досвід.*

Аннотация. *Проведено исследование опыта и результатов внедрения дуальной системы образования в разных странах, а также проведен анализ причин отказа определённых стран от этой системы в пользу других.*

Ключевые слова: *дуальное образование, влияние глобализации, заграничный опыт.*

Annotation. *There was carried out the investigation of the experience and results of dual education system's implementation in different countries. Also there was analyzed the reasons for refusal of certain developed countries in favor of others.*

Keywords: *dual education, influence of globalization, foreign experience.*

Постановка проблеми. У сучасному світі все більш помітною стає тенденція впровадження прагматичного підходу щодо здобуття освіти. Швидкі зміни та переповненість інформативна та ресурсна впливають на мислення людей, змушуючи переглянути всі старі та традиційні норми, правила й установки.

Звичайно, освіта – це те, що було, є і буде завжди актуальним. Проте, якщо раніше вимоги до людей ставила саме освіта і не всі відповідали цим вимогам та мали змогу отримати її, то зараз скоріше люди, які прагнуть здобути освіту, висувають вимоги до неї. Імовірно це, як і більшість сучасних змін, пов'язано з глобалізацією. Під впливом глобалізації тут мається на увазі не лише Інтернет та поява «онлайн-навчання», а і розмиття кодонів між ринками праці різних країн. Для деяких професій взагалі перестало мати значення, де знаходиться роботодавець, а де – виконавець, що має чимало переваг. Але є і мінуси, серед яких зростаюча конкуренція. Вже недостатньо про-

© Манасян В. Н., 2020

сто здобути якийсь навик і використовувати його у роботі. Щоб бути конкурентоспроможним, необхідно запропонувати щось унікальне. Тому молодь прагне якнайшвидше отримувати базові навички та знання і переходити до наступних етапів. Це не примха, а необхідність. «Дуальна система» є однією з ненових освітніх моделей, яка саме зараз набирає популярність. Закордонний досвід використання цієї системи надзвичайно важливий та корисний для продовження якісного впровадження її в Україні.

Аналіз останніх досліджень. За кордоном тема дуальної освіти не нова, тому дослідженням її феномена вже давно займалося багато іноземних вчених і багато хто продовжує цікавитися, серед них вчені Німеччини, де і з'явилось поняття дуальної освіти, Британії, Канади, Австрії, Китаю, Швейцарії та навіть Індії. Серед вітчизняних учених особливу увагу тематиці дуальної освіти приділяють такі вчені, як Плачинда Т., Дернова М., Савченко І., Слободян О. та ін. Серед учених ХНЕУ цю тематику досліджували Мартиненко М. та Гронь О. у спільній роботі «Діагностика кар'єрної компетентності персоналу».

Тому **метою** роботи є осмислення закордонного, особливо німецького, досвіду шляхом дослідження результатів практичного використання засад дуальної системи освіти в різних країнах.

Основні результати дослідження. Перш за все, ознайомимося з офіційною трактовкою поняття «дуальна освіта» від Міністерства освіти і науки України. За інформацією з сайту міністерства термін «дуальна система» (від лат. dualis – подвійний) був введений у педагогічну термінологію в середині 60-х років минулого століття у ФРН – як нова, більш гнучка форма організації професійного навчання. Дуальність як методологічна характеристика професійної освіти передбачає узгоджену взаємодію освітньої та виробничої сфери з підготовки кваліфікованих кадрів певного профілю в рамках організаційно-відмінних форм навчання [1].

Дослідження закордонного досвіду дуальної освіти доцільно розпочати з Німеччини. Фундаментом для формування системи дуальної освіти у Німеччині послужили декілька глобальних подій кінця XIX – початку XX ст. Перш за все такою подією стала індустріалізація, з появою якої різко виріс попит на робочу силу, яка б володіла необхідними навиками.

У цей час педагог Георг Кершенштейнер запропонував реформувати освіту за допомогою створення професійних училищ. І, звісно, куди без глобалізації, яка змінила ринок праці та технологічність виробництва [2]. Цікаво, що вищезгадані події не є специфічно німецькими, свого часу вони мали вплив на весь світ. А головна причина, чому вони послужили каталізатором реформи освіти та появи феномена дуальної системи, на нашу думку, полягає в особливостях німецького менталітету та культурно-економічних особливостях.

На сьогодні ефективність дуальної освіти у Німеччині підтримується законодавством, яке регулює участь підприємств у дуальній освіті, державне або регіональне фінансування, виплати стипендій, залучення профспілок і торгових палат до участі у подвійному навчанні та, найважливіше, гарантоване працевлаштування майбутніх випускників. Окрім всебічної законодавчої підтримки, ефективність дуальної освіти в Німеччині забезпечується і певними соціально-економічними механізмами, найважливішими з яких, на думку більшості німецьких студентів, є гарантоване працевлаштування та стипендія для студентів.

Переваги дуальної системи очевидні. Проте досі не всі країни з легкістю погоджуються випробувати на особі цю систему. У Британії постала проблема у забезпеченні високого рівня координації між роботодавцями, які виплачують заробітну плату, федеральними землями, які фінансують школи професійної підготовки з урахуванням потреб місцевої промисловості, профспілками, що входять до навчальної програми, та палатами торгівлі та промисловості, які проводять іспити наприкінці.

Попередні британські спроби побудувати дуальну систему німецького зразка – «Дипломи 14-19» нового працівника та амбіційні цілі учнівства Девіда Кемерона – не закінчилися успіхом. «Одна з проблем Британії полягає в тому, що у неї немає традиції соціальних партнерів сидіти разом і досягати консенсусу», – заявив Губерт Ертль, віце-президент Німецького федерального інституту професійної освіти та навчання [3].

У Канаді хоча й багато вчених цікавляться німецькою дуальною системою освіти, проте про можливість її впровадження не йдеться, скоріше про порівняння з власною. Адже канадська освіта вважається однією з найкращих у світі. На думку президента Асоціації стратегій вищої освіти Канади Алекса Ашера, німецька освіта сконцентрована на навчанні майбутніх працівників переважно сфер послуг. Саме тому у німецькій дуальній системі так важливе якомога скоріше впровадження виробничої практики.

А той факт, що Німеччина займає лідируючу позицію по так званим «skilled trades» або ремісничихспеціальностях, таких як будівництво, комунальні послуги та теслярські справа, а також робота в промисловості і в технічній галузі, Ашер пояснює тим, що це відбувається не через кількість учнів, яких навчають у Німеччині. На його думку, інші фактори, такі як коефіцієнт закінчення навчання або якість фактично проведеного навчання, є більш вагомими {4].

Швейцарська дуальна система є симбіозом зусиль навчальних компаній та професійно-технічних училищ. Учень працевлаштовується у навчальній компанії (такі компанії охоплюють всі види промисловості від малого до

великого розміру) і один-два рази на тиждень відвідує професійно-технічне училище. Результатом застосування дуальної системи у Швейцарії є те, що молоді швейцарські професіонали є одними з найкращих у світі [5]. Доказом чого є 3 місце Швейцарії у рейтингу країн світу за рівнем глобальної конкурентоспроможності. До речі, Україна у цьому рейтингу посідає 55 місце [6].

Однією з останніх новин є проєкт «Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти», який МОН України запропонував до обговорення 28 жовтня 2020 року. Тож, можливо, найближчим часом українські студенти матимуть змогу оцінити переваги дуальної освіти [7].

Висновки. На підставі проведеного дослідження стає зрозуміло, що не можна стверджувати, що дуальна система освіти однозначно підійде усім і усюди. Система має свої переваги, але не позбавлена і недоліків. На нашу думку, успіх впровадження такої системи багато у чому залежить від менталітету, освітньої культури та державної підтримки на законодавчому та економічному рівнях. Те, що в Україні є пропозиція спробувати впровадити дуальну освіту, вважаємо адекватною відповіддю на попит зі сторони молоді.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. М.

Література: 1. Дуальна освіта // Міністерства освіти і науки України. URL: https://mon.gov.ua/ua/osvita/profesijno-tehnichna-osvita/dualna-osvita. **2.** Pleshakova A. Yu. Germany's dual education system: The assessment by its subjects. *The Education and Science Journal.* 2019. Vol. 5 (21). P. 131–157. DOI: 10.17853/1994-5639-2019-5-131-157. **3.** The Guardian. Importing Germany's dual education system is easier said than done. URL: https://www.theguardian.com/education/2020/jul/09/importing-germanys-dual-education-system-is-easier-said-than-done. **4.** APPRENTICESHIPS: CANADA VS. GERMANY. URL: https://higheredstrategy.com/apprenticeships-canada-vs-germany/. **5.** Successful Dual Education System: Swiss Professionals Are Among The Best in The World. URL: https://www.s-ge.com/en/article/news/successful-dual-education-system-swiss-professionals-are-among-best-world. **6.** The IMD World Competitiveness Ranking. URL: https://www.imd.org/news/updates/IMD-2020-World-Competitiveness-Ranking-revealed/. **7.** МОН пропонує для громадського обговорення проєкт положення про дуальну форму здобуття освіти. URL: https://mon.gov.ua/ua/news/mon-proponuye-dlya-gromadskogo-obgovorennya-proyekt-polozhennya-pro-dualnu-formu-zdobuttya-osviti.

ВИБІР ЗАХОДІВ ЩОДО МІНІМІЗАЦІЇ ТА НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

УДК 330.45

Михайлова Л. В.

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

Анотація. *У статті розглянуто основні заходи щодо нейтралізації фінансових ризиків підприємства. На основі застосування методу аналізу ієрархії Т. Сааті побудована ієрархічна модель, виділено критерії та альтернативи та обґрунтовано вибір доцільного заходу, спрямованого на нейтралізацію фінансових ризиків для досліджуваного підприємства.*

© Михайлова Л. В., 2020

Ключові слова: *фінансові ризики, управління фінансовими ризиками, заходи з нейтралізації фінансових ризиків, метод аналізу ієрархій, критерії, альтернативи.*

Аннотация. *В статье рассмотрены основные меры по нейтрализации финансовых рисков предприятия. На основе применения метода анализа иерархии Т. Саати построена иерархическая модель, выделены критерии и альтернативы, и обоснован выбор целесообразного мероприятия, направленного на нейтрализацию финансовых рисков для исследуемого предприятия.*

Ключевые слова: *финансовые риски, управление финансовыми рисками, меры по нейтрализации финансовых рисков, метод анализа иерархий, критерии, альтернативы.*

Annotation. *The article considers the main measures to neutralize the financial risks of the enterprise. Based on the application of the method of analysis of the hierarchy of T. Saati, a hierarchical model is built, criteria and alternatives are identified and the choice of an appropriate measure aimed at neutralizing financial risks for the researched enterprise is substantiated.*

Keywords: *financial risks, financial risk management, measures to neutralize financial risks, method of analysis of hierarchies, criteria, alternatives.*

З метою мінімізації впливу фінансових ризиків на діяльність підприємства розроблено велику кількість заходів, що дозволяють знизити ступінь їх негативних наслідків, що, своєю чергою, ставить кожне підприємство перед проблемою вибору найбільш зручного та привабливого для певної ситуації їх напряму, адже кожен з них потребує певних витрат та обмежень на їх застосування.

Проблематиці управління фінансовими ризиками підприємства відводилось провідне місце в дослідженнях таких економістів, як Багацька К. В. [1], Балдін К. В., Воробйов С. М. [2], Бланк І. О. [3], Хохлов Н. В. [4] та ін.

Метою статті є обґрунтування вибору заходів щодо нейтралізації та мінімізації фінансових ризиків підприємства за допомогою методу аналізу ієрархії.

Так, аналіз фінансових показників підприємств оптової торгівлі показав, що найпоширенішими факторами, що впливають на рівень фінансових ризиків підприємств цієї галузі, є такі: фактор ліквідності та платоспроможності, фактор ефективності використання капіталу та фактор оборотності власного капіталу.

Щоб обрати найбільш прийнятний для підприємства захід щодо нейтралізації фінансових ризиків, пропонується використання методу аналізу ієрархій, який було розроблено американським вченим Т. Сааті, що полягає у виборі оптимального варіанта розв'язання проблеми шляхом попарних порівнянь її декомпозиційних складових за допомогою ієрархічної композиції завдання й рейтингування альтернативних рішень [5].

Відповідно до представленої ієрархії (рис. 1) пропонується визначити найбільш ймовірний сценарій вибору заходу з нейтралізації та мінімізації фінансових ризиків на підприємстві (підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, підвищення рівня рентабельності підприємства або прискорення оборотності власного капіталу) на основі таких критеріїв, як: витрати на реалізацію; час, необхідний на впровадження; необхідність залучення зовнішніх суб'єктів.

Після побудови декомпозиції задачі ієрархії визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень за допомогою програмного продукту «СППР «Выбор».

Система попарних оцінок суджень за методом аналізу ієрархії Т. Сааті приводить до результату, що може бути представлений у вигляді зворотно-симетричної матриці.

Кожен елемент матриці визначається шляхом порівняння важливості *i*-го фактора з *j*-м за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де оцінки мають таке визначення:

1 – рівна важливість;

3 – помірне домінування і-го фактора над *j*-м;

5 – істотна перевага і-го фактора над *j*-м;

7 – значна перевага і-го фактора над *j*-м;

9 – дуже сильна перевага і-го фактора над *j*-м;

2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення.

Визначення пріоритетності критеріїв при виборі альтернативи здійснюється за формулами (1) – (2):

$$w_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} a_{ij}}, \qquad (1)$$

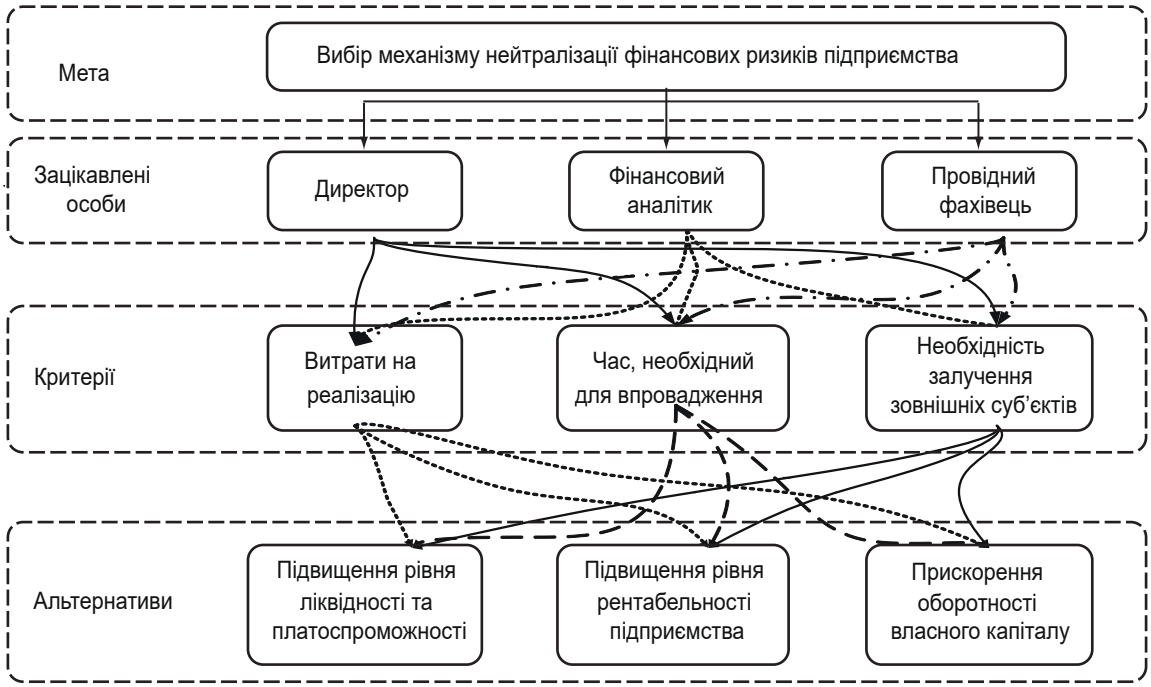


Рис. 1. **Ієрархічна модель вибору заходу з нейтралізації ризиків**

$$w_{i\,\hat{i}\partial i} = w_i / \sum_{i=1}^{n} w_i, \tag{2}$$

де W_i – компонента власного вектора матриці (середнє значення оцінок пріоритетності);
$W_{норм}$ – нормований вектор матриці попарних порівнянь (вектор пріоритетів);
a_{ij} – значення елементів матриці.

Оцінка узгодженості думок експертів здійснюється такими формулами (3)–(5):

$$\lambda = \sum_{i=1}^{n} a_{ij} \cdot w_{норм\ i}, \tag{3}$$

$$I_c = (\lambda - n)/(n-1) \le 0{,}2, \tag{4}$$

$$OC = I_c / I_{cc}, \tag{5}$$

де λ – власне значення матриці;
Ic – індекс узгодженості;
Icc – середнє значення індексу узгодженості (визначається за даними табл. 2);
OC – відносна узгодженість;
n – кількість критеріїв (альтернатив).

Таблиця 2

Середнє значення індексу узгодженості

Розмір матриці	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Середнє значення індексу узгодженості (Icc)	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Результати матриці попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності зацікавлених осіб при виборі сценарію розвитку наведено в табл. 3.

Результати матриці попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності критеріїв з боку кожної зацікавленої особи при виборі сценарію розвитку наведено в табл. 4.

Таблиця 3

Результати матриці попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності зацікавлених осіб

Зацікавлена особа	Wнорм	λ	Іс	ОС
Директор	0,787	3,436	0,218	0,376
Фінансовий аналітик	0,167			
Провідний фахівець	0,046			

Відповідно до представлених результатів при вирішенні мети (вибору заходу з нейтралізації та мінімізації фінансових ризиків) критерії «Витрати на реалізацію методу», «Час, необхідний на впровадження методу», а також «Необхідність залучення зовнішніх суб'єктів» мають дещо розрізнені пріоритети з боку кожної зацікавленої особи.

Таблиця 4

Результати визначення пріоритетності критеріїв з боку зацікавлених осіб

Зацікавлена особа	Критерій	Wнорм	λ	Іс	ОС
Директор	Витрати на реалізацію методу	0,188	3,066	0,033	0,057
	Час, необхідний на впровадження методу	0,081			
	Необхідність залучення зовнішніх суб'єктів	0,731			
Фінансовий аналітик	Витрати на реалізацію методу	0,765	3,638	0,319	0,550
	Час, необхідний на впровадження методу	0,050			
	Необхідність залучення зовнішніх суб'єктів	0,185			
Провідний фахівець	Витрати на реалізацію методу	0,178	3,563	0,281	0,485
	Час, необхідний на впровадження методу	0,769			
	Необхідність залучення зовнішніх суб'єктів	0,053			

Наступним етапом є визначення пріоритетів альтернатив за кожним з критеріїв, результати якого відображено в табл. 5.

Таблиця 5

Результати визначення пріоритетності альтернатив за кожним критерієм

Критерій	Альтернатива	Wнорм	λ	Іс	ОС
Витрати на реалізацію методу	Підвищення рівня ліквідності та платоспроможності	0,702	3,292	0,146	0,252
	Підвищення рівня рентабельності підприємства	0,059			
	Прискорення оборотності власного капіталу	0,240			
Час, необхідний на впровадження методу	Підвищення рівня ліквідності та платоспроможності	0,388	5,929	1,464	2,525
	Підвищення рівня рентабельності підприємства	0,366			
	Прискорення оборотності власного капіталу	0,247			
Необхідність залучення зовнішніх суб'єктів	Підвищення рівня ліквідності та платоспроможності	0,651	3,295	0,147	0,254
	Підвищення рівня рентабельності підприємства	0,127			
	Прискорення оборотності власного капіталу	0,222			

Таким чином, експертне оцінювання альтернатив методом аналізу ієрархій дає змогу визначити пріоритетність альтернатив за обраними кількісними та якісними критеріями з урахуванням людського фактора.

Пріоритетність альтернатив продемонстровано графічно на рис. 2.

Рис. 2. **Значення глобальних пріоритетів вибору методів нейтралізації фінансових ризиків підприємства**

За даними розрахунками глобального пріоритету альтернатив з урахуванням значимості критеріїв та зацікавлених осіб можна зробити висновок, що значення векторів пріоритетів складає: для підвищення рівня ліквідності та платоспроможності – 0,637; для підвищення рівня рентабельності підприємства – 0,133; для прискорення оборотності власного капіталу – 0,23.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що використання методу аналізу ієрархій дозволяє обґрунтовано обрати доцільний захід з нейтралізації та мінімізації фінансових ризиків для підприємства. Так, для досліджуваного суб'єкта господарювання пріоритетною альтернативою є підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, а тому доцільним можна вважати опробування обраного заходу мінімізації фінансових ризиків у практиці його функціонування.

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

Література: 1. Багацька К. В. Діагностика і управління ризиком ліквідності підприємства. *Економічний аналіз.* 2012. Вип. 11. Ч. 2. С. 19–22. **2.** Балдин К. В., Воробьев С. Н. Управление рисками : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 511 с. **3.** Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. Киев : Ника-Центр, 2005. 600 с. **4.** Хохлов Н. В. Управление риском : учеб. пособие для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с. **5**. Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети. М. : URSS, 2007. 357 с.

ПОБУДОВА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РЕІНЖИРІНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

УДК 005.8:316.421

Мостицька А. А.

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

Анотація. *Розглянуто поетапну побудову структурно-функціональної моделі реінжинірингу процесу антикризового управління підприємства, її основні складові: вхідна і вихідна інформація, елементи управління, механізми. Визначено основні бізнес-процеси антикризового управління для підприємств.*

Ключові слова: *структурно-функціональна модель, процес антикризового управління підприємством, діаграма декомпозиції.*

Аннотация. *Рассмотрены поэтапное построение структурно-функциональной модели реинжиниринга антикризисного управления предприятия, ее основные составляющие: входная и выходная информация, элементы управления, механизмы. Определены основные бизнес-процессы антикризисного управления для предприятий.*

Ключевые слова: *структурно-функциональная модель, процесс антикризисного управления предприятием, диаграмма декомпозиции.*

Annotation. *The stage-by-stage construction of a structural and functional model of anticrisis management reengineering at an enterprise, its main components: input and output information, control elements, mechanisms are considered. The main business processes of anti-crisis management for enterprises are determined.*

Keywords: *structural-functional model, anti-crisis enterprise management process, decomposition diagram.*

В умовах загострення світової кризи на фоні пандемії актуальність антикризового управління зростає. Дослідженню процесу антикризового фінансового управління (АФУ) підприємством присвячено велику кількість праць вітчизняних і зарубіжних учених: І. О. Бланка [1], О. О. Терещенка, В. О. Василенка, А. М. Штангрета, Е. М. Короткова й ін.

Але на підприємствах часто проводяться поодинокі одноразові заходи, коли кризові явища вже наявні, відсутній постійний моніторинг кризових явищ. Антикризове управління на багатьох суб'єктах господарювання потребує системності всієї сукупності його бізнес-процесів. Тому для побудови сучасної системи антикризового управління представляється доцільним застосування методів структурно-функціонального моделювання бізнес-процесів [2] з метою забезпечення підвищення його результативності у поточному та прогнозному періодах.

Метою статті є розроблення методичного підходу до реінжинірингу бізнес-процесів АФУ підприємств на основі структурно-функціональної моделі. Головною перевагою цієї моделі є можливість детального опису послідовності дій, розробка антикризових заходів та контроль за реалізацією цих заходів.

Елементами контекстної діаграми моделі маємо: вхідну інформацію, необхідну для антикризового управління, – фінансову звітність, статичні дані щодо зовнішнього середовища макро- та мезоекономічного рівня; елементи управління – «Кодекс України з процедур банкрутства» [3], методичне забезпечення АФУ; моделі оцінки ймовірності банкрутства [4], метод аналізу ієрархій Т. Сааті [5], механізм виконання – фінансовий директор, фінансовий аналітик і інформаційна система (ІС) підтримки управлінських рішень; вихідну інформацію – аналітичні довідки про фінансовий стан, про ймовірність банкрутства; глибини фінансової кризи; антикризову фінансову політику підприємства.

На рис. 1 наведено систему АФУ на підприємстві в результаті реінжинірингу.

Отже, модель антикризового фінансового управління складається з таких етапів: діагностика рівня розвитку кризових явищ на підприємстві, формування напрямів політики АФУ на підприємстві, розробка антикризової фінансової політики підприємства та системи контролю за її реалізацією (додано новий етап).

© Мостицька А. А., 2020

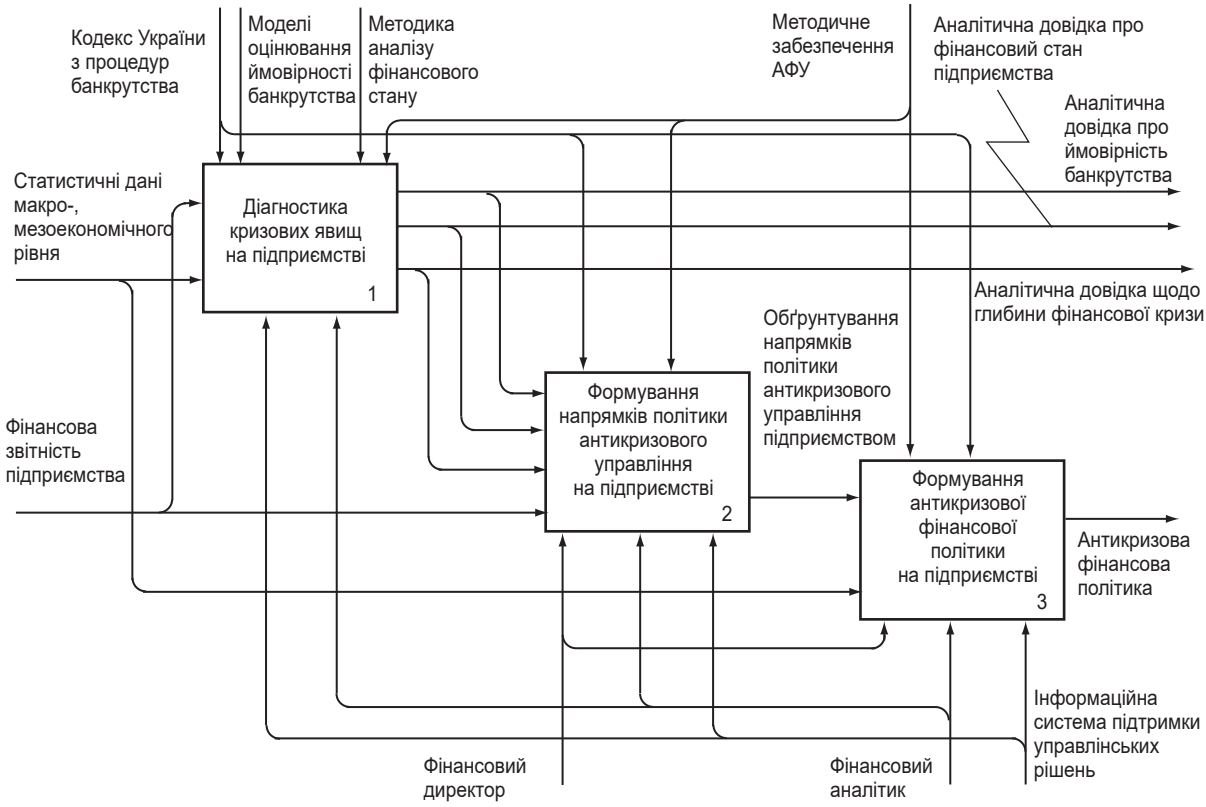


Рис. 1. **Декомпозиція контекстної діаграми «Антикризове фінансове управління підприємством»**

Для реалізації антикризових заходів підприємствам необхідно розробляти і провадити антикризову політику. Під антикризовою фінансовою політикою підприємства слід розуміти «напрям дій керівництва з розробки і реалізації комплексу заходів, спрямованих на передбачення та попередження кризи, а у разі її настання – мінімізацію негативних ефектів, поступовий перехід до економічного розвитку» [1].

З процесу АФУ підприємства, наведеного на рис. 1, видно, що початковим етапом діючої системи підприємств визначається етап діагностики рівня розвитку явищ на підприємствах галузі на основі внутрішньої фінансової звітності та статистичної інформації щодо стану зовнішнього середовища. Цей етап полягає в уявленні про стан підприємств та галузі в цілому, про рівень розвитку кризових явищ. Механізм цього етапу представляє фінансовий аналітик підприємства та його ІС підтримки управлінських рішень. Декомпозицію етапу наведено на рис. 2.

За рис. 2 видно, що початковим етапом діючої системи підприємств визначається підетап формування інформаційної бази та визначення показників «кризового поля», підетап оцінки та аналізу фінансового стану підприємства, підетап діагностики ймовірності банкрутства, підетап діагностики глибини кризи на основі внутрішньої фінансової звітності аналізованого підприємства та статистичної інформації щодо його зовнішнього середовища.

Проведення оцінювання та аналізу фінансового стану підприємств; діагностика ймовірності банкрутства, оцінка результативності АФУ підприємств кластера (на основі моделей оцінки ймовірності банкрутства та оцінки глибини кризи) проводиться за однорідними кластерами підприємств. Механізм цього етапу реалізує фінансовий аналітик підприємства та його ІС.

На другому етапі на основі проведеного аналізу формуються напрями АФУ. Тобто визначається, який саме характер матиме антикризове фінансове управління (превентивний чи подолання кризи) та його цілі. На рис. 3 наведено декомпозицію цього етапу.

Блок «Формування напрямів політики антикризового управління на підприємстві» складається з таких підетапів: визначення факторів «кризового поля» з метою визначення чинників, що найбільше впливають на ймовірність банкрутства підприємства, формалізації проблеми подолання кризи та побудови дерева ієрархії проблеми, побудови матриці відносної можливості критеріїв та визначення їх пріоритетності, визначення альтернатив щодо фокусу ієрархії подолання кризи.

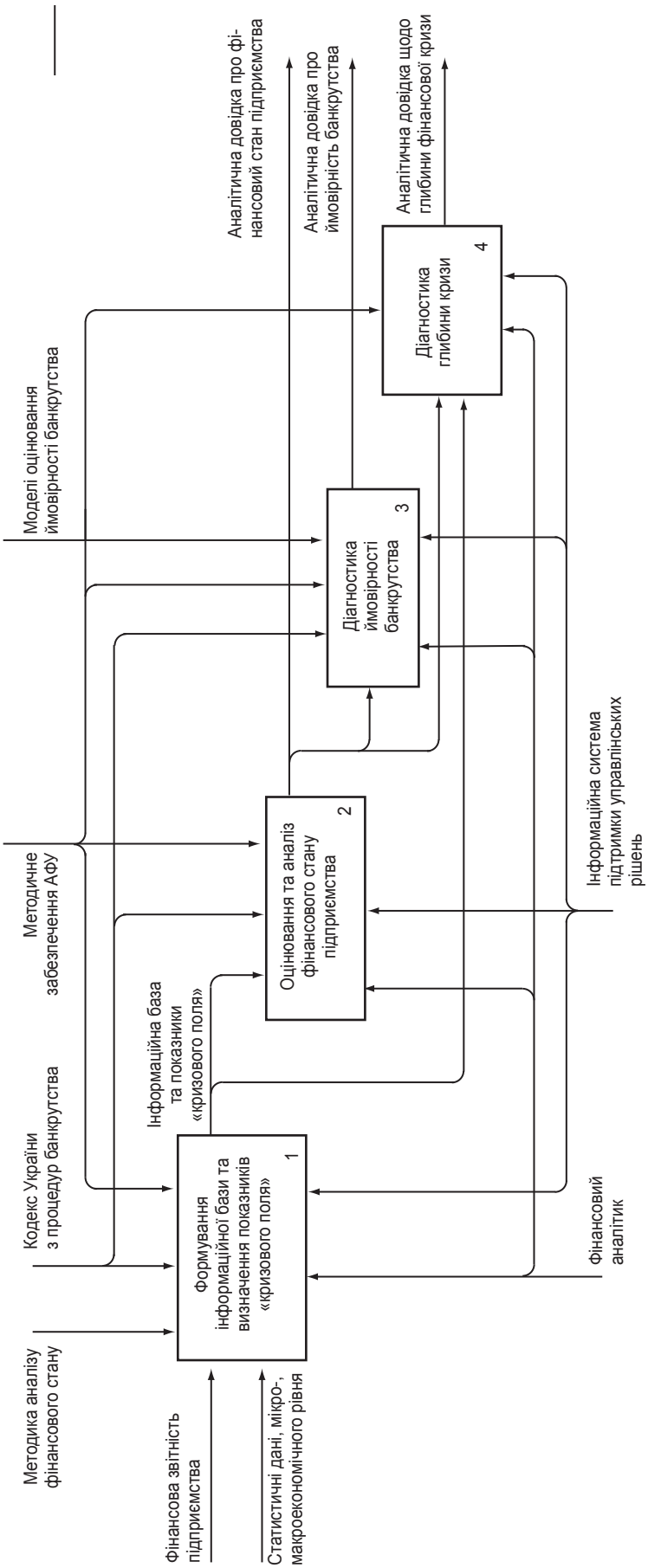


Рис. 2 **Декомпозиція блоку «Діагностика кризових явищ на підприємстві»**

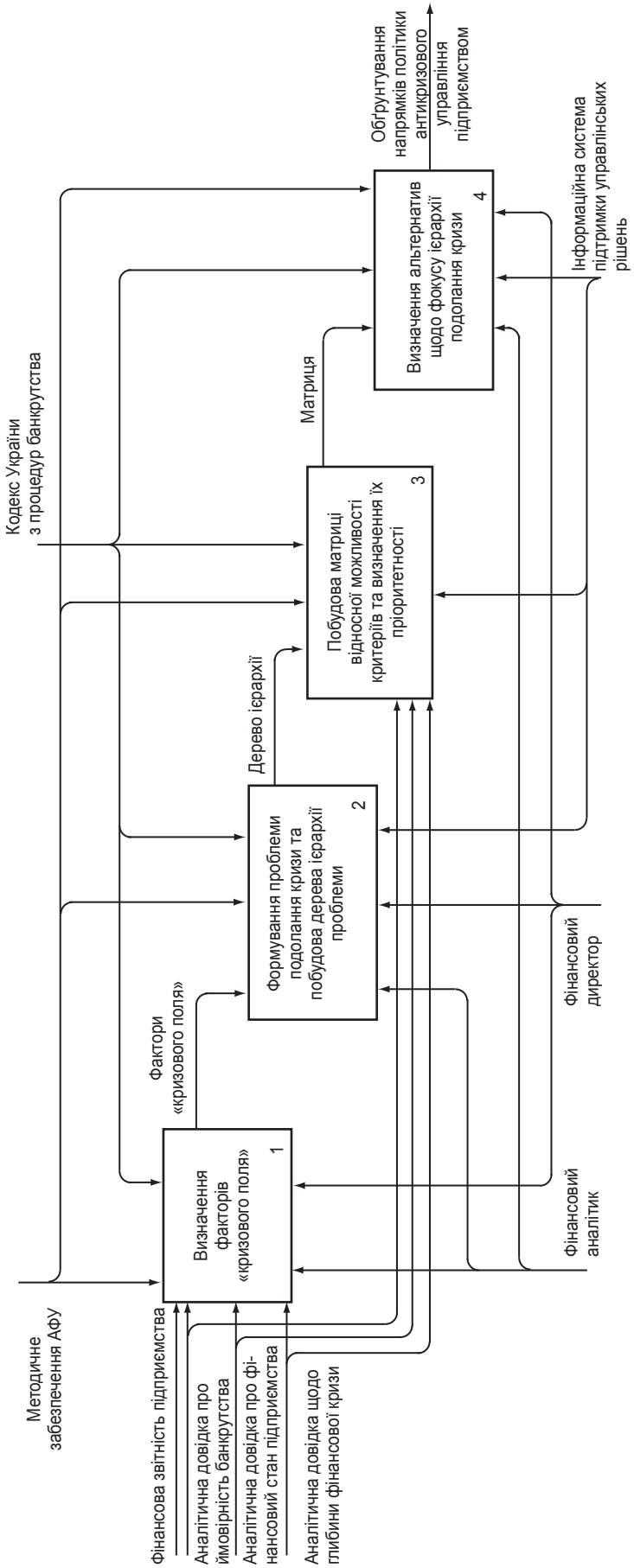


Рис. 3 **Декомпозиція блоку «Формування напрямів політики антикризового управління на підприємстві»**

Третій етап – формування антикризової фінансової політики як системи антикризових заходів. Цей етап полягає у розробці антикризових заходів стабілізації в умовах кризи (використання внутрішніх механізмів стабілізації підприємства) на основі проведеного аналізу на попередніх етапах. Механізм наведено фінансовим аналітиком, фінансовим директором та інформаційною системою підтримки управлінських рішень.

В ході оптимізації структурно-функціональної моделі антикризового управління відбулись деякі зміни. Основні відмінності між моделлю існуючих бізнес-процесів AS-IS та пропонованих TO-BE наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння структурно-функціональних моделей AS-IS і TO-BE

AS-IS		TO-BE		Відмінності
№	Назва етапу	№	Назва етапу	
1	Діагностика кризових явищ на підприємстві	1	Діагностика розвитку кризових явищ на підприємстві	Зміна бізнес-процесів підетапів
1.1	Формування інформаційної бази показників фінансового стану	1.1	Формування інформаційної бази	
		1.1.1	Формування бази даних показників фінансового стану підприємств	
		1.1.2	Аналіз та оцінка розвитку галузі	
		1.1.3	Проведення кластерного аналізу підприємств галузі	
1.2	Оцінка та аналіз фінансового стану підприємств галузі	1.2	Оцінка та аналіз фінансового стану кластеру підприємств галузі	Зміна бізнес-процесів підетапів
		1.3	Діагностика ймовірності банкрутства	
		1.4	Оцінка результативності АФУ на основі оцінки глибини кризи	
2	Формування виду та системи цілей АФУ	2	Обґрунтування напрямів антикризової фінансової політики	
2.1	Формування виду АФУ	2.1	Визначення факторів «кризового поля»	Зміна бізнес-процесів підетапів
2.2	Формування цілей АФУ	2.2	Формування проблеми подолання кризи та побудова дерева ієрархії проблем	
		2.3	Побудова матриці відносної важливості критеріїв та визначення їх пріоритетності	
		2.4	Визначення пріоритетності альтернатив за кожним критерієм	
		2.5	Визначення ваг альтернатив щодо фокусу ієрархії та розробка заходів досягнення даної альтернативи	
3	Формування системи антикризових заходів	3	Формування антикризової політики підприємства	Зміна етапу

Таким чином, здійснено реінжиніринг бізнес-процесів антикризового фінансового управління підприємством, який дозволить значно підвищити ефективність цього управління на підприємстві та стане основою попередження криз і сталого розвитку підприємства в майбутньому.

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

Література: 1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием. М. : Ника-центр, 2006. 672 с. **2.** Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 № 2597-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text. **3.** Калянов Г. Н. Теория и практика реорганизации бизнес-процессов. М. : СИНТЕГ, 2000, 212 с. **4.** Хайдаршина Г. А. Количественные методы оценки риска банкротства предприятий: классификация и практическое применение. *Вестник Финансового университета.* 2007. № 4. С. 169–178. **5.** Андрейчиков А. В., Андрейчикова О. Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М. : Финансы и статистика, 2004. 464 с.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ СТАНОМ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

УДК 336.71

Новокрещенова В. В.

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

Анотація. *Розглянуто критерії оцінювання управління фінансовою безпекою банку. Для виявлення найбільш впливових критеріїв проведено факторний аналіз. Виокремлено низку факторів, які найбільше впливають на фінансовий стан банку.*

Ключові слова: *факторний аналіз, фінансова безпека, фінансова стійкість, фінансовий стан, банківська установа.*

Аннотация. *Рассмотрены критерии оценки управления финансовой безопасностью банка. Для выявления наиболее влиятельных критериев проведен факторный анализ. Выделено ряд факторов, которые наиболее влияют на финансовое состояние банка.*

Ключевые слова: *факторный анализ, финансовая безопасность, финансовая устойчивость, финансовое положение, банковское учреждение.*

Annotation. *The article considers the criteria for assessing the management of the financial security of the bank. To identify the most influential criteria, a factor analysis was carried out. A number of factors are highlighted that most affect the financial condition of the bank.*

Keywords: *factor analysis, financial security, financial stability, financial condition, bank.*

Актуальність розгляду проблематики управління фінансовою безпекою банку визначається потребою у новітніх науково обґрунтованих методах управління економічними процесами. Сьогодні спостерігається падіння конкурентоспроможності багатьох вітчизняних банків, поглиблення довгострокової системної кризи, погіршення умов існування у глобальному фінансовому середовищі. Тому покращення фінансової безпеки дозволить банкам зменшити розмір можливого збитку, знизити ймовірність виникнення нових кризових ситуацій, активізувати потенціал протидії кризовим явищам, покращити адаптаційні можливості банків і зміцнити їх конкурентні позиції на ринку.

Вивченням проблемних питань з оцінки фінансової безпеки банків займалися такі вітчизняні вчені, як Вольська С. П., Головко О. Г., Єпіфанов А. О., Єрмошенко М. М., Коваленко В. В., Шпаковська Н. І. та ін. Високо оцінюючи їх внесок у вирішення проблем забезпечення фінансової безпеки в різних аспектах банківської діяльності, слід зазначити, що швидкоплинність і змінюваність середовища функціонування банківської системи вимагає постійного опрацювання і визначення факторів впливу на їх діяльність, притаманних реаліям сучасності.

Тому **метою** статті є актуалізація питань визначення факторів впливу на стан фінансової безпеки банку на основі застосування методу факторного аналізу, який є дієвим інструментом управління ним.

Одним із методів, які дають змогу визначити залежності між фінансовим станом банки і факторами, які впливають на виникнення кризових, виступає факторний аналіз. Під час проведення факторного аналізу керівництво банку отримує необхідну інформацію для того, щоб розробляти ефективну стратегію і тактику розвитку виробництва, визначити і оцінити резерви збільшення прибутку і рентабельності, знайти способи їх мобілізації. Факторний аналіз – це процес дослідження впливу окремих показників-факторів на величину показника, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих зав'язків [1].

Дослідження з використанням факторного аналізу можна поділити на етапи: збір початкових даних і підготовка кореляційної матриці (використано кореляційну матрицю, оскільки змінні, що аналізуються, вимірювались у різних масштабах); вилучення ортогональних факторів або факторизація (використано метод головних компонент); обертання факторів (використано метод Varimax Rotation з нормалізацією Кайзера (ортогональний метод обертання, який мінімізує кількість змінних з високими навантаженнями на кожний фактор, цей метод спрощує інтерпретацію факторів)); інтерпретація даних [2]. Оцінка впливу показників на рівень фінансової безпеки банків аналізуватиметься за допомогою ознак, які наведено у табл. 1.

© Новокрещенова В. В., 2020

Таблиця 1

Розподіл показників збалансованої системи за групами з урахуванням факторів впливу

Позначення показника	Показник	Фактор впливу
Показники ефективності роботи банку		
X1	Коефіцієнт рентабельності активів	Стабілізуючий
X2	Коефіцієнт рентабельності капіталу	Стабілізуючий
Показники ефективності використання ресурсів банку		
X3	Коефіцієнт загальної дохідності активів	Стабілізуючий
X4	Коефіцієнт чистої процентної маржі	Стабілізуючий
X5	Коефіцієнт чистого спреду	Стабілізуючий
Показники ефективності роботи банку (структури доходів і витрат)		
X6	Коефіцієнт ефективної діяльності банку	Стабілізуючий
X7	Коефіцієнт відношення чистого процентного і чистого комісійного доходів до операційного прибутку	Стабілізуючий
X8	Коефіцієнт відношення адміністративно-господарських витрат до операційного прибутку	Дестабілізуючий
X9	Коефіцієнт відношення адміністративно-господарських витрат до загальних витрат	Дестабілізуючий
Показники надійності банку		
X10	Коефіцієнт поточної ліквідності	Стабілізуючий
X11	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Стабілізуючий
X12	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Стабілізуючий
X13	Коефіцієнт автономії	Стабілізуючий
X14	Коефіцієнт фінансової залежності	Дестабілізуючий
X15	Коефіцієнт відношення кредитного портфеля до зобов'язань банку	Стабілізуючий

Кінцева мета аналізу полягає у виявленні проблем банку на можливо більш ранній стадії їх формування. Результати аналізу повинні використовуватися при визначенні режиму нагляду, включаючи прийняття рішень.

Факторний аналіз проводиться в програмі STATISTICA – це універсальна інтегрована система, призначена для статистичного аналізу і обробки даних.

На другому етапі факторного аналізу проводиться оцінювання банків, розрахунок необхідних показників фінансової безпеки (табл. 1) для аналізу впливу факторів на стан фінансової безпеки та оцінка ролі кожного з них. Цей етап проводиться за допомого програми STATISTICA, в яку імпортуються вихідні показники (рис. 1) [4].

	1 X1	2 X2	3 X3	4 X4	5 X5	6 X6	7 X7	8 X8	9 X9	10 X10	11 X11	12 X12	13 X13	14 X14	15 X15
1	0,011	0,157	0,011	0,027	-3,802	1,335	14,423	9,705	0,717	1,150	0,714	0,364	0,075	1,608	0,350
2	0,022	0,194	0,027	0,057	-0,795	1,263	6,549	5,240	0,776	1,382	0,842	0,223	0,129	3,505	0,618
3	0,057	0,326	0,069	0,081	-1,964	2,261	43,202	17,814	0,835	1,328	0,864	0,182	0,209	0,796	0,682
4	0,001	0,014	0,001	0,022	-1,069	1,028	19,650	20,110	1,013	1,359	0,604	0,322	0,083	2,577	0,282
5	0,010	0,048	0,013	0,075	-0,371	1,114	67,576	63,666	0,937	1,301	0,686	0,098	0,272	3,959	0,588
6	-0,021	-0,064	-0,021	0,068	-0,013	0,822	29,217	41,621	0,993	1,497	0,841	0,470	0,489	0,517	0,370
7	0,029	0,177	0,035	0,054	-3,934	2,196	77,546	28,874	0,792	1,220	0,839	0,031	0,198	0,361	0,809
8	0,051	0,365	0,063	0,078	-0,534	2,088	33,193	17,686	1,006	1,201	0,786	0,182	0,164	0,473	0,605
9	0,071	0,681	0,086	0,061	-9,538	11,685	-2158,949	-263,522	1,078	1,118	0,314	0,119	0,116	0,061	0,195
10	0,007	0,102	0,007	0,017	-5,591	1,162	6,168	5,181	0,445	1,544	0,619	0,212	0,075	3,926	0,407
11	0,048	0,381	0,053	0,079	-0,338	1,694	21,736	13,980	0,918	1,192	0,580	0,126	0,144	0,748	0,455
12	0,104	0,598	0,104	0,063	-1,633	3,170	26,164	10,134	0,976	2,127	0,602	0,367	0,210	3,779	0,235
13	0,038	0,086	0,038	0,130	-0,005	1,253	7,073	7,415	1,069	9,372	1,073	0,034	0,801	16,139	1,039

Рис. 1. **Вихідні данні для проведення факторного аналізу банків України за 2019 р.**

Далі за допомогою інструментів програми STATISTICA потрібно визначити змінні, що мають найбільшу тісноту зав'язків. Тобто програма пропонує можливі варіанти вибору факторів.

Щоб провести факторний аналіз фінансового стану та визначити кількість факторів, було запропоновано два критерії – критерій Кайзера та критерій відсіювання Р. Кеттелла.

Критерій Кайзера передбачає, що кількість факторів дорівнює кількості компонент, власні значення яких перевищують 1. У програмі STATISTICA потрібно встановити необхідні параметри й отримати результат.

На рис. 2 наведено результати факторного аналізу фінансового стану за даними вихідних 15 показників 13 банків за 2019 р., було сформовано 4 фактори. За критерієм Кайзера було виділено чотири фактори, які впливають на фінансовий стан банків України за досліджуваний період (рис. 2).

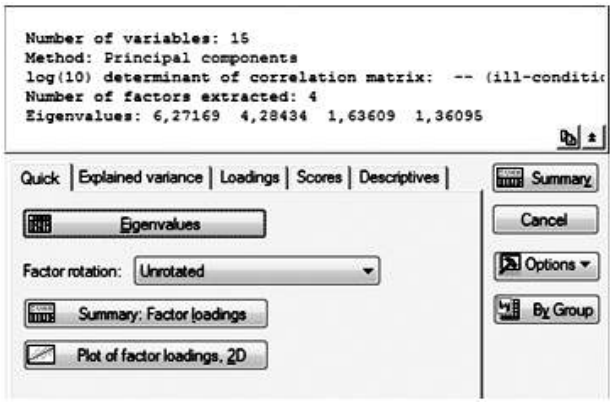


Рис. 2. **Вікно для отримання результатів факторного аналізу**

З рис. 3 можна сказати, що основними характеристиками значущості головних компонент є: відсоток загальної пояснювальної дисперсії, кумулятивні власні числа, кумулятивна дисперсія.

Eigenvalues (Spreadsheet1)
Extraction: Principal components

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	6,271690	41,81127	6,27169	41,81127
2	4,284341	28,56227	10,55603	70,37354
3	1,636088	10,90725	12,19212	81,28079
4	1,360945	9,07297	13,55306	90,35376

Рис. 3. **Вибір факторів впливу на фінансовий стан за критерієм Кайзера**

Таким чином, разом виділені компоненти пояснюють 90,38 % загальної дисперсії.

Далі потрібно розглянути факторні навантаження (рис. 4) – кореляція між змінними та виділеними факторами.

Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet1)
Extraction: Principal components
(Marked loadings are >,700000)

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
X1	0,511271	0,611755	-0,545315	-0,115964
X2	0,789980	0,437070	-0,394963	-0,072318
X3	0,558749	0,614607	-0,518142	-0,144113
X4	-0,363610	0,850657	-0,137675	0,119296
X5	-0,784684	0,008855	-0,468201	0,307750
X6	0,866278	0,402043	0,251634	0,068266
X7	-0,809516	-0,336402	-0,440556	-0,127868
X8	-0,822249	-0,358112	-0,404277	-0,062235
X9	0,068777	0,592925	-0,102656	0,676668
X10	-0,527638	0,710408	0,276414	0,057347
X11	-0,879293	0,219475	-0,059922	-0,122544
X12	0,025247	-0,586038	-0,164225	0,644110
X13	-0,628328	0,619752	0,235862	0,301938
X14	-0,566212	0,581122	0,282859	-0,010813
X15	-0,686961	0,494908	0,045767	-0,453131
Expl.Var	6,271690	4,284341	1,636088	1,360945
Prp.Totl	0,418113	0,285623	0,109073	0,090730

Рис. 4. **Факторні навантаження за критерієм Кайзера**

Отримані факторні навантаження та їх інтерпретація допоможуть виявити певні закономірності. Факторні навантаження повинні об'єднати змінні у групи, для яких коефіцієнти кореляції з фактором приймають найбільші значення по одній групі, а по іншій – найменші.

Виходячи з рис. 2 можна зробити висновок, що на фінансовий стан банків впливають три фактори, кожний з цих факторів об'єднує у собі певну групу показників.

Перший фактор проявляє свій вплив на фінансову безпеку банків через коефіцієнт рентабельності капіталу, чистого спреду, ефективної діяльності банку, відношення чистого процентного і чистого комісійного доходів до операційного прибутку, відношення адміністративно-господарських витрат до операційного прибутку.

Другий фактор об'єднує у собі вплив коефіцієнта чистої процентної маржі та поточної ліквідності.

Третій та четвертий фактор не впливають, тому їх розглядати недоцільно.

За критерієм Р. Кеттелла виділено також, як і за критерієм Кайзера, чотири фактори. Третій фактор в цьому випадку відображає вплив коефіцієнтів рентабельності активів, рентабельності капіталу та загальної дохідності банку. Четвертий фактор не відображає жоден з коефіцієнтів, тому його розглядати недоцільно (рис. 5).

Factor Loadings (Varimax normalized) (Spreadsheet1)
Extraction: Principal components
(Marked loadings are >,700000)

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
X1	-0,179560	0,045789	0,954970	-0,012334
X2	-0,436070	-0,191668	0,864915	0,036768
X3	-0,230267	0,026656	0,961131	-0,040930
X4	0,127124	0,842488	0,398726	0,063930
X5	0,845996	0,333504	-0,037255	0,318444
X6	-0,898885	-0,060434	0,404160	0,071170
X7	0,963349	0,021579	-0,202941	-0,096073
X8	0,951120	0,030258	-0,254315	-0,037822
X9	-0,181278	0,496713	0,343639	0,653479
X10	0,026366	0,924985	-0,032546	-0,073651
X11	0,632325	0,604421	-0,193641	-0,193070
X12	0,192943	-0,433715	-0,280297	0,694279
X13	0,132795	0,928843	-0,128100	0,169976
X14	0,088003	0,835604	-0,116372	-0,137489
X15	0,376239	0,704505	0,008197	-0,535090
Expl.Var	4,285510	4,578653	3,278626	1,410274
Prp.Totl	0,285701	0,305244	0,218575	0,094018

Рис. 5. **Факторні навантаження за критерієм Р. Кеттелла**

Отже, можна сказати, що доцільно використовувати критерії Кайзера та Р. Кеттелла для вибору кількості факторів, які впливають на фінансовий стан банків України як паралельні.

Актуалізація первинних показників, що впливають на рівень фінансової безпеки банку, показала, що перший фактор «Показники ефективності роботи банку (структури доходів та витрат)» впливає на 41,81 % від загальної поясненої дисперсії, другий фактор «Показники надійності банку» – на 28,56 % та третій фактор «Показники ефективності використання ресурсів банку» на 10,09 %. Інші фактори впливають на 18,72 % поясненої дисперсії.

Таким чином, факторний аналіз показав, що на сучасний фінансовий стан банків найбільший вплив чинять дві групи факторів. І це структура доходів та витрат банківської установи та стан її надійності. Отримані результати дозволяють менеджменту банку здійснювати своєчасну трансформацію фінансової безпеки в необхідному аспекті удосконалення управління банком. Для уникнення кризових явищ і підвищення ефективності їх діяльності необхідно надалі аналізувати вплив зазначених факторів.

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

Література: 1. Вольська С. П. Комплексна оцінка фінансової стійкості банку // Економіка підприємництва: теорія і практика : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. Київ : КНЕУ, 2010. С. 54–56. **2.** Головко О. Г. Окремі підходи до розкриття сутності фінансової стабільності банків. *Вісник університету банківської справи Національного банку України.* 2011. № 1 (10). С. 214–218. **3.** Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 228 с. **4.** Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/. **5.** Шпаковська Н. І. Методичний підхід до оцінки фінансової стійкості банків. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції.* 2013. № 3. С. 100–105. **6.** STATISTICA. Версия 6.1. Системный подход к анализу данных: URL: http://www.statsoft.ru.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕАЛІЗАЦІЇ АКАДЕМІЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ЗВО УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОСВІТИ З ВИКОРИСТАННЯМ ДИСТАНЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

УДК 378.4:005.7(477)

Осіпова Ю. С.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті проведено порівняльний аналіз понять «дистанційна форма освіти» та «використання дистанційних технологій» у різних формах освіти; проаналізовано, яким чином введення карантину розширило прояви академічної автономії ЗВО; виявлено взаємозв'язок якісної вищої освіти та реалізації фінансової автономії університетів; ознайомлено з результатами опитування щодо стану використання технологій дистанційного навчання у ЗВО, проведеного Державною службою якості освіти України.*

Ключові слова: *вдосконалення освітнього процесу, навчання з використанням дистанційних технологій, оцінка результативності освітнього процесу, академічна автономія, фінансова автономія.*

Аннотация. *В статье проведен сравнительный анализ понятий «дистанционная форма образования» и «использование дистанционных технологий» в разных формах образования; проанализировано, каким образом введение карантина расширило проявления академической автономии ЗВО; выявлена взаимосвязь качественного высшего образования и реализации финансовой автономии университетов; ознакомлено с результатами опроса о состоянии использования технологий дистанционного обучения в ЗВО, проведенного Государственной службой качества образования Украины.*

Ключевые слова: *совершенствование образовательного процесса, обучение с использованием дистанционных технологий, оценка результативности образовательного процесса, академическая автономия, финансовая автономия.*

Annotation. *The article provides a comparative analysis of the concepts of «distance education» and «use of distance technologies» in different forms of education; analyzed how the introduction of quarantine expanded the manifestations of the academic autonomy of the Western Military District; revealed the relationship between high-quality higher education and the implementation of the financial autonomy of universities; familiarized with the results of the survey in the state of the use of distance learning technologies in the HEI, conducted by the state service for the quality of education of Ukraine.*

Keywords: *improving the educational process, teaching using distance technologies, assessing the effectiveness of the educational process, academic autonomy, financial autonomy.*

Головним завданням вищої школи України є неухильне підвищення якості підготовки фахівців. Це досягається шляхом вдосконалення освітнього процесу, реформування управління закладами вищої освіти, вдосконалення змісту навчання, запровадження інноваційного типу навчання [1]. Однією з головних ознак сучасного суспільства є його розвиток саме на основі інновацій. Цей процес повною мірою реалізовується і в освітній галузі, оскільки саме ця сфера визначає поступальний рух економіки кожної держави [2].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – це новостворені і вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що суттєво покращують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [3]. Проблеми запровадження інноваційних технологій і методів навчання в сучасній вищій освіті актуальні зараз та не втратять актуальності в найближчій перспективі, оскільки з введенням загальнонаціонального карантину в березні 2020 року перед освітянами несподівано постало питання: чи можливо повністю отримувати та надавати освіту з використанням дистанційних технологій навчання?

Безумовно, йдеться не лише про формальний підхід у використанні таких технологій, а про збереження якості навчального процесу. Він має бути збалансованим і давати здобувачам освіти можливість досягти необхідного результату навчання. Крім того, відповідно до нового закону «Про вищу освіту» заклади вищої освіти мають академічну автономію. Вони спроможні самостійно визначати, яким чином організовувати освітній процес в

© Осіпова Ю. С., 2020

умовах карантину та які технології використовувати для дистанційного навчання [4]. Це свідчить про те, що якість української вищої освіти у теперішніх умовах надзвичайно залежить від реалізації концепції університетської автономії.

Остання завжди розглядалася як інструмент для забезпечення конкурентоздатності вітчизняних університетів на міжнародній арені, демократизації університетського життя та зростання якості освітніх послуг загалом. Автономія університету можлива у чотирьох вимірах: академічна, організаційна, кадрова і фінансова. Концепція всебічної університетської автономії (у тому числі академічної, фінансової та організаційної) проголошена в Законі України «Про вищу освіту», прийнятому ще у 2014 році. У ньому автономія визначається як самостійність, незалежність і відповідальність закладу вищої освіти у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів у межах, встановлених цим законом. Таким чином, необхідність модернізації освітнього простору назрівала давно, пандемія стала лише каталізатором цього процесу.

Проблемам з питань розвитку дистанційної освіти присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців, а саме таких як О. Андреєв, Г. Козлакова, І. Козубовська, В. Олійник, Є. Полат, А. Хуторський. Питаннями впровадження і використання інформаційно-комунікаційних технологій у вищій школі займається також Т. Вахрущева, М. Загірняк, В. Кухаренко, О. Рибалко, Є. Долинський, М. Бухаркіна, Я. Ваграменко, В. Вержбіцький, К. Верішко, В. Каймін, В. Солдаткін, Н. Сиротенко, Н. Корсунська, О. Скубашевська В. Осадчий, С. Євсеев та ін. [5; 6].

Проблеми і перспективи автономії ЗВО України в контексті реформування системи вищої освіти стали об'єктом дослідження багатьох вітчизняних викладачів і науковців, серед яких варто виокремити розробки таких учених, як: В. Пономаренко, О. Раєвнєва, К. Стрижиченко, О. Частник, К. Гунченко, С. Головко та ін. З-поміж зарубіжних авторів потребують уваги роботи Т. Ньюбом, Л. де Домінікс, С. Перес, А. Фернандес-Зубіета [7, 8].

Говорячи про дистанційне навчання, слід розрізняти два схожих терміни: «дистанційна форма освіти» і «використання дистанційних технологій» у різних формах освіти (очної, заочної). У 2000 році Міністерство освіти і науки України затвердило «Концепцію розвитку дистанційної освіти в Україні», яка передбачає як реалізацію системи безперервної освіти «впродовж всього життя», так й індивідуалізацію навчання за умови масовості освіти. Ця концепція розглядає перший випадок і визначає дистанційну освіту як форму навчання, рівноцінну з очною, вечірньою або заочною, що реалізується переважно за технологіями дистанційного навчання [9]. Таке формулювання співвідноситься із Законом України «Про вищу освіту», а саме зі ст. 49 цього Закону. У ній трактується поняття дистанційної форми здобуття освіти таким чином: індивідуалізований процес здобуття освіти, що відбувається переважно за опосередкованої взаємодії віддалених один від одного учасників освітнього процесу в спеціалізованому середовищі, що функціонує на основі сучасних психолого-педагогічних та інформаційно-комунікаційних технологій [10].

Інакше кажучи, опосередкована взаємодія суб'єктів засобами онлайн-технологій є визначальною для дистанційного навчання. Організований таким чином навчальний процес є дуже важливим для громадян, що мешкають у важкодоступних до закладу освіти населених пунктах або за кордоном, людей з особливими потребами, складними життєвими обставинами та інших категорій осіб, які не в змозі здобувати вищу освіту безпосередньо у приміщенні ЗВО, але спроможні самостійно опанувати матеріал. Історія розвитку сучасного дистанційного навчання в Україні фактично починається з 2000 року зі створення Українського центру дистанційної освіти, а також аналогічних осередків на базі провідних вітчизняних ЗВО.

На відміну від дистанційної форми освіти, під словосполученням «дистанційні технології в освіті» мається на увазі конкретні платформи та інструменти, які дозволяють учасникам освітнього процесу комунікувати один з одним, допомагають організувати виконання та перевірку завдань, контроль відвідуваності, семестровий контроль та інші процеси здобуття вищої освіти. Вони можуть бути інтегровані на будь-якому етапі навчального курсу за умови виявлення технічної можливості та ініціативи обох сторін їх використовувати.

Як вже було зазначено, у березні 2020 року в Україні стартував період, що змусив освітні установи пристосовуватися до нових умов існування: у зв'язку з пандемією коронавірусної інфекції вітчизняні ЗВО змінили традиційну форму навчання на навчання з використанням дистанційних технологій. Звичайно, такі обставини оголили ряд проблем, але водночас створили унікальні умови для того, аби університети розширили розуміння своєї автономії та отримали необхідний практичний досвід, який у майбутньому лише сприятиме їх самостійності [11].

Йдеться, зокрема, про академічну автономію, що включає в себе рівень самостійності університету у питаннях набору студентів, навчальних програм, а також тісно переплітається з питаннями якості вищої освіти. Університети є вільними у виборі підходів, методів, технологій для організації проведення занять у новому форматі. Збільшення автономії в цьому відношенні дало більше простору для творчості, але й збільшило відповідальність.

Цікавим є те, яким чином національна система вищої освіти впоралась із цим завданням, які аспекти навчального процесу вдалося «підлаштувати», а які недоліки варто ліквідувати у найближчому майбутньому. У зв'язку

з цим Державною службою якості освіти України упродовж 23.04.2020–05.05.2020 рр. проведено анонімне опитування науково-педагогічних працівників і здобувачів освіти закладів вищої освіти всіх типів і форм власності виходячи з необхідності з'ясування ситуації, що пов'язана із використанням технологій дистанційного навчання в умовах запровадженого постановою Кабінету Міністрів України «Про запобігання поширенню на території України коронавірусу COVID-19» загальнонаціонального карантину.

Проведення опитування мало на меті виявлення досягнень, а також відображення проблем, пов`язаних із використанням технологій дистанційного навчання, які є загальними для освітянської спільноти, вироблення варіантів вирішення таких проблемних питань, а також визначення основних тенденцій подальшого розвитку процесів використання технологій дистанційного навчання [12]. Проаналізуємо показники, що є загальними індикаторами ефективності вищої освіти з використанням технологій дистанційного навчання:

– оцінка учасників освітнього процесу щодо того, як вони впоралися з організацією дистанційного навчання під час карантину, %;

– рівень задоволеності учасників освітнього процесу технологіями, які застосовуються у закладах вищої освіти в умовах дистанційної роботи, %;

– результативність освітнього процесу в умовах дистанційної роботи, %.

Результати, отримані у ході проведення опитування, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Результати опитування щодо стану використання технологій дистанційного навчання у закладах вищої освіти, проведеного Державною службою якості освіти України [12]

Оцінка учасників освітнього процесу щодо того, як вони впоралися з організацією дистанційного навчання під час карантину, %		
	Студенти	**Викладачі**
Так, повністю	89,4	90,5
Так, частково	10,1	9,2
Ні	0,5	0,3
Рівень задоволеності учасників освітнього процесу технологіями, які застосовуються у закладах вищої освіти в умовах дистанційної роботи, %		
	Студенти	**Викладачі**
Повністю задоволений	14,9	26,5
Скоріше задоволений	28,1	39,2
Десь посередині, 50/50	37,8	25,8
Скоріше не задоволений	12,3	6,2
Категорично не задоволений	6,9	2,3
Результативність освітнього процесу в умовах дистанційної роботи, %		
	Студенти	**Викладачі**
Висока	12,5	12
Вище середнього	28,5	35,8
Середня	36,3	41,1
Нижче середнього	12,3	7,1
Низька	10,4	4

За наведеними даними можна зробити такі висновки:

– самооцінка успішності переходу на роботу у дистанційному режимі є досить високою як серед здобувачів вищої освіти (89,4 %), так і серед науково-педагогічних працівників (90,5 %). Отже, у середньому 9 з 10 учасників освітнього процесу вважають, що вони впорались із викликами сьогодення та змогли організувати навчальний процес належним чином;

– стосовно рівня задоволеності респондентів технологіями, що застосовуються у їхньому закладі вищої освіти, слід зазначити, що думки опитуваних дещо різняться. Так, скоріше або повністю задоволеними виявились більше половини викладачів, а саме 65,7 % з них, у той час як серед студентів це число складає лише 43 %. Таким чином, на думку більшості викладачів, введені зміни позитивно вплинули на підготовку майбутніх фахівців, проте останні у своїй більшості такий висновок заперечують: 57 % з них або не можуть дати однозначної відповіді або не задоволені якістю застосовуваних технологій;

- надзвичайно важливим показником є оцінка результативності освітнього процесу в умовах дистанційної роботи. У цілому думка обох груп респондентів щодо високої або вище за середню результативність майже збігається: частка опитаних серед числа студентів становить 41 %, серед числа науково-педагогічних працівників – 47,8 %. Крім того, ще 36,3 % та 41,1 % студентів і викладачів відповідно визнали результативність дистанційної освіти середньою. Але система вищої освіти повинна продукувати висококваліфікованих фахівців, а тому й прагнути необхідно до досягнення максимально високих результатів в отриманні та наданні освітніх послуг. Це, на жаль, вдалося лише 12 % студентів та 12,5 % викладачів.

Повертаючись до питання самостійності ЗВО у виборі інструментів та технологій організації навчального процесу, треба розуміти, що автономія – це не відсутність контролю з боку держави, а створення державою максимально сприятливих умов розвитку вищої освіти. Що стосується академічної автономії, то її прояви у теперішніх умовах дали очевидний прогрес, однак без фінансової та пов'язаної з нею організаційної автономії не може відбутися відчутного подальшого якісного зростання. Проблема у тому, що вітчизняні ЗВО не можуть капіталізувати свої академічні здобутки. Більше того, за таких умов академічна автономія може сприйматися не з погляду нових можливостей, а з погляду нових проблем і додаткового навантаження [13].

Безумовно, запровадження інформаційних технологій в освітню практику має свої переваги: гнучкість у виборі найбільш зручних місця та часу, опрацювання теоретичного матеріалу на різних онлайн-платформах, повторне опрацювання матеріалу або продовження його у часі та ін. Аналіз діяльності центрів дистанційного навчання свідчить, що витрати на підготовку фахівця, використовуючи дистанційні технології, складають приблизно 60 % від витрат на підготовку фахівців за денною формою навчання [14].

Однак, незважаючи на значні переваги інтеграції дистанційних технологій в освітній процес, забезпечення високої якості підготовки студентів гальмується рядом проблем, зокрема, відсутністю спеціального технічного обладнання, кошторисів з упровадження технологій дистанційного навчання, методичних регіональних центрів [15] та ін. Це підтверджують результати опитування респондентів як серед студентів, так і серед викладачів (рис. 1 і рис. 2).

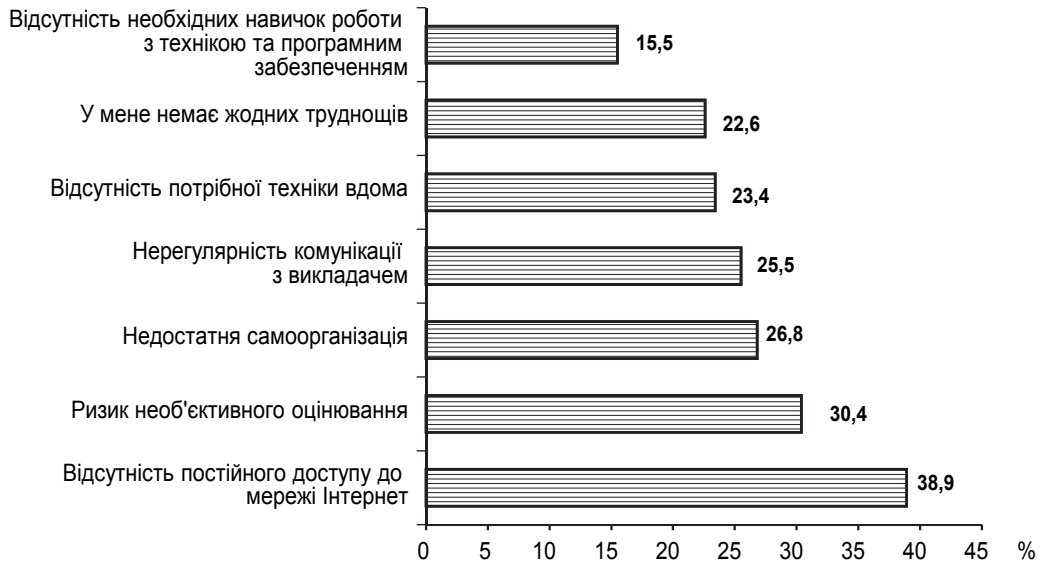


Рис. 1. **Фактори, що негативно впливають на якість впровадження технологій дистанційного навчання серед студентів, % [12]**

Так, 62,3 % здобувачам вищої освіти отримувати якісну освітню послугу в умовах карантину заважали проблеми технічного характеру, а саме відсутність потрібної техніки вдома та постійного доступу до мережі Інтернет. Кожний четвертий серед опитаних викладачів занепокоєний недостатнім технічним забезпеченням освітнього процесу. Оскільки запровадження дистанційного режиму не передбачає відвідування закладів освіти її здобувачами, часто вирішення подібних питань лягає на плечі освітян.

Кожна країна має свій власний досвід у вирішенні проблеми фінансування дистанційної освіти [16]. В Україні, на жаль, коштів для її розвитку суттєво не вистачає. Згідно зі ст. 71 Закону України «Про вищу освіту» фінансування державних закладів вищої освіти здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок

інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень [10]. Українські університети отримують державне фінансування у формі однорічного постатейного бюджету. Їм не дозволяється зберігати надлишок, а диверсифікація джерел фінансування поки що є не досить поширеною.

Отже, освітнім установам потрібна реальна фінансова автономія, аби мати можливість швидко адаптуватися до нових умов функціонування. Однак питання її закріплення на законодавчому рівні все ще залишається у підвішеному стані. Водночас Міністерством освіти і науки України вже зроблені кроки, що сприятимуть її розширенню:

– запуск формульного фінансування вищої освіти з урахуванням результатів діяльності університетів. Це зробило систему фінансування об'єктивною та прозорою, а також розпочало перехід від фінансування за кількість до фінансування за якість;

– запровадження індикативної собівартості навчання в університетах для деяких спеціальностей. Існуюча серед ЗВО практика демпінгу обумовлена прагненням університетів в умовах конкуренції на ринку освітніх послуг залучити якомога більше здобувачів освіти для навчання за контрактною формою. Збереження цієї ситуації створює ризики перекладання частини витрат, що мають покриватися здобувачами освіти згідно з договорами, на бюджет [17];

– KPI для контрактів з ректорами. Реформа вищої освіти передбачає, що з ректорами університетів укладають контракти, в яких прописані ключові показники ефективності (KPI), яких керівники ЗВО повинні будуть дотримуватись. Невиконання умов є підставою для звільнення.

Звичайно, цими пунктами масштабна реформа вітчизняних університетів не обмежується. Однак вони є ключовими на шляху до зміни механізму фінансування та управління ЗВО.

Таким чином, варто усвідомити, що умови сьогодення змусили вищу школу перейти на освіту в режимі онлайн, тому іншого шляху, як налагоджувати цей, на перший погляд нелегкий процес, немає. Безумовно, в реалізації освітнього процесу в умовах, яких ніхто не міг передбачити, можна знайти певні вади. Але, розглядаючи цю ситуацію з конструктивного боку, слід зазначити, що карантинні обмеження створили критичні умови діяльності, у яких є можливість виявити не лише наявні, а й приховані можливості складної системи, якою є вища освіта.

Необхідно пам'ятати про те, що якісне дистанційне навчання – це, в першу чергу, якісний контент і зворотний зв'язок його учасників. Останні, як елементи системи, мають адаптуватися до змін у функціонуванні для того, щоб у майбутньому оптимізувати усі існуючі процеси, пов'язані з підготовкою фахівців, які відповідатимуть вимогам національного та міжнародного ринків праці

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Раєвнєва О. В.

Література: 1. Університетська автономія: міф чи реальність? : матеріали «Круглого столу» тижневика «Освіта» (16 березня 2016 р. – 3 трав. 2017 р.) / [упоряд. : К. В. Астахова, О. С. Коноваленко]. Харків : Вид-во НУА, 2017. 60 с. **2.** Інноваційні методи навчання у Державному університеті телекомунікацій як складова успішного менеджера сучасності. URL: http://www.dut.edu.ua/ua/news-1-0-6770-innovaciyni-metodi-navchannya-u-derzhavnomu-universiteti-telekomunikaciy-yak-skladova-uspishnogo-menedzhera-suchasnosti. **3.** Про інноваційну діяльність : Закон України 04.07.2002 № 40-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text. **4.** Університети та коледжі // Міністерство освіти і науки України. URL: https://mon-covid19.info/uni. **5.** Rayevnyeva O., Stryzhychenko K. Authority of the higher education system in conditions of the European integration of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. Vol. 16. Issue 3. P. 501–510. **6.** Yevseiev S., Ponomarenko V., Rayevnyeva O. Assessment of functional effectiveness of the corporate scientific-educational network based on comprehensive indicators of service quality. *Information technology. industry control systems.* 2017. Vol. 6. No. 2 (90). P. 4–15. **7.** Rayevnyeva O., Ponomarenko V., Stryzhychenko K. Autonomy of Higher Education System: In What Direction *We Are Moving? Asian Journal of Applied Sciences*. 2016. Vol. 04. Issue 5. P. 1179–1185. **8.** Ponomarenko V., Rayevnyeva O. Assessment of functional effectiveness of the corporate scientific-educational network based on comprehensive indicators of service quality. *Information technology. industry control systems.* 2017. Vol. 6. No. 2 (90). P. 4–15. **9.** Концепція розвитку дистанційної освіти в Україні. URL: http://www.osvita.org.ua/distance/pravo/00.html. **10.** Про вищу освіту Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text. **11.** Основні проблеми української вищої освіти, які виявив карантин. URL: https://education.24tv.ua/osnovni-problemi-vishhoyi-osviti-ukrayini-yaki-novini-ukrayini_n1375907. **12.** Інформаційно-аналітична довідка про результати опитування щодо стану використання технологій дистан-

ційного навчання у закладах вищої освіти України. URL: https://cutt.ly/mgO8bvD. **13.** Реформування вищої освіти в Україні. Три з половиною роки після Революції Гідності. URL: https://cutt.ly/zgO8WVG. **14.** Фінансування отримання вищої освіти шляхом дистанційної форми навчання: досвід зарубіжних країн. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/10537/1/10.pdf. **15.** Сучасний стан розвитку дистанційного навчання в Україні. URL: https://vseosvita.ua/library/sucasnij-stan-rozvitku-distancijnogo-navcanna-v-ukraini-229977.html. **16.** Дистанційна освіта в країнах світу: що, де і як. URL: https://www.chasipodii.net/mp/article/1369/. **17.** Цьогоріч державне замовлення для закладів вищої освіти на 11 % більше, ніж минулого року, – Сергій Шкарлет. URL: https://mon.gov.ua/ua/news/cogorich-derzhavne-zamovlennya-dlya-zakladiv-vishoyi-osviti-na-11-bilshe-nizh-minulogo-roku-sergij-shkarlet.

ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ТА РОЛІ КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

УДК 330.342.2

Павліченко П. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *На сучасному етапі функціонування світової цивілізації однією з її тенденцій є зростання впливу таких факторів, ресурсів та продуктів діяльності, як знання, інформація та інтелектуальний капітал, що призводить до появи виключно нових концепцій розвитку глобальної економіки. За останні роки особливої уваги в економічний науці зазнає модель креативної економіки, що об'єднує у собі можливість економічного зростання з соціально-культурним розвитком суспільства та окремого індивіда. Так, визначення суті цих тенденцій та особливостей їх прояву в перехідній економіці України є актуальною задачею, вирішення якої дозволить виявити шляхи переходу до постіндустріального суспільства через поєднання існуючих індустріальних аспектів функціонування держави з чинниками «нової економіки».*

Ключові слова: *постіндустріалізм, інформація, креативність, креативна економіка, креативні індустрії, креативний продукт.*

Аннотация. *На современном этапе функционирования мировой цивилизации одной из ее тенденций является рост влияния таких факторов, ресурсов и продуктов деятельности, как знания, информация и интеллектуальный капитал, что приводит к появлению исключительно новых концепций развития глобальной экономики. За последние годы особое внимание в экономический науке уделяется модели креативной экономики, объединяющей в себе возможность экономического роста с социально-культурным развитием общества и отдельного индивида. Так, определение сути этих тенденций и особенностей их проявления в переходной экономике Украины является актуальной задачей, решение которой позволит выявить пути перехода к постиндустриальному обществу через сочетание существующих индустриальных аспектов функционирования государства с факторами «новой экономики».*

Ключевые слова: *постиндустриализм, информация, креативность, креативная экономика, креативные индустрии, креативный продукт.*

Annotation. *At the present stage of the world civilization functioning, one of its trends is the growing influence of such factors, resources and products of activity as knowledge, information and intellectual capital, which leads to the emergence of exclusively new concepts of global economic development. In recent years, special attention in economics is paid to the creative economy model, which combines the possibility of economic growth and socio-cultural development of*

© Павліченко П. В., 2020

society and the individual. Determining the essence of these trends and features of their manifestation in the transition economy of Ukraine is a relevant task, the solution of which will identify ways to transition to post-industrial society through a combination of existing industrial aspects of the state with the factors of the «new economy».

Keywords: *postindustrialism, information, creativity, creative economy, creative industries, creative product.*

На сьогодні можна з упевненістю говорити про те, що соціально-економічні процеси, які функціонують у сучасному суспільстві, підтверджують теоретичну спроможність концепції історичної еволюції економічних систем, що грунтується на зміні типу виробництва [1]. Виокремлюють три основні етапи розвитку, де перехід від одного до іншого знаменується науково-технічними революціями, протягом яких виникають нові ключові сфери економіки, рушійні чинники діяльності та пов'язана з ними переважна кількість суб'єктів господарювання (рис. 1).

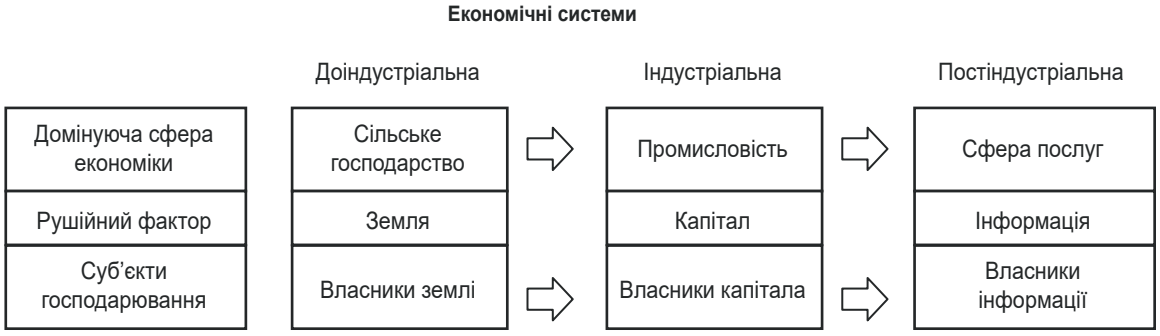


Рис. 1. **Еволюція економічних систем**

У ході історії зміна типу виробництва характеризується не грубим витисненням попередніх форм, а зміщенням акцентів у видах і способах діяльності таким чином, що раніше існуючі первинні форми стають вторинними.

Це знаходить своє підтвердження в існуванні розриву між рівнями розвитку різних країн, де в менш розвинених державах ще залишаються вагомими деякі доіндустріальні й індустріальні впливи, тоді як розвинені країни загалом перейшли в епоху постіндустріалізму. Однак у глобальних масштабах новий виток еволюції економічної системи спостерігається останні кілька десятиріччя, що дозволяє вважати постіндустріалізацію основною тенденцією сучасної світової економіки.

Незважаючи на все більшу поширеність, термін «постіндустріальна економіка» не знаходить свого точного визначення в економічній теорії. Основоположник теорії постіндустріального суспільства Даніел Белл характеризує її як «суспільство, в економіці якого в результаті науково-технічної революції та істотного зростання доходів населення пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, де домінуючим ресурсом є інформація та знання, а наукові розробки стають головною силою економіки» [2]. Крім того, він акцентував увагу на ролі людини у подальшому розвитку економіки – на здатності до навчання, рівні освіти, професіоналізмі та креативності.

Крім зазначених Д. Беллом, іншими дослідниками виділяються такі риси, що також притаманні постіндустріальному суспільству й економіці:

- масштабне використання технологій зв'язку / комунікацій (Е. Масуда);
- інформація як цінність з потенційно великим джерелом багатства (Т. Стоуньєр);
- перехід від централізації і бюрократизації до децентралізації і демократизації, від уніфікації та стандартизації до індивідуалізації (А. Тоффлер);
- акцент на особистісний ріст людини та самореалізацію, в тому числі у творчості, замість кар'єризму та матеріального збагачення (В. Іноземцев, Р. Інглхарт);
- невизначеність і мінливість навколишнього середовища, «середовище ризику» (Е. Гідденс).

Оскільки поняття «постіндустріальна економіка» зачіпає різноманітні процеси та явища у функціонуванні держави, в останні роки виокремлюються її спеціалізовані категорії, що базуються на певному аспекті, які в сумі відображають сучасні напрямки розвитку соціально-економічної системи.

Значний внесок у методологію дослідження нових теорій економіки зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як С. Ілляшенко, Б. Джонсон, П. Дракер, В. Геєць, В. Іноземцев, Дж. Хоукінс , Л. Мельник, Б.-Е. Люндвалл, Дж. Гелбрейт, В. Семіноженко, Е. Тоффлер, Л. Федулова, М. Кастельс та ін. Проте, незважаючи на достатньо гли-

боки та вагомі наукові здобутки із зазначених питань, дослідження в цьому руслі не можна вважати вичерпаними, а саме в тих напрямках, де нова концепція зароджується на стику культури, економіки, соціальної політики і філософії як креативна економіка.

Метою цієї роботи є дослідження концептуальних моделей «нових» економік і їх взаємозв'язків у світовій економічній системі та визначення суті та впливу креативної економіки у контексті глобальної та державної систем.

Так, окрім інформаційної економіки, що часто ототожнюється з постіндустріальною, де головним фактором розвитку є інформація, виділяють такі типи «нових» економік (рис. 2).

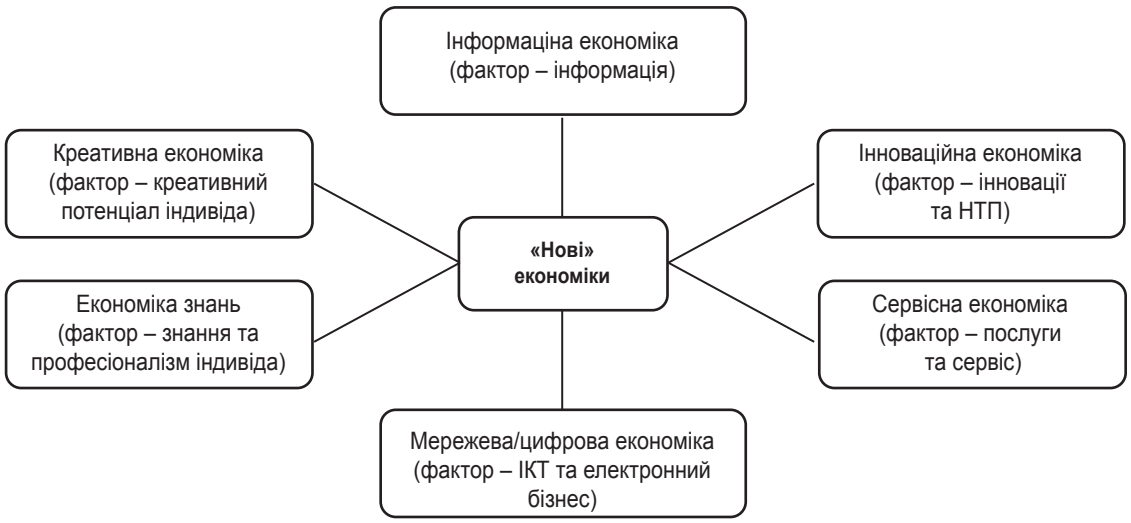


Рис. 2. **Перелік «нових» економік постіндустріалізму**

Кожна з наведених на рис. 2 економічних моделей є однією з точок зору на те, за рахунок чого функціонує або повинна ефективно функціонувати світова соціально-економічна система, відтіняючи ті чинники та умови, що найбільш суттєві у досягненні глобального благополуччя та процвітання. Незважаючи на відмінну спрямованість, відокремлювання якоїсь з них як єдиної форми економічної діяльності неможливо, оскільки тільки синергетичне використання дає повний, різнобічний та ефективний розвиток світової економіки.

Проблемою у вивченні «нових» економік є часта тотожність ключових понять, ресурсів і факторів їх розвитку, що призводить до розмитості суті та неможливості практичного застосування, а в результаті – до використання як синонімічних визначень будь-якої «нової» економіки. Розглянемо кожне з наведених понять більш детально з економічної точки зору (табл. 1) [3].

Незважаючи на виразну різницю в термінах, сучасна економічна наука ще не дає точної відповіді, чи є економіка знань компонентом інформаційної економіки, а креативна економіка – елементом інноваційної або економіки знань, оскільки кожна з них може використовувати ресурси інших як вторинні, але необхідні фактори для власного розвитку.

Як приклад можна простежити такі взаємозв'язки факторів (рис. 3).

Варіативність положень факторів у ланцюжках взаємозв'язків обумовлена різними умовами та навколишнім середовищем в ситуації, для якої вибирається той чи інший зв'язок. Так, ланцюжок «Інформація – Знання – Креативність – Інновації» розглядає таку, коли за допомогою ІКТ збираються дані, з яких продукуються систематизовані знання, що за допомогою креативних здібностей індивіда перетворюються на нову ідею, яка слугує сировиною для інновації. З іншого боку, також доцільним є ланцюжок «Інформація – Креативність – Знання – Інновації», де інформація про деяку проблему чи питання знаходить своє рішення в креативній ідеї, яка згодом стає новим знанням для використання в інноваційній діяльності.

З перерахованих «нових» економік найбільш «молодою» вважається креативна економіка, що вперше була згадана як сучасна модель розвитку журналом Business Week в статті «The 21st Century Corporation: The Creative Economy» в 2000 році [4]. Однак саме її виокремлення як окремої парадигми розвитку світової економічної системи є найбільш суперечливим через маловивчені особливості та впливи на соціально-економічні процеси, а також історичне ототожнення з такими поняттями, як «мистецтво» і «творчість», що є здебільшого соціально-культурними складовими.

Таблиця 1

Характеристика «нових» економік

Ключове поняття	Інформація – відомості або дані, що є об'єктами зберігання, обробки та передачі, які використовуються в процесі аналізу та прийняття управлінських рішень; один з видів ресурсів, використовуваних в економічних процесах	Знання – форма існування і систематизації результатів пізнавальної діяльності людини; похідний продукт від інформації	Інновації – нововведення в галузях техніки, технології, організації праці та управління, засновані на використанні досягнень науки та провідного досвіду; запровадження в людську діяльність нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність цієї діяльності	Креативність – універсальна, пізнавальна та творча здатність; здатність до створення і продукування ідей, методик, технологій, проєктів. Містить у собі підвищену чутливість до проблем, до виявлення суперечливості знання
Характерна особливість економіки	Інформаційна економіка – розвиток ІКТ; прискорення збору, обробки та передачі інформації	Економіка знань – генерує цінність за допомогою інтерпретації даних і застосування їх згідно з людськими цілями та цінностями; поява нових наукоємних галузей	Інноваційна економіка – використання створених або придбаних інновацій та, за результатами інноваційної діяльності, постачання на ринок нових або вдосконалених продуктів, використання нових або вдосконалених технологічних процесів	Креативна економіка – розглядає креативні здібності як ресурс, що розширює та змінює існуюче знання; використання творчого потенціалу для генерації ідей та втілення їх в життя

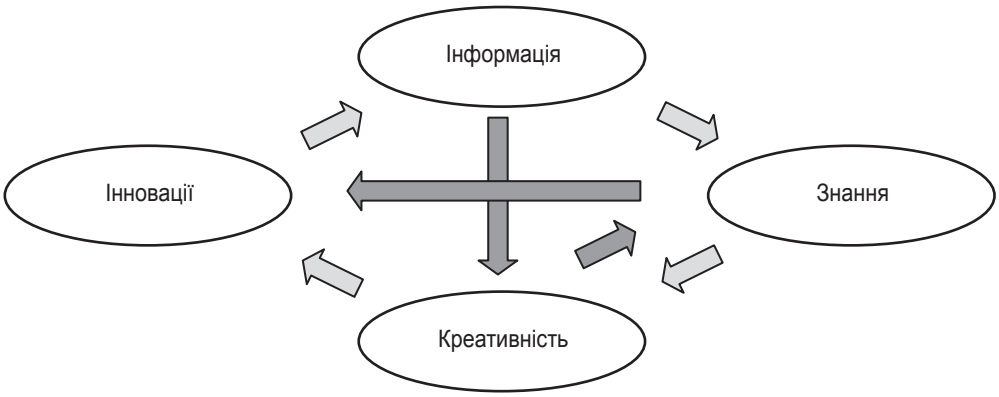


Рис. 3. **Взаємозв'язки факторів «нових» економік**

Однак сучасні тенденції в економічній діяльності багатьох, особливо розвинених країн, доводять, що саме креативні здібності, креативний клас населення та креативні галузі відіграють важливу роль в процесі постіндустріалізації.

Можна визначити такі причини виникнення та поширення креативної економіки.

По-перше, креативність як особистісна характеристика індивіда була визнана необхідним драйвером для генерації виключно нових концепцій і поглядів на функціонування суспільства та держави. Як зазначає автор в журналі Business Week: «В умовах креативної економіки зростає важливість ідей, а головним ресурсом виробництва виступають інтелектуальні ресурси». Також сучасними авторами та дослідниками не раз акцентувалося, що креативний процес необхідний для створення нового знання (Генрик Мрук, [5]), а сама креативність є ключовим компонентом інновації (Елейн Дандон, [6]). Отже, стимулювання креативного мислення стало одним з інструментів підвищення ефективності роботи підприємств та бізнесу.

По-друге, оскільки креативність тісно пов'язана з творчістю, творенням і переосмисленням існуючих явищ і процесів, вона стає призмою, через яку різні аспекти життя розглядаються під іншим, якісно іншим кутом. Так, креативність виходить за межі професійної якості та набуває значення нового типу мислення та моделі поведінки, що охоплює не тільки економіку, а й суспільство в цілому. Як наслідок, формується креативний клас людей, які використовують творчий підхід для пошуку нешаблонних рішень різноманітних задач і для вираження особистісної / громадської позиції, а також креативні галузі, що слугують середовищем для розвитку креативного мислення та виробництва креативних продуктів.

По-третє, в процесі розвитку світового ринку та вияву творчого потенціалу суспільства виникла необхідність в об'єднанні тих галузей, головним фактором функціонування яких є інтелектуальний капітал і креативне мислення, а вироблений продукт є інтелектуальною власністю, що має торгові марки, авторські права, патенти або бренди. Перша спроба такого групування сталася в 1998 році, коли Уряд Великої Британії розробив карту креа-

тивних індустрій, яка об'єднала 13 галузей економіки (табл. 2) [7]. У 2001 році Дж. Хокінс у своїй праці «Креативна економіка» розширює межі креативної економіки та додає до неї 15 різних секторів економіки.

А найбільш повною вважається класифікація Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), що базується на галузях промисловості, залучених прямо або побічно в створення, виготовлення, виробництво, передачу і розподіл товарів, що охороняються авторським правом. Основний фокус зроблений на інтелектуальну власність як втілення креативності, що є невід'ємною частиною при створенні товарів і послуг, включених в їх класифікацію.

В Україні визначення креативним галузям / індустріям дано відносно недавно та відповідно до Закону України «Про культуру» є таким: «креативні індустрії – види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості та робочих місць через культурний (художній) та/або креативний вираз», а «креативний продукт – це товари та послуги, що створені / надані за результатами культурного (мистецького) та/або креативного вираження і мають високу додану вартість» [8]. Розпорядження Кабінету Міністрів від 24 квітня 2019 року «Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій» об'єднує в креативний сектор 12 галузей (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення креативних індустрій

	Креативні індустрії			
Модель Великої Британії	– реклама, – архітектура, – ринок мистецтва, – ремесла	– дизайн, – мода, – кіно, – відпочинок, – музика	– виконавче мистецтво, – видавнича справа, – програмне забезпечення, – телебачення і радіо	
Модель Дж. Хокінса	– реклама, – архітектура, – ринок мистецтва, – ремесла	– дизайн, – мода, – кіно, – виконавче мистецтво	– видавнича справа, – НДДКР, – програмне забезпечення	– іграшки, – телебачення та радіо, – відеоігри
Модель ВОІС	**Базові галузі авторського права:** – медіа, кіно та відео, – музика, – колекціонування, – виконавче мистецтво, – видавнича справа, – програмне забезпечення, – телебачення та радіо, – візуальне і графічне мистецтво	**Суміжні галузі:** – побутова електроніка, – музичні інструменти, – папір, – копіювальне обладнання, – комп'ютери та обладнання	**Галузі обмеженого авторського права:** архітектура, – одяг, – дизайн, – мода, – іграшки, – товари для дому	
Модель України	– народні художні промисли, – візуальне мистецтво: живопис, графіка, скульптура, фотографія; – сценічне мистецтво: жива музика, театр, танець, опера, цирк тощо	– література і видавнича справа, – аудіальне мистецтво, – аудівізуальне мистецтво: кіно, телебачення, відео, анімація, мультиплікація тощо	– мода, – нові медіа та ІКТ: програмне забезпечення, відеоігри, цифрова, віртуальна, доповнена і змішана реальність тощо	– дизайн, – архітектура й урбаністика, – реклама, маркетинг і зв'язок з громадськістю, – бібліотеки, архіви та музеї

Так, класифікація креативних індустрій в Україні близька до загальноприйнятих, тоді як найдеталізованіша модель ВОІВ враховує відмінність між галузями, які фактично виробляють інтелектуальну власність (базові галузі авторського права), і тими з них, які необхідні для передачі товару чи послуги споживачу (суміжні галузі). Інша група (галузі обмеженого авторського права) включає ті сфери, де інтелектуальна власність займає незначну частину їх виробництва.

Загалом встановлено, що в Україні внесок креативної економіки в ВВП країни становить близько 4,04 % у 2016 році за результатами дослідження Центру розвитку «Демократія через культуру» спільно з програмою ЄС і Східного партнерства «Культура і креативність» (для обрахування використана методика ЮНЕСКО та дані Державної служби статистики України) [9].

Цей внесок є набагато меншим за внесок галузей сільського, лісового та рибного господарств (11,65 %), але цілком порівнюваний із добувною промисловістю і розробленням кар'єрів (5,72 %), фінансовою та страховою діяльністю (5,11 %) та будівництвом (2,67 %). Також визначається, що на креативні індустрії припадає 4,5 % світового

ВВП. Щодо розвинених країн, то, за статистичними даними Державних служб Великої Британії – піонера світової креативної економіки, креативні індустрії у 2018 р. згенерували 5,8 % ВВП, а в Німеччині здобули 3,1 % ВВП у 2017 р.

Наведені креативні індустрії мають один і той же результат – креативний продукт, який, однак, має різну економічну цінність залежно від виду галузі. Так, економічна значущість індустрій «Нових медіа та ІКТ», а також «Реклами, маркетингу і зв'язку з громадськістю» наочно простежується у частці їх внеску до ВВП країни (рис. 4).

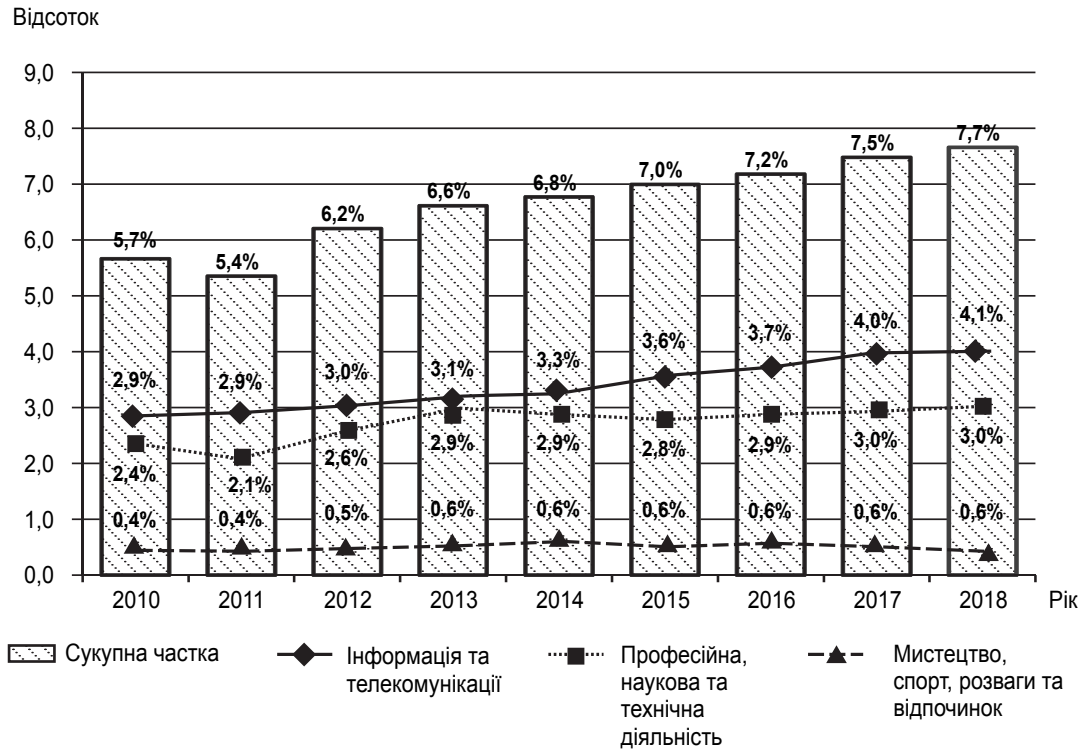


Рис. 4. **Динаміка частки галузей, що містять креативні індустрії**

Через відсутність статистичної інформації за креативним сектором в Україні використані дані Державної служби статистики, де аналізується показник ВДС галузей згідно з класифікацією за кодом КВЕД. Так, можна зазначити, що відповідно до зазначеного Розпорядження Кабінету Міністрів України креативні індустрії в такі види діяльності: «Інформація та телекомунікації» – література і видавнича справа, аудіальне мистецтво, аудіо-візуальне мистецтво, нові медіа та ІКТ, реклама, маркетинг і зв'язок з громадськістю; «Професійна, наукова та технічна діяльність» – дизайн, архітектура й урбаністика; «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок» – народні художні промисли, візуальне мистецтво, сценічне мистецтво, мода. Слід враховувати, що надані дані за галузями мають узагальнений характер (тобто містять ВДС і тих видів діяльності, що не можна віднести до креативних), тому результати мають частково завищений рівень. Для наочного відображення тенденції в динаміці показників значення вказані в постійних цінах 2016 р.

Графік засвідчує, що загальна частка трьох галузей має тенденцію до зростання, збільшивши своє значення на 2 % у 2018 році, коли ВВП України зменшився на 3,57 % за вказаний період. Значною мірою зростання відбулося за рахунок розвитку галузі «Інформації та телекомунікації», оскільки саме ця група містить найбільшу кількість прибуткових креативних індустрій – програмне забезпечення, ІКТ та аудіо-візуальне мистецтво (збільшення на 1,2 %).

Професійна, наукова та технічна діяльність узагальнено характеризує внесок саме креативних індустрій в динаміці ВДС, оскільки містить НДДКР, що за українським законодавством не відноситься до креативної економіки. Однак і в цій галузі у 2018 році помітно поступове вирівнювання тенденції після її спаду у 2015 році, що пояснюється кризовими процесами того періоду. Галузь «Мистецтва, спорту, розваг та відпочинку» залишилася практично незмінною за весь аналізований період, а її внесок у сукупну частку трьох галузей від ВВП є мінімальним.

Таким чином, можна говорити про те, що існує велика різниця в економічній цінності креативних індустрій. Варто зазначити, що така диспропорція спостерігається абсолютно у всіх країнах, що призводить до доцільності ідеї розмежовувати креативні галузі за їх внеском у розвиток держави та суспільства, а також за їх функціональ-

ним призначенням. Так, Дж. О'Коннор розглядає креативні індустрії як фактор не тільки економічного зростання, а й соціокультурної демократизації суспільства, оскільки вони виробляють нові культурні та економічні цінності, які широко транслюються сучасними засобами масових комунікацій [10].

Одну з класифікацій пропонує Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), де сфера креативних індустрій розмежується на чотири великі групи:

1. Спадщина – є джерелом всіх форм мистецтва і культурних індустрій, що містить у собі дві підгрупи галузей: ті, що виражають традиційну культуру, – художні ремесла, фестивалі та свята, та ті, що є культурними пам'ятками (в тому числі бібліотеки, архіви, галереї, тощо).
2. Мистецтво – об'єднує творчі індустрії, що базуються на мистецтві та культурі.
3. Медіа – об'єднує галузі, що виробляють творчий контент для широкої аудиторії.
4. Функціональний креатив – включає галузі, що створюють товари і послуги функціонального характеру.

Відповідно до класифікації ЮНКТАД в табл. 3 надано розподіл креативних індустрій України.

Таблиця 3

Класифікація креативних індустрій України згідно з ЮНКТАД

1. Мистецтво	2. Спадщина	3. Медіа	4. Функціональний креатив
– Візуальне мистецтво; – сценічне мистецтво	– Народні художні промисли; – бібліотеки, архіви та музеї	– Література і видавнича справа; – аудіальне мистецтво; – аудіо-візуальне мистецтво	– Нові медіа та ІКТ; – дизайн; – мода; – архітектура й урбаністика; – реклама, маркетинг і зв'язок з громадськістю

Таким чином, побудоване угруповання наочно розмежовує індустрії креативної економіки так, що перші дві визначаються як культурна спадщина та традиційні види творчості, що формує у загальному соціальні та культурні цінності, тоді як «Медіа» та «Функціональний креатив» відповідають за використання прикладних творчих практик, інновацій та за генерацію прибутку і робочих місць за рахунок створення інтелектуальної власності. Виявлені відмінності, взаємозв'язки та складові креативної економіки роблять можливим подальший аналіз її впливу на розвиток держави, що набуває особливої цінності в умовах реформування економічної системи та переходу на новий, якісно вищий рівень розвитку.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Раєвнєва О. В.

Література: 1. Степанова Т. Е., Рыбалкина А. А. Потребительский спрос в постиндустриальной экономике (теория и практика) : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2016. 160 с. **2.** Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. М. : Academia, 1999. 171 с. **3.** Нечаев В. И., Михайлушкин П. Экономический словарь : справоч. изд. Краснодар : Атри, 2011. 467 с. **4.** Калита Т. В., Заряжко Т. В. Креативна економіка у контексті теорій постіндустріального суспільства: культур. *Гілея : наук. вісник.* 2019. Вип. 146. С. 69–72. **5.** Mruk H. Rola kreatywności w tworzeniu wartości dla klienta. Ekonomiakreatywności. Jakość kapitału ludzkiego jako stymulator wzrostu społecznogospodarczego. *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.* 2012. Nr. 114. S. 184–185. **6.** Коптелов А. Создание процесса управления инновациями в компании. *Финансовая газета.* 2011. № 18. С. 7. **7.** A Feasible Development Option / Creative Economy Report – 2010. URL: http://unctad.org/fr/Docs/ditctab20103_en.pdf. **8.** Про культуру : Закон України від 14.12.2010 № 2778-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text. **9.** Unesco culture for development indicators. Ukraine's Technical Report / Culture and Creative/ EU – Eastern Partnership Programme. 2016–2017. URL: http://demcult.org/wp-content/uploads/2019/06/170725-CDIS-Ukraine-Technical-Report.pdf. **10.** O'Connor J. Creative Industries: a New Direction? Queensland : Queensland University of Technology, 2009. P. 25. URL: http://www.culturalentrepreneur.se/dokument/cciextended.pdf.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ МЕТОДОМ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 338.31:621

Петренко Ю. О.

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

Анотація. *Досліджено прибутковість підприємств машинобудівної галузі України з використанням інтегральної оцінки на основі таксономічного аналізу. Виконано оцінювання стану прибутковості підприємств машинобудування (на прикладі ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт»). Показано динаміку інтегрального показника прибутковості.*

Ключові слова: *інтегральний показник, прибутковість, таксономія, підприємство, аналіз, спостереження.*

Аннотация. *В статье исследована прибыльность предприятий машиностроительной отрасли Украины с использованием интегральной оценки на основе таксономического анализа. Произведена оценка состояния прибыльности предприятий машиностроения (на примере ЗАО «Вентиляторный завод «Горизонт»). Показана динамика интегрального показателя доходности.*

Ключевые слова: *интегральный показатель, доходность, таксономия, предприятие, анализ, наблюдение.*

Annotation. *In this article the profitability of the enterprises of machine – building branch of Ukraine with use of an integrated estimation on the basis of the taxonomic analysis is investigated. The state of profitability of machine-building enterprises was assessed (on the example of PSP «Ventilator plant «Horizon»). The dynamics of the integrated rate of return is shown.*

Keywords: *integrated indicator, profitability, taxonomy, enterprise, analysis, observation.*

Вітчизняні підп5риємства постійно проводять моніторинг і застосовуть різні методи щодо визначення рівня своєї прибутковості та постійно здійснють пошук варіантів для її підвищення. Тому важливо правильно визначити та практично застосувати методичний підхід до визначення рівня прибутковості, особливість якого полягає у комплексному використанні методів таксономічного, кластерного, регресійного та кореляційного аналізу, що забезпечує об'єктивність оцінки факторів прибутковості і є передумовою ухвалення обгрунтованих рішень [1].

Питанню прибутковості підприємств присвячено праці багатьох учених-економістів, таких як Жидяк О. Т. [2], Кожушко О. В. [3], Лощина Л. В. [4], Вакульчик О. М. [1] та ін.

Мета статті – обгрунтування методичного підходу до інтегральної оцінки прибутковості підприємств машинобудівної галузі на основі таксономічного аналізу.

Для виявлення тенденцій розвитку діяльності підприємства аналітики можуть використовувати різноманітні методи оцінки. Але найбільш точним методом аналізу оцінки прибутковості підприємства є таксономічний аналіз [1]. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів [2].

Оцінка прибутковості підприємства з використанням таксономічного аналізу дає можливість провести моніторинг фінансової діяльності та визначити інтегральний показник рівня прибутковості підприємства. Запропоноване дослідження дає можливість отримати досить повну та неупереджену інформацію про прибутковість та можливу динаміку цього показника.

Отже, для таксономічного показника вихідною матрицею є матриця, що складається зі значень системи показників за досліджуваний період часу. Побудова таксономічного показника оцінки рівня прибутковості ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт» починається з формування матриці спостережень, яка представлена даними за три звітні періоди (2017–2019 рр.) у табл. 1.

Наступним етапом визначення таксономічного показника є стандартизація елементів матриці спостережень, яка проводиться з метою акцентування уваги на значному діапазоні відхилень вихідних даних. Здійснювати стан-

© Петренко Ю. О., 2020

дартизацію матриці в цьому випадку є сенс, оскільки всі показники фінансового стану мають різні одиниці виміру [3].

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови таксономічного показника оцінки прибутковості підприємства ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт»

Найменування статті	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Коефіцієнт прибутковості продажів	0,06	0,051	0,013
Основний коефіцієнт доходності	0,297	0,231	0,062
Кефіцієнт прибутковості активів	0,257	0,189	0,05
Коефіцієнт прибутковості власного капіталу	0,516	0,356	0,077
Рентабельність продукції	1,224	1,214	1,201
Рентабельність виробництва	0,073	0,062	0,015
Рентабельність інвестицій	1904	2037	739
Собівартість продукції	32850	42424	49023
Дохід від реалізації	39872	51399	58872
Рентабельність оборотних коштів	44,11	32,11	23,7
Рентабельність активів (капіталу)	0,29	0,11	0,09
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,06	0,05	0,04
Рентабельність власного капіталу	0,69	0,22	0,15

Далі проведемо розрахунки середнього арифметичного значення ознаки j за формулою (1):

$$\bar{x}_{ij} = \frac{\sum x_{ij}}{i}, \quad (1)$$

де x_{ij} – значення ознаки j відповідного параметра;
i – кількість звітних періодів.

Середньоквадратичне відхилення j-го показника розраховується за формулою (2):

$$x_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^{n} (x_{ij} - \bar{x}_i)^2}{n}}, \quad (2)$$

де x_i – середнє арифметичне значення ознаки j.

Визначаємо вектор-еталон, але виділення показників-стимуляторів (що позитивно впливають на розвиток підприємства) і дестимуляторів (впливають негативно) не є доцільним так як всі обрані коефіцієнти являються стимуляторами. Безумовно, всі вони мають велике значення для поліпшення діяльності підприємства. Вектор-еталон утворюється за таким правилом: з множини стимуляторів обираємо показники з максимальними значеннями, а дестимуляторами – мінімальними [4].

Обгрунтування еталона є найвідповідальнішим моментом всієї обчислювальної процедури, оскільки реальність значень еталона, його адекватність існуючим економічним умовам визначає саме значення узагальнюючого показника. Використовуючи вищезазначені формули отримано такі дані, наведені у табл. 2.

Визначення відстаней між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном є наступним етапом визначення таксономічного показника. Ця процедура передбачає здійснення оцінки показників розвитку і дозволяє упорядкувати показники, які включені для визначення рівня розвитку підприємства.

Визначений показник є синтетичною величиною і є рівнодіючою до обраних коефіцієнтів. Алгоритм розрахунку передбачає спочатку визначити відстань між точками, які характеризують досліджувані елементи, й еталонною точкою [5].

Таблиця 2

Розрахунок стандартного відхилення та вектора-еталона

Найменування статті	Середнє значення	Стандартне відхилення	Еталон
Коефіцієнт прибутковості продажів	0,041333	0,024947	0,748265
Основний коефіцієнт доходності	0,196667	0,121204	0,827808
Кефіцієнт прибутковості активів	0,165333	0,10551	0,868797
Коефіцієнт прибутковості власного капіталу	0,316333	0,222172	-1,07724
Рентабельність продукції	1,213	0,011533	0,953821
Рентабельність виробництва	0,05	0,030806	0,746612
Рентабельність інвестицій	1560	714,1099	0,667964
Собівартість продукції	41432,33	8131,976	0,933434
Дохід від реалізації	50047,67	9571,812	0,921908
Рентабельність оборотних коштів	33,30667	10,25749	1,053214
Рентабельність активів (капіталу)	0,163333	0,110151	1,149932
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,05	0,01	1
Рентабельність власного капіталу	0,353333	0,293655	1,14647

Значення відстаней між окремими спостереженнями та вектором-еталоном наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок евклідової відстані та інтегрального показника

Відстань C_{i0}	3,440153	3,488133	6,051557	3,440153
C_0	4,326614			4,326614
S_0 (середнє квадратичне відхилення)	1,494037			1,494037
Інтегральний показник	0,529693	0,523133	0,172684	0,529693

Як міру відстані використовуємо евклідову відстань, яка визначається відповідно до наступної формули (3):

$$c_i = \sqrt{\sum_{j=0}^{m} (Z_{ij} - Z_{oj})^2}, \quad (3)$$

де Z_{ij} – стандартизовані елементи матриці;

Z_{0j} – значення елементів вектора-еталона.

Отримані у табл. 3 відстані є вихідними даними для розрахунку показника рівня розвитку (k_i), який визначається згідно з наведеною нижче формулою.

Заключним етапом є розрахунок коефіцієнта таксономії за роками (інтегральна оцінка прибутковості підприємства з урахуванням вибраних показників) [6].

Узагальнюючий показник розраховується за формулою (4):

$$I_j = \frac{d_j}{\|d_j\|}, \quad (4)$$

де d_j – відстань стандартизованої системи показників до стандартизованого еталона в j-му періоді (формула (5)):

$$d_j = \left(\sum_{i=1}^{m} (z_{ij} - z_{i0})^2 \right)^{1/2}, \quad (5)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення *j*-го показника у період *i*;

Z_{0i} – стандартизоване значення *j*-го показника у векторі-еталоні.

Характерною властивістю інтегрального показника I_j є те, що його значення знаходиться в інтервалі від 0 до 1. Відповідно до обчислень інтерпретація таксономічного показника не узгоджується з інтуїтивними уявленнями (таксономічний показник зростає з видаленням значень показників від еталона й убуває з наближенням їх до нього). Тому таксономічний показник доцільно привести до виду $I_j^* = 1 - I_j$.

Для більш наочного уявлення отримані дані графічно наведені на рис. 2.

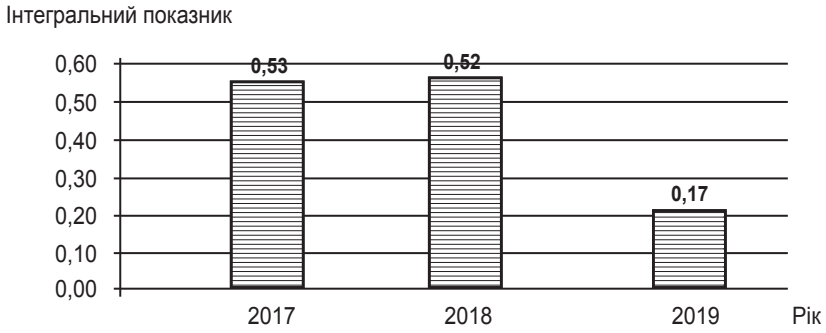


Рис. 2. **Коефіцієнт таксономії ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт» за 2017–2019 рр.**

Визначення рівня прибутковості підприємства здійснювалося через розрахунок сукупного інтегрального показника, до складу якого входить група показників. За даними показниками було визначено інтегральний показник за кожен аналізований рік.

Як показали розрахунки, інтегральні оцінки рівня прибутковості ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт» були нестабільними, оскільки помітна значна їх варіація.

Досліджуючи таксономічний показник прибутковості ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт», варто зауважити, що він мав найбільше значення в 2017 році. Це означає, що в цьому році спостерігався найбільший рівень прибутковості підприємства.

Протягом 2018–2019 рр. значення таксономічного показника, а отже – і рівень прибутковості підприємства – знизились. Це зниження пояснюється зниженням значень наступних показників-стимуляторів: коефіцієнта прибутковості продажів, коефіцієнта прибутковості активів, коефіцієнта прибутковості власного капіталу, коефіцієнта рентабельності активів (капіталу), рентабельності власного капіталу тощо.

Отже, проведений аналіз був доцільним і ґрунтувався на застосуванні методики інтегральної оцінки прибутковості підприємства, заснованої на застосуванні методів таксономічного аналізу. Використання інтегрального показника оцінки прибутковості підприємства надало змогу отримати комплексну характеристику стану підприємства на конкретний момент часу, визначити наявність кризових явищ в його діяльності та надавати адекватні рекомендації щодо покращення фінансового стану та забезпечення сталого розвитку. Пріоритетним завданням є обрати ефективну стратегію розвитку підприємства та розробити заходи для збільшення темпів зростання показників, що його характеризують.

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

Література: 1. Лощина Л. В. Інтегральний показник фінансового стану підприємства в аспекті антикризових заходів. *Економіка підприємства.* 2007. № 3. С. 38–40. **2.** Жидяк О. Т. Фінансовий стан та вдосконалення контролю за фінансовими показниками аграрного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2010. № 11. С. 192–199. **3.** Вакульчик О. М., Книшек О. О., Петросян А. М. Інтегральна оцінка фінансоовго стану суб'єктів господарювання під час отриманння статусу уповноваженого економічного оператора. *Вісник АМСУ. Серія : «Економіка».* 2014. № 1 (51). С. 98–105. **4.** Гладка Л. І., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон.* 2012. № 1 (32). С. 195–198. **5.** Іванченко Д. Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком : дис. … канд. екон. наук. Одеса, 2016. 225 с. **6.** Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД.* 2014. № 1. С. 145–152. **7.** Кожушко О. В. Вико-

ристання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств. URL: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/5SIjDC.pdf.

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ SWOT-АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 65.012.32

Петренко Ю. О.

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

Анотація. *Досліджено SWOT-аналіз як один із інструментів стратегічного управління. Проаналізовано, що в сучасному стратегічному управлінні одним із найпоширеніших методів, що дозволяє комплексно оцінити стан підприємства, його переваги та недоліки у мінливому конкурентному середовищі, є саме SWOT-аналіз. З'ясовано поняття та можливість його застосування на практиці машинобудівних підприємств України.*

Ключові слова: *SWOT-аналіз, управління, стратегічне управління, ресурс, підприємство.*

Аннотация. *Исследован SWOT-анализ как один из инструментов стратегического управления. Проанализировано, что в современном стратегическом управлении одним из самых распространенных методов, который позволяет комплексно оценить состояние предприятия, его преимущества и недостатки в меняющейся конкурентной среде, является именно SWOT-анализ. Выяснены понятие и возможность его применения на практике машиностроительных предприятий Украины.*

Ключевые слова: *SWOT-анализ, управление, стратегическое управление, ресурс, предприятие.*

Annotation. *This paper examines SWOT analysis as one of the tools of strategic management. It is analyzed that in modern strategic management one of the most common methods that allows a comprehensive assessment of the state of the enterprise, its advantages and disadvantages in a changing competitive environment, is SWOT analysis. The concept and possibility of its application in the practice of machine-building enterprises of Ukraine are clarified.*

Keywords: *SWOT analysis, management, strategic management, resource, enterprise.*

Машинобудівний комплекс України є однією з найбільш перспективних галузей промисловості, яка забезпечує технічне оснащення, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва. Рівень розвитку машинобудування є одним із найважливіших показників соціально-економічного розвитку країни, галузь машинобудування визначає рівень технологічного розвитку інших секторів економіки.

Актуальність теми визначається тим, що кожне підприємство машинобудівної галузі застосовує різні методи аналізу для визначення рівня свої конкурентоспроможності та постійно здійснює пошук варіантів для створення попиту на власну продукцію.

Багато підприємств для визначення конкурентоспроможності обирають SWOT-аналіз як один із основних методів стратегічного аналізу.

Загальна методика проведення SWOT-аналізу досить широко висвітлена багатьма науковцями, зокрема, такими як: Балабанова Л. В. [1], Вагнер І. М. [3], Мошенський С. З. [6], Перфілова О. Є. [2] та ін.

Мета роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні основ організації, розкритті практики використання SWOT-аналізу, а також пошуку напрямків удосконалення цієї системи в сучасних реаліях української економіки на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

© Петренко Ю. О., 2020

Стратегічний аналіз підприємства – це процес визначення критично важливих ключових понять зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на здатність підприємства досягати своїх цілей як у коротко-, так і довготерміновій перспективі [1].

Стратегічний аналіз як процес тісно пов'язаний з життєвим циклом стратегії, а його етапи (аналіз ідеї, аналіз середовища, аналіз виконання, аналіз модернізації, аналіз досвіду) створюють замкнутий контур, а тому аналіз розглядається як процес, що ніколи не припиняється [2].

Логіка вивчення середовища підприємства така: 1) визначають чинники макро-, мікро- і внутрішнього середовища, що впливають на підприємство і будуть впливати на нього в стратегічному періоді; 2) отримують про ці чинники максимальну інформацію; 3) оцінюють отриману інформацію про кожний чинник впливу середовища на підприємстві і прогнозують величину можливого впливу; 4) визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища та сильних і слабких сторін – внутрішнього; 5) стратегічний аналіз і визначення альтернативних стратегій [3].

Серед завдань стратегічного аналізу середовища виділяють такі: ідентифікація і оцінка стратегічного потенціалу; оцінка привабливості ринку; з'ясування стратегічної позиції підприємства. Алгоритм проведення SWOT-аналізу графічно наведено на рис. 1.

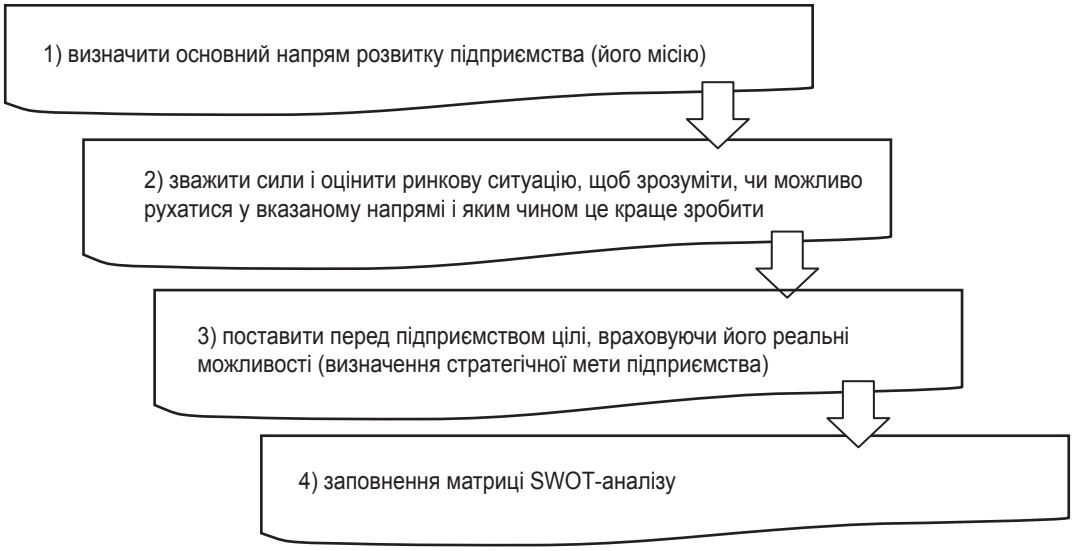


Рис. 1. **Алгоритм проведення SWOT-аналізу [1]**

SWOT-аналіз, як інструмент оцінки середовища функціонування підприємства, складається з двох частин. Його перша частина спрямована на вивчення зовнішніх можливостей (позитивні моменти) і погроз (негативні моменти), що можуть виникнути для підприємства в сьогоденні і майбутньому. Тут виявляються стратегічні альтернативи. Друга частина пов'язана з дослідженням сильних і слабких сторін підприємства. Тут оцінюється потенціал підприємства. Інакше кажучи, SWOT-аналіз дозволяє провести комплексне вивчення зовнішнього і внутрішнього стану господарюючого суб'єкта [4].

Таблиця 1

Загальний вигляд матриці SWOT-аналізу внутрішнього середовища ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт»

Сильні сторони	Можливості
1	2
1. Існування підприємств, які випускають унікальну продукцію, що користується попитом	1. Зростання попиту на інноваційну продукцію в країнах імпорту
2. Висока частка експорту інноваційної продукції	2. Можливість пожвавлення внутрішнього ринку України
3. Високий науково-дослідний потенціал	3. Поступове відкриття нових ринків, таких як Індія, Китай, ЄС, країни Латинської Америки
4. Існування глибоких традицій та значний досвід роботи на ринку	4. Збільшення доходів у країнах, що розвиваються

Закінчення табл. 1

1	2
5. Наявність налагоджених взаємозв'язків у сфері технологічного співробітництва	5. Використання потенціалу машинобудівних підприємств щодо створення та використання передових технологій
6. Наявність вітчизняних запасів сировини	6. Зростання транспортних потоків
7. Дешева робоча сила	
8. Близькість до ємних ринків Європи	
9. Більш дешева, але якісна продукція	
Слабкі сторони	**Загрози**
1. Недостатня реалізація потенціалу спільного виробництва товарів з іноземними партнерами	1. Зростання світової фінансової кризи
2. Нерозвиненість великих комплексних центрів машинобудування з повним циклом робіт: НДіДКР, випробувальних, виробничих робіт, супроводження машин, їхнього ремонту тощо	2. Зростання конкуренції на ринках СНД не на користь України, активна діяльність ключових конкурентів: Європа, Китай, Індія, Японія, Південно-Східна Азія
3. Наявність кадрових проблем	3. Відсутність стабільного фінансування урядових програм
4. Неефективне виконання окремих цільових програм розвитку машинобудування, недостатні обсяги їхнього фінансування з держбюджету	4. Нестабільність курсів світових валют
5. Відсутність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію машинобудування	

Загальний вигляд матриці SWOT-аналізу внутрішнього середовища підприємств машинобудівної галузі України на прикладі ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт» подано в табл. 1.

Для проведення SWOT-аналізу необхідно: 1) визначити основний напрям розвитку підприємства (його місію); 2) зважити сили і оцінити ринкову ситуацію, щоб зрозуміти, чи можливо рухатися у вказаному напрямі і яким чином це краще зробити; 3) поставити перед підприємством цілі, враховуючи його реальні можливості (визначення стратегічної мети підприємства).

Проведення SWOT-аналізу зводиться до заповнення матриці SWOT-аналізу. У відповідні поле матриці необхідно занести сильні і слабкі сторони підприємства, а також ринкові можливості і загрози.

Методологія SWOT передбачає першочергове виявлення сильних та слабких сторін і подальше встановлення між ними взаємозв'язків, які можуть бути використані для формулювання стратегії організації. Отже, матриця SWOT надає керівникам структуроване інформаційне поле, в межах якого вони можуть стратегічно орієнтуватися і приймати управлінські рішення [3].

Таблиця 2

Перетин чинників матриці на основі даних SWOT-аналізу

		Можливості (Opportunities)						Загрози (Threats)			
		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4
Сильні сторони (Strengths)	1										
	2	x									
	3										
	4		x								
	5										
	6										
	7										
	8								x		
	9		x								
Слабкі сторони (Weaknesses)	1	x									
	2										
	3									x	
	4										
	5							x			

Схематичне зображення матриці, яка визначає зв'язки між квадратами попередньої матриці, дозволяє наочно показати перетин конкретних факторів, а також рfнеобхідності відсікти несуттєві фактори і зосередити увагу на більш значущих (важливі перетини зазначені в матриці хрестиками).

Матрицю, яка характеризує зв'язки між квадратами матриці SWOT-аналізу ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт», зображено у табл. 2.

Виходячи з табл. 2 можна сказати, що між квадратами матриці SWOT-аналізу (сильні сторони (strengths), слабкі сторони (weaknesses), можливості (opportunities), (можливості) та загрози (threats)) є зв'язок, і кожен із цих зв'язків має вплив на діяльність підприємства та його фінансові результати.

Спираючись на результати у табл. 2, потрібно описати перетин факторів матриці на основі даних SWOT-аналізу.

Відповідно до табл. 3 для підприємства запропоновано напрямки розвитку за чотирма напрямками. Залежно від цілей підприємства можливий вибір однієї або декількох з вищенаведених напрямків розвитку, зазначених у табл. 3.

При виборі напрямку розвитку підприємства доцільно врахувати більшу частину факторів, що впливають на діяльність підприємства.

Виробляючи напрямок розвитку, потрібно пам'ятати, що можливості і загрози можуть переходити в свою протилежність.

Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використовує конкурент. Або навпаки: вдало відвернена загроза може створити у організацій додаткову можливість у тому випадку, якщо конкуренти не усунули цю ж загрозу.

Результатом повноцінного аналізу підприємства має стати така внутрішня і організаційна структура менеджменту, яка б забезпечила підприємству чутливість і стійкість щодо змін у зовнішньому середовищі.

Метод SWOT-аналізу не тільки дозволяє виконати формування напрямків розвитку підприємства, а визначити фактори, які можуть певною мірою впливати на діяльність підприємства та його фінансові результати.

Таблиця 3

Напрямки розвитку ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт», визначені на основі матриці SWOT-аналізу

Напрямок розвитку	Характеристика	Напрямок розвитку	Характеристика
S2O1	висока частка експорту інноваційної продукції зумовлює зростання попиту на інноваційну продукцію в країнах імпорту	W1O1	недостатня реалізація потенціалу спільного виробництва товарів з іноземними партнерами зменшує попит на інноваційну продукцію в країнах імпорту
S4O2	високий науково-дослідний потенціал ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт» пожвавлює внутрішній ринок України	W3T3	наявність кадрових проблем виникає внаслідок відсутності стабільного фінансування урядових програм
S9O2	більш дешева, але якісна продукція позитивно впливає на внутрішній ринок України	W5T1	відсутність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію машинобудування є одним із факторів, який призводить до зростання світової фінансової кризи
S8T2	близькість до ємних ринків Європи є передумовою зростання конкуренції на ринках не на користь України		

Застосування методу SWOT дає можливість встановити лінії зв'язку між силою та слабкістю, які притаманні організації, і зовнішніми загрозами та можливостями. SWOT-аналіз підкреслює, що стратегія повинна якнайкраще поєднувати внутрішні можливості компанії (її сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (частково відображену у можливостях і загрозах). Тому стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність компанії як ззовні, так і зсередини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед компанією в майбутньому.

SWOT-аналіз порівняно з іншими методами має як переваги, так і недоліки. Основною його перевагою є простота і можливість витрачати невеликі кошти на його проведення, а також гнучкість і наявність безлічі варіантів. Також це систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування; можливість визначити конкурентні переваги підприємства та сформувати стратегічні пріоритети, періо-

дично проводити діагностику ринку та ресурсів підприємства. Недоліками SWOT-аналізу, які потрібно враховувати, є: неможливість врахування всіх сил і слабкостей, можливостей і загроз; суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; погана адаптація до середовища, що постійно змінюється.

Отже, проведення SWOT-аналізу має важливе значення для здійснення стратегічного планування, оскільки його методика – ефективний, доступний, дешевий засіб оцінки стану проблемної та управлінської ситуації в установі. Він дозволяє систематизувати проблемні ситуації; краще розуміти структуру ресурсів, на які слід спиратися в удосконаленні діяльності та розвитку компанії на перспективу; відстежувати загальний стан зовнішнього бізнес-середовища; виділяти і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти; вибрати оптимальну дорогу розвитку і уникнути небезпек; приймати зважені рішення, що стосуються розвитку бізнесу.

Правильно і вчасно прийняті стратегічні рішення відіграють сьогодні ключову роль в успішній діяльності організації. Саме вони справляють вирішальний вплив на конкурентоспроможність продукції і підприємства в цілому.

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

Література: 1. Балабанова Л. В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій : навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 301 с. **2.** Перфілова О. Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2008. № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 77–84. **3.** Вагнер І. М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного аналізу. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ.* 2009. № 4 (20). С. 81–84. **4.** Горват Дж. Внедрение сбалансированной системы показателей. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 478 с. **5.** Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с. **6.** Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз : [підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ]. Житомир : Рута, 2007. 704 с.

ОБЛІКОВА ПРОГРАМА «1С – ПІДПРИЄМСТВО»: ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

УДК 657.1.011

Пінтія П. Є.

Магістрант 2 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено й охарактеризовано переваги та недоліки програми «1С – Підприємство» для автоматизації облікових процедур. Виконано SWOT-аналіз доцільності впровадження програми «1С – Підприємство».*

Ключові слова: *автоматизація, бухгалтерський облік, програмний продукт, технології, підприємство.*

Аннотация. *В статье исследованы и охарактеризованы преимущества и недостатки программы «1С – Предприятие» для автоматизации учетных процедур. Выполнен SWOT-анализ целесообразности внедрения программы «1С – Предприятие».*

Ключевые слова: *автоматизация, бухгалтерский учет, программный продукт, технологии, предприятие.*

© Пінтія П. Є., 2020

Annotation. *The article explores and characterizes the advantages and disadvantages of the «1C – Enterprise» program for automating accounting procedures. A SWOT analysis of the feasibility of implementing the «1C – Enterprise» program was carried out.*

Keywords: *automation, accounting, software product, technologies, enterprise.*

Особливістю сьогодення є стрімкий розвиток технологій, які є причиною зміни системи інформаційного забезпечення підприємства, у тому числі бухгалтерського обліку. Жодний суб'єкт господарської діяльності не буде мати успішний економічний розвиток без автоматизації як бухгалтерського обліку, так і апарату управління.

Автоматизація облікових процесів в організації дозволяє працювати більш оперативно з незначною кількістю витрат. На сьогодні існує доволі багато програм для ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Цю статтю присвячено дослідженню однієї з найпопулярніших серед українських користувачів облікових програм – «1С – Підприємство» [1].

Свій внесок у дослідження питань використання та вдосконалення комп'ютерної програми «1С – Підприємство» зробили такі вітчизняні вчені, як С. О. Левицька, Я. А. Гончарук, Е. Л. Шуремов, Н. С. Марушко, Г. М. Воляник [1–6] та ін. Однак існує необхідність постійного оновлення та подальшої розробки проблематики автоматизації обліку через високий динамізм оновлення інформації з цього питання.

Метою статті є дослідження сучасного стану розвитку програми «1С – Підприємство» в Україні, її переваг, недоліків і ризиків використання.

«1С» – це компанія-розробник програмних продуктів, у тому числі й платформи (мови програмування) «1С – Підприємство», яка являє собою систему для розробки баз даних, у тому числі й «1С – Бухгалтерія» та «1С – Управління торгівлею». Ці програмні продукти є найпопулярнішими у асортименті компанії «1С» серед понад 15 різних продуктів і використовуються на більшості українських підприємств [2].

Перша версія програми «1С – Підприємство» була випущена ще в 1995 році. Зараз найновішою версією є «1С – Підприємство:8.3», що вийшла у 2016 році, але деякі підприємства й досі використовують версії 8.0, 8.1 та 8.2, бо вони також відповідають сучасним вимогам, оскільки систематично оновлюються розробниками. Застарілою є версія 7.7, яка не оновлюються і не містить багатьох технічних можливостей більш пізніх версій, як, наприклад, ведення обліку за кількома організаціями в єдиній інформаційній базі або можливість користування одразу декількома користувачами [3].

Незважаючи на високу популярність програм «1С», відношення користувачів до них двояке. Деякі фахівці-обліковці вважають програми 1С кращими з сучасних програм-аналогів для автоматизації фінансового, податкового та управлінського обліку. Водночас достатньо багато спеціалістів вважають програми, розроблені компанією 1С, недостатньо гарним продуктом, що має велику кількість недоліків і помилок [4].

Якщо оцінювати програму «1С – Підприємство» об'єктивно, то не можна сказати конкретно, чи гарна вона, чи погана. Давати характеристику їй необхідно відносно інформаційних запитів конкретного підприємства. Наприклад, для деяких компаній «1С – Підприємство» є оптимальним програмним продуктом, що повністю задовольняє їх потреби відносно автоматизації обліку. Проте для багатьох компаній ця програма не підходить, оскільки її функціонал не достатньо підходить для автоматизації складних індивідуальних облікових процедур і суцільного відображення специфічних виробничих процесів.

Можна виділити такі недоліки програми «1С – Підприємство». По-перше, коли підприємство-користувач купує програму, то воно купує лише платформу, яку потрібно дописувати, налаштовувати під конкретні вимоги. Такі послуги коштують чимало. Для великих підприємств це не є проблемою, але для малих – незаплановані витрати. По-друге, налаштування та запуск програми має здійснювати кваліфікований 1С-програміст, тобто користувачеві треба мати на увазі, що купивши дешеву платформу, треба буде витратитись на дорогі послуги програміста (хоча деякі схожі програми адаптовані для самостійного налаштування). По-третє, програмним продуктам для обліку необхідне систематичне оновлення, яке є платним (це пов'язано зі зміною в законодавстві та з виправленням деяких помилок роботи в продуктах). Тобто для того, щоб отримувати оновлення, треба оформити недешеву підписку. До недоліків програм «1С» також можна віднести те, що через розширення функцій останніх версій програми швидкість обробки інформації зменшилася. Крім того, фахівці-обліковці звертають увагу на низьку захищеність персональних даних та іншої інформації, що використовує програма (існує багато способів незаконного доступу й крадіжки даних).

До переваг програми «1С – Підприємство» можна віднести таке: 1) наявність великої кількості потенційних робітників для роботи в компанії; 2) максимально швидку і якісну підтримку бухгалтерських рішень зі сторони компанії 1С; 3) можливість створювати й дороблять індивідуальні проєкти, що враховують бізнес-процеси кожної організації; 4) повна відкритість програмних продуктів (відкриті коди, щоб будь-який програміст міг з легкістю змінити чи дописати готову конфігурацію) [5].

З метою детальнішого дослідження суперечливих аспектів програми «1С – Підприємство» доцільним буде проведення SWOT-аналізу на основі поданих вище даних, результати якого нададуть змогу розширити уявлення про цю платформу (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз доцільності впровадження програмного продукту «1С – Підприємство»

Переваги	**Недоліки**
– швидка і якісна підтримка; – доступ до інформації 24 години на добу; – контрольованість; – оперативність і зручність; – мінімізація витрат; – підвищення ефективності за рахунок автоматизації; – наявність готових налаштувань	– можливість системних помилок; – необхідність спеціального технічного забезпечення; – відносно висока вартість
Можливості	**Загрози**
– впровадження результатів розвитку інформаційних технологій; – нові напрямки розвитку бухгалтерського розвитку	– можливість втрати даних через кібератаки; – можливість системних помилок

Таким чином, програма «1С – Підприємство» автоматизує бухгалтерський облік, прискорює опрацювання первинних документів, тим самим полегшує роботу бухгалтера й економить час. За декілька хвилин у цій програмі можна зробити багато звітних документів чи роздрукувати первинну документацію, а інформація при цьому зберігається у системі зручних структурованих довідників. До того ж упровадження і використання програми «1С: Бухгалтерія» потребує достатньо потужної комп'ютерної інфраструктури на підприємстві [6].

Отже, можна стверджувати, що, незважаючи на певні недоліки програми, вона є популярною та затребуваною для багатьох підприємств України. Для цієї програми характерні простота у використанні, вона має зручну роботу сервісів і налаштована для роботи як на великих, так і на малих підприємствах.

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

Література: 1. Марушко Н. С., Воляник Г. М. Інформаційні системи ведення обліку: сучасний стан і тенденції розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2015. Вип. 25.3. С. 370–377. **2.** Фірма «1С» // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/1%D0%A1. **3.** Залізняк Максим Програмні продукти «1С – Підприємство». URL: https://medias.com.ua/catalog/programni_produkty_1C/?apply_filter=Y. **4.** Левицька С. О., Король О. В. Інформаційне забезпечення системи бухгалтерського обліку. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка.* 2009. Вип. 3 (47). Ч. 1. С. 367–372. **5.** Переваги та недоліки програми компанії «1С». (1С: Бухгалтерія, 1С: Підприємство). URL: https://unipro.com.ua/ua/perevagy-ta-nedoliky-programy-kompaniyi--1s----1s--buhgalteriya--1s--pidpryyemstvoredpryyatye. **6.** Переваги та недоліки програми «1С: Бухгалтерія». URL: https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=perevagi_ta_nedoliki_programi_laquo1s_bukhgalteriyaraquo.

ВПЛИВ ЗМІНИ ЧИСЕЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА ДЕМОГРАФІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

УДК 911.3

Пономаренко І. Є.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто демографічну ситуацію як складову національної безпеки. Розглянуто демографічну ситуацію в країні порівняно з іншими країнами світу та виявлено, що зниження народжуваності та старіння нації загрожує демографічній безпеці, також визначено напрямки для регулювання демографічної ситуації в країні.*

Ключові слова: *демографічна ситуація, економічна безпека, демографічна безпека, трудові ресурси, демографічне навантаження, чисельність населення, старіння нації, природній приріст.*

Аннотация. *В статье рассмотрена демографическая ситуация как составляющая национальной безопасности. Рассмотрена демографическая ситуация в стране по сравнению с другими странами мира и выявлено, что снижение рождаемости и старения нации угрожает демографической безопасности, также определены направления для регулирования демографической ситуации в стране.*

Ключевые слова: *демографическая ситуация, экономическая безопасность, демографическая безопасность, трудовые ресурсы, демографическая нагрузка, численность населения, старение нации, естественный прирост.*

Annotation. *The article examines the demographic situation as a component of national security. The demographic situation in the country was examined in comparison with other countries of the world and it was revealed that the decline in the birth rate and the aging of the nation threatens demographic security and directions were found for regulating the demographic situation in the country.*

Keywords: *demographic situation, economic security, demographic security, labor resources, demographic burden, population, aging of the nation, natural growth.*

В останній час часто постають питання про чисельність населення на планеті. Гостро ставляться питання про контроль народжуваності задля попередження перенаселення Землі. Проте подібна ситуація не є реаліями для деяких держав. У сучасному світі чисельність населення зростає щоденно. Причому, орієнтуючись на світові тенденції, можна побачити, що народжуваність майже у двічі перевищує смертність. Загалом кожного дня народжується близько 300 тисяч осіб, в той час, коли помирає близько 130 тисяч. До того ж кількість чоловіків у світі більша, ніж жінок. 50,4 % населення світу складають чоловіки, а жінки – 49,6 %.

У таких країнах, як Китай та Індія, чисельність населення складає більше 1 млрд осіб. На третьому місці знаходиться США з населенням приблизно 300 млн осіб.

Демографічна безпека залежить від чисельності населення, а на її стан впливають депопуляційні явища в Україні. Основною причиною зменшення населення є депопуляція, тобто перевищення смертності над народжуваністю.

Однією з реальних загроз демографічній безпеці є саме депопуляція, особливістю якої в Україні є, з одного боку, низький, порівняно навіть з розвинутими країнами, рівень народжуваності, а з іншого – катастрофічно високий, характерний для слаборозвинутих країн, рівень смертності. Це дозволяє оцінювати сучасну демографічну ситуацію як кризову, таку, що являє собою загрозу демографічній безпеці країни.

Водночас явище депопуляції – скорочення чисельності населення за рахунок його природного зменшення – на європейських територіях нині вже перестало бути незвичним: близько третини європейських держав на сьогодні фіксують природне скорочення населення.

Також слід зазначити, що значна частка європейських країн з відчутним загальним і природним зменшенням населення нині представлена державами Східної й Центральної Європи та деякими іншими європейськими країнами з пострадянського простору, де загальна соціально-демографічна ситуація залишається досить несприятливою. Україна серед європейських країн вирізняється саме масштабністю і затяжним характером депопуляції.

© Пономаренко І. Є., 2020

Наприклад, порівняємо чисельність населення України з деякими країнами Азії та Африки та країнами з найбільшою чисельністю населення у світі.

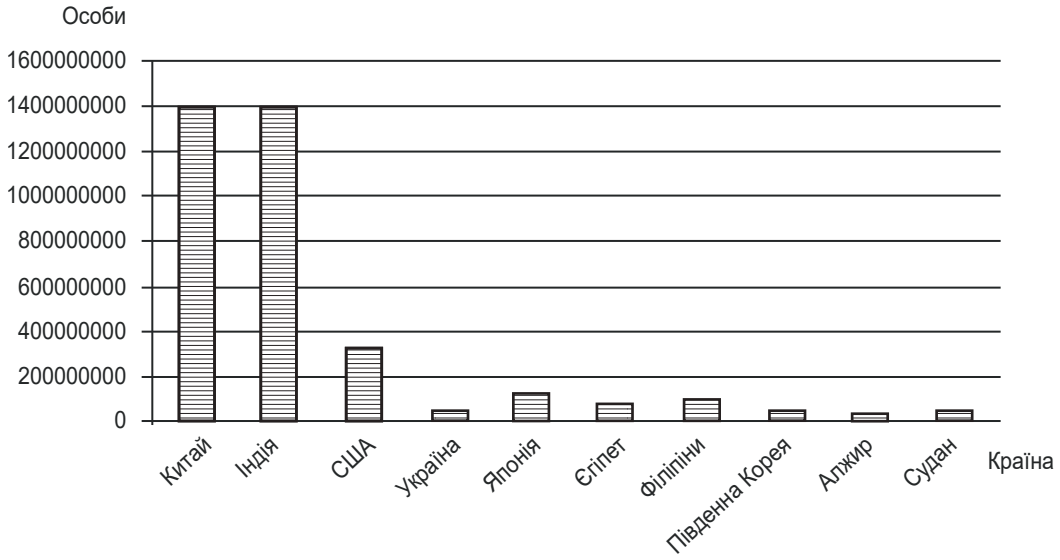


Рис. 1. **Чисельність населення за країнами**

Як можна побачити з рис. 1, чисельність населення України нижче навіть за аграрно-індустріальні африканські країни, такі як Алжир. У африканських країнах досить велика як народжуваність, так і смертність. Проте за рахунок великої народжуваності чисельність населення також залишається на високому рівні. Народжуваність у всіх країнах перевищує показники смертності, окрім України (рис. 2).

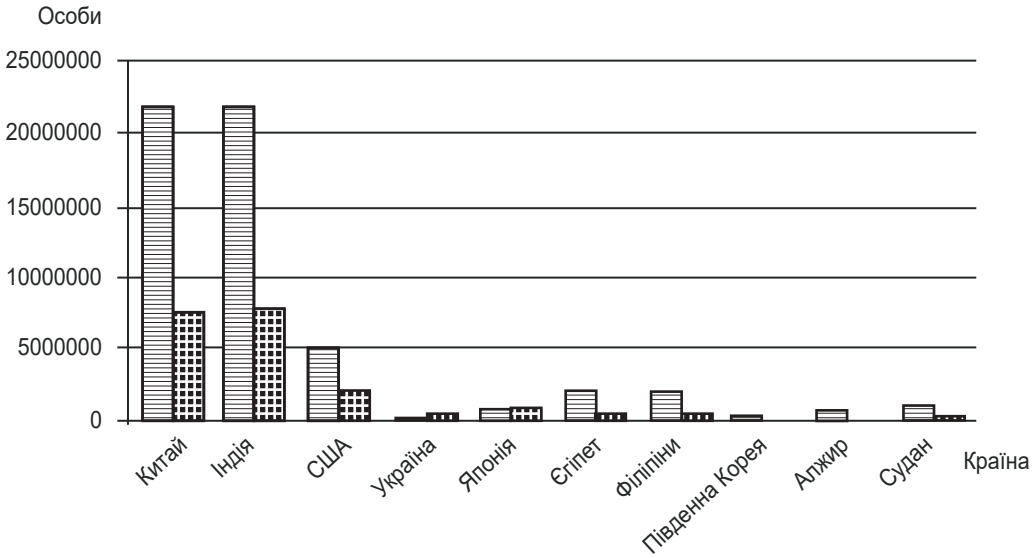


Рис. 2. **Показники народжуваності і смертності за країнами у 2020 р.**

За результатами більшості сучасних демографічних прогнозів, поточне XXI ст. буде для планети «століттям старіння». До того ж, як вважають експерти ООН, у випадку збереження наявних демографічних тенденцій у більш розвинутих регіонах світу на найближчі 10–15 років збільшення чисельності населення тут може забезпечуватися виключно за рахунок міграції, але прогнозований приплив мігрантів навряд чи зможе надалі компенсувати очікуване перевищення смертності над народжуваністю у цих регіонах. Слід зауважити, що заселення території країни іншими націями значно відображається на демографічній безпеці країни та може згубно відобразитися на український нації.

Народжуваність в Україні значною мірою обмежується як факторами економічного порядку (недостатня заробітна плата, недостатня кількість робочих місць), так і соціального (зміна репродуктивних устав та норм, що виражається у масовому розповсюджені однодітних сімей). Зараз у Європі, і Україні зокрема, звичайною практикою є одна-дві дитини на сім'ю.

Зважаючи на все це, можна зробити припущення, що народжуваність не збільшиться, доки політика держави щодо народжуваності не стане на новий рівень та не буде збільшений рівень розвитку медицини та допомоги вагітним.

Збільшення чисельності населення на планеті відбувається за рахунок високої народжуваності у інших країнах. Ситуація ж в Україні викликає необхідність розробки стратегічних рішень для стимулювання народжуваності та зниження смертності. До того ж необхідно контролювати міграційні процеси та заохочувати українців залишатися в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Свідло Г. І.

Література: 1. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 № 964-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/964-15#Text/. **2.** Баб'як Г. П. Демографічні чинники та їх вплив на відтворення трудового потенціалу України. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика.* 2014. № 1. С. 362–366. **3.** Магдіч А. С .Вплив соціальних факторів на економічне зростання: вітчизняний аспект. *Економічний нобелівський вісник.* 2015. № 1. С. 68–78. **4.** Плинокос Д. Д. Аналіз впливу природного та механічного руху населення на стан трудових ресурсів. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво.* 2015. № 4 (85). С. 18–23. **5.** Природний рух населення // Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **6.** Статівка Н. В., Смаглюк А. А. Демографічна складова економічної безпеки України. *Теорія та практика державного управління.* 2011. Вип. 1. С. 280–287. **7.** Цвігун І. А. Демографічна безпека України та напрями її регулювання : монографія. Кам`янець-Подільський : Вид. ПП Зволейко Д. Г., 2013. 400 с. **8.** Аналіз сучасного стану пенсійного забезпечення України. Ефективна економіка. URL: http://www.economy.nayka.com.ua. **9.** Міграційний профіль України // Державна міграційна служба України. URL: https://dmsu.gov.ua/. **10.** Статистика : навч. посіб. / за ред. О. В. Раєвнєвої. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2011, 504 с.

МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.015.3

Походенко П. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано та досліджено сучасні методи стратегічного аналізу діяльності торговельного підприємства. Визначено можливості та особливості їх використання на вітчизняних підприємствах.*

Ключові слова: *підприємство, торгівля, методи оцінки, аналіз, фактори, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матриця БГК.*

Аннотация. *Проанализированы и исследованы современные методы стратегического анализа деятельности предприятия. Определены возможности и особенности их использования на отечественных предприятиях.*

© Походенко П. О., 2020

Ключевые слова: *Проанализированы и исследованы современные методы стратегического анализа деятельности предприятия. Определены возможности и особенности их использования на отечественных предприятиях.*

Annotation. *Modern methods of strategic analysis of trade enterprise activity are analyzed and researched. Possibilities and features of their use at domestic enterprises are determined.*

Keywords: *enterprise, trade, assessment methods, analysis, factors, SWOT analysis, PEST analysis, BCG matrix.*

Підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт, що створений для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку [1].

Торговельне підприємство – первинна, основна ланка сфери торгівлі, її самостійний господарюючий суб'єкт з правом юридичної особи, що створений для закупівлі, реалізації, а також зберігання товарів, надання різного роду супутніх послуг в цілях задоволення потреб ринку та отримання прибутку.

У процесі управління будь-яким підприємством виникає необхідність аналізу діяльності з метою виявлення слабких і сильних сторін, змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі тощо. Аналіз є відправною точкою прогнозування, планування, управління економічними об'єктами і процесами, що відбуваються в них.

Ця тема є актуальною, адже в умовах сучасної ринкової економіки зовнішнє середовище безперервно змінюється, воно є динамічним і часто невизначеним. Ці фактори зумовлюють формування основної умови успішної діяльності сучасного бізнесу, а саме – здатності пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі. Аналіз діяльності торговельного підприємства є відправною точкою для вирішення проблем, зауваження власних недоліків, виявлення сильних сторін, а завдяки цьому – для існування, конкурування та лідирування на відповідному ринку.

Вагомий внесок у дослідження цієї теми зробили такі вчені, як К. Ендрюс, О. Майсак, Є. Кадишева, Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бікхофф, І. Фаріон, І. Перевозова та ін.

Мета статті – проаналізувати особливості та можливості застосування на українських підприємствах різних методів аналізу діяльності торгових підприємств.

Кожне підприємство має аналізувати свою діяльність, щоб розуміти, які переваги допомагають конкурувати на ринку та які недоліки заважають розвиватися. Саме стратегічний аналіз дає змогу визначити доцільність стратегічних рішень організації та їх наслідки. Для цього існує декілька методів оцінки діяльності, які використовують менеджери сучасних підприємств.

Серед таких – метод «SWOT-аналіз». Це метод оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на розвиток компанії або проєкту; допомагає менеджерам оцінити сильні і слабкі сторони компанії, знайти нові можливості і визначити можливі загрози. Метод включає визначення мети діяльності та виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, що сприяють або ускладнюють її досягнення. Усі фактори поділяються на 4 категорії:

1) strengths – сильні сторони;

2) weaknesses – слабкі сторони;

3) opportunities – можливості;

4) threats – загрози [3].

Сильні та слабкі сторони прийнято відносити до переліку внутрішніх факторів. Внутрішнє середовище торговельних підприємств включає чинники, які безпосередньо впливають на формування сильних сторін у стратегічній перспективі, – це комунікаційний напрям діяльності підприємства, екологізація торгівлі (перехід на екологічні упаковки, зростання продажу органічних продуктів), навички та ресурси підприємства, параметри стратегічних альтернатив, сфера маркетингу, технологічність, цінова прозорість, зменшення ролі цінової та посилення значення нецінової конкуренції [2].

До зовнішніх факторів належать обставини, які підприємство не може контролювати. Наприклад, це ситуація на ринку, економічні тенденції, фінансування, демографічні дані, відносини з постачальниками і партнерами, політична, економічна, екологічна ситуації в країні тощо [3].

Окремим важливим фактором зовнішнього впливу на діяльність торговельного підприємства є конкурентне середовище, що має свої особливості. На макроекономічному рівні конкурентне середовище – це сукупність соціальних та економіко-організаційних умов, у яких підприємства ведуть суперницьку боротьбу за покупця, постачальника та значну частку ринку.

Як правило, результати методу «SWOT-аналіз» оформлюють у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця SWOT

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості (O)	*O + S*	*O + W*
Загрози (T)	*T + S*	*T + W*

Така інтерпретація результатів аналізу дає можливість зрозуміти, як, наприклад, подолати певні загрози за рахунок сильних сторін підприємства (*T + S*).

Отже, SWOT-аналіз – простий і всеохоплюючий вид стратегічного аналізу, що допомагає виявити не тільки слабкі сторони і загрози, а й сильні сторони і можливості.

Також ефективним методом стратегічного аналізу торговельного підприємства є PEST-аналіз. Він охоплює великий проміжок періоду прогнозування, що складає від 3 до 10 років. PEST-аналіз – простий та зручний метод оцінки зовнішніх факторів, що так чи інакше впливають на діяльність торговельного підприємства. Ці фактори також поділяються на 4 групи:

1) political – політичні фактори;

2) economic – економічні фактори;

3) social – соціальні фактори;

4) technological – технологічні фактори [4].

Політика відіграє важливу роль у формуванні бізнес-середовища в регіоні, державі і навіть на світовому рівні. До політичних факторів можна віднести тип правління у державі, рівень бюрократії та корупції, стабільність політичного режиму, вибори усіх рівнів, зміни у чинному законодавстві тощо.

Вплив економічних факторів на підприємство важко переоцінити, тому їх потрібно розглядати особливо ретельно. Серед них курси іноземних валют, рівень інфляції, рівень безробіття, динаміка ВВП, рівень цін на продукцію підприємства, рівень цін конкурентів тощо.

Соціальні фактори здійснюють непрямий вплив на успішність компанії. До соціальних чинників відносять демографічну ситуацію, стан здоров'я, освіти населення, соціальну мобільність, рівень та стиль життя, певні культурні фактори.

Технологічні фактори набирають все більшої цінності, бо технологічний прогрес прискорюється, ступінь його впливу на всі сфери бізнесу, навіть найбільш нетехнологічні, збільшується. Серед таких чинників – розвиток програмного забезпечення, обладнання й техніки, технологічні пріоритети держави, світові тренди в технологіях, екологічна політика держави тощо [5].

Метою такого аналізу є виявлення усіх зовнішніх факторів, що впливають на діяльність торговельного підприємства. Усі чотири фактори розглядають саме макросередовище не випадково. PEST-аналіз орієнтований на отримання результатів верхнього рівня. Він дає змогу провести огляд факторів непрямого впливу на діяльність торговельного підприємства.

Ефективними методами стратегічного аналізу та планування є так звані портфельні методи, серед яких матриця Бостонської консалтингової групи (надалі – матриця БКГ).

Матриця БКГ ґрунтується на моделі життєвого циклу підприємства або товару. Відповідно до цієї моделі підприємство чи товар в своєму розвитку проходить 4 стадії: вихід на ринок (товар – «проблема/знак питання»); зростання (товар – «зірка»); зрілість (товар – «дійна корова»); спад (товар – «собака») [6].

У розрахунках з метою оцінки конкурентоспроможності окремих видів товарів чи підприємств використовують критерії темпу зростання ринку галузі і відносної частки ринку. У процесі діяльності на рівень конкурентних переваг торговельних підприємств впливають чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку яких необхідно здійснювати на підставі комплексного підходу й охоплювати різні показники, такі як показники фінансового стану, рівень інформаційно-технологічного забезпечення, діловий імідж, організаційну структуру тощо [2].

Залежно від приналежності бізнесу чи товару до одного з видів приймається рішення щодо стратегії, а саме:

- «Зірки» – оберігати і зміцнювати;
- «Собаки» – позбавитися, якщо немає вагомих причин для того, щоб їх зберігати;
- «Дійні корови» – проводити жорсткий контроль капіталовкладень;
- «Проблема / знак питання» – додатково дослідити, чи зможуть вони при певних капіталовкладеннях перетворитися на «зірки». Якщо є можливість – перетворити на «зірок».

Матриця БКГ має вигляд (рис. 1).

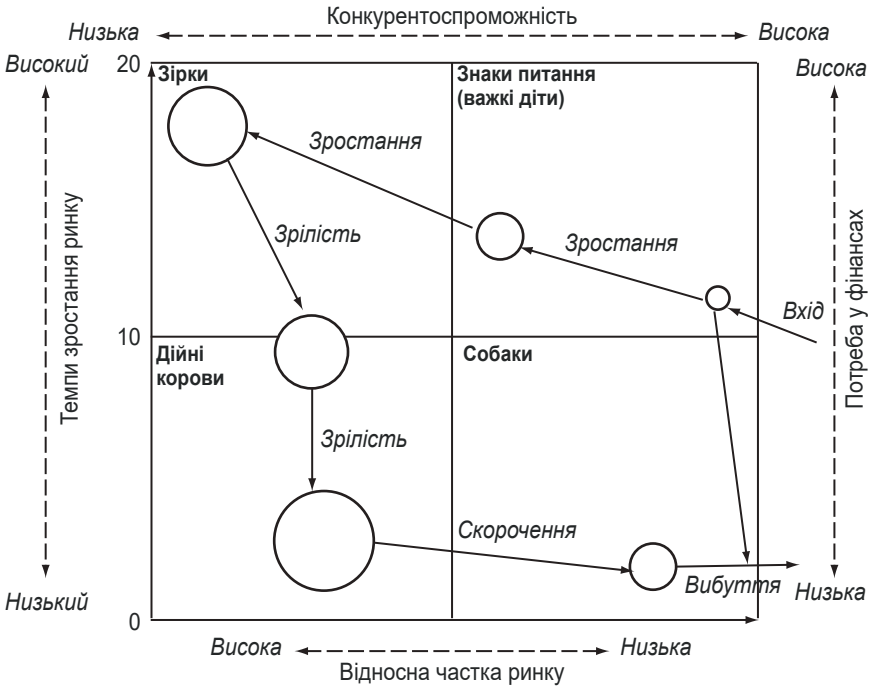


Рис. 1. **Матриця БКГ**

Таким чином, у діяльності будь-якого торговельного підприємства важливу роль відіграє аналіз діяльності. У статті було розглянуто SWOT-аналіз, PEST-аналіз та матрицю БКГ. Вони дають змогу виявити, які зовнішні та внутрішні фактори впливають на діяльність торговельного підприємства, останній – надає можливість зрозуміти доцільність існування підприємства чи певного виду товару на ринку. З огляду на це менеджер, або навіть власник, можуть робити висновки, пропонувати шляхи подолання певних труднощів та недоліків, планувати подальшу роботу, уникати загроз, ризиків, знаходити нові можливості у діяльності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Грибов В., Грузинов В. Понятие и классификация предприятий // Центр креативных технологий. URL: https://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0003/. **2.** Куцик П. О., Медвідь Л. Г., Шевчук В. О. Діяльність торговельних підприємств у конкурентному середовищі. Чернівці : Технодрук, 2015. 372 с. **3.** SWOT-анализ. 5 главных правил, которых стоит придерживаться // Genius marketing. URL: https://geniusmarketing.me/lab/swot-analiz-5-glavnyx-pravil-kotoryx-stoit-priderzhivatsya/. **4.** Что влияет на развитие компании? Пошаговый алгоритм PEST-анализа // Правила игры. URL: https://rulesplay.ru/articles/pest-analiz/. **5.** Чернова Є. PEST-анализ: что это такое и как его провести на примерах // Управляем предприятием. URL: http://upr.ru/article/kontseptsii-i-metody-upravleniya/PEST_ANALIZ_CHTO_ETO_TAKOE_I_KAK_EGO_PROVESTI_NA_PRIMERAH.html. **6.** Чернишова А. М., Якубова Т. Н. Управление продуктовой политикой. М. : Юрайт, 2015. 188 с.

МІСЦЕ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ У ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ УСТАНОВОЮ

УДК 336.71.009.12

Приставка В. М.

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

Анотація. *У статті розглянуто питання щодо визначення змісту процесу управління конкурентоспроможністю у загальній системі управління банківською установою. Виділено структурні складові системи управління банком, особливу увагу приділено управлінню конкурентоспроможністю з позиції процесного підходу.*

Ключові слова: *банк, конкурентоспроможність, управління, менеджмент, процес управління, система управління, стратегія розвитку.*

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы определения процесса управления конкурентоспособностью в общей системе управления банковским учреждением. Выделены структурные составляющие системы управления банком в целом, особое внимание уделено управлению конкурентоспособностью с позиции процессного подхода.*

Ключевые слова: *банк, конкурентоспособность, управление, менеджмент, процесс управления, система управления, стратегия развития.*

Annotation. *The article considers the issue of determining the position of the competitiveness management process in the general management system of a banking institution. The structural components of the bank's management system as a whole are highlighted, special attention is paid to competitiveness management from the standpoint of the process approach.*

Keywords: *bank, competitiveness, management, management process, management system, development strategy.*

Забезпечення конкурентоспроможності відносять до пріоритетних стратегічних завдань кожного суб`єкта економічних відносин, у тому числі і банків. Розробляючи стратегію розвитку, залучаючи ресурси, шукаючи вигідні умови розміщення власних коштів, борючись за увагу клієнтів, стежачи за надійністю і фінансовою стійкістю, банки прагнуть, в кінцевому рахунку, до збільшення конкурентоспроможності. Обравши для себе такий шлях розвитку як підвищення конкурентоспроможності, можна сміло стверджувати, що це найвірніший спосіб досягнення головної мети існування банку, а саме отримання максимального прибутку з мінімальним ступенем ризику.

Важливим фактором забезпечення належного рівня конкурентоспроможності в банківській сфері є здатність банку своєчасно реагувати на впровадження нових технологій та інновацій своїми конкурентами та діяти в тому ж напрямку, з цього випливає необхідність цілеспрямованого управління конкурентоспроможністю.

Проте як саме повинен бути організований менеджмент банку щодо управління такою складною ринковою категорією як конкурентоспроможність, осторонь всіх бізнес процесів чи в частині загальної системи менеджменту банку. Актуальність цієї статті визначає саме недостатність наукових досліджень щодо визначення місця управління конкурентоспроможністю в загальній системі управління банківською установою.

На сучасному етапі теоретичними та практичними проблемами конкуренції в банківському секторі займається низка провідних закордонних і вітчизняних учених, серед яких можна виділити Вовк В. Я. [1], Волощук І. П. [2], Гладинець Н. Ю. [3], Козьменко С. М. [4], Потійко Ю. О. [5]. Віддаючи належне вченим, слід зазначити, що автори розходяться у визначенні місця управління конкурентоспроможністю в загальній системі управління банком, що призводить до великої кількості визначень, які постійно уточнюються та доповнюються. Тому проблема обґрунтування місця управління конкурентоспроможністю в системі загального менеджменту банку потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає в узагальненні та систематизації теоретичних підходів до визначення місця процесу управління конкурентоспроможності в загальній системі управління банківської установи, а саме розробки структурно-функціональної схеми, яка б максимально чітко відображала положення досліджуваної категорії.

© Приставка В. М., 2020

Традиційно, під конкурентоспроможністю банку розуміється здатність організації випереджати суперника в досягненні поставлених цілей. Управління конкурентоспроможністю являє собою певний аспект менеджменту банку, що спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності суб'єкта економічної конкуренції. На сьогодні конкурентоспроможність у банківському секторі є прямою функцією від довіри з боку клієнтів. Чим вищим є рівень довіри, тим значущість банку є більшою, а в результаті – кращими є його фінансові показники.

У сучасній конкурентній боротьбі виграє той, хто постійно аналізує і старанно змагається за свої конкурентні позиції на ринку банківських послуг, забезпечує системний підхід у рамках маркетингової концепції щодо розробки та реалізації організаційних та економічних заходів, спрямованих на досягнення максимального рівня конкурентоспроможності банку.

Загальносвітові тенденції свідчать про те, що категорія конкурентоспроможності зараз вважається однією з головних, оскільки в ній знаходять концентрований вираз одночасно декілька можливостей банку як окремого суб`єкта господарювання, а саме економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські та маркетингові.

Така зміна орієнтирів функціонування господарського середовища пов'язана з посиленням конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, вимагає від менеджменту банку негайного реагування та принципово нових підходів до досягнення поставлених цілей. У широкому сенсі мається на увазі зміна традиційних принципів загального управління організацією в умовах зростаючої конкуренції, у вузькому – управління конкурентоспроможністю банку.

Зважаючи на те, що при управлінні конкурентоспроможністю банк не може залишати осторонь свої бізнес-процеси. Звідси випливає питання, що потребує наукового обґрунтування, – це місце процесу управління конкурентоспроможністю у загальній системі банківського менеджменту.

Концепція банківського менеджменту розкривається через систему функцій щодо управління всіма процесами та відносинами, що характеризують діяльність організації в цілому, а саме: планування, аналіз, організація, регулювання, мотивація та контроль.

Результати аналізу та синтезу праць провідних учених наведено на рис. 1 у вигляді структурно-функціональної схеми, яка дає чітке уявлення про місце процесу управління конкурентоспроможністю банку в загальній системі банківського менеджменту.

Сучасний рівень банківського менеджменту передбачає конкурентоспроможність як об'єкт управління, що є багаторівневою та складною частиною механізму управління банком в цілому.

В умовах нестабільної ситуації на ринку банківських послуг, що формується під постійним впливом глобальних чинників, саме стратегічний менеджмент виступає своєрідною основою забезпечення ефективного функціонування банківських установ.

Стратегія вважається дієвим інструментом менеджменту банку для виконання ним певних завдань, в основному стратегічних і фінансових. Доволі часто саме вона формує конкурентну поведінку на ринку та описує схему виникнення стійких конкурентних переваг у банків. Тому, звертаючись до практичної сторони забезпечення банком належного рівня власної конкурентоспроможності, найважливішою та першочерговою умовою у цьому аспекті є розумний вибір та успішно продуманий механізм реалізації конкурентної стратегії.

Отже, для вироблення єдиної програми дій з метою досягнення максимальних результатів особливої важливості набуває саме стратегічне планування. Проте й поточне управління банківською діяльністю є не менш вагомим елементом у процесі управління, головна мета якого полягає у реалізації попередньо затвердженого стратегічного плану з правом внесення поправок залежно від поточних потреб і можливостей зовнішнього середовища, а також наявних внутрішніх ресурсів банку.

Цей рівень є частиною системи управління конкурентоспроможністю банку, який об'єднує етап стратегічного планування з процесом оцінки результатів і досягнень банку порівняно з конкурентами.

Незважаючи на функціональну сумісність стратегічного управління банком та системи управління конкурентоспроможністю, останнє являється структурним елементом загальної системи менеджменту банківської установи. Це обґрунтовується масштабами цілей, на досягнення яких направлена реалізація цих процесів. Так, серед першочергових стратегічних цілей сучасного банку пріоритетною вважається максимізація ринкової вартості бізнесу, а що стосується управління конкурентоспроможністю, то його мета – це формування потенційних переваг банку, що нададуть йому можливість долучитися до ефективної конкурентної боротьби на ринку банківських послуг.

У результаті проведеного дослідження щодо визначення місця процесу управління конкурентоспроможністю в загальній системі управління банківською установою можна зробити висновок, що конкурентоспроможність

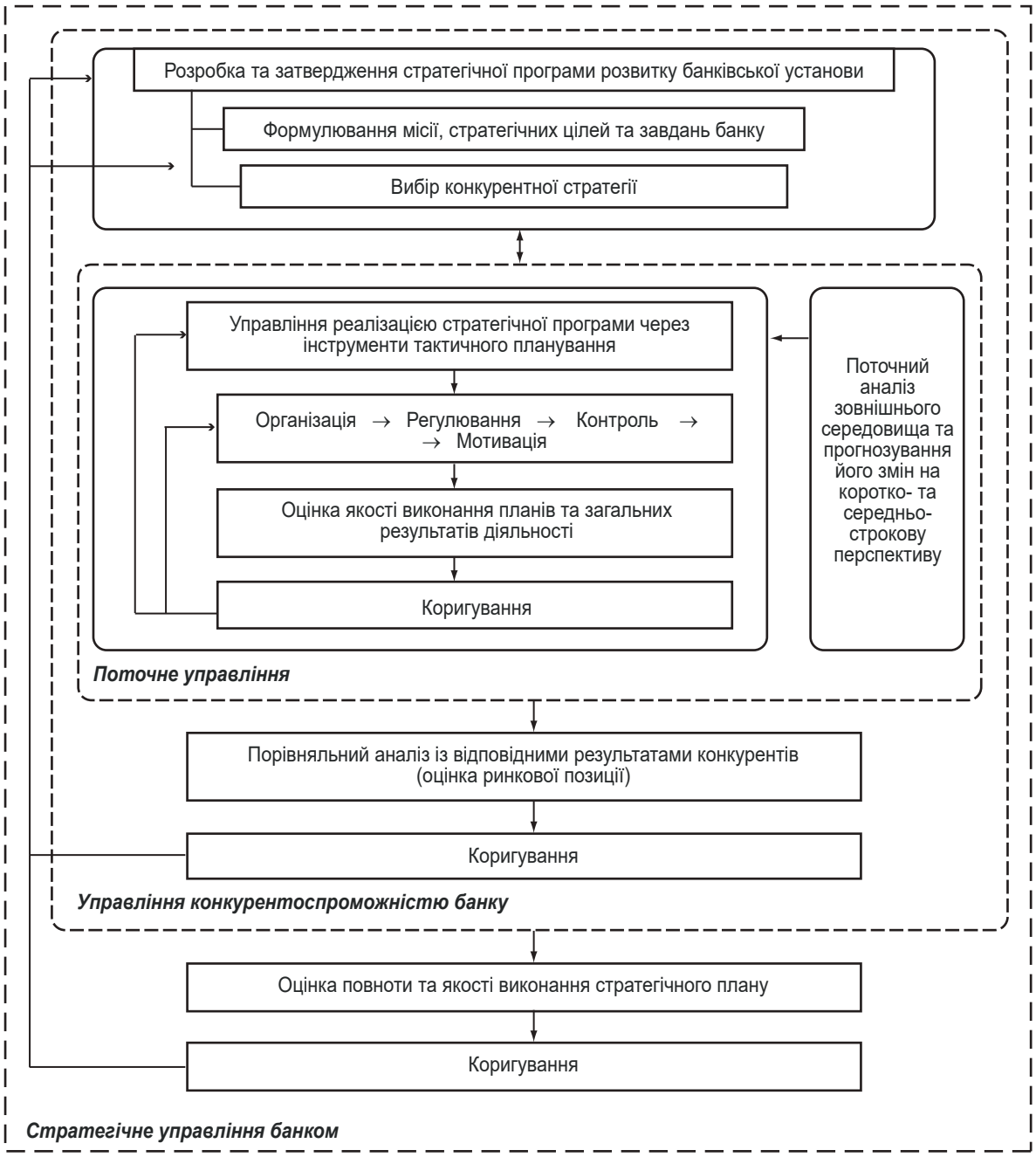


Рис. 1. **Місце процесу управління конкурентоспроможністю у загальній системі управління банківською установою**

банку виступає передумовою досягнення стратегічної мети, а тому є підсистемою стратегічного банківського менеджменту. Перспективним напрямом подальшого дослідження є розробка технології формування ефективної системи управління конкурентоспроможністю банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Азізова К. М.

Література: 1. Вовк В. Я. Стратегічне управління конкурентоспроможністю банку : монографія. Харків : НТМТ, 2011. 336 с. **2.** Волощук І. П. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки : дис. канд. екон. наук : 08.04.01. Київ, 2014. 185 с. **3.** Гладинець Н. Ю., Петрина В. В. Конкурентоспроможність комерційного банку: теоретичні аспектів та підходи до визначення. *Глобальні та національні проблеми економіки.*

2015. № 4. С. 814–818. **4.** Козьменко С. М., Шпиг Ф. І., Волошко І. В. Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. Суми : Університет. кн., 2017. 734 с. **5.** Потійко Ю. О. Особливості бізнес-планування діяльності банку. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 2. С. 43–45.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657

Пуніна А. М.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розкрито значення термінів «інформація» та «інформаційне забезпечення». Висвітлено основні вимоги, які відносяться до інформації. Досліджено вплив і роль інформаційних ресурсів на діяльність торгових підприємств і прийняття управлінських рішень.*

Ключові слова: *інформація, інформаційне забезпечення, аналіз господарської діяльності, управління.*

Аннотация. *В статье раскрыто значение терминов «информация» и «информационное обеспечение». Освещены основные требования, предъявляемые к информации. Исследованы влияние и роль информационных ресурсов на деятельность торговых предприятий и принятие управленических решений.*

Ключевые слова: *информация, информационное обеспечение, анализ хозяйственной деятельности, управление.*

Annotation. *The article describes the meaning of the terms «information» and «information support». The basic requirements relating to information are outlined. The influence and role of information resources on the process of enterprise activity and management decision making are investigated.*

Keywords: *information, information support, analysis of economic activity, management.*

В умовах сучасності для отримання якісних результатів при проведенні аналізу господарської діяльності торгові підприємства повинні користуватись об'єктивними та правдивими даними. Для цього необхідно серед великого потоку інформації виокремлювати суттєву і вміло її застосовувати. Значну роль тут відіграють саме склад, зміст і якість інформації. Аналіз господарської діяльності, окрім економічних даних, широко використовує технічну, технологічну та іншу інформацію [1].

Наразі інформація та інформаційні ресурси значною мірою впливають як на сучасне суспільство, так і на діяльність підприємства.

З розвитком суспільства змінювалось і поняття «інформація». Зокрема, широко використовувались такі терміни, як «відомості» і «передача даних».

Розвитку поняття інформації та проблемам інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних учених, як К. Шеннон, Н. Вінер, У. Уівер, Л. Беккер, К. фон Вайцзекер, П. Гончарук, І. Каракоз, Т. Косова, І. Сіменко, Г. Тацій, А. Ткаченко, М. Чумаченко, А. Шеремет та ін.

Метою статті є уточнення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо формування інформаційного забезпечення аналізу діяльності торгових підприємств.

© Пуніна А. М., 2020

Американські математики К. Шеннон та У. Уівер у своїй статті «Математична теорія зв'язку» (1948 р.) відобразили принципи передачі інформації шляхом її кодування. Їхня робота поклала початок розвитку методів обробки передачі та зберігання інформації [2].

Своє наукове уявлення про інформацію мав один із основоположників кібернетики Н. Вінер. У його розумінні інформація є змістом, отриманим нами з зовнішнього світу в процесі пристосування до нього нас і наших почуттів [3].

З вищесказаного випливає мета статті, що полягає в дослідженні сутності та ролі інформаційних ресурсів у процесі господарської діяльності торгового підприємства та обґрунтування принципів організації інформаційного забезпечення економічного аналізу.

З законодавчого боку, а саме відповідно до статей 1, 4 Закону України «Про інформацію» інформація – це будь-які відомості та (або) дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді. Суб'єктами інформаційних відносин є фізичні і юридичні особи, об'єднання громадян та суб'єкти владних повноважень. Об'єктом інформаційних відносин є інформація [4].

Реалії сучасної економіки дають зрозуміти, що для ефективного управління підприємству необхідне інформаційне забезпечення. За умови постійного збирання, оновлення і переробки достовірної та оперативної інформації якість управління підприємства буде перебувати на належному рівні [5].

Інформаційне забезпечення є сукупністю форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі. Воно повинно відповідати таким вимогам, як цілісність, ймовірність, контроль, захист від несанкціонованого доступу, гнучкість, стандартизація та уніфікація, адаптивність, мінімізація введення та виведення інформації [6].

Для успішного аналізу господарської діяльності важливим є зібрання достатньої кількості достовірної інформації, її оперативне та якісне опрацювання. Етапи аналізу є послідовними за змістом і взаємопов'язаними між собою. Вони сприяють підвищенню якості очікуваних рішень і зменшенню об'єму аналітичної роботи.

Отримані в процесі проведення аналізу висновки дають можливість оцінити роботу торгового підприємства, узагальнити переваги і недоліки його діяльності, виявити резерви різних ресурсів і запровадити такі заходи, які допоможуть усунути недоліки та реалізувати заплановані результати.

Нові джерела інформації допомагають в розробленні суб'єктами господарювання певних методик та стратегій управління ресурсами торгового підприємства.

Торговельне підприємство в процесі діяльності отримує інформаційні ресурси із зовнішніх і внутрішніх джерел. Обмін інформації, що здійснюється між керівником та співробітниками підприємства засобами комунікації, є необхідним для підвищення продуктивності праці і якості робочої сили, для правильної організації управління і виробництва загалом [7].

Інформаційне забезпечення потребує покращення. Його можливо реалізувати, зокрема, шляхом поглибленого вивчення законодавства, методів обробки, узагальнення та передачі інформації. Завдяки вдосконаленню інформаційного забезпечення може покращитись якість інформації, зрости продуктивність праці, знизитись вартість товарів і послуг [7].

Для здійснення ефективного управління торгове підприємство повинно мати єдиний інформаційний фонд. Для цього під час розробки засобів формалізованого опису даних необхідно акцентувати увагу на складових інформації, на формуванні документів, на характеристиці руху потоків, якості інформаційного забезпечення та способах перетворення інформації.

Організація інформаційного забезпечення спрямована на кінцевого споживача разом із програмним забезпеченням та інформаційною технологією. Саме від якості складових – повноти, своєчасності, об'єктивності інформаційного забезпечення залежить дієвість управлінського впливу.

В узагальненні інформації та прийнятті організаційних рішень керівництво підприємства бере за основу економічну інформацію, яка базується на узагальненні статистичних даних діяльності підприємства.

Основним джерелом наповнення інформаційних складників торгового підприємства залишається зовнішня інформація. Її складовими є:

1. Закони та нормативні акти, що видаються та регулюються органами виконавчої та законодавчої влади (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України тощо), і стосуються усіх напрямів підприємницької діяльності.

2. Звіти середніх і великих суб'єктів господарювання, наукових публікацій, праць і розробок.

3. Інформація, одержана методом спостереження та опитування споживачів. Орієнтуючись на зміну курсу валют, зміни у законодавстві та соціальному житті, споживачі тим самим впливають на попит на певний товар.

Після надходження інформація на торгове підприємство її обробляють аналітики, виокремлюючи найважливіше для діяльності конкретного підприємства. Саме внутрішні розрахунки формують близько 80–90 % інформації, яка в подальшому використовується в управлінні.

Головним джерелом, що дозволяє проаналізувати господарську діяльність, є фінансова, оперативна та статистичні звітності. Фінансовий стан підприємства знаходить відображення у бухгалтерській звітності за відповідний період, демонструє результати діяльності торгового підприємства на звітну дату. Керуючись балансом та звітом про фінансові результати, бухгалтерський відділ робить висновки про майновий стан підприємства, прибутковість і рентабельність здійснення ним підприємницької діяльності. А за примітками до річної фінансової звітності зовнішні і внутрішні користувачі розуміють сутність наданої інформації.

Загалом для ведення господарської діяльності в умовах ринкової економіки облік забезпечує потреби економічного аналізу і своєчасно виявляє резерви, необхідні для підвищення ефективності господарювання підприємства за умови повного використання даних.

Бухгалтерський баланс найповніше інформує про фінансовий стан торгового підприємства. Аналіз фінансового стану сприяє широкому використанню інформації для досягнення економічних вигід.

Щоб реально оцінити фінансовий стан, необхідно використати різні напрями аналізу.

Для проведення аналізу фінансового стану на короткострокову перспективу використовується аналіз і розрахунок показників структури балансу, ліквідності, надходжень і витрат, забезпеченості основними засобами підприємства.

Аналізуючи фінансовий стан на довгострокову перспективу, вивчають вплив на торгове підприємство зовнішніх чинників – грошових надходжень від інвесторів і замовників, попит на продукцію та послуги, залежність конкуруючих підприємств.

Перед початком використання отриманої інформації необхідно переконатися у правильності зроблених розрахунків і достовірності початкової інформації. Зрозуміло, що ефективне впровадження аналітичної функції управління ефективне лише за умови наявності достатньої кількості важливої та значущої за впливом інформації, надходження якої треба забезпечити перед початком роботи. Інформації, яка має незначний вплив на проведення аналізу, надається менше уваги і вивчається вона менш ретельно. Вміння розмежовувати ці види інформації є головним завданням фахівців у цій сфері.

Дотримання вимог інформаційного забезпечення дозволяє забезпечити користувача зрозумілою і потрібною інформацією. Для цього інформацію обробляють і узагальнюють аналітики, які відповідають за її контроль, цілісність та якість. Інформація, надана користувачеві, носить конфіденційний характер. Вона суворо контролюється для убезпечення від надання внутрішньої інформації зовнішнім користувачам або конкурентам.

В Україні протягом цілого десятиріччя основу ринку програмних продуктів з аналізу діяльності торгових підприємств становить продукція компаній «Про-Інвест», «ЛАНІТ» та «ІНЕК», загальною рисою яких є зосередження на вирішенні завдань аналізу діяльності підприємства. Найвідоміші з програмних комплексів є «ІНЕК – Аналітик», Audit Expert, Project Expert. Їх функціональні можливості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Функціональні можливості українських і російських комп'ютерних програм для аналізу господарської діяльності торгових підприємств

Назва програми	Функціональне призначення
1	2
«ІНЕК – Аналітик»	Програма передбачає: горизонтальний і вертикальний аналіз пасивів і активів аналітичного балансу; показники прибутків і збитків; показники припливу і відтоку грошових коштів; показники ефективності, що характеризують рентабельність діяльності і прибутковість вкладень; показники платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники ринкової оцінки підприємства; зіставлення темпів зміни цін на продукцію, послуги, товари та основні види матеріальних ресурсів і витрат; аналіз ефективності виробництва; динаміка структури собівартості, виручки, витрат обігу; рух продукції, ресурсів і товарів на складі; надходження і витрачання грошових коштів; точка беззбитковості і запас фінансової міцності підприємства; факторний аналіз динаміки прибутку; ефективність роботи адміністративно-управлінського персоналу підприємства і динаміка продуктивності праці персоналу; розподіл непрямих витрат пропорційно прямим витратам на заробітну плату, прямим матеріальним витратам, всім прямим витратам, виручки від реалізації або обсягами виробленої продукції
Audit Expert	Програма передбачає: виконання експрес-аналізу фінансового стану – у стислі терміни обрахувати на підставі поданих форм № 1 і № 2 стандартні показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності діяльності та ділової активності; проведення горизонтального (динамічного), вертикального (структурного), а також

Закінчення табл. 1

1	2
	трендового аналізу фінансових даних; оцінювання ризиків втрати ліквідності, банкрутства шляхом аналізу структури балансу, якості активів як свого підприємства; проведення аналізу беззбитковості і факторного аналізу рентабельності власного капіталу; оцінювання кредитоспроможності; проведення регламентованого аналізу відповідно до нормативних актів контролюючих відомств; здійснення поглибленого аналізу на основі даних синтетичних рахунків з оборотно-сальдової відомості; визначення можливих варіантів подальшого розвитку підприємства шляхом складання матриці фінансових стратегій; розробку власної методики аналізу
Project Expert	Інструмент оцінки запасу міцності бізнесу. Програма передбачає: оцінку зміни фінансових показників проекту залежно від зміни рівня інфляції, ставок податків, витрат на персонал, величини збуту й інших вихідних даних проєкту; дослідження чутливості показників ефективності до зміни ставки дисконтування дає змогу визначити стійкість проєкту до коливань кон'юнктури фінансового ринку і можливих змін макроекономічних умов діяльності; аналіз взаємозв'язків між витратами і доходами за різних обсягів виробництва, визначення точки беззбитковості для кожного виду продукції в будь-якому розрахунковому періоді і розрахунок обсягу продажу, що покриває всі витрати на його виробництво і реалізацію; визначення запасу фінансової міцності й оцінювання впливу обраної структури витрат на прибуток – розрахунок операційного важеля

Надійність і достовірність інформації забезпечує об'єктивне відображення господарської діяльності. З цією метою повинна надаватися винятково правдива інформація, у якій переважає економічний зміст. Доречна інформація впливає на прийняття рішень користувачами, допомагає оцінювати результати за показниками звітного року і попередніх періодів та ефективно спрогнозувати діяльність у майбутньому. Гнучкість забезпечує точну інформацію шляхом постійного оновлення та адаптації до зовнішніх змін.

Отже, створення та робота раціональної системи інформаційного забезпечення економічного аналізу торгових підприємств повинні базуватися на конкретних принципах, що підвищить рівень її організації. Тільки за умови використання якісної інформації, наданої підприємством, користувач може об'єктивно оцінити ситуацію, зробити правильні висновки, що виключають помилку.

Таким чином, можна зробити висновок, що на сучасному етапі ринкової економіки нашої держави необхідним є досконале інформаційне забезпечення торгових підприємств. Досвід показує, що у процесі управління підприємством важливу роль має аналіз його господарської діяльності. Забезпечення підприємства новими потоками інформації сприяє якісному проведенню аналізу господарської діяльності. Розроблення стратегії раціонального використання інформаційних ресурсів поліпшує якість управління та продукції, становлення і розвиток як торгових підприємств, так і галузі загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. Мн. : Новое знание, 2002. 704 с. **2.** Модель комунікації Шеннона і Уивера. URL: https://trainingtechnology.ru/model-kommunikacii-shennona-i-uivera/. **3.** Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. М. : Наука, Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. 344 с. **4.** Про інформацію : Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12. **5.** Інформаційне забезпечення як одна із передумов удосконалення управління продуктивністю підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4469. **6.** Інформаційне забезпечення // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційне_забезпечення. **7.** Гончар М. Ф. Сутність та напрями удосконалення інформаційних систем на підприємстві. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2006. № 567 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 34–38.

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.1.011

Романюк А. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено проблематику впровадження програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку в аспекті збільшення прибутковості підприємства. Висвітлено труднощі вибору оптимального програмного продукту для ведення комп'ютеризованого обліку підприємства. Обґрунтовано доцільність і необхідність автоматизації облікових процесів сучасних українських підприємств.*

Ключові слова: *автоматизація, програмний продукт, програмне забезпечення, бухгалтерський облік, технології, обліковий процес.*

Аннотация. *В статье исследована проблематика внедрения программных продуктов для автоматизации бухгалтерского учета в аспекте увеличения прибыльности предприятия. Освещены проблемы выбора оптимального программного продукта для ведения компьютеризированного учета предприятия. Обоснованы целесообразность и необходимость автоматизации учетных процессов современных украинских предприятий.*

Ключевые слова: *автоматизация, программный продукт, программное обеспечение, бухгалтерский учет, технологии, учетный процесс.*

Annotation. *The article explores the problems of introduction of software for automation of accounting in the aspect of increasing the profitability of the enterprise. The difficulties of choosing the optimal software product for computerized accounting of the enterprise are covered. The expediency and necessity of automation of accounting processes of modern Ukrainian enterprises are substantiated.*

Keywords: *automation, software, software, accounting, technology, accounting process.*

У сучасних умовах праці автоматизація обліку дає можливість зберігати підприємству свій час і кошти, а головне – своєчасно приймати дієві управлінські рішення. Як демонструє практика, ефективність обліку значно збільшується в тому випадку, якщо його інформація є повною, актуальною і динамічною, що й обумовлює необхідність автоматизації облікової інформації.

Внаслідок цього на сучасному рубежі становлення продуктивних сил перед підприємствами, які бажають дієво здійснювати власну діяльність, стоїть завдання вибрати програмний продукт для автоматизації обліку і управління, який якомога більше буде задовольняти їхнім інформаційним запитам.

Завдання обліку і управління можуть значно відрізнятися залежно від роду діяльності самостійного суб'єкта господарювання, галузі, специфіки продукції або ж пропозицій, що надаються, обсягу і структури підприємства тощо.

Важко собі уявити одну програму, яка призначена для масового використання і задовольняє за необхідності потреби більшості самостійних суб'єктів господарювання. При цьому суб'єкту управління, зайнятому професійною організаторською діяльністю в органах керування підприємства, з одного боку, потрібно вирішення, що відповідає індивідуально специфіці саме його підприємства, але, з іншого боку, він усвідомлює переваги використання масово випробуваного продукту, що виділяється якістю. Проте на сьогодні залишається проблематичним питання вибору програмного забезпечення для бухгалтерів підприємств малого та середнього бізнесу відповідно до специфічності роботи їх підприємств.

Наукова проблема автоматизації облікових процесів підприємства, обрана для дослідження в цій статті, розроблялася багатьма вченими, серед яких слід зазначити Ф. Ф. Бутинця, В. П. Завгороднього [1; 2], М. М. Бенько, З. В. Кіріянову, О. В. Клименко, Н. В. Лапухіна, В. Ф. Палія, С. І. Синяка.

Метою цієї статті є обґрунтування доцільності автоматизації бухгалтерського обліку українських підприємств, а також дослідження сучасних програмних продуктів для ведення обліку.

Прогресивне програмне забезпечення автоматизації обліку розвивається за двома окремими напрямами: програми електронних таблиць або електронні бази даних (Excel, Access корпорації Microsoft, SQL, Quattro Pro

© Романюк А. В., 2020

фірми Borland (Inprise), SuperCalc фірми Computer Associates, Lotus корпорації Lotus Development Corp.) і саме спеціальні бухгалтерські програми.

Використання комп'ютерної техніки для застосування саморегульованих технічних засобів обліку та управління на підприємствах містить як видатні якості, так і недоліки. Як перевагу можна визначити, що сучасні комп'ютерні засоби дають можливість значно спростити роботу бухгалтерів і знизити трудомісткість окремих операцій, зменшити чисельність помилок при складанні початкових документів і зведених облікових регістрів, невідкладно отримувати потрібну інформацію. Водночас недоліком (особливо для невеликих підприємств) є висока ціна комп'ютерного обладнання і програмного забезпечення. Підприємство з невеликими обсягами діяльності не завжди має можливість дозволити собі такі витрати.

Досить непоганим варіантом вирішення проблеми автоматизації обліку на підприємствах малого бізнесу є впровадження електронних таблиць. Більш відомою та популярною на сьогодні є електронна таблиця Microsoft Excel, яка змістовно являє собою комп'ютерну програму, призначену для обробки масивів цифорових даних. Основною перевагою електронних таблиць є простота використання засобів обробки. Робота з ними не потребує від користувача спеціальної підготовки в області програмування. До таблиці можна включати будь-яку інформацію: текст, числа, дати і час, формули, рисунки, діаграми, графіки. Вся введена інформація в електронну таблицю Microsoft Excel може бути сформована з застосуванням спеціальних функцій, а саме: проведення всіляких обчислень з використанням апарату функцій і формул; дослідження впливу різних факторів на показники; рішення задач оптимізації; отримання вибіркових даних; побудову графіків і діаграм; статистичний аналіз даних.

Засоби Microsoft Excel надають можливість формувати електронні форми бухгалтерських документів, наприклад: первинні документи (Платіжне доручення, Прибуткові та Видаткові касові ордери, Видаткова накладна, Рахунок-фактура, Замовлення постачальнику, Розрахункову та Платіжну відомості для розрахунків з робітниками та ін.), облікові регістри (Журнал реєстрації господарських операцій, Оборотно-сальдову відомість, Головну книгу, ін.), фінансову звітність (форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ін.).

Недоліком використання електронних таблиць Excel для облікових потреб є те, що вони не забезпечують автоматизацію формування типових бухгалтерських проведень за господарськими операціями. Крім того, оформлення друкованого варіанта форм звітності значно важче і більш трудомістке, ніж у спеціальних облікових програмах (наприклад, як «1С: Бухгалтерія»), де все виконується за мікросекунди.

На ринку програмних продуктів України представлено широкий діапазон фахових програм по автоматизації бухгалтерського обліку, найбільш поширеними з яких і найбільш пристосованими до вітчизняної облікової практики є пакети «1С: Бухгалтерія для України», «1С: Підприємство», «Парус – Підприємство», «MASTER-Бухгалтерія».

В Україні найбільш широке поширення набули програмні продукти «1С» версій 7.7, 8.1, 8.2 та 8.3. Кожна наступна версія програми є більш модернізованою за попередні, оскільки надає користувачам нові допоміжні можливості не тільки обліку господарських операцій, а й управління, у тому числі планування, нормування, бізнес-проєктування.

Лінійка програм «1С» призначена для вирішення широкого діапазону завдань автоматизації обліку, які стоять перед керівництвом підприємств в ході досягнення та підтримання динамічного розвитку. Програмні продукти «1С» являють собою системи прикладних рішень, побудованих за єдиними принципами і на єдиній технологічній платформі.

Керівник має можливість вибрати таке програмне рішення автоматизації обліку, яке щонайкраще відповідає інформаційним запитам підприємства і в подальшому підлягає модернізації в міру розширення господарської діяльності або завдань автоматизації. На думку автора, описані вимоги керівництва достатньо повно забезпечують програмні продукти «1С», які можуть бути пристосовані до будь-яких особливостей обліку та господарювання конкретного підприємства. Пакет «1С: Підприємство» складається з таких модулів залежно від версії програми: програмний продукт «1С: Підприємство. Версія 7.7» («1С: Бухгалтерія», «1С: Торгівля і Склад», «1С: Зарплата і Кадри»); програмний продукт «1С: Підприємство» у версіях 8.0, 8.1, 8.2, 8.3 ("1С: Бухгалтерія», «1С: Управління торгівлею», «1С: Зарплата і Управління персоналом»).

До складу програмних продуктів «1С» вбудовано План рахунків бухгалтерського обліку, який відповідає Наказу Міністерства Фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його використання» від 30.11.1999 № 291. Склад рахунків, організація аналітичного, валютного, кількісного обліку на рахунках відповідають затвердженим вимогам законодавства по веденню бухгалтерського обліку. За потреби користувачі мають можливість самостійно створювати допоміжні субрахунки аналітичного обліку. Крім того, програми «1С» інтегровані із всесвітньою мережею, наприклад, забезпечують завантаження офіційних курсів валют НБУ [3].

Пакет «Парус-Підприємство» вийшов на ринок програмних продуктів України у 1991 р. і відтоді набув популярності, оскільки постійно вдосконалюється у ході модернізації бухгалтерського законодавства. Наприклад, у програмі реалізовано численні нюанси розрахунків зарплати, що дозволяє застосовувати її будь-яких підприємствах з різною специфікою форм і систем оплати праці [4].

«Бест звіт +» – це програмний комплекс для автоматизації процесів роботи зі звітною документацією існуючого зразка. Програма забезпечує процеси електронного документообігу суб'єктів господарювання між ними та державними контролюючими органами, надання звітності яким передбачено чинним законодавством. Це можливість перенесення даних з будь-якої бухгалтерської програми (як «1С»), надання звітності засобами електронної пошти із застосуванням підсистеми шифрування і пересилки.

Основні функціональні можливості програми «Бест звіт +»: складання картки установи; складання і ведення реєстру форм (бланків) звітних документів; складання звітних документів з упровадженням всіляких різноманітних функцій контролю; перенесення даних з задіяних на підприємстві автоматизованих систем бухгалтерського обліку та управління виробництвом; складання пакетів звітності в електронному вигляді електронною поштою з використанням криптографічного захисту.

Таким чином, у наш час українські підприємства мають можливість обрати програмний продукт для автоматизації обліку відповідно до своїх індивідуальних особливостей господарювання та особливостей ведення бухгалтерського обліку. Автоматизація облікових процесів дозволяє значно спростити працю бухгалтера, звільнити його від рутинної роботи, збільшує оперативність і точність облікової інформації, дозволяє приділяти більше уваги проведенню економічного і фінансового аналізу роботи підприємства та пошуку резервів збільшення прибутковості та рентабельності господарської діяльності.

В наш час перед керівництвом кожного підприємства має обрати оптимальне програмне забезпечення, яке було б здатне задовольнити облікові потреби, водночас було б досить економним і не вимагало великих витрат на його придбання, встановлення та систематичне оновлення, а також не вимагало б від бухгалтера набувати своєрідних здібностей програмування. Раціональний вибір програмного продукту для автоматизації бухгалтерського обліку забезпечує у подальшому ефективність усієї системи інформаційного забезпечення, що у свою чергу, є важливим кроком на шляху до розвитку і прибутковості підприємства.

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

Література: 1. Бутинець Ф. Ф., Івахненко С. В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. Житомир : ЖІТІ, 1997. 304 с. **2.** Завгородний В. П. Автоматизация бухгалтерского учета, контроля, анализа и аудита. Київ : АСК, 1998. 768 с. **3.** З турботою про користувача: нова версія 8.1 платформи «1С: Підприємство». URL: https://dtkt.com.ua/show/4cid0525.html. **4.** Хто краще рахує зарплату? Автоматизація процесу нарахування системою «Парус-Заробітна плата» для великих та малих. URL: https://dtkt.com.ua/show/4cid0528.html.

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД ДО НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЕВОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 336.6

Саковець Л. В.

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

Анотація. *Розглянуто сценарний підхід до нейтралізації ризиків на підприємствах деревопереробної галузі при збільшенні фінансового потенціалу. Визначено різні сценарії розвитку подій, розглянуто картину ризиків по кожному сценарію, охарактеризовано оцінку ризиків при збільшенні фінансового потенціалу, представлено картину дій за сценаріями та методи зменшення ризиків при збільшенні фінансового потенціалу.*

Ключові слова: *організація, виробництво, суб'єкт господарювання, ризик, нейтралізація ризиків, деревопереробне підприємство, фінансовий потенціал, сценарій.*

Аннотация. *Рассмотрен сценарный подход к нейтрализации рисков на предприятиях деревоперерабатывающей отрасли при увеличении финансового потенциала. Определены различные сценарии развития событий, рассмотрена картину рисков по каждому сценарию, представлена оценка рисков при увеличении финансового потенциала, представлены картина действий по сценариям и методы уменьшения рисков при увеличении финансового потенциала.*

Ключевые слова: *организация, производство, предприятие, риск, нейтрализация рисков, деревоперерабатывающее предприятие, финансовый потенциал, сценарий.*

Annotation. *The scenario approach to neutralization of risks at the enterprises of wood processing branch at increase of financial potential is considered. Different scenarios of events are identified, the picture of risks for each scenario is considered, the assessment of risks at increase of financial potential is characterized, the picture of actions under scenarios and methods of reduction of risks at increase of financial potential is presented.*

Keywords: *organization, production, business entity, risk, risk neutralization, wood processing enterprise, financial potential, scenario.*

Сценарний метод є на сьогодні одним із найбільш ефективних методів стратегічного аналізу, оскільки дозволяє виявити весь спектр проблем, що стоять перед фірмою, визначити найбільш значущі з них, провести порівняльний аналіз вибраних сценаріїв на єдиній основі у зв'язку з використанням єдиного узагальнюючого показника, який дозволяє проранжувати всі внутрішні і зовнішні ризик-фактори.

Питання розробки та реалізації сценарного підходів в управлінні підприємством висвітлено у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: Dukot C., Liben G. [1], Gausemeier J., Fink A., Schlake[2], Яременко О. [6], Галицких В. [3]. Фінансові ризики та методи їх нейтралізації на підприємстві досліджували Жихор О., Балясна Ю. [4] та ін.

Метою написання статті є виявлення та аналіз ризиків, методи їх мінімізації та нейтралізації при збільшенні фінансового потенціалу деревопереробного підприємства.

У момент прийняття будь-якого рішення дуже часто неможливо отримати чітку та вичерпну інформацію щодо зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначатимуть майбутній стан середовища реалізації стратегії підприємства. Так проявляється сутність невизначеності як об'єктивної форми існування навколишнього середовища. Велика ймовірність виникнення «стратегічних несподіванок» призводить до виникнення ризику зниження фінансового потенціалу, що зумовлює необхідність приймати стратегічні фінансові рішення і поза циклами планування з метою швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища. Це, своєю чергою, потребує створення відповідної підсистеми контролю ризику обраної стратегії та управління ризиком втрати фінансового потенціалу [3].

Ризик зниження фінансового потенціалу підприємства, як правило, визначають як ймовірність виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що спричинює до розбалансованості грошових потоків підприємства [4].

© Саковець Л. В., 2020

Оскільки прийняття рішення – це вибір з можливих варіантів розвитку подій (сценаріїв), в основі цієї схеми лежить аналіз ризиків за кожним сценарієм. Основна ідея полягає в тому, щоб вибрати той сценарій, який буде оптимальним у співвідношенні «виграш – ризик» з урахуванням тих дій, яких необхідно вжити, щоб пом'якшити ризики, пов'язані з цим сценарієм [2].

Доцільно розглянути два можливі сценарії, які призведуть до збільшення фінансового потенціалу: за рахунок нарощення власного капіталу; шляхом збільшення обсягу грошових притоків підприємства.

Далі формується ряд сценаріїв (внутрішньо несуперечливих уявлень про те, яким може виявитися майбутнє), в кожному з яких обов'язково присутні всі визначені елементи, але приймають різний результат ключові невизначеності [6].

У кожного сценарію є дві важливі для нас характеристики – виграш, який отримаємо, якщо сценарій реалізується, і ризики, які з цим сценарієм пов'язані. У ситуації, що розглядається, виграш визначається розміром фінансового потенціалу. Тепер по кожному сценарію необхідно визначити ризики, які будуть мати місце в разі, якщо цей сценарій реалізується, а також ті ризики, які можуть виникнути в ході реалізації сценарію (тобто ризики того, що прийняте рішення реалізувати не вдасться) [1].

Ризики, що можуть виникнути за кожної з причини недосягнення очікуваного результату (збільшення фінансового потенціалу) візуалізовано на рис. 1.

Процес реалізації сценарію, в першу чергу, передбачає визначення вірогідності настання цієї чи іншої негативної подій. Очевидно, що стан діяльності підприємства, його конкурентні позиції, досвід фахівців із розробки стратегії управління підприємством дозволяють окреслити, що найвірогіднішими з них є : збільшення цін на матеріали, тарифи, податки; менш вірогідними є: отримання збитку, оцінка основних засобів, виникнення кризи неплатежів, зниження попиту на продукцію; найменш вірогідними є такі події: зменшення номінальної вартості акцій, викуп акцій та втрата частки ринку через недостатню кількість потужностей.

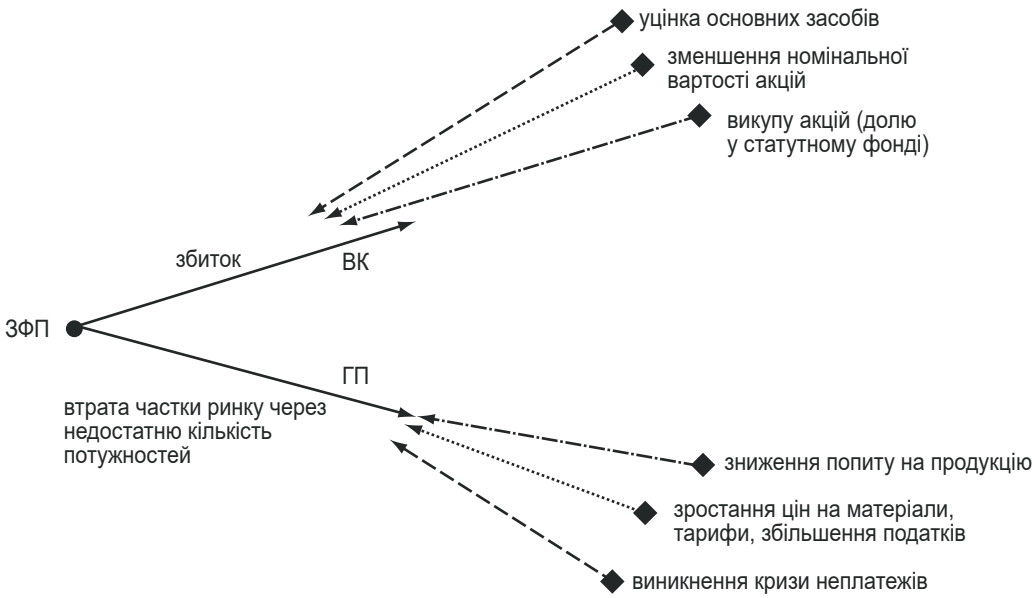


Рис. 1. **Картина ризиків за кожним із сценаріїв при збільшенні фінансового потенціалу**

Кожен з ризиків має різний вплив на бажаний результат. Картину ризиків і їх оцінку наведено на рис. 2 та 3.

Окреслюючи кожний із видів ризиків, який супроводжує реалізацію сценарію, маємо можливість обрати інструменти для нейтралізації або мінімізації, визначити стратегічні напрями дій з управління ризиками. В результаті для кожного рішення отримаємо набір дій.

Ефективна та продумана амортизаційна політика підприємства щодо оновлення та заміни обладнання – є дієвим інструментом мінімізації ризиків виникнення простоїв виробництва за рахунок їх своєчасного придбання.

Розробка системи контролю за платежами мінімізує ризики несплати дебіторської заборгованості. Постійний моніторинг та аналіз ринку, дослідження попиту на товар дозволить вчасно реагувати на зміну смаків споживача та задовольняти їх потреби. Ефективна робота підприємства, розробка контролю над витратами підприємства стане каталізатором збільшенню прибутку, однак уцінку основних засобів можна тільки прийняти.

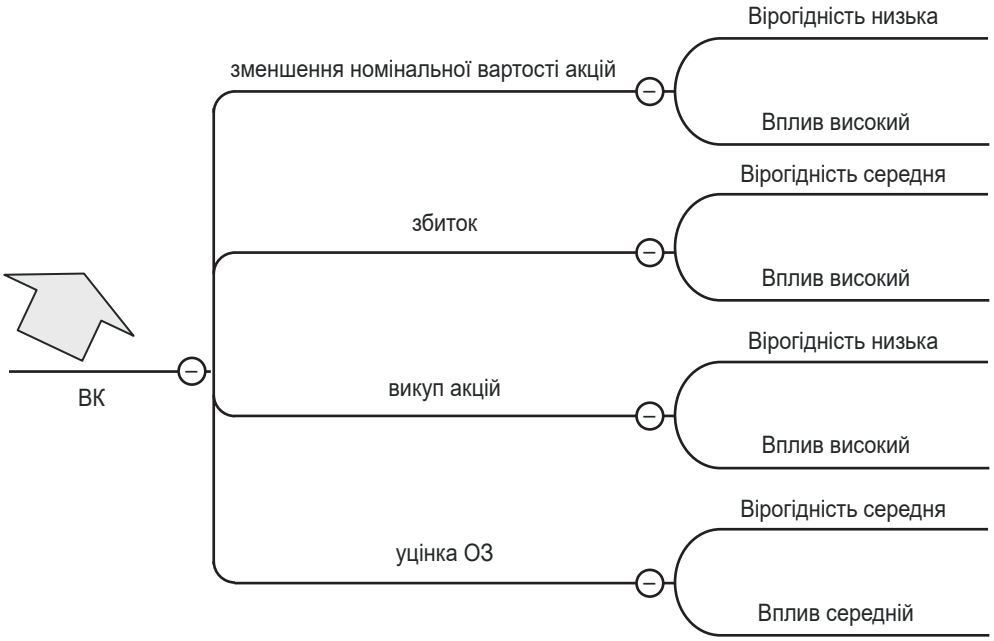


Рис. 2. **Оцінка ризиків для збільшення фінансового потенціалу через нарощення власного капіталу**

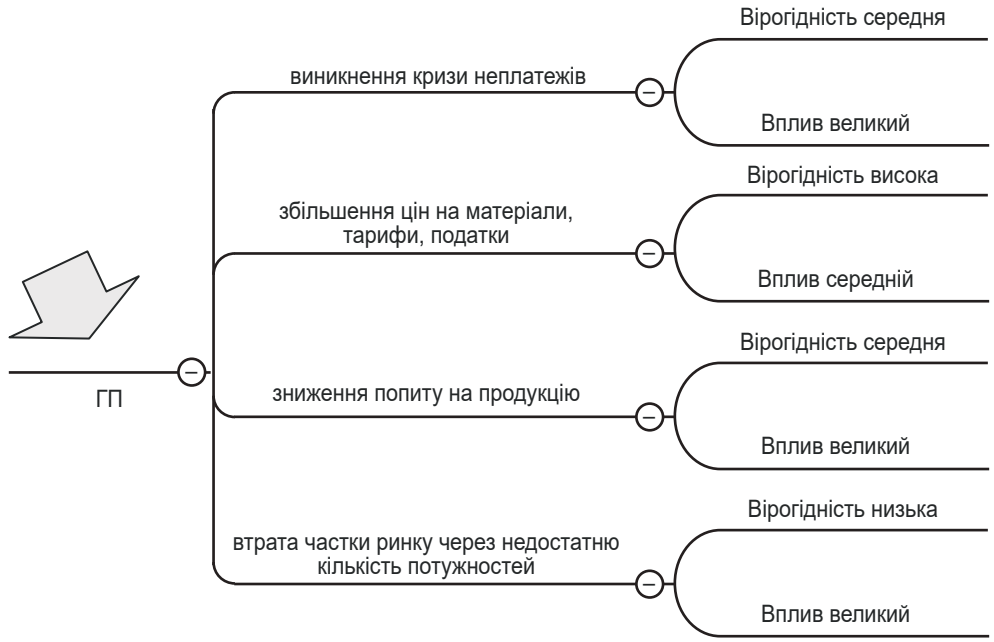


Рис. 3. **Оцінка ризиків для збільшення фінансового потенціалу через збільшення грошових притоків**

Тоді у нас вийде наступна картина дій, пов'язаних з кожним сценарієм при збільшенні фінансового потенціалу (рис. 4).

З рис. 4 видно, всі ризики можна пом`якшити та мінімізувати в збільшенні фінансового потенціалу через збільшення грошових притоків.

Отже, освоєння технологій сценарного планування дозволяє істотно скоротити час реагування на адаптацію щодо використання нових можливостей, на мінімізацію загроз, дозволяє діяти набагато швидше і рішучіше конкурентів. При сценарному підході чітко розмежовуються види рішень, які повинні бути прийняті негайно, і ті, які краще відкласти на потім, зберігши за собою право діяти. Це розмежування може відбуватися на сценарних сесіях при розробці стратегії, при її реалізації і модифікації, в процесі ітерацій при прийнятті стратегічних управлінських рішень [5].

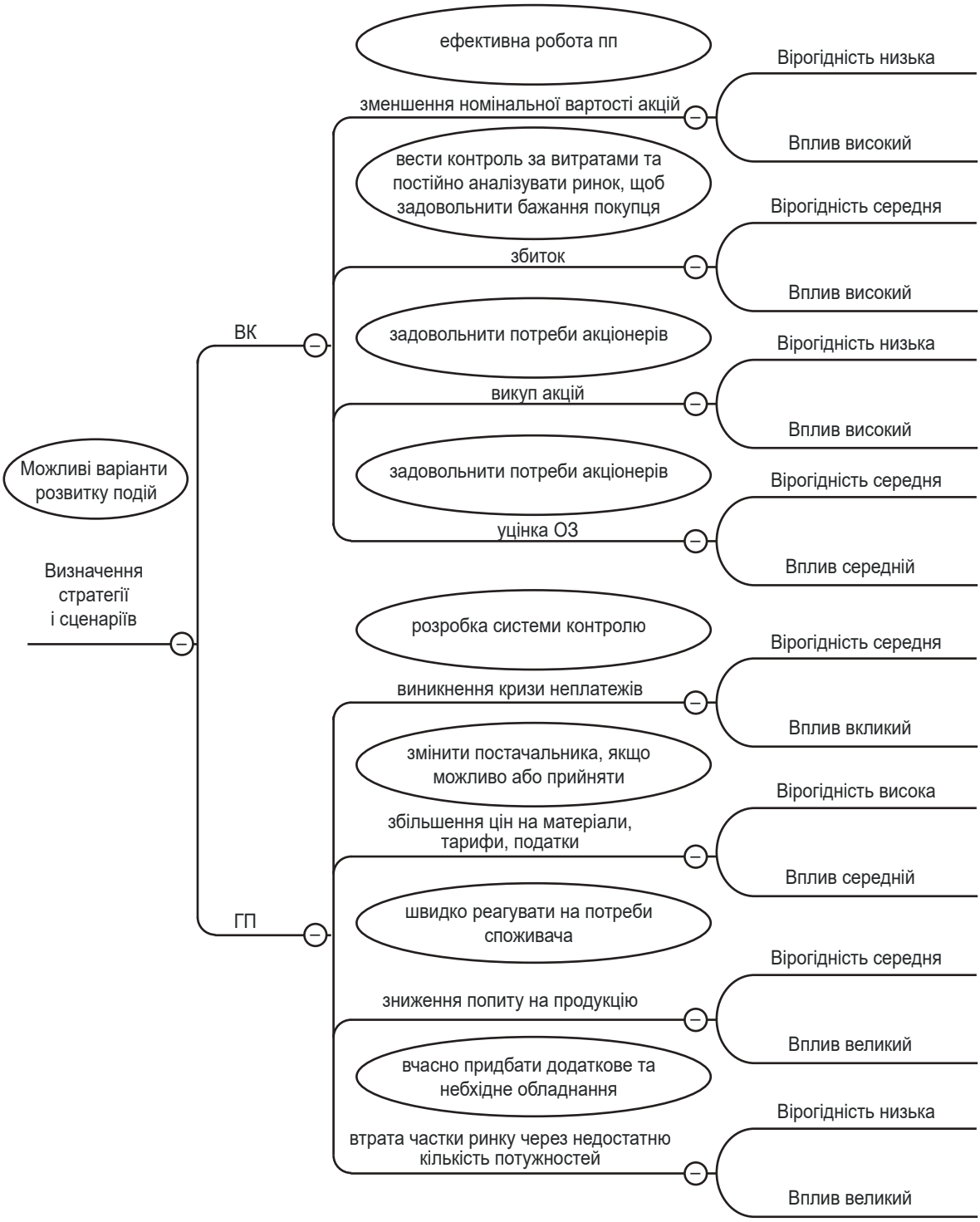


Рис. 4. **Картина дій при збільшенні власного капіталу та грошових притоків**

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

Література: 1. Dukot C. and Liben G. J. A tipology of scenarios. Futures, 12. 1980. **2.** Gausemeier J., Fink A., Schlake O. Szenario Management – Planen und Fuhren mit Szenarien. Munchen, Germany : Carl Hanser Verlag, 1996. **3.** Галицких В. Н. Финансовое планирование как фактор устойчивости предприятия в современных условиях. *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд.* 2015. № 34. С. 75–80. **4.** Жихор О. Б., Ба-

лясна Ю. С. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики.* 2011. № 2. С. 149–153. **5.** Таран І. Р. Сценарне планування як інструмент стратегічного управління підприємством. *Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції.* URL: http://www.dnu.dp.ua/docs/ndc/confdocs/2016/11_4.pdf. **6.** Яременко О. Сценарне планування як інтелектуальна модель. *Економічні стратегії.* 2005. № 1. С. 17–20.

ДОСЛІДЖЕННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.1

Семененко А. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено сутність і склад матеріальних і нематеріальних необоротних активів підприємства. Пояснено причини зростання важливості ідентифікації, оцінки, зарахування на баланс, обліку нематеріальних активів у сучасних умовах.*

Ключові слова: *необоротні активи, амортизація, знос, матеріальні активи, нематеріальні активи, основні засоби, баланс.*

Аннотация. *В статье исследованы сущность и состав материальных и нематериальных необоротных активов предприятия. Объяснены причины увеличения важности идентификации, оценки, зачисления на баланс, учета нематериальных активов в современных условиях.*

Ключевые слова: *необоротные активы, амортизация, износ, материальные активы, нематериальные активы, основные средства, баланс.*

Annotation. *The article explores the nature and composition of tangible and intangible fixed assets of an enterprise. The reasons for the growing importance of identification, evaluation, crediting to the balance sheet, accounting for intangible assets in modern conditions are explained.*

Keywords: *fixed assets, depreciation, depreciation, tangible assets, intangible assets, fixed assets, balance.*

Для ведення господарської діяльності, виконання завдань і досягнення поставленої мети кожне підприємство повинне мати відповідне майно, яке складається з різного роду речових і фінансових засобів. Все майно, яким володіє підприємство та яке відображається в балансі, називається його активами. У теорії бухгалтерського обліку відокремлюють оборотні та необоротні активи підприємства. Необоротні активи змістовно являють собою базис функціонування підприємства та, своєю чергою, поділяються на нематеріальні та матеріальні необоротні активи.

Зазвичай у фаховій літературі більше уваги науковці приділяють матеріальним необоротним активам (будівлям, спорудам, устаткуванню виробничого та загальногосподарського призначення), а нематеріальні активи підприємства відходять на другорядний план. Однак у сучасних умовах інформатизації та автоматизації бізнес-процесів зростає роль нематеріальних активів підприємства (програмних продуктів, авторських прав, патентів, інтернет-сайтів, баз даних), тому на практиці вони зустрічаються все частіше. Нематеріальні активи певною мірою є новими для господарської практики України, їх склад та відмітні риси постійно оновлюються, тому потребують подальших наукових уточнень та розробок. Безумовно, є актуальним досконало дослідити сутність матеріальних і нематеріальних необоротних активів та їх вплив на підприємницьку діяльність.

© Семененко А. А., 2020

Мета статті – дослідивши зміст і склад, охарактеризувати матеріальні та нематеріальні активи підприємства. Обґрунтувати, що нематеріальні активи здійснюють не менш вагомий вплив на результати господарської діяльності, ніж матеріальні необоротні активи.

Хоча важливою складовою активів підприємства є необоротні активи, в науковій літературі немає єдиного трактування їх сутності. Поняття «необоротні активи» є неоднозначним.

Вивченням необоротних активів займалося чимало науковців, серед яких слід зазначити таких дослідників, як Гаценко О. П., Горецька Л. Л., Урбан Н. М., які розробляли питання обліку, аналізу і контролю цього виду активу. Зазначені вчені приділяли увагу не сутності поняття «необоротні активи», а вивченню окремих складових таких активів. Іноземні дослідники Ванькевич В. Є., Ольховський В. В., Качалкін В. П. розробили класифікації необоротних активів за різними ознаками [1].

Ванькевич В. Є. визначає необоротні активи як сукупність довгострокових матеріальних і нематеріальних активів. Більша складова необоротних активів бере участь у процесі виробництва продукції, робіт і послуг більше одного року. Такий кругообіг засобів організації забезпечує безпосередньо приплив грошових коштів [1].

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) необоротними є активи, використання яких у господарській діяльності, як очікуються, призведе до отримання економічної вигоди протягом кількох років підряд. За МСФЗ, необоротні активи також класифікують на матеріальні та нематеріальні [2].

Матеріальні активи визначають як вартість рухомого та нерухомого майна підприємства, що протягом довготривалого строку бере учать у господарській діяльності та приносить дохід [6]. Що стосується класифікації матеріальних активів, то більшість науковців у своїх працях класифікують такі активи, відокремлюючи тільки ті складові матеріальних активів, які наведені в балансі суб'єктів господарювання. Крім того, матеріальні активи поділяють на відтворювальні та невідтворювальні. До відтворювальних відносять запаси матеріальних оборотних коштів, основні фонди, матеріальні і художні цінності, а до невідтворювальних – землю та надра.

У складі матеріальних активів важливим елементом є основні засоби, які зазвичай становлять більшу частину майна підприємства [3]. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 7 «Основні засоби» визначає останні як матеріальні активи, які неодноразово безпосередньо використовуються суб'єктом господарської діяльності в процесі виробництва продукції, постачання товарів, надання послуг або для здачі їх в оренду іншим особам [3]. Структурно основні засоби підприємства складаються з інвестиційної нерухомості, земельних ділянок, будинків і споруд, машин та обладнання тощо. Об'єктом дослідження у науковій літературі є проблематика обліку, оцінки, амортизації основних засобів, їх оновлення та модернізації.

Основні засоби є особливою частиною майна підприємства, яке протягом тривалого часу (більше за рік) використовується в господарській діяльності. Ключовими характеристиками основних засобів є амортизація, накопичений знос і ліквідаційна вартість, на які безпосередньо впливають порядок придбання, використання та ліквідації останніх. Відповідно до П(С)БО 7 амортизація – це розподіл вартості основних засобів протягом її корисної експлуатації. Накопичений знос являє собою сукупну суму амортизації з початку експлуатації конкретного основного засобу. Ліквідаційна вартість визначається як сума грошових коштів, яку підприємство хоче отримати від ліквідації основних засобів після закінчення строку їх експлуатації.

Нематеріальні активи – це друга складова необоротних активів підприємства. Згідно з однойменним П(С)БО 8 нематеріальні активи визначають як немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, але можуть отримати кількісну та грошову оцінку. Вони утримуються з метою їх використання більше одного року (чи одного операційного циклу, який складає більше одного року) для виробництва, торгівлі надання в оренду іншим особам [4]. Аналогічний підхід викладено у МСБО 38 «Нематеріальні активи», згідно з яким нематеріальними є немонетарні активи, які можуть бути ідентифіковані підприємством, але не мають фізичної форми [5].

На сьогодні у вітчизняній та іноземній науковій літературі пропонуються різноманітні класифікаційні ознаки нематеріальних активів, але немає єдиного підходу до їх класифікації. Так, Стояненко І. В, Бразілій Н. М., Дятлов С. А., Любов І. Ф., Іванченко Н. О., Ясишена В. В. виділяють до дев'яти класифікаційних ознак. Натомість у МСБО 38 подано лише 6 класифікаційних ознак класифікації нематеріальних активів:

1) ті, що пов'язані з клієнтами;

2) ті, що пов'язані з технологіями;

3) ті, що пов'язані з контрактами;

4) трудові договори пов'язані з мистецтвом;

5) ті, що пов'язані з маркетингом; 6) неідентифіковані нематеріальні активи [5].

До першої групи відносять списки клієнтів та їх контрактів. До другої групи належать різноманітні патенти, технології, бази даних, ноу-хау. До третьої групи відносять ліцензії, права на користування ресурсами. Четверта

група – це різні художні, літературні, музичні твори. До п'ятої групи належать різноманітні права на знати товарів чи послуг. Шоста група характеризується репутацією, іміджем компанії, відносинами з контрагентами [5].

Потрібно зазначити, що різні підходи до визнання об'єктів обліку нематеріальних активів за міжнародними та національними стандартами вимагають корегування складу нематеріальних активів при трансформації фінансової звітності підприємства, складеної за П(С)БО, на звітність, що відповідає вимогам МСФЗ. У балансі вітчизняного підприємства частіше за все можна побачити наявність нематеріальних активів у незначній сумі чи взагалі їх відсутність. За кордоном цьому об'єкту обліку приділяють значно більше уваги.

Щодо складу нематеріальних активів, то основну частину нематеріальних активів складають інтелектуальні продукти, а саме: патенти, авторські права, програмні продукти тощо. Звернімо увагу на бренд, який в наш час вважається одним із важливих інструментів досягнення підприємством прибутковості та конкурентоспроможності. Бренд є продуктом креативної роботи маркетологів, який допомагає підприємству сформувати імідж його товарів.

Бренд є продуктом використання нематеріальних активів і сам являє такий актив. На прикладі бренду можна стверджувати, що в умовах сьогодення нематеріальні активи набувають все більшого значення у досягненні сталого розвитку підприємства. В сучасних умовах підприємство, яке базується лише на матеріальних і фінансових ресурсах, не досягне такого розвитку, як підприємство, що ефективно управляє нематеріальними активами та раціонально в повному обсязі їх використовує

Таким чином, необоротні активи є найменш мобільною частиною майна, основна відмінність якої полягає у багаторазовому використанні у процесі господарської діяльності та поступовій амортизації протягом кожного операційного циклу. Матеріальні активи складають більшу частину майна підприємства, що використовується на довготривалій основі. У сучасних умовах інформатизації та ускладнення бізнес-процесів нематеріальні активи набувають все більшого значення у справі досягнення інтенсивного розвитку підприємства.

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

Література: 1. Ванкевич В. Е. Учет необоротных активов и источников их формирования: состояние и развитие : автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.12. Минск, 2015. **2.** Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ). Київ : Грані-Т, 2005. 1232 с. **3.** Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 7 «Основні засоби». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00. **4.** Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8 «Нематеріальні активи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99. **5.** Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000. Київ: ФПБАУ, 2000. 1272 с. **6.** Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Каравела, 2004. 568 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 336:64

Сергієнко А. В.

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

Анотація. *У статті розглянуто різні підходи до аналізу фінансової стійкості підприємства. Визначено переваги таксономічного підходу до визначення інтегрального показника фінансової стійкості. Проведено таксономічний аналіз підприємства будівельної галузі. Визначено таксономічний показник рівня розвитку протягом досліджуваного періоду.*

Ключові слова: *фінансова стійкість, таксономічний аналіз, інтегральний показник, відстань до еталона, диференціація ознак.*

Аннотация. *В статье рассмотрены различные подходы к анализу финансовой устойчивости предприятия. Определены преимущества таксономического подхода к определению интегрального показателя финансовой устойчивости. Проведен таксономический анализ предприятия строительной отрасли. Определены таксономический показатель уровня развития в течение исследуемого периода.*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, таксономический анализ, интегральный показатель, расстояние до эталона, дифференциация признаков.*

Annotation. *The article considers different approaches to the analysis of financial stability of the enterprise. The advantages of the taxonomic approach to determining the integrated indicator of financial stability are determined. A taxonomic analysis of the construction industry. The taxonomic indicator of the level of development during the studied period is determined.*

Keywords: *financial stability, taxonomic analysis, integrated indicator, distance to the standard, differentiation of features.*

Для якісного управління фінансовою стійкістю підприємства повинен здійснюватися належний аналіз показників фінансової стійкості. Агрегований та коефіцієнтний методи є базовими під час аналізу фінансової стійкості підприємства, проте різний вплив та інтерпретація показників не дають змоги побачити інтегральний показник фінансової стійкості.

Отже, необхідність визначення підходу для отримання інтегрального показника під час проведення аналізу фінансової стійкості підприємства стає очевидною.

Вивченням підходів до аналізу фінансової стійкості займалися такі вчені, як Л. В. Лощина [1], О. О. Горова [2], А. Б. Грушевицька [3], Н. Г. Слободян [4] та ін.

Метою статті є визначення найбільш раціонального підходу для розрахунку інтегрального показника фінансової стійкості та дослідження його застосування на прикладі підприємства будівельної галузі.

Основні методичні підходи до оцінки фінансової стійкості, які використовують в Україні, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні методичні підходи до оцінки фінансової стійкості [5]

Назва підходу	Зміст	Результат оцінки
1	2	3
Агрегатний підхід	Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості	Визначення типу фінансової стійкості
Коефіцієнтний підхід	Аналіз відносних показників та їх порівняння з нормативними значеннями	Визначення реального фінансового стану, слабких і сильних сторін

© Сергієнко А. В., 2020

Закінчення табл. 1

1	2	3
Маржинальний підхід	Розрахунок порогу рентабельності через поділ затрат на постійні і змінні та використання показника маржинального доходу	Визначення запасу фінансової стійкості
Бальний підхід	Додавання коефіцієнтів ліквідності до показників у бальній оцінці	Визначення класу фінансової стійкості
Балансовий підхід	Використання балансової моделі	Оцінка фінансової стійкості виходячи зі ступеня покриття запасів джерелами фінансування
Таксономічний підхід	Інтегральна оцінка ступеня з використанням узагальнюючого показника зміни	Визначення ступеню фінансової стійкості та виявлення її динаміки

Як бачимо з табл. 1, саме таксономічний підхід дає інтегральну оцінку фінансової стійкості, до того ж дозволяє побачити динаміку змін цього показника. Цей підхід передбачає застосування одного інтегрованого показника (коефіцієнта таксономії), що складається з декількох найбільш вагомих коефіцієнтів, визначення певних меж його значення для ідентифікації фінансової стійкості підприємства.

Застосовуючи таксономічний аналіз, можна згорнути багатовимірний статистичний матеріал, який характеризує явище або процес, та отримати єдину кількісну характеристику або узагальнену оцінку [6].

Розрахунок інтегрального показника для визначення оцінки фінансової стійкості ТОВ «Стальконструкція ЛТД» будівельної галузі було проведено за попередньо розрахованими коефіцієнтами фінансової стійкості підприємства за 2015–2019 рр. Вихідні дані та результат розрахунку середнього значення із показником стандартного відхилення наведено на рис. 1.

	A	B	C	D	E
1	Період	Інтегральний показник фінансової стійкості	Рентабельність власного капіталу	Рентабельність активів (капіталу)	Операційна рентабельність реалізованої продукції
2	2015 перше півріччя	0,102	1,073	0,002	0,0031
3	2015 друге півріччя	0,109	1,096	0,003	0,0042
4	2016 перше півріччя	0,189	1,073	0,002	0,0031
5	2016 друге півріччя	0,546	0,3086	0,001	0,0015
6	2017 перше півріччя	0,635	0,1159	0,0005	0,0153
7	2017 друге півріччя	0,601	0,2685	0,0011	0,0049
8	2018 перше півріччя	0,56	0,3667	0,0017	0,0105
9	2018 друге півріччя	0,386	0	0	0,019
10	2019 перше півріччя	0,523	0,2182	0,0009	0,0255
11	2019 друге півріччя	0,579	0,2342	0,0012	0,0186

Рис. 1. **Вихідні дані, результат розрахунку середнього значення та показника стандартного відхилення**

Досліджувані ознаки (рис. 1) характеризуються різною розмірністю, що обумовило необхідність їх стандартизації. Для стандартизації даних було також знайдено середнє значення й середньоквадратичне відхилення за кожною ознакою.

На рис. 2 показано результат диференціації та матриці стандартизованих значень.

Як видно з рис. 2, для розрахунку таксономічного показника за кожним коефіцієнтом було сформовано еталонні рівні значень показників в системі, тобто проведено диференціацію ознак. Також розрахували матрицю стандартизованих значень, кожне значення якої дорівнювало відношенню різниці значення відповідного коефіцієнта за відповідний період та середнього значення до значення показника стандартного відхилення. Результат розрахунку інтегрального таксономічного показника наведено на рис. 3.

Як бачимо з рис. 3, найбільша відстань до еталона за даними коефіцієнтами спостерігалась у першому півріччі 2015 року, коли значення показників були найбільш віддалені від оптимальних. А найменшу відстань до еталона можна побачити у першому півріччі 2017 року, коли значення показників були відповідно більше наближені до оптимальних.

	A	B	C	D	E
34	Період	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	Коефіцієнт довгострокового залучення коштів
35		X1	X4	X5	X6
36	2015 перше півріччя	-1.067	-1.471	-0.989	-1.449
37	2015 друге півріччя	-0.983	-1.477	-0.989	-1.449
38	2016 перше півріччя	-0.856	-0.514	-0.989	-1.449
39	2016 друге півріччя	-0.139	0.507	0.784	0.635
40	2017 перше півріччя	0.177	1.018	1.259	0.634
41	2017 друге півріччя	-0.139	1.398	1.830	0.631
42	2018 перше півріччя	0.566	0.481	-0.069	0.622
43	2018 друге півріччя	-0.139	-0.752	-0.209	0.631
44	2019 перше півріччя	0.191	0.314	0.055	0.628
45	2019 друге півріччя	2.391	0.497	-0.683	0.564
46		+	+	+	+
47	Еталон	2.391	1.398	1.830	0.635

Рис. 2. **Матриця стандартизованих значень та еталон**

	A	B	C
64	Період	Відстань до еталону	Інтегральний показник
65	2015 перше півріччя	5.699	0.102
66	2015 друге півріччя	5.651	0.109
67	2016 перше півріччя	5.147	0.189
68	2016 друге півріччя	2.879	0.546
69	2017 перше півріччя	2.318	0.635
70	2017 друге півріччя	2.530	0.601
71	2018 перше півріччя	2.789	0.560
72	2018 друге півріччя	3.896	0.386
73	2019 перше півріччя	3.027	0.523
74	2019 друге півріччя	2.671	0.579
75	C0cp	3.661	
76	S0	1.342	
77	C0	6.345	

Рис. 3. **Результат розрахунку таксономічного показника**

Таким чином, можна зробити загальний висновок, що підприємство протягом 2015–2019 рр. найбільш наближене до еталона за всіма коефіцієнтами було у першому півріччі 2017 р., коли інтегральний показник склав 0,635, тобто 63,5 %, що свідчить про не достатньо високий рівень фінансової стійкості підприємства, проте те, що значення більше 50 %, досить непогано.

Найгірше значення за коефіцієнтами фінансової стійкості можна спостерігати у першому півріччі 2015 року, коли таксономічний показник дорівнював 0,102, тобто 10,2 % – найгірший рівень фінансової стійкості за весь досліджуваний період.

Більш детально це можна побачити на рис. 4, де відображено, як таксономічний показник стрімко зростав з першого півріччя 2015 року до першого півріччя 2017 року. Потім відбувся незначний спад показника, але з другого півріччя 2018 року ми бачимо поступове зростання таксономічного коефіцієнта, що у другому півріччі 2019 року почав наближатися до максимального за весь досліджуваний період.

Таким чином, проведений таксономічний аналіз дозволив не тільки виявити, що найбільш фінансово стійким за значеннями коефіцієнтів підприємство було у 2017 році, а найменш фінансово стійким – у 2015 році, коли воно перебувало у кризовому фінансовому стані, але й допоміг розрахувати, на скільки відсотків підприємство відповідало еталону у кожному досліджуваному періоді.

Отже, можна зробити висновок, що цей методологічний підхід досить зручний як спосіб визначення загального інтегрованого показника, до того ж він враховує вплив як позитивних (стимуляторів), так і негативних (дестимуляторів) показників.

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

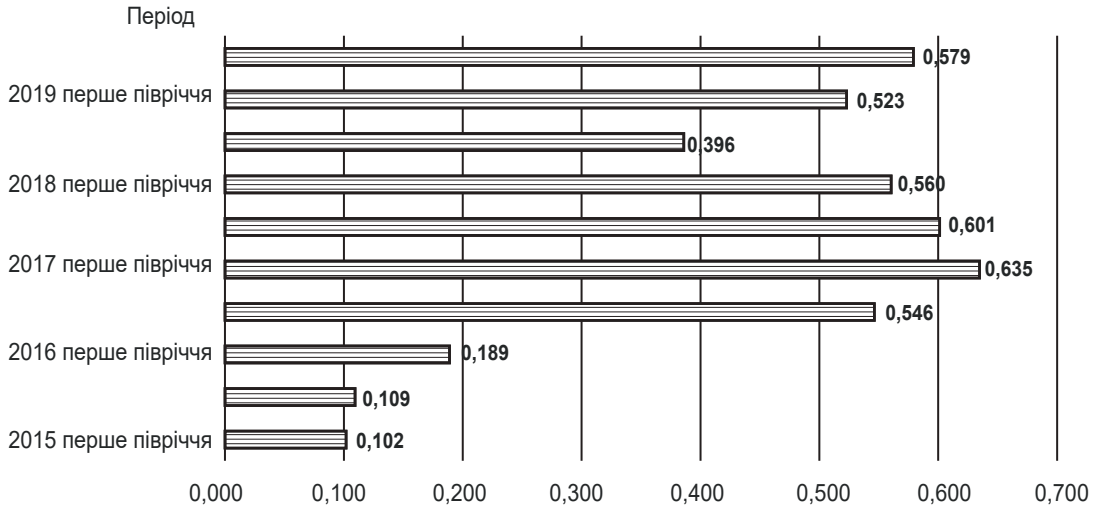


Рис. 4. **Динаміка таксономічного показника за 2015–2019 рр.**

Література: 1. Лощина Л. В. Інтегральний показник фінансового стану підприємства в аспекті антикризових заходів. *Економіка підприємства.* 2007. № 3. С. 35–41. **2.** Горова О. О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Управління розвитком.* 2012. № 12 (133). С. 77–84. **3.** Грушевицька А. Б. Особливості оцінки фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2013. № 2. С. 276–280. **4.** Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. *Економічний аналіз.* 2014. № 2. С. 239–245. **5.** Калишенко В. О. Огляд та узагальнення методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства. URL: http://intkonf.org/kalishenko-vo-moskalets-km-oglyadtauzagalnennya-metodichnih-pidhodiv-dootsinki-finansovoyi-stiykosti-pidpriem. **6.** Дехтяр Н. А., Дейнека О. В. Оцінка фінансової стійкості підприємства із застосуванням методів економіко-математичного моделювання. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова.* 2016. № 1. С. 195–199.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 658

Сергієнко А. В.

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

Анотація. *У статті розглянуто залежність інтегрального показника фінансової стійкості від факторів впливу. Проведено регресійний аналіз цих факторів впливу. Побудовано економіко-математичну модель факторів впливу на фінансову стійкість підприємства будівельної галузі.*

© Сергієнко А. В., 2020

Ключові слова: *регресійний аналіз, фактори впливу, фінансова стійкість підприємства, економіко-математична модель, коефіцієнти рентабельност.*

Аннотация. *В статье рассмотрена зависимость интегрального показателя финансовой устойчивости от факторов влияния. Проведен регрессионный анализ этих факторов воздействия. Построена экономико-математическую модель факторов влияния на финансовую устойчивость предприятия строительной отрасли..*

Ключевые слова: *регрессионный анализ, факторы влияния, финансовая устойчивость предприятия, экономико-математическая модель, коэффициенты рентабельности.*

Annotation. *The article considers the dependence of the integrated indicator of financial stability on the factors of influence. A regression analysis of these influencing factors was performed. The economic-mathematical model of factors of influence on financial stability of the enterprise of building branch is constructed.*

Keywords: *regression analysis, factors of influence, financial stability of the enterprise, economic-mathematical model, profitability coefficients.*

На діяльність підприємства впливає ряд чинників, як позитивних, так і негативних, які зазвичай характеризують якісно, а не кількісно. Проте кількісне вимірювання впливу дає більш обґрунтовану інформацію для аналізу фінансової стійкості підприємства та визначення найбільш дієвих шляхів оптимізації. Таким чином, необхідність дослідження методів оцінки факторів впливу стає очевидною для багатьох науковців.

Оцінити результат дії факторів можливо за допомогою кількісних методів дослідження, основу яких становлять побудова і аналіз економіко-математичних моделей, вивченням яких займались такі вчені, як М. Стирський [1], С. Лондар [2], І. Лук'яненко [3], Н. Самарець [4] та ін.

Будь-який економічний процес, особливо якщо його всебічно можна виразити чи визначити через кількісні характеристики, часто піддається математичному моделюванню, тобто його вираженню через рівняння регресії.

При цьому під регресією розуміється залежність однієї випадкової величини від іншої випадкової величини. Такий процес побудови математичних залежностей між факторною (факторними) ознакою та залежною змінною дозволяє не тільки визначити наявний тісний зв'язок між цими показниками (що вирішується за допомогою кореляційного аналізу), але й прогнозувати одну (залежну) змінну (у) на основі іншої (інших) змінної (x). Таким чином, регресійний аналіз дозволяє робити аргументовані висновки щодо розвитку економічного процесу, що базуються та підкріплюються конкретними математичними розрахунками, що особливо важливо для дослідження фінансової стійкості підприємства, на яку здійснюють вплив багато факторів [5].

Кореляційний та регресійний аналіз являють собою статистичні дослідження залежності між випадковими величинами. Різниця між цими двома методами полягає у меті, а саме: для кореляційного аналізу важливо виявити, чи існує зв'язок між двома величинами, а для регресійного – аналітичний вираз цієї залежності, тобто функція регресії. Таким чином, регресійний аналіз будує математичну модель зв'язку, а кореляційний аналіз формального відношення до математичного моделювання не має. Кореляція відображає лінійну залежність величин.

Залежно від кількості факторів, включених у рівняння регресії, прийнято розрізняти просту (парну) та багатофакторну регресію (множинну). Проста регресія являє собою модель, де середнє значення залежної (пояснюваної) змінною у розглядається як функція однієї незалежної (пояснювальної) змінної х. Множинна (багатофакторна) регресія являє собою модель, де середнє значення залежної (пояснюваної) змінної у розглядається як функція декількох незалежних (пояснювальних) змінних [6].

Багатовимірний статистичний аналіз включає кореляційний та регресійний аналізи, обидва з яких треба провести для побудови адекватної математичної моделі для цього підприємства. Лінійна залежність множинної регресії має такий вигляд (формула (1)):

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \ldots + a_n{}^*x_n + £, \quad (1)$$

де y – залежна змінна;

a_0 – значення функції при значенні аргументу, рівному нулю;

$a_1 \ldots a_n$ – невідомі параметри, які потрібно оцінити;

$x_1 x x_n$ – незалежні змінні (або фактори);

£ – випадкова величина, або помилка.

Множинний регресійний аналіз допомагає знайти вигляд такої залежності та кількісно оцінити вплив різних факторів на досліджуваний процес.

Для розрахунку й оцінки параметрів найбільш адекватної лінійної регресійної моделі було проведено кореляційний аналіз впливу факторних змінних xj на результативну змінну y (інтегральний показник фінансової стійкості) для підприємства ТОВ «Стальконструкція ЛТД». Для цього в програмі MS Excel було сформовано файл з даними, що відображають значення коефіцієнтів рентабельності власного капіталу, рентабельності активів (капіталу), операційної рентабельності реалізованої продукції та інтегрального показника фінансової стійкості, що було попередньо розраховано за допомогою таксономічного аналізу за півріччя з 2015 по 2019 рр. Вхідні дані можна побачити на рис. 1.

Для оцінки підібраної лінійної моделі використовують множинний коефіцієнт кореляції R та коефіцієнт детермінації $D = R^2$. Чим більше значення R та D наближаються до 1, тим краще є побудована модель.

	A	B	C	D	E
1	Період	Інтегральний показник фінансової стійкості	Рентабельність власного капіталу	Рентабельність активів (капіталу)	Операційна рентабельність реалізованої продукції
2	2015 перше півріччя	0,102	1,073	0,002	0,0031
3	2015 друге півріччя	0,109	1,096	0,003	0,0042
4	2016 перше півріччя	0,189	1,073	0,002	0,0031
5	2016 друге півріччя	0,546	0,3086	0,001	0,0015
6	2017 перше півріччя	0,635	0,1159	0,0005	0,0153
7	2017 друге півріччя	0,601	0,2685	0,0011	0,0049
8	2018 перше півріччя	0,56	0,3667	0,0017	0,0105
9	2018 друге півріччя	0,386	0	0	0,019
10	2019 перше півріччя	0,523	0,2182	0,0009	0,0255
11	2019 друге півріччя	0,579	0,2342	0,0012	0,0186

Рис. 1. **Вхідні дані**

R^2, коефіцієнт детермінації, який чисельно виражає частку варіації залежної змінної, пояснену за допомогою регресійного рівня, складає 0,86, що також є досить гарним результатом, адже чим ближче він до 1, тим більшу частку варіації пояснюють змінні, включені в модель.

На рис. 2 відображено отриману регресійну статистику.

	A	B
1	ВЫВОД ИТОГОВ	
2		
3	*Регрессионная статистика*	
4	Множественный R	0,925975658
5	R-квадрат	0,857430919
6	Нормированный R-квадрат	0,786146379
7	Стандартная ошибка	0,097810815
8	Наблюдения	10
9		

Рис. 2. **Регресійна статистика**

З рис. 2 видно, що Multiple R, коефіцієнт множинної кореляції, який характеризує тісноту лінійного зв'язку між залежною й всіма незалежними змінними та який може приймати значення від 0 до 1, у нашому випадку становить 0,93, тобто модель є досить гарною.

Далі на рис. 3 наведено результат дисперсійного аналізу.

Як бачимо з рис. 3, значущість F майже дорівнює 0,005, що є досить добре стосовно побудованої моделі. На рис. 4 детально показано результат регресійного аналізу за основними характеристиками.

Про адекватність моделі можна судити за значеннями коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, за значеннями критеріїв Стьюдента та Фішера. Як бачимо, побудована модель є досить хорошою. Також з рис. 2 видно, стандартна помилка оцінки (рівняння), що відображає статистику, яка є мірою розсіювання спостережуваних значень щодо прямої регресії, складає 0,09. Отже, з отриманих результатів можна зробити висновок, що побудована модель має такий вигляд:

$$Y = 0{,}655 - 0{,}733 * x_1 + 129{,}029 * x_2 - 5{,}284 * x_3. \quad (2)$$

	A	B	C	D	E	F
11		*df*	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
12	Регрессия	3	0,345222267	0,115074089	12,028287	0,005989856
13	Остаток	6	0,057401733	0,009566956		
14	Итого	9	0,402624			
15						

Рис. 3. **Вікно результатів дисперсійного аналізу**

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
16		*Коэффициенты*	*Стандартная ошибка*	*t-статистика*	*P-Значение*	*Нижние 95%*	*Верхние 95%*	*Нижние 95,0%*	*Верхние 95,0%*
17	Y-пересечение	0,654701215	0,106922226	6,123153638	0,0008668	0,393071954	0,916330476	0,393071954	0,916330476
18	Переменная X 1	-0,733570091	0,181962797	-4,031428967	0,0068691	-1,178817015	-0,288323166	-1,178817015	-0,288323166
19	Переменная X 2	129,0285072	84,91841985	1,519440746	0,179459	-78,75938066	336,8163952	-78,75938066	336,8163952
20	Переменная X 3	-5,284092532	5,121925291	-1,031661383	0,3420107	-17,81699223	7,248807164	-17,81699223	7,248807164
21									

Рис. 4. **Детальний результат регресійного аналізу впливу факторів**

Таким чином, можна стверджувати, що всі з підібраних для дослідження факторів мають вплив на рівень фінансової стійкості підприємства, бо жоден із них не був вилучений із моделі як незначущий. До того ж слід зазначити, що якщо відношення / вплив незалежної змінної (x) на залежну (y) позитивний, то знак пов'язаного коефіцієнта (коефіцієнта регресії) додатний. У цьому випадку такий вплив на інтегральний показник фінансової стійкості здійснює лише рентабельність активів (капіталу). А a_0 – це перетин лінії регресії. Він становить очікуване значення залежної величини, якщо всі незалежні змінні (x_i) рівні 0. У цьому випадку $a_0 = 0{,}655$. Тобто, якщо кожен з розглянутих коефіцієнтів рентабельності буде дорівнювати 0, то інтегральний показник фінансової стійкості складе 0,655 % або 65,5 %, що означає, на скільки відсотків підприємство наближене до еталона за всіма коефіцієнтами.

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

Література: 1. Стирський М. Статистичний аналіз факторів прямого іноземного інвестування в економіку України // Factors of Economic Growth in Ukraine and Neighboring Countries : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 21–22 листоп. 2003 р.). Київ, 2003. С. 65–69. **2.** Лондар С. Тенденції податково-бюджетних процесів в Україні // Factors of Economic Growth in Ukraine and Neighboring Countries : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 21–22 листоп. 2003 р.). Київ, 2003. С. 47–52. **3.** Лук'яненко І. Г., Краснікова Л. І. Економетрика : підручник. Київ : Знання, КОО, 1998. 494 с. **4.** Самарець Н. М. Економетричне моделювання на аграрному ринку продукції овочівництва. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету.* 2017. № 2 (44). С. 103–108. **5.** Надь Н. М. Застосування багатофакторного регресійного аналізу у моделюванні економічних процесів. *Вісник УжНУ.* 2015. № 31. С. 215–221. **6.** Дехтяр Н. А., Дейнека О. В. Оцінка фінансової стійкості підприємства із застосуванням методів економіко-математичного моделювання. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова.* 2016. № 1. С. 195–199.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658:338.45

Середа Ю. В.

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

Анотація. *У статті запропоновано використання матричних методів стратегічного аналізу для виявлення стану та перспектив розвитку машинобудівних підприємств України. Здійснено аналіз інноваційної активності машинобудівних підприємств. Одним із основних протиріч в аналізі явищ і процесів нині є урахування однорівневих параметрів, тобто інтересів або мікро-, або мезо-, або макрорівня.*

Ключові слова: *промисловість, машинобудування, фінансова діагностика, фактори, індикатори, кластер, матриця.*

Аннотация. *В статье предложено использование матричных методов стратегического анализа для выявления состояния и перспектив развития машиностроительных предприятий Украины. Одним из основных противоречий в анализе явлений и процессов в настоящее время является учет одноуровневых параметров, то есть интересов или микро-, или мезо, или макроуровня.*

Ключевые слова: *промышленность, машиностроение, финансовая диагностика, факторы, индикаторы, кластер, матрица.*

Annotation. *The article proposes the use of matrix methods of strategic analysis to identify the state and prospects of development of machine – building enterprises of Ukraine. One of the main contradictions in the analysis of the phenomena and processes today is to take into account one-level parameters, the interests of either micro-, or meso-, or macro-level.*

Keywords: *industry, mechanical engineering, financial diagnostics, factors, indicators, cluster, matrix.*

В умовах сьогодення основними тенденціями розвитку ринку є глобалізація, концентрація капіталу, посилення конкурентної боротьби, зростання інформаційних впливів на всіх суб'єктів ринку, що вимагає від промислових підприємств приділення пильної уваги ефективному використанню виробничого потенціалу, який здатний забезпечити суб'єктам господарювання провідні ринкові позиції.

Оскільки промислові підприємства здебільшого неспроможні справляти суттєвий вплив на зовнішнє середовище з метою його зміни відповідно до власних інтересів, вони повинні більше уваги приділити адаптації до швидкозмінних умов господарювання, тобто використанню виробничого потенціалу відповідно до очікувань ринку та власних виробничих можливостей. Тобто підприємства повинні забезпечувати ефективне використання виробничого потенціалу як у внутрішньому середовищі щодо виробництва продукції та використання з цією метою всіх економічних ресурсів, задіяних як у бізнес-процесах, так і в зовнішньому оточенні щодо її реалізації та формування дієвих взаємовідносин з суб'єктами ринку, від яких залежать життєдіяльність та розвиток підприємств, тобто зі споживачами, постачальниками, державними регулювальними інституціями.

У цьому сенсі нагальною проблемою є визначення ефективності використання виробничого потенціалу на основі вимірювання його результатів щодо внутрішнього й зовнішнього середовищ підприємств, що й зумовлює актуальність тематичної спрямованості статті.

Дослідженню питань, пов'язаних із визначенням, управлінням, використанням виробничого потенціалу, приділяли увагу такі вчені, як Бай С. [1], Воронкова А. [2], Ділігенський Н. [3], Краснокутська Н. [4], Лапін Є. [5], Отенко І. [6], Попов Е. [7], Райков А. [8], Спірін В. [9] та ін. У їхніх працях подано аналіз та пропозиції з визначення потенціалу, його складових, методів управління, наголошено на необхідності аналізу й визначення потенціалу з позицій як ресурсної парадигми, так і парадигми динамічних компетенцій.

Метою статті є аналіз факторів впливу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища з метою встановлення стратегічних пріоритетів формування фінансової діагностики машинобудівних підприємств.

Одним із пріоритетних видів промислової діяльності є машинобудування – ключова ланка економіки, від стану і рівня розвитку якої залежить промисловий потенціал країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках,

© Середа Ю. В., 2020

а також рівень соціального розвитку. Тому набуває актуальності необхідність постійного стратегічного контролю за станом і розвитком машинобудування та його галузей.

Складні економічні умови функціонування підприємств машинобудування України вимагають від них швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища, постійної підтримки стійкого фінансового стану, конкурентоспроможності, поліпшення інвестиційної привабливості та вдосконалення процесів виробництва. Це підштовхує їх не тільки до постійного самовдосконалення, а й до активних пошуків універсальних методик моніторингу різних аспектів діяльності.

На сьогодні сектор машинобудування зіткнувся із рядом проблем, перш за все через геополітичні зміни в зовнішньому середовищі. Також існує ще безліч зовнішніх факторів, які мають негативний вплив на машинобудування та потребують дослідження.

З метою об'єктивної оцінки стану машинобудівного комплексу України доцільно здійснити PEST-аналіз (табл. 1). Це інструмент призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на функціонування суб'єктів господарювання.

Аналіз економічних факторів засвідчив, що для стабілізації та розвитку підприємств, розвитку внутрішнього ринку, виходу продукції на зовнішні ринки необхідні енергійні дієві заходи за стабілізації курсу національної валюти, зміцнення банківської системи, формування цивілізованого ринку внутрішніх і зовнішніх запозичень, підвищення платоспроможності населення та підприємств, приборкування цінового диктату на монопольному ринку енергії та сировини, стримування інфляції до природнього рівня.

Розглянемо детальніше вплив економічних факторів і визначимо їх загальний вплив на розвиток машинобудівної галузі України.

Фактор зростання темпів інфляції має найменшу оцінку експертів, це викликано тим, що, за офіційними даними Міністерства фінансів України, рівень інфляції в Україні поступово знижується. Але якщо роздивитися рівень цін в Україні, то цей фактор є впливовим.

Динаміку індексу інфляції протягом 2009–2019 рр. наведено на рис. 1. Як видно з рис. 1, індекс інфляції в Україні в 2009 році становив 109,8 та порівняно з попереднім роком трохи зменшився.

Таблиця 1

Матриця PEST-аналізу машинобудівної галузі України

P Політика	Вага	бал	оцінка	**E** Економіка	вага	бал	Оцінка
1. Політична нестабільність	0.25	4	1	1. Динаміка ВВП	0.35	5	1.75
2. Політична ситуація в Україні	0.2	4	0.8	2. Рівень інфляції	0.2	5	1
3. Співпраця з ЄС	0.3	3	0.9	3. Коливання курсу національної валюти	0.15	4	0.6
4. Недостатнє впровадження законодавчої бази	0.25	3	0.75	4. Слабке залучення іноземних і вітчизняних інвестицій у галузь машинобудування	0.3	4	1.2
Всього	1	-	3.45	Всього	1	-	4.55
S Соціум	вага	бал	оцінка	**T** Технологія	вага	бал	оцінка
1. Зниження чисельності населення	0.5	3	1.5	1. Рівень новизни і сучасності обладнання в галузі машинобудування	0.35	5	1.75
2. Зниження народжуваності	0.15	3	0.45				
3. Відтік трудових кадрів	0.2	4	0.8	2. Значне зношування активної частини основних фондів	0.25	4	1
4. Зростання рівня соціальних потреб населення	0.15	4	0.63	3. Впровадження та дотримання сучасних стандартів якості та безпеки продукції	0.2	4	0.8
				4. Рівень використання технологічних процесів	0.2	3	0.6
Всього	1	-	3.35	Всього	1	-	4.15

Згідно з цими даними в Україні рівень інфляції дійсно зростає та має вплив на діяльність підприємств (рис. 1).

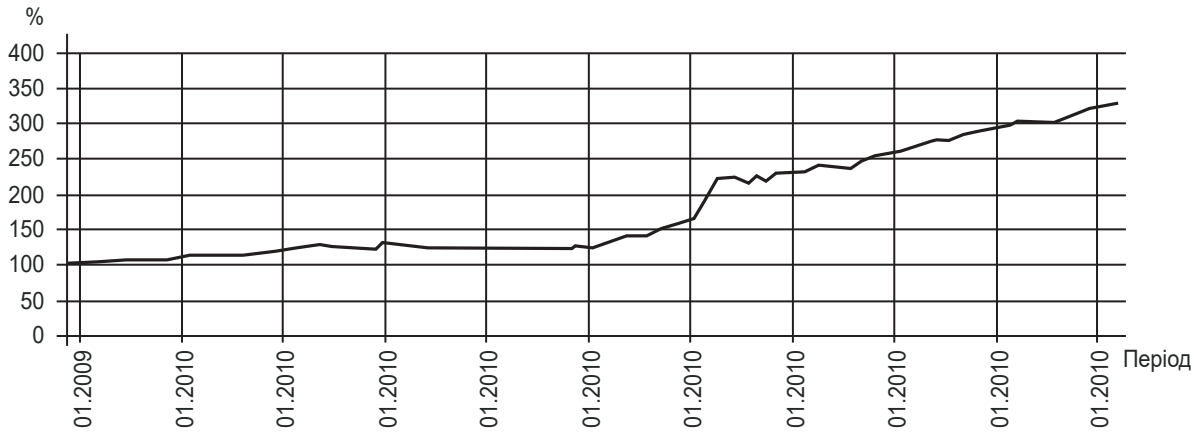


Рис. 1. **Динаміка індексу інфляції в України протягом 2009–2019 рр. наростаючим підсумком**

У лютому 2015 року Національний банк відмовився від політики фіксованого курсу, яка діяла від запровадження гривні, і перейшов до формування плаваючого курсу, який визначається на міжбанківському валютному ринку. Однак це спричинило девальваційний шок: 26 лютого 2015 року курс гривні сягнув історичного мінімуму – понад 30 грн за долар, а на тіньовому ринку досягав 40 грн за долар. Проте згодом гривня зміцнилася (рис. 2).

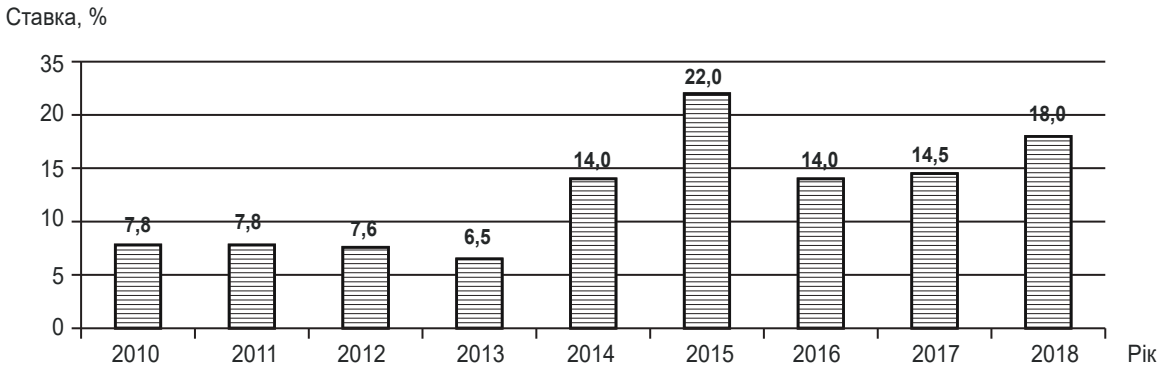


Рис. 2. **Динаміка облікової ставки НБУ в України протягом 2010–2018 рр.**

На початок 2019 року валютний курс тримається достатньо на стабільному рівні, але наступне припущення, що потенційно може вплинути на курс гривні в перспективі, – це «вичікування» інвесторів і пауза в їхній діяльності в Україні. Отже, курсові коливання є однією із загроз національним інтересам.

Також для більш наочного сприйняття даних було визначено питому вагу іноземних інвестицій у металургію порівняно з загальним обсягом інвестицій в Україну. Відповідно до рис. 3 питома вага іноземних інвестицій у металургію починаючи з 2013 року почала скорочуватися та на 2018 рік становить лише 5,16 %, що є меншим навіть за показник 2013 року (6,25 %), не кажучи вже про 2010 рік, коли питома вага іноземних інвестицій в металургію становила 14,05 %. Такий розподіл подій є негативним фактором для розвитку підприємств цієї галузі (рис. 3).

Зміну інвестиційного клімату найбільш наочно демонструє динаміка інвестицій, особливо прямих іноземних інвестицій, яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни. Економічна активність іноземних інвесторів в Україні незначна. Підтвердженням цього є динаміка прямих іноземних інвестицій загалом та у машинобудівну галузь за період 2010–2018 рр., що наведено на рис. 3.

На другому місці за рівнем впливу знаходяться технологічні фактори, це пояснюється тим, що металургійна галузь дійсно потребує збільшення нових технологій та постійної модернізації, що пришвидшить процес виробництва та дозволить збільшити якість продукції, не збільшуючи її вартість.

На третьому місці опинилися політичні фактори, це свідчить про те, що для ефективного функціонування підприємств металургії мають бути надані усі умови для цього, а саме прогресивне та стабільне законодавство, відповідні реформи та звичайно низький рівень корупції і умови для ведення прозорого бізнесу. Політична нестабільність, ситуація в країні, гальмування політичними силами економічних реформ створюють бар'єри для розвитку машинобудівного комплексу.

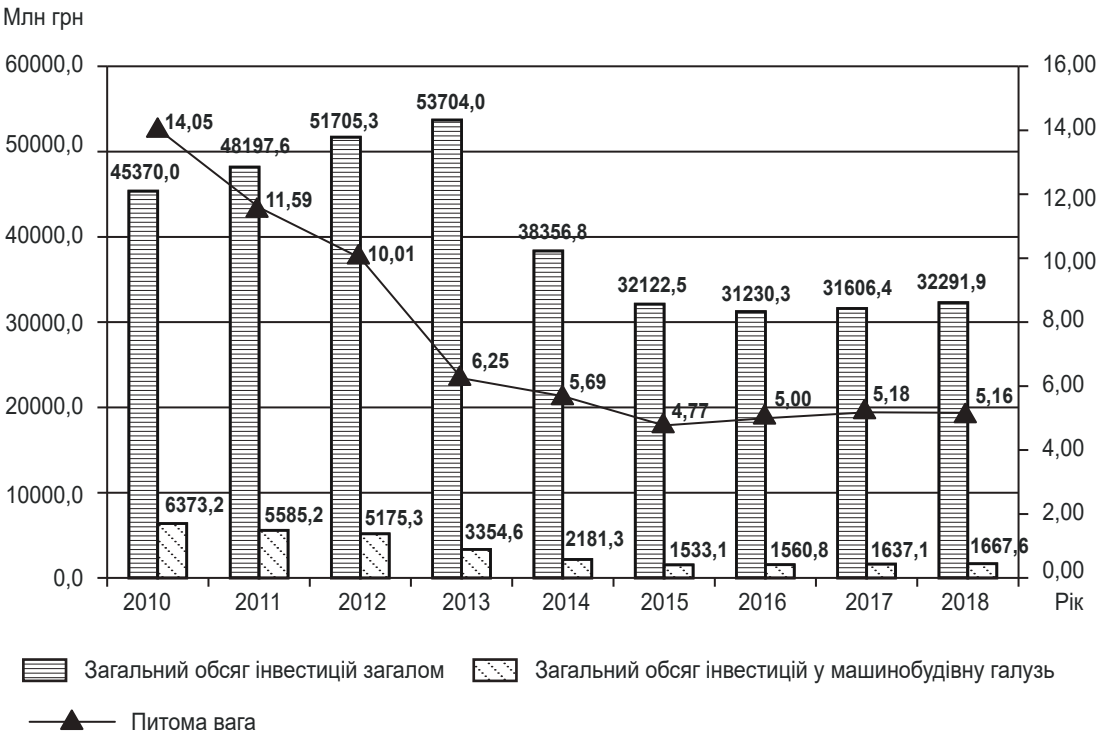


Рис. 3. **Динаміка прямих іноземних інвестицій загалом та у машинобудівну галузь за період 2010–2018 рр.**

На останньому місці є фактори соціального середовища, вони також є знаними, але їх вплив є дещо меншим порівняно з перерахованими нижче. Найвагомішим із визначених економічних факторів зовнішнього середовища для підприємства є нестабільність валютного курсу, що спричинене експортною орієнтованістю підприємств машинобудівної галузі України. Досить великий вплив має темп зростання економіки, що дозволяє підприємствам і кінцевим споживачам збільшити витрати та споживання [10].

Оцінюючи можливості, слід зважити на їх потенційну привабливість і ймовірність їх реалізації, а також те, чи заплановані вигоди можуть перевершити ймовірні втрати внаслідок реалізації можливостей. Іноді можливості несуть в собі як велику привабливість, так і великий ризик. Залежно від ситуації один і той самий фактор здатний бути як загрозою, так і можливістю.

Таким чином, у статті здійснено аналіз стратегічних пріоритетів фінансової діагностики машинобудівних підприємств. Оцінено сильні та слабкі фактори стосовно можливостей і загроз зовнішнього ринкового середовища, що дає можливість прогнозувати зростання обсягів капіталовкладень у сфері інновацій. Основною метою діагностики діяльності машинобудівних підприємств на засадах використання фінансових індикаторів є виявлення проблем у фінансово-економічній сфері. До найбільш поширених проблем доцільно віднести: дефіцит коштів для погашення зобов'язань, низьку платоспроможність, збитковість, високі витрати діяльності, зниження фінансової незалежності, нарощення кредиторської заборгованості, виникнення значних обсягів безнадійної дебіторської заборгованості тощо

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

Література: 1. Бай С. І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність : монографія. Київ : КНТЕУ, 2009. 280 с. **2.** Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монографія. Луганск : СНУ им. В. Даля, 2004. 314 с. **3.** Дилигенский Н. В., Дымова Л. Г., Севастьянов П. В. Моделирование, многокритериальная оптимизация и оценка качества функционирования производственных, экономических и медико-экологических систем в условиях неопределенности : монография. М. : Машиностроение, 2004. 397 с. **4.** Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. Харків : ХДУХТ, 2010. 247 с. **5.** Лапин Е. В. Экономический потенциал пред-

приятия : монография. Сумы : Университет. кн., 2002. 310 с. **6.** Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография. Харьков : ХНЭУ, 2006. 256 с. **7.** Попов Е. Рыночный потенциал предприятия : монография. М. : Экономика, 2002. 559 с. **8.** Райков А. Н. Репутационный потенциал компаний. НТИ. *Организация и методика информационной работы.* 2009. № 6. С. 15–20. **9.** Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. М. : Финансы и статистика, 1994. 295 с. **10.** Якушева Е. С. Подходы к оценке потенциала предприятия. *Проблемы экономики.* 2008. № 1 (20). С. 141–143.

ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

УДК 658.14.17

Середа Ю. В.

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

Анотація. *Проведено аналіз оцінювання ймовірності банкрутства із застосуванням моделей Альтмана Е., Ліса Р. та Спрінгейта Г. Визначено, що фінансовий стан аналізованого підприємства є нестійким, що вказує на дуже високу ймовірність банкрутства, підприємство є практично банкрутом.*

Ключові слова: *підприємство, організація, фінанси, фінансові результати, банкрутство, оцінювання ймовірності банкрутства, багатофакторні моделі.*

Аннотация. *Проведен анализ оценки вероятности банкротства предприятия с использованием моделей Альтмана Э., Лиса Р. и Спрингейта Г. Определено, что финансовое состояние анализируемого предприятия неустойчиво, что указывает на очень высокую вероятность банкротства, предприятие фактически банкрот.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, финансы, финансовые результаты, банкротство, оценка вероятности банкротства, многофакторные модели.*

Annotation. *The analysis of the assessment of the probability of bankruptcy of the enterprise using the models of Altman E., Lis R. and Springate G., it was determined that the financial condition of the analyzed enterprise is unstable, which indicates a very high probability of bankruptcy, the enterprise is actually bankrupt.*

Keywords: *enterprise, organization, finances, financial results, bankruptcy, assessment of the probability of bankruptcy, multi-factor models.*

Для України найбільш істотне значення має подолання кризових станів на машинобудівних підприємствах, які є тією значною частиною підприємств, що наповнюють бюджет країни. В Україні з переходом до ринку об'єктивно склалися умови порушення діяльності підприємств.

Кризовий стан машинобудівних підприємств відображається в тому, що погіршуються фінансові результати їх діяльності, вони стають не здатними отримувати прибуток, наслідком чого може бути банкрутство.

Дослідження та аналіз діагностик ймовірності банкрутства підприємств виконували багато зарубіжних і вітчизняних учених. Дослідженням сутності, розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займались такі провідні зарубіжні вчені, як Е. Альтман, У. Бівер, Р. Ліс, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Д. Дюран, Р. Сайфуллін, Г. Кадиков, В. Ковальов та ін. [1]. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства та антикризового управління зробили вітчизняні вчені, такі як: І. Жук, О. Терещенко, А. Матвійчук, Т. Тесленко та ін.

© Середа Ю. В., 2020

Метою статті є дослідження моделей банкрутства та формування моделі оцінки кризового стану машинобудівних підприємств. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати основні моделі банкрутства на основі робіт вітчизняних і зарубіжних учених, а також розроблення рекомендацій щодо запобігання можливому банкрутству.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначає банкрутство як неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установлений для цього термін пред'явлені до нього вимоги з боку кредиторів і виконати зобов'язання перед бюджетом, що є пов'язаним із браком активів у ліквідній формі [4].

Для визначення ймовірності банкрутства підприємства за фінансовими результатами розглянемо три моделі (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Моделі визначення ймовірності банкрутства підприємства

Назва	Переваги
Модель оцінки ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Альтмана Е.	Максимальна точність розрахунків
Модель оцінки фінансового стану Ліса Р.	– Простота і швидкість розрахунків; – доступність необхідних для розрахунків даних; – можливість оцінити фінансовий стан та спрогнозувати банкрутство
Модель Спрінгейта Г.	Достатній рівень надійності прогнозу, точність приблизно 90 %

Системи прогнозування банкрутства, розроблені зарубіжними і вітчизняними науковцями, містять кілька ключових показників, що характеризують фінансовий стан підприємства. На їх підставі в більшості з методик розраховують комплексний показник ймовірності банкрутства з ваговими коефіцієнтами у індикаторів [3].

Найширше застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала багатофакторна модель на підставі Z-критерію Альтмана Е., яку побудовано на виборі з 66 компаній 33 успішних і 33 компаній із високою ймовірністю настання банкрутства. Модель має високу точність розрахунків (до 95 %) [3].

Ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Альтмана Е. визначають за формулою:

$$Z = 0{,}717X_1 + 0{,}847X_2 + 3{,}107X_3 + 0{,}42X_4 + 0{,}995X_5, \quad (1)$$

де X_1 – відношення чистого оборотного капіталу до суми активів;

X_2 – частка формування активів за рахунок нерозподіленого прибутку;

X_3 – рентабельність активів, розрахована виходячи з прибутку до виплати відсотків і податків;

X_4 – коефіцієнт співвідношення акціонерного капіталу та зобов'язань;

X_5 – коефіцієнт оборотності активів [3].

Оцінка ймовірності банкрутства:

1) $Z < 1{,}23$ – ймовірність банкрутства є дуже високою, підприємство практично є неспроможним (банкрутом);

2) $1{,}23 < Z < 2{,}89$ – ймовірність банкрутства є досить високою;

3) $Z > 2{,}89$ – ймовірність банкрутства є дуже низькою (табл. 2) [3].

На основі показників табл. 2 розрахували інтегральний показник рівня загрози банкрутства за моделлю Альтмана впродовж 2017–2019 рр. (табл. 2), який за весь аналізований період є <1,23, що вказує на дуже високу ймовірність банкрутства, підприємство є практично неспроможним (банкрутом).

Модель Ліса Р. для оцінки фінансового стану оцінює схильність підприємства до банкрутства на підставі показників ділової активності та рентабельності. Ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Ліса Р. визначають за формулою:

$$Z = 0{,}063X_1 + 0{,}092X_2 + 0{,}057X_3 + 0{,}001X_4, \quad (2)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів;

X_2 – відношення прибутку від продажів до суми активів;

X_3 – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів;

X_4 – відношення власного капіталу до позикового [1].

Таблиця 2

Методика розрахунку та результати оцінки моделі Альтмана Е. для ДП «Харківський механічний завод» за 2017–2019 рр.

Показники	Формули розрахунку	Значення за роками, тис. грн		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
X_1	(р. 1195 – р. 1695) ф.1 / р. 1300 ф.1	-0,857	-0,433	-0,760
X_2	р. 1420 ф.1 / р. 1300 ф.1	-1,093	-0,789	-1,135
X_3	(р. 2290 + р.2250) ф.2 / р. 1300 ф.1	0,000	0,000	0,000
X_4	р. 1495 ф.1 / (р. 1595 + р.1695 + р.1700) ф.1	-0,197	-0,032	-0,266
X_5	р. 2000 ф.2 / ф. 1300 ф.1	0,847	1,103	1,033

Граничне значення становить $Z < 0{,}037$. Чим вищим є значення Z, тим вищою є платоспроможність підприємства [1].

Методику розрахунку та результати оцінки моделі Ліса Р. для ДП «Харківський механічний завод» у 2017–2019 рр. подано в табл. 3 [1].

Таблиця 3

Методика розрахунку та результати оцінки моделі Ліса Р. для ДП «Харківський механічний завод» за 2017–2019 рр.

Показники	Формули розрахунку	Значення за роками, тис. грн		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
X_1	р. 1195 ф.1 / р. 1300 ф.1	0,680	1,068	0,758
X_2	р. 2190 ф.1 / р. 1300 ф.1	0,803	0,968	0,734
X_3	р. 1420 ф.1 / р. 1300 ф.1	-0,157	0,266	-0,327
X_4	р. 1495 ф.1 / (р. 1595 + р.1695 + р.1700) ф.1	-0,185	0,241	-0,316

Модель Спрінгейта Г. розроблено на підставі даних 50 підприємств із середнім балансом 2,5 млн дол. У процесі розробки моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які розглядалися як кращі, Спрінгейт Г. відібрав чотири коефіцієнти, на підставі яких і побудовано цю модель [1].

Ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Спрінгейта Г. визначають за формулою:

$$Z = 1{,}03A + 3{,}07B + 0{,}66C + 0{,}4D, \quad (3)$$

де A – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів;

B – відношення оподатковуваного прибутку та відсотків до загальної вартості активів;

C – відношення оподатковуваного прибутку до короткотермінової заборгованості;

D – відношення обсягу продажів до загальної вартості активів [1].

Якщо показник Спрінгейта Г. $Z < 0{,}862$, підприємство вважають потенційним банкрутом, якщо $Z > 0{,}862$ – підприємство можна вважати таким, що функціонує нормально.

Методику розрахунку та результати оцінки моделі Спрінгейта Г. для ДП «Харківський механічний завод» у 2017–2019 рр. подано в табл. 4 [1; 3].

Таблиця 4

Методика розрахунку та результати оцінки моделі Спрінгейта Г. для ДП «Харківський механічний завод» за 2017–2019 рр.

Показники	Формули розрахунку	Значення за роками, тис. грн		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
A	(р. 1195 – р. 1695) ф.1 / р. 1300 ф.1	-0,857	-0,433	-0,760
B	(р. 2290 + р.2250) ф.2 / р. 1300 ф.1	0,000	0,266	0,000
C	р. 2290 ф.2 / р. 1695 ф.1	0,000	0,258	0,000
D	р. 2000 ф.2 / ф. 1300 ф.1	0,847	1,103	1,033

Результати оцінювання ймовірності банкрутства ДП «Харківський механічний завод» у 2017–2019 рр. подано в табл. 5 [1; 3].

Таблиця 5

Результати оцінювання ймовірності банкрутства ДП «Харківський механічний завод»

Назва моделі	Критеріальне значення	Значення за роками, тис. грн		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
Модель Альтмана Е.	$Z < 1,23$ – підприємство збанкрутує у найближчі роки	-0,780	0,106	-0,590
Модель Ліса Р.	$Z < 0,037$ – наближення до краху	-0,630	0,001	-0,230
Модель Спрінгейта Г.	$Z < 0,862$ – підприємство є потенційним банкрутом	-0,544	0,983	-0,369

За результатами оцінювання ймовірності банкрутства підприємства у 2017–2019 рр. за моделями Альтмана Е., Ліса Р. та Спрінгейта Г. можна стверджувати, що фінансовий стан підприємства ДП «Харківський механічний завод» є нестійким, підприємство є фактично неплатоспроможним (банкрутом), що негативно вплине на подальшу господарську діяльність підприємства та вказує на збиткову діяльність підприємства.

Модель Ліса є більш збалансованою, вона також акцентує увагу на рівні прибутковості діяльності та рентабельності активів підприємства, а також на структурі активів і джерел їх фінансування. Як і за моделлю Альтмана Е., оцінювання за моделлю Ліса Р. свідчить про низький рівень фінансової стійкості підприємства та високу ймовірність банкрутства. Дискримінантний показник за нормативного значення понад 0,037 за весь досліджуваний період сягає критичної відмітки. Він має стійку тенденцію до зменшення: у 2017 р. цей показник становив -0,630, у 2018 р. – 0,001, у 2019 р. – -0,23. Такий результат є передусім обумовленим співвідношенням власного та позикового капіталу підприємства, адже підприємство має великий непокритий збиток.

Оцінювання ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта Г. показало такі значення: у 2017 р. – -0,544, у 2018 р. – 0,983, та у 2019 р. – -0,369. За досліджуваний період показник сягнув критичної позначки $Z < 0,862$ у 2017 та 2019 роках, таким чином підприємство можна вважати потенційним банкрутом у 2017 та 2019 роках.

Отже, застосування цих методик дає змогу не лише оцінювати ймовірність настання банкрутства підприємства, але й виявляти слабкі місця в діяльності та розробляти обґрунтовані рекомендації щодо покращення фінансового стану і підвищення рівня його фінансової стійкості.

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

Література: 1. Андрушко О. Б., Горбачевська М. Р. Моделювання діагностики кризового стану та загрози банкрутства підприємства. *Вісник національного університету «Львівська політехніка».* 2006. № 2. С. 158–163. **2.** Зінченко О. А. Управління якістю фінансового результату підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. № 1. С. 109–114. **3.** Іващенко О. В., Крисак О. І. Діагностика банкрутства підприємства. *Держава та регіони.* 2006. № 5. С. 129–131. **4.** Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12/ed19920514.

ОСОБЛИВОСТІ ГРУПУВАННЯ СТАТЕЙ БАЛАНСУ В РІЗНИХ КРАЇНАХ

УДК 657.1

Сичова В. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено особливості групування статей балансу при складанні фінансової звітності вітчизняними й іноземними компаніями. Порівняно зміст та основні показники балансу відповідно до вимог європейських, американських та українських стандартів бухгалтерського обліку.*

Ключові слова: *бухгалтерський баланс, активи, зобов'язання, капітал, горизонтальна форма балансу, вертикальна форма балансу.*

Аннотация. *Исследованы особенности группировки статей баланса при составлении финансовой отчетности отечественными и иностранными компаниями. Проведено сравнение содержания и основных показателей баланса в соответствии с требованиями европейских, американских и украинских стандартов бухгалтерского учета.*

Ключевые слова: *бухгалтерский баланс, активы, обязательства, капитал, горизонтальная форма баланса, вертикальная форма баланса.*

Annotation. *The article explores the features of the grouping of balance sheet items in the preparation of financial statements by domestic and foreign companies. A comparison is also made of the content and main balance sheet indicators in accordance with the requirements of European, American and Ukrainian accounting standards.*

Keywords: *balance sheet, assets, liabilities, capital, horizontal form of balance, vertical form of balance.*

У кожній країні світу діє свій порядок ведення бухгалтерського обліку і, відповідно, відмінні законодавчі або рекомендаційні стандарти, за якими здійснюється облік і складається фінансова звітність. Розуміння підходів різних країн є важливим фактором для інвестування та ведення бізнесу в іноземних державах. Тому дослідження сучасних підходів до формування фінансової звітності, а саме балансу, є актуальним у наш час глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Метою дослідження є порівняльний аналіз та визначення особливостей групування статей балансу при складанні фінансової звітності підприємств України та провідних країн світу, а також дослідження порядку групування статей у балансі за міжнародними (європейськими) та національними (українськими) стандартами обліку.

© Сичова В. А., 2020

Проблематиці складання Балансу та формування його окремих показників присвятили наукові роботи такі відомі науковці: Панасюк Т. П., Маленко М. В., Лободзинська Т. П., Демко І. І., Шурпенкова Р. К., Руда І. О., Мельянкова Л. В., Добрянська Н. А., Осмятченко В. О., Матюха М. М.

Бухгалтерський баланс є обов'язковою та основною формою фінансовій звітності підприємств в усіх країнах світу. Це головне джерело інформації про фінансово-майновий стан підприємства для внутрішніх і зовнішніх користувачів, особливо для фіскальної служби.

У балансі підприємства відображається його фінансовий стан, який характеризує активи, зобов'язання та капітал у грошовому вимірі на конкретну дату. Незважаючи на відмінності форм фінансової звітності різних країн, в основу балансу завжди покладено головне рівняння бухгалтерського обліку (балансове рівняння), яке є найважливішим об'єднуючим фактором:

$$Активи = Зобов'язання + Капітал \quad (1)$$

У країнах, де немає законодавчо закріпленої форми балансу, структура його статей відповідає специфіці конкретного підприємства та встановлюється відповідно до принципу розкриття всієї господарської інформації (це особливо властиво країнам англо-американської системи обліку).

Характерною особливістю побудови балансу в різних країнах є порядок розташування активів, зобов'язань та капіталу підприємства. При цьому, аналізуючи міжнародну практику, можна сказати, що використовуються такі основні форми подання балансу: горизонтальна (двостороння) і вертикальна (одностороння) [1].

Горизонтальна форма представлення даних у балансі потребує відображення активу балансу ліворуч, а пасиву – праворуч. При цьому підсумки активу й пасиву мають бути рівними. За горизонтальною формою баланс складається підприємствами таких країн, як: США, Німеччина, Франція, Бельгія, Італія, Португалія, Росія [2].

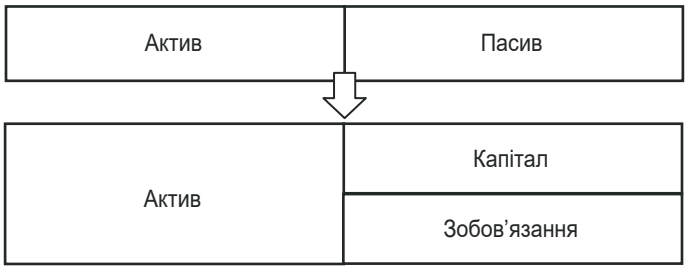


Рис. 1. **Горизонтальна форма подання балансу [3]**

Вертикальна форма балансу передбачає спочатку відображення активних статей балансу, а потів пасивних статей під активними. Рівність активу та пасиву зберігається. Така форма балансу використовується у Великій Британії. Вертикальний баланс зручний тим, що праворуч від значень актуальною дати можна розташувати значення інших періодів за тими ж статтями. Це дозволяє одним поглядом зробити основний аналіз тенденцій підприємства. Ця форма балансу діє також і в Україні.

Рис. 2. **Вертикальна форма подання балансу**

Але, наприклад, Нідерланди законодавчо дозволили використовувати обидві балансові форми (на вибір підприємства), а у Швейцарії взагалі не має обов'язкової балансової форми [2].

Щоб виявити основні відмінності у формуванні статей балансу, дослідимо та порівняємо зміст МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [4] та GAAP US (Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку США) [5] з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6].

Якщо порівнювати основні статті балансу за НП(С)БО 1 [6] та порядок подання даних у Звіті про фінансовий стан згідно з МСБО 1 [4] (табл. 1), то можна побачити, що баланс в Україні має відмінності, які не відповідають міжнародним стандартам складання фінансової звітності.

Таблиця 1

Основна інформація балансу за МСБО 1 [4]

Активи (Assets)	Пасиви (Liabilities)
Основні засоби (Property, Plant and Equipment)	Забезпечення (Provisions)
Інвестиційна нерухомість (Investment Property)	Фінансові зобов'язання (Financial Liabilities)
Нематеріальні активи (Intangible Assets)	Зобов'язання та активи щодо поточного податку, як визначено в МСБО 12 «Податки на прибуток» (Liabilities and Assets for Current Tax, as Defined in IAS 12)
Фінансові активи (Financial Assets)	
Інвестиції, обліковані із застосуванням методу участі в капіталі (Investments Accounted for Using the Equity Method)	Відстрочені податкові зобов'язання та відстрочені податкові активи, як визначено в МСБО 12 (Deferred Tax Liabilities and Deferred Tax Assets, as Defined in IAS 12)
Біологічні активи (Biological Assets)	
Запаси (Inventories)	Зобов'язання, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу відповідно до МСФЗ 5 (Liabilities Included in Disposal Groups Classified as Held for Sale in Accordance with IFRS 5)
Торговельна та інша дебіторська заборгованість (Trade and Other Receivables)	Неконтрольовані частки, представлені у власному капіталі (Issued Capital and Reserves Attributable to Owners of the Parent)
Грошові кошти та їх еквіваленти (Cash and Cash Equivalents)	
Загальна сума активів, класифікованих як утримувані для продажу, та активи, включені у ліквідаційні групи, класифіковані як утримувані для продажу (the Total of Assets Classified as Held for Sale and Assets Included in Disposal Groups Classified as Held for)	Неконтрольовані частки, представлені у власному капіталі (Issued Capital and Reserves Attributable to Owners of the Parent)
	Випущений капітал і резерви, що відносяться до власників материнського підприємства (Issued Capital and Reserves Attributable to Owners of the Parent)

Відповідно до МСБО, для того щоб краще розуміти особливості поданої звітності, можна додавати рядки про: а) характер, ліквідність, суттєвість активів та їхні функцій у межах підприємства; б) суми, характер, строки та умови погашення зобов'язань; в) однорідність оцінки активів і зобов'язань [2; 4].

Статті в балансі згідно з GAAP US мають бути розташовані за ступенем зменшення ліквідності: активи – від найбільш ліквідних до найменш ліквідних; зобов'язання – від найбільш термінових до найменш термінових; статті власного капіталу подаються після зобов'язань (табл. 2). Слід зазначити, що згідно з GAAP US це не універсальна форма балансу, а лише можливий перелік основних статей [2; 5]. Європейські стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), на відміну від американських (GAAP US), не регламентують порядок розташування за ліквідністю, але вимагають дотримуватися встановлених принципів.

Таблиця 2

Основна інформація балансу за GAAP US [5]

Активи (Assets)	Зобов'язання (Liabilities)
Поточні активи (Current Assets)	Поточні зобов'язання (Current Liabilities)
Грошові кошти (Cash)	Рахунки та векселі до сплати (Accounts and Notes Payable)
Короткострокові інвестиції (Short-term Investments/Marketable Securities)	Нараховані зобов'язання (заробітна плата, податки, відсотки до сплати) (Accrued Liabilities: Wages/Taxes/Interest Payable)
Дебіторська заборгованість (Receivables) (Advances and Deferred (Unearned) Revenues)	Аванси та доходи майбутніх періодів (Prepayments and Deferred Revenue)
Запаси (Inventories/Stock):–сировина і матеріали (Raw Materials);	Частина довгострокової заборгованості, термін сплати якої настає протягом року з дати складання балансу (Current Maturity of Long-term Debt)
– незавершене виробництво (Work-in-progress/Work-in-process);	Умовні, потенційні зобов'язання (Contingent Liabilities)
– готова продукція (Finished Goods)	Непоточні (довгострокові) зобов'язання (Long-term Liabilities)
Передплачені витрати (Prepaid Expenses)	Облігації до сплати (Bonds Payable)
Непоточні (необоротні) активи (Non-current Assets)	Довгострокові векселі до сплати (Long-term Notes Payable)
Довгострокові інвестиції (Long-term Investments)	Пенсійні зобов'язання (Pension Liabilities)
Основні засоби (Property, Plant and Equipment/Fixed Assets)	Лізингові зобов'язання (Long-term Leases)
Нематеріальні активи (Intangible Assets)	Вкладний капітал (Contributed Capital)
Відстрочені витрати (Deferred Charges)	Накопичений, нерозподілений чистий прибуток (Retained Earnings)

Таким чином, можна зробити висновок, що концептуальна ідея складання балансу в Україні, країнах ЄС та в США є єдиною, але сама форма балансу може приймати різний вид в залежності від облікового законодавства конкретної країни та від бухгалтерських стандартів, якими керуються юридичні особи цієї країни. Також можна сказати, що з посиленням євроінтеграційного процесу в Україні стандарти ведення українського бухгалтерського обліку наближаються саме до міжнародних (європейських), а не до американських стандартів.

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

Література: 1. Воронко Р. М. Облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. Львів : Магнолія 2006, 2018. 744 с. **2.** Порівняльна характеристика вітчизняної та зарубіжної структури Балансу (НП(С)БО, МСБО, ГААП США, Директива 2013/34/ЄС). URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001173. **3.** Баланс як форма звітності. Горизонтальне і вертикальне уявлення Балансу. URL: https://accountingwithmiroshnyk.com/uk/balans-horizontalnyj-i-vertikalnyj. **4.** Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show /929_013. **5.** GAAP. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/GAAP. **6.** Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

НЕОБҐРУНТОВАНА ВІДМОВА У ПРИЙНЯТТІ НА РОБОТУ

УДК 349.2 (477)

Скосирєва М. А.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено питання необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу як порушення прав громадян. Надано визначення такої відмови й перелічено випадки, коли роботодавець може відмовити працівнику у прийнятті на роботу згідно із трудовим законодавством.*

Ключові слова: *необґрунтована відмова у прийнятті на роботу, трудовий договір, перелік вимог.*

Аннотация. *В статье исследован вопрос необоснованного отказа при приёме на работу как нарушение прав граждан. Приведено определение такого отказа, перечислены случаи, когда работодатель может отказать работнику в приёме на работу согласно трудовому законодательству.*

Ключевые слова: *необоснованный отказ при прийме на работу, трудовой договор, перечень требований.*

Annotation. *The article explores the issue of unreasonable refusal when hiring as a violation of citizens. The definition of such a refusal is given, the cases are listed when the employer can refuse to hire an employee in accordance with labor legislation.*

Keywords: *unjustified refusal when hiring, employment contract, list of requirements.*

На сьогодні у світі вирує пандемія COVID-19, і велика кількість людей залишилася без роботи, тому актуальним стало питання про прийняття на роботу. Роботодавці частіше порушують заборону необґрунтованої від-

© Скосирєва М. А., 2020

мови у прийнятті на роботу, знаючи, що законодавчо не закріплена процедура оформлення відмов у прийнятті на роботу.

Метою проведеного дослідження є аналіз питання обґрунтованої та необґрунтованої відмови роботодавцем у прийнятті на роботу працівника.

У статті 43 Конституції України сказано, що кожна людина має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку вона вільно обирає або на яку вільно погоджується [1]. Це право має бути реалізовано шляхом укладання трудового договору про роботу на підприємстві, в установі, організації або з фізичною особою відповідно до ч. 2 ст. 2. Основні трудові права працівників Кодексу законів про працю України (далі по тексту – КЗпП) [2].

Також забороняється будь-яка дискримінація у сфері праці, зокрема, порушення принципу рівності прав і можливостей, пряме або непряме обмеження прав працівників залежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, гендерної ідентичності, сексуальної орієнтації, етнічного, соціального та іноземного походження, віку, стану здоров'я, інвалідності, підозри чи наявності захворювання на ВІЛ/СНІД, сімейного та майнового стану, сімейних обов'язків, місця проживання, членства у професійній спілці чи іншому об'єднанні громадян, участі у страйку, звернення або наміру звернення до суду чи інших органів за захистом своїх прав або надання підтримки іншим працівникам у захисті їх прав, повідомлення про можливі факти корупційних або пов'язаних з корупцією правопорушень, інших порушень Закону України «Про запобігання корупції», а також сприяння особі у здійсненні такого повідомлення, за мовними або іншими ознаками, не пов'язаними з характером роботи або умовами її виконання згідно зі ст. 2.1.

Рівність трудових прав громадян України КЗпП [2]. Взагалі гарантії при укладанні трудового договору у науці трудового права досліджували такі вчені, як: Бабенко А. О., Мельник К. Ю., Кохан Н. В., Пересунько В.С [3]. Ні в КЗпП, ні в інших законах України не сказано, що означає необґрунтована відмова у прийнятті на роботу. Тому доцільно розглянути зміст цього поняття.

Визначення до поняття «необґрунтована відмова у прийнятті на роботу в науці трудового права» надавали такі вчені, як: Бегічев Б. К., Волкова О. Н. Ще у 1972 році Бегічев Б. К. розглядав значення цього поняття як необґрунтовану відмову з мотивів, що не стосуються ділових якостей працівника, без урахування виробничих інтересів підприємства та його колективу [3; 4]. У 1978 році Волкова О. Н. надала більш повне значення необґрунтованої відмови. За її визначенням, необґрунтованою є відмова без будь-яких мотивів, а також за підставами, що не стосуються ділових якостей працівника, а також незаконна відмова, тобто відмова з мотивів, заборонених чинним законодавством або неприпустимих із позиції загальних принципів трудового права [3; 5].

У ч. 1 статті 22 КЗпП міститься положення, яким забороняється необґрунтована відмова у прийнятті на роботу [2]. Але роботодавець може відмовити працівнику у прийнятті на роботу у таких випадках: 1) відсутність вакансій (вільних посад, на які може бути працевлаштована особа); 2) відсутність у претендента освіти або якостей, необхідних для виконання роботи (кваліфікація, досвід роботи); 3) наявність прямих обмежень або вимог для зайняття посади, встановлених нормативно-правовими актами; 4) наявність обмежень за медичними показниками [6].

На думку Мінсоцполітики, у цих випадках відмови у прийнятті на роботу роботодавцем є обґрунтованими. Також є випадки, у яких роботодавець не може відмовити в прийнятті на роботу. Відповідно до п. 4 статті 24 укладення трудового договору КЗпП особі, запрошеній на роботу в порядку переведення з іншого підприємства, установи, організації за погодження між керівниками підприємств, установ, організацій, не може бути відмовлено в укладенні трудового договору. Також забороняється відмовляти жінкам у прийнятті на роботу і знижувати їм заробітну плату з мотивів, пов'язаних з вагітністю або наявністю дітей віком до трьох років, а одиноким матерям – за наявністю дитини віком до чотирнадцяти років або дитини з інвалідністю згідно з ч. 1 статті 184 КЗпП. Але якщо роботодавець відмовляє у прийнятті на роботу зазначеним категоріям жінок, він зобов'язаний повідомити їм причини відмови у письмовій формі. Відмову у прийнятті на роботу може бути оскаржено у судовому порядку відповідно до ч. 2 статті 184 КЗпП [2].

Роботодавець не має права відмовити у прийнятті на роботу і звільнити працівника з мотивів досягнення пенсійного віку відповідно до ч. 2 статті 11 Закону України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні» та відмовити в укладенні трудового договору або в просуванні по службі, звільнення за ініціативою адміністрації, переведення особи з інвалідністю на іншу роботу без її згоди з мотивів інвалідності не допускається, за винятком випадків, коли за висновком медико-соціальної експертизи стан його здоров'я перешкоджає виконанню професійних обов'язків, загрожує здоров'ю і безпеці праці інших осіб, або продовження трудової діяльності чи зміна її характеру та обсягу загрожує погіршенню здоров'я осіб з інвалідністю згідно з ч. 3 статті 17 ЗУ «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [7; 8].

Існує перелік вимог, які роблять законною відмову роботодавця у прийнятті на роботу працівника. Наприклад, працівник не має громадянства України – це суттєве обмеження для роботи в державних підприємствах. На

важких роботах або зі шкідливими умовами можуть відмовити неповнолітньому громадянину, щоб не зашкодити його фізичному і моральному розвитку.

В цьому ж випадку можлива відмова і жінкам. Якщо працівник не має необхідного рівня освіти або необхідного мінімального стажу, роботодавець не візьме його на роботу. Стан здоров'я для деяких видів робіт має важливе значення і може стати відмовою працівникові в працевлаштуванні. Керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю, не можуть обіймати особи, які мають судимість [9].

Державний центр зайнятості населення рекомендує роботодавцеві дотримуватися певних вимог, щоб уникнути необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу і не порушувати права громадян:

1) необхідно перевіряти належність кандидата на робоче місце до вказаних вище категорій, яким відмовляти в прийнятті на роботу заборонено. З'ясовувати одразу обов'язковість надання письмової відмови. Категорії працівників записані в Статті 184. КЗпП. Гарантії при прийнятті на роботу і заборона звільнення вагітних жінок і жінок, які мають дітей;

2) у випадку направлення центром зайнятості до роботодавця безробітної особи роботодавець зобов'язаний обґрунтувати відмову письмово і особисто заповнити графу «Відповідь про прийняте рішення» на направленні на працевлаштування;

3) необхідно вивчити резюме шукача роботи, зіставити інформацію про здібності працівника з вимогами в посадовій інструкції. Якщо претендент навіть не пройшов співбесіду, то відмова у прийнятті на роботу може вважатися необґрунтованою;

4) перелік дискримінаційних мотивів, що містяться у статті 2-1 КЗпП, вказує, за якими ознаками неприпустимо відмовляти в прийнятті на роботу;

5) роботодавець повинен посилатися на норми законодавства, оскільки відмова, що не містить конкретних причин, вважається необґрунтованою [9].

У разі порушення прав працівників роботодавці несуть відповідальність у вигляді штрафу за необґрунтовану відмову у прийнятті на роботу, яку можна кваліфікувати як порушення вимог законодавства про працю. Тому відповідно до п. 8 ч. 2 ст. 265 КЗпП роботодавцеві загрожує штраф у розмірі мінімальної заробітної плати [2]. А згідно з ч. 1 ст. 41 Кодексу України про адміністративні правопорушення можна отримати адміністраф від тридцяти до ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [10].

Отже, необґрунтованою вважається відмова з мотивів, які не пов'язані з діловими або професійними якостями працівника або відмова з причин, заборонених чинним законодавством. Роботодавець може відмовити працівнику у прийнятті на роботу лише в таких випадках:

1) відсутності вакансій;

2) відсутності у претендента освіти або якостей, необхідних для виконання роботи;

3) наявність прямих обмежень або вимог для зайняття посади, встановлених нормативно-правовими актами;

4) наявність обмежень за медичними показниками. Роботодавець має викласти підстави відмови у прийнятті на роботу у письмовій формі.

Необґрунтовану відмову у прийнятті на роботу можна кваліфікувати як порушення трудового законодавства. Тому роботодавцеві не слід забувати про відповідальність у питанні необґрунтованої відмови у прийнятті на роботу. Будь-яка дискримінація у сфері праці, зокрема порушення принципу рівності прав і можливостей, буде покарана.

Науковий керівник – канд. юрид. наук, доцент Силенко Н. ФМ.

Література: 1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%80#ext. **2.** Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08/conv#Text. **3.** Наньєва М. А. Заборона необґрунтованої відмови в укладенні трудового договору за законодавством України. *Науковий вісник публічного та приватного права.* 2018. Вип. 2. С. 104–108. **4.** Бегичев Б. К. Трудовая правоспособность советских граждан. М. : Юрид. лит., 1972. 231 с. 5. Волкова О. Н. Недопустимость необоснованного отказа в прийме на работу – важнейшая гарантия на труд. Труды ВЮЗИ. 1978. Т. 62. С. 35. **6.** Ярошенко О. М. Необґрунтована відмова у прийнятті на роботу: поняття, сутність, правові наслідки. *Проблеми законності.* 2019. Вип. 144. С. 71–80. **7.** Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні : Закон України від 21.03.1991 № 875-XI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12#top. **8.** Про

основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні : Закон України від 16.12.1993 № 3721-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3721-12#top. **9.** Що таке необґрунтована відмова у прийнятті на роботу // Державна служба зайнятості. URL: https://www.dcz.gov.ua/novyna/shcho-take-neobgruntovana-vidmova-u-pryynyatti-na-robotu. **10.** Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8074-10. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#top.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ПРИ МАКСИМІЗАЦІЇ ЧИСТОГО ГРОШОВОГО ПОТОКУ

УДК 336.64

Старікова В. А.

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

Анотація. *Визначено, що основним методом регулювання середнього залишку грошових активів є оптимізація грошових потоків підприємства; розглянуто її ключові напрями. Досліджено, що підвищення суми чистого грошового потоку може бути забезпечене здійсненням ефективної цінової політики, що гарантує підвищення рівня прибутковості операційної діяльності.*

Ключові слова: *ризик, управління грошовими потоками, чистий грошовий потік.*

Аннотация. *Установлено, что основным методом регулирования среднего остатка денежных активов является оптимизация денежных потоков предприятия; рассмотрены ее ключевые направления. Доказано, что повышение суммы чистого денежного потока может быть обеспечено осуществлением эффективной ценовой политики, что гарантирует повышение уровня доходности операционной деятельности.*

Ключевые слова: *риск, управление денежными потоками, чистый денежный поток.*

Annotation. *It is determined that the main method of regulating the average cash balance is the optimization of cash flows of the enterprise and its key areas are considered. It is investigated that the increase in the amount of net cash flow can be ensured by the implementation of an effective pricing policy that guarantees an increase in the level of profitability of operating activities.*

Keywords: *risk, cash flow management, net cash flow.*

Ризик грошових потоків – ймовірність виникнення несприятливих наслідків у формі зменшення вхідних і збільшення вихідних грошових потоків в ситуації невизначеності умов здійснення фінансових операцій, що ведуть до втрати фінансової незалежності і загрозу банкрутства [1].

Вибір ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів проводиться з метою забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а також з метою зменшення розрахункової максимальної та середньої потреби в залишках грошових активів [4].

Основним методом регулювання середнього залишку грошових активів є оптимізація грошових потоків підприємства.

Оскільки у підприємства чистий грошовий потік прямує до 0, то необхідно максимізувати чистий грошово потік. Саме цей ризик (ЧДП = 0) і будемо розглядати. Зростання чистого грошового потоку забезпечує підвищення

© Старікова В. А., 2020

темпів економічного розвитку підприємства на принципах самофінансування, знижує залежність цього розвитку від зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, забезпечує приріст ринкової вартості підприємства [4].

Підвищення суми чистого грошового потоку підприємства може бути забезпечене за рахунок здійснення таких заходів: здійснення ефективної цінової політики, що забезпечує підвищення рівня прибутковості операційної діяльності; продаж невикористовуваних видів основних засобів і нематеріальних активів (рис. 1).

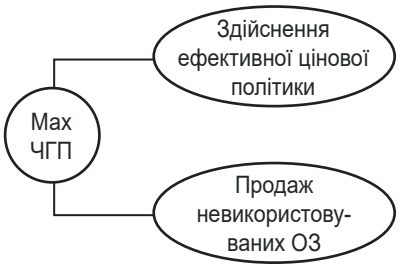


Рис. 1. **Можливі варіанти вирішення проблеми**

Кожен варіант на рис. 1 має характеристики: виграш, який отримаємо при реалізації сценарію; та ризики, які пов'язані з ним. Проаналізуємо, які ризики можуть супроводжувати кожен варіант рішення: здійснення ефективної цінової політики супроводжується ризиками підвищення рівня закупівельних цін на товари при незмінному рівні їх оптових цін; зниження рівня оптових цін на товари на ринку при незмінному рівні їх закупівельних цін; можливість встановлення конкурентами цін, які, своєю чергою, нижче ринкових [1]. Продаж невикористовуваних основних засобів супроводжується недоотриманням доходу через продаж активів за низькою ціною, відсутність покупців, покупець скасує угоду в останній момент (рис. 2).

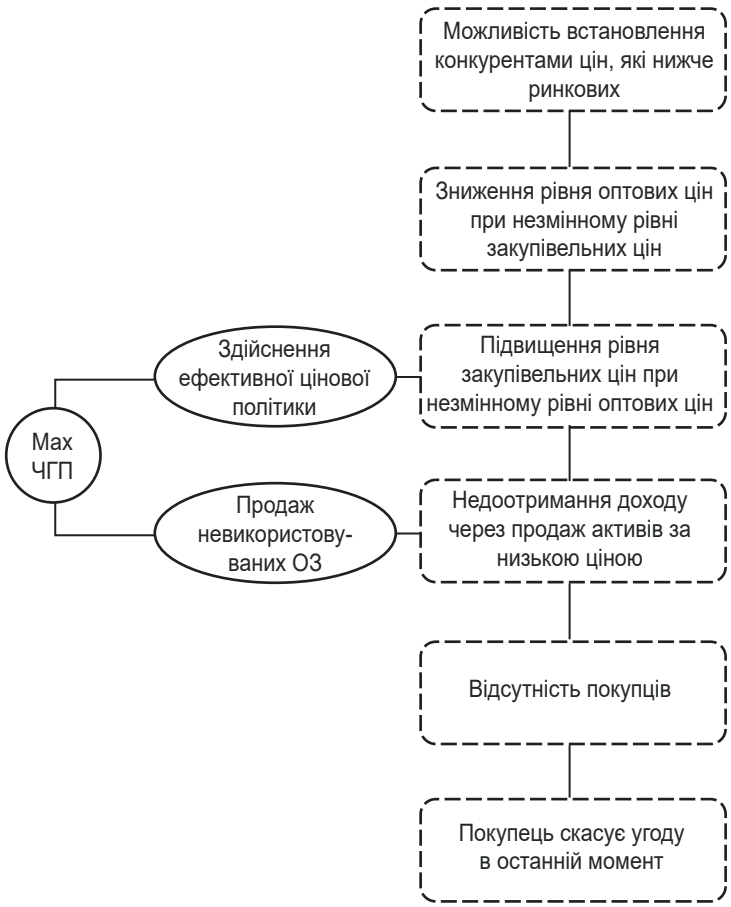


Рис. 2. **Ризики за кожним варіантом**

Аналізуючи рис. 2, необхідно визначити вірогідність настання кожного ризику та вплив кожного ризику на ситуацію. Можливість встановлення конкурентами цін, які нижче за ринкові, середня, але це має високий вплив на нашу ситуацію, адже може знизитись попит на продукцію та ЧГП стане від'ємним. Зниження рівня оптових цін на товари на ринку при незмінному рівні їх закупівельних цін може здійснитись з низькою ймовірністю та має середній вплив.

Підвищення рівня закупівельних цін на товари при незмінному рівні їх оптових цін може настати з середньою ймовірністю, але це має високий вплив на отримання майбутнього прибутку. Імовірність продажу необоротних активів за низькою ціною висока, але й вплив середній, адже підприємство всеодно отримає кошти за обладнання, яке не використовується та зношується. Відсутність клієнтів має середню ймовірність, але вплив низький, адже підприємство при такому варіанті нічого не втрачає. Імовірність скасування угоди є середньою із середнім впливом, оскільки підприємству залишається обладнання, але втрачається час на підготовку до укладання угоди. Усі вірогідності настання кожного ризику та вплив на ситуацію наведено на рис. 3.

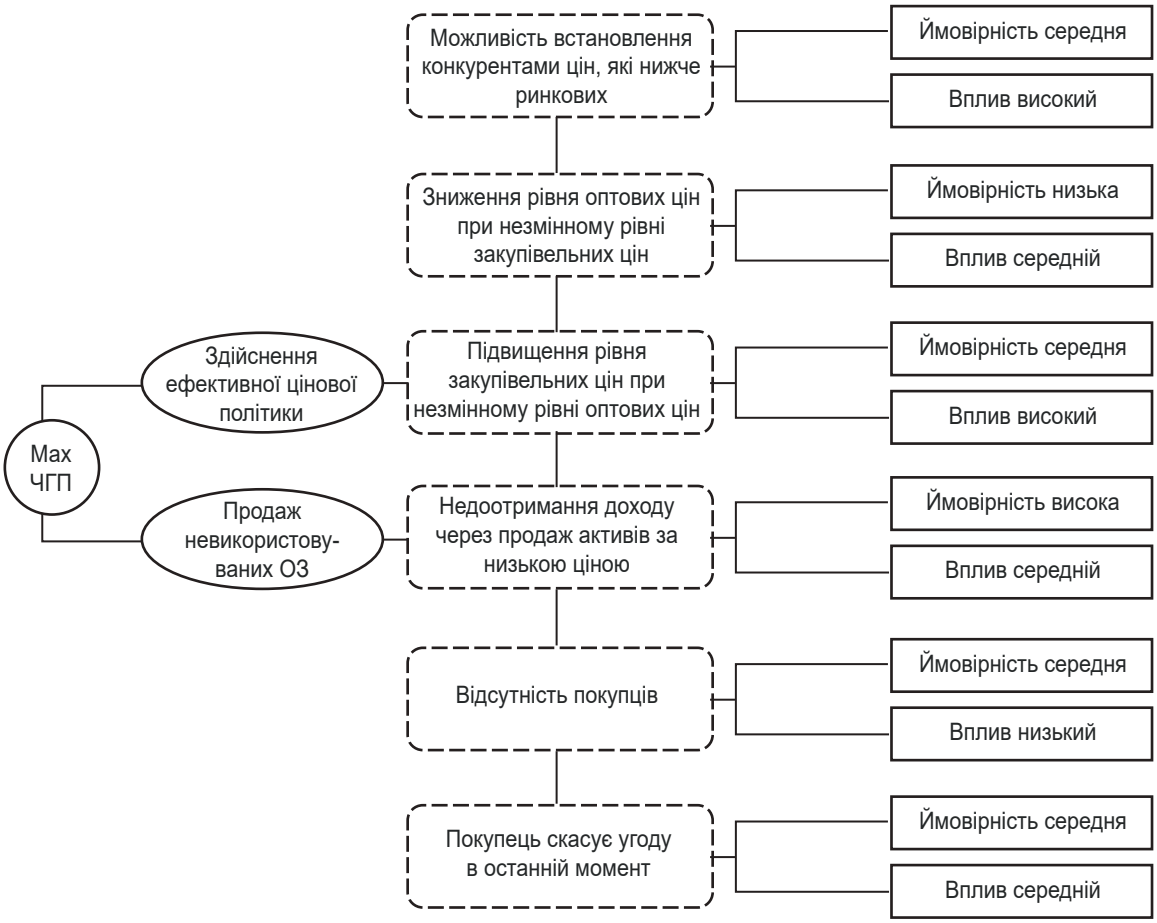


Рис. 3. **Оцінка вірогідності настання ризиків та їхнього впливу**

Аналізуючи рис. 3, необхідно розробити заходи для пом'якшення цих ризиків по кожному варіанту подій (рис. 4). Ризик встановлення конкурентами низьких цін неможливо попередити чи змінити, тому варто його прийняти.

Ризик того, що оптові ціни знизяться при незмінному рівні закупівельних цін, можна прийняти або уникнути: підписати договір з клієнтами про довгострокові поставки продукції (без можливості зниження ціни). Для пом'якшення ризику підвищення рівня закупівельних цін на матеріали при незмінному рівні оптових цін можна купляти матеріали для виготовлення продукції завчасно та з запасом, щоб собівартість не збільшувалась. Ризик недоотримання доходу через продаж активів за низькою ціною можна пом'якшити шляхом попереднього підвищення ціни, яку клієнт знизить до допустимого для підприємства рівня.

Відсутність покупців можна прийняти, але є варіант пом'якшення – використати додаткову рекламу про продаж обладнання, але для цього необхідно залучити додаткові кошти. Ризик того, що покупець скасує угоду, можна уникнути шляхом запиту передоплати, яка не повертається (це підвищить відповідальність клієнта та знизить ризик зриву угоди).

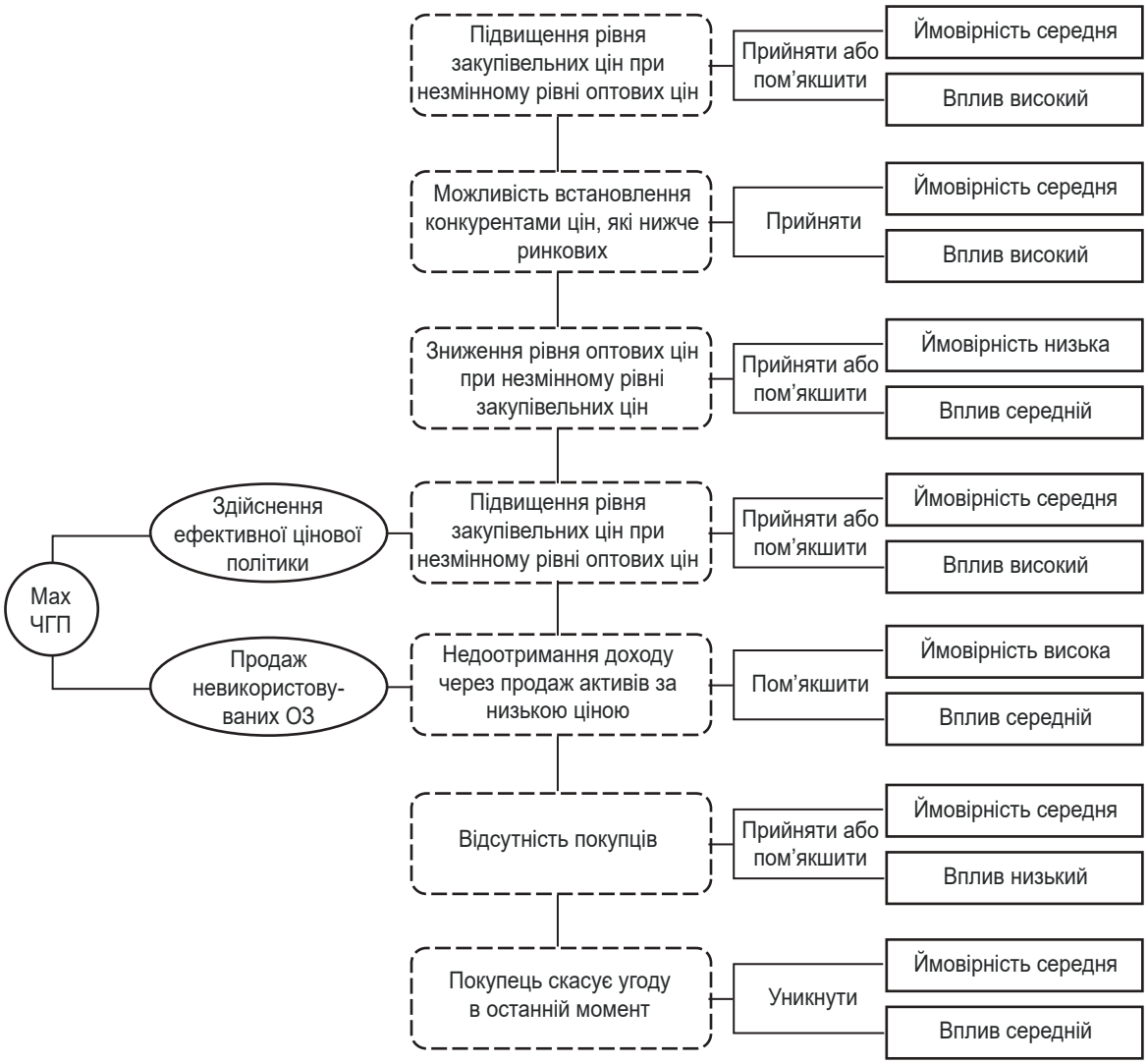


Рис. 4. **Варіанти дій при кожному варіанті**

Після визначення за кожним варіантом ризики та дії (рис. 4), які необхідні для пом'якшення, отримаємо нові сценарії з новими рівнями ризику та виграшу. Необхідно обрати той варіант, який передбачає найменший ризик та при цьому великий виграш. При виборі варіанта продажу невикористовуваних основних засобів є ризик того, що покупець скасує угоди, який можна уникнути та отримати додаткові кошти. Але цей варіант можна використати лише 1 раз, адже підприємство не може продавати все обладнання, тому варто обрати варіант здійснення цінової політики. При цьому варіанті ризик зниження рівня оптових цін на товари при незмінному рівні закупівельних цін має низьку імовірність та середній вплив, але цей ризик можна пом'якшити шляхом підписання угод з клієнтами на довгострокові поставки за певною ціною. Також при здійсненні цінової політики є ризик встановлення клієнтами нижчих за ринкові цін, але на це підприємство вплинути не може, тому варто прийняти цей ризик. Ризик підвищення закупівельних цін з низькою ймовірністю та можна пом'якшити, тому підприємству варто реалізовувати саме варіант здійснення ефективної цінової політики.

Управління ризиками при прийнятті рішень дуже дисциплінує і гарантує, що рішення не буде прийнято навмання, адже буде врахована вся необхідна інформація, проаналізовані всі можливі перепони. А це означає, що підприємство не буде обирати сценарій до розроблення плану дій по кожному ризику. Отже, застраховує себе від вибору сценарію, який містить в собі невиправдану кількість ризиків, і не буде відмовлятися від сценаріїв, які насправді ризиків не містять [3]. Результати оптимізації грошових потоків підприємства одержують своє відображення в системі планів формування грошових активів у майбутньому періоді.

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

Література: 1. Горбась І. М. Формування системи управління ризиками на підприємстві регіонального сектору економіки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2007. № 75–76. **2.** Кошельок Г. В. Оптимізація грошових потоків підприємства в сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2019. № 26–1. **3.** Управление рисками при принятии решений. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/decision.shtml. **4.** Управление риском неплатежеспособности предприятия. URL: https://knigi.news/finansovyiymenedjment/upravlenie-riskom-neplatejesposobnosti-18079.html. **5.** Чудінович М. В. Оптимізація управління грошовими потоками підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 3 (31). С. 70–73.

СУТНІСТЬ КРЕАТИВНОГО ОБЛІКУ

УДК 657.432

Страхов А. О.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено зміст і сутність креативного обліку, виявлено його негативні та позитивні прояви та причини виникнення. Визначено місце креативного обліку у бухгалтерській системі, наведено підтвердження його існування та основні форми прояву.*

Ключові слова: *креативний облік, маніпулювання даними, шахрайство, викривлення даних, бухгалтерський облік.*

Аннотация. *В статье исследованы содержание и сущность креативного учета, выявлены его негативные и позитивные проявления и причины возникновения. Определено место креативного учета в бухгалтерской системе, приведены подтверждения его существования и основные формы проявления.*

Ключевые слова: *креативный учет, манипулирование данными, мошенничество, искажение данных, бухгалтерский учет.*

Annotation. *The article explores the content and essence of creative accounting, reveals its negative and positive manifestations and causes of occurrence. The place of creative accounting in the accounting system is determined, confirmation of its existence and the main forms of manifestation are given.*

Keywords: *creative accounting, data manipulation, fraud, data corruption, accounting.*

Як відомо, бухгалтерський облік є дуже важливою складовою діяльності підприємства, бо є проміжною ланкою між підприємством і державою, а фінансові результати, які відображені у бухгалтерській звітності, можуть суттєво впливати на думку інвесторів стосовно цього підприємства. Саме тому процес бухгалтерського обліку суворо регламентується законодавством. Однак, звісно, не можливо прописати у правилах кожну дію бухгалтерів і тому залишається певний простір для «креативу». Це і є грунтом для такого виду обліку, як креативний облік. Вивченням цього питання займалися Ю. Івахів, М. Метьюс, М. Перера, М. Пушкар, І. Жолнер, С. Легенчук [1–6] та ін.

Метою статті є дослідження сутності, змісту, відмінностей, різновидів і проявів креативного обліку, його впливу на підприємства.

Поняття креативного обліку не є новим, вважається, що креативний облік з'явився ще у XIX ст., коли відбувався розвиток досить великих підприємств і взагалі приватні підприємства становилися нормою. В ті часи

© Страхов А. О., 2020

найпоширенішими методами махінацій були махінації з обсягами доходів. Власне креативний облік розвивався разом із звичайним обліком, і фактично ці два поняття існували разом, оскільки в ті часи законодавчо ще не були встановлені жорсткі бухгалтерські нормативи. Відсутність нормативів робила креативний облік необхідним для вирішення певних проблем у процесі обліку або для його полегшення. У наш час креативний облік зазвичай існує у вигляді шахрайства і використовується з метою отримання вигоди особою, що здійснює облік, тому він є негативним явищем для економіки [1].

Однак креативний облік не завжди вважається негативним явищем. Багато науковців схильні до подвійного визначення цього поняття: з позитивної та з негативної сторони. Як негативне явище – креативний облік є одним з видів шахрайства, що полягає у маніпулюванні даними на користь тієї чи іншої особи. Як позитивне явище – коли облік здійснюється з відхиленням від загальноприйнятих норм без викривлення інформації. Такий облік може здійснюватися, наприклад, коли маємо справу з новою операцією і не існує інших методів її відображення.

Недостатня регламентованість щодо проведення обліку у певних ситуаціях спонукає бухгалтерів самостійно робити рішення про те, як здійснювати облік. У таких випадках без прояву креативності і професіоналізму бухгалтера не обійтись. Незважаючи на це, світовий досвід все ж говорить про те, що зазвичай креативний облік є негативним явищем і сприймається як спосіб ввести користувачів фінансової звітності в оману. Таким чином, можна зробити висновок, що поняття креативного обліку пов'язане зі свідомим відхиленням від норм ведення обліку для досягнення певної мети [1; 2].

Щоб краще зрозуміти сутність креативного обліку, треба визначити його місце в системі бухгалтерського обліку. Як відомо, бухгалтерський облік поділяють на фінансовий, податковий та управлінський облік. Але слід зазначити, що деякі науковці виділяють креативний облік як окремий підрозділ бухгалтерського обліку на ряду з цими трьома підрозділами. Однак цей вид обліку не стосується лише окремої частини обліку та не має єдиної сфери застосування, отже, на думку автора, креативний облік виступає лише як доповнення до інших видів, таких як фінансовий або податковий облік [3].

Більшість науковців пов'язують виникнення креативного обліку в Україні з набуттям чинності Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4]. Справа в тому, що цей закон передбачає можливість підприємства самостійно обирати облікову політику, а отже, дає певний простір для «креативу». Після прийняття цього закону підприємства отримали право обирати шляхи ведення обліку, а це означає, що можливий такий варіант, коли, використовуючи дві різні облікові політики за тих самих умов на одному підприємстві, результати виявляться різними [5].

Розглядаючи креативний облік як негативне явище, слід зазначити, що маніпулювання інформацією з метою її більш вигідного представлення даних є двостороннім. З одного боку, компанії вигідно показати великі прибутки, щоб відповідати очікуванням інвесторів, але з іншого боку – їй вигідно, навпаки, занизити обсяги доходів, щоб зменшити розмір податків, які їм необхідно сплатити.

Взагалі креативний облік поділяють на дві основні групи: агресивний та умовно-креативний облік. До першої групи відносять облік, що по факту є незаконним. У процесі такого обліку може здійснюватися фальсифікація або вуалювання звітності, а отже, і порушення законодавчих норм та загальних принципів бухгалтерського обліку. Своєю чергою, умовно-креативний облік не пов'язаний з порушеннями. До цієї групи відноситься облік, який ведеться у рамках чинного законодавства. Однак те, що це не порушує закони, ще не означає, що це обов'язково креативний облік у позитивному розумінні цього поняття. Умовно-креативний облік передбачає, що облікова політика підприємства є законною, але такий облік також може передбачати підтасовку даних звітності, що однак не є порушенням. Отже, ведення бухгалтерського обліку, який можна назвати умовно-креативним, може передбачати маніпулювання даними, яке все ж призводить до певного умисного викривлення інформації і є негативним явищем [6].

Підтвердженням існування креативного обліку є можливість обирати метод нарахування амортизації. Кожен з сучасних наявних методів передбачає різний розподіл амортизаційних відрахувань у часі. Підприємство може обрати такий метод відрахувань, за якого найбільший обсяг буде припадати на часи, коли підприємство перебуває у гарному становищі і має найвищі прибутки, а найменший обсяг відрахувань – на період з меншими прибутками. В результаті діяльність підприємства буда здаватися більш стабільною.

Іншими напрямками креативного обліку є створення прихованих резервів і позабалансових джерел фінансування, що взагалі не відображаються в балансі та викривлення оцінки активів, що має велике значення для оцінки стану підприємства [5].

Отже, як підсумок, зазначимо, що у системі бухгалтерського обліку існує явище, що дістало назву креативний облік, яке не є новим, але і почало активно розвиватися лише з XIX ст. Це явище зазвичай є негативним і пов'язано з маніпулюванням або викривленням звітної інформації з метою підвищити або занизити результати діяльності

підприємств. Однак існує також позитивний його прояв, метою якого є не введення в оману, а підвищення ефективності проведення обліку та діяльності підприємства.

На думку автора, на сьогодні недостатньо наукових досліджень і праць, присвячених креативному обліку в його позитивному значенні, хоча, можливо, подальше вивчення цього питання дозволить зробити діяльність підприємств більш ефективною.

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

Література: 1. Івахів Ю. Сутність і практика креативного обліку. *Економіст*. 2011. № 12. С. 50–53. **2.** Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета : учебник. М. : Аудит, 1999. 663 с. **3.** Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : монографія. Тернопіль : Карт-Бланш, 2006. 334 с. **4.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 09.02.2006 № 3422-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14. **5.** Жолнер І. В. Поняття та значення креативного обліку в Україні та світі. *Наукові праці Національного університету харчових технологій.* 2011. № 40. С. 140–144. **6.** Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2009. Вип. 2 (14). С. 88–101.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.131:65.012.8

Су Жуй

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

Анотація. *Запропоновано удосконалення управління фінансовою безпекою підприємства з використанням технології структурного аналізу SADT (модель IDEF0). Побудовані моделі AS-IS (як є) управління фінансовою безпекою підприємств та TO-BE (як буде), тобто моделі нової організації процесів на підприємстві на базі ПрАТ «Укргідропроєкт».*

Ключові слова: *фінансова безпека підприємства, технологія структурного аналізу, управління фінансовою безпекою підприємства.*

Аннотация. *Предложено усовершенствование управления финансовой безопасностью предприятия с использованием технологии структурного анализа SADT (модель IDEF0). Построены модели AS-IS (как есть) управления финансовой безопасностью предприятий и TO-BE (как будет), то есть модели новой организации процессов на предприятии на базе ЗАО «Укргидропроект».*

Ключевые слова: *финансовая безопасность предприятия, технология структурного анализа, управление финансовой безопасностью предприятия.*

Annotation. *It is proposed to improve the management of financial security of the enterprise using the technology of structural analysis SADT (model IDEF0). AS-IS (as is) models of financial security management of enterprises and*

© Су Жуй, 2020

TO-VE (as will be), ie models of new organization of processes at the enterprise on the basis of PJSC «Ukrhydroproect» are constructed.

Keywords: *financial security of the enterprise, technology of structural analysis, management of financial security of the enterprise.*

З метою оптимізації управління фінансовою безпекою підприємств засобами структурно-функціонального моделювання використано технологію структурного аналізу SADT (модель IDEF0).

Технологія управління фінансовою безпекою підприємств дає можливість у певній визначеній послідовності ефективно проводити оцінку фінансової безпеки підприємства. Побудова технології AS-IS управління фінансовою безпекою підприємств починається з побудови головної контекстної діаграми (рис. 1).

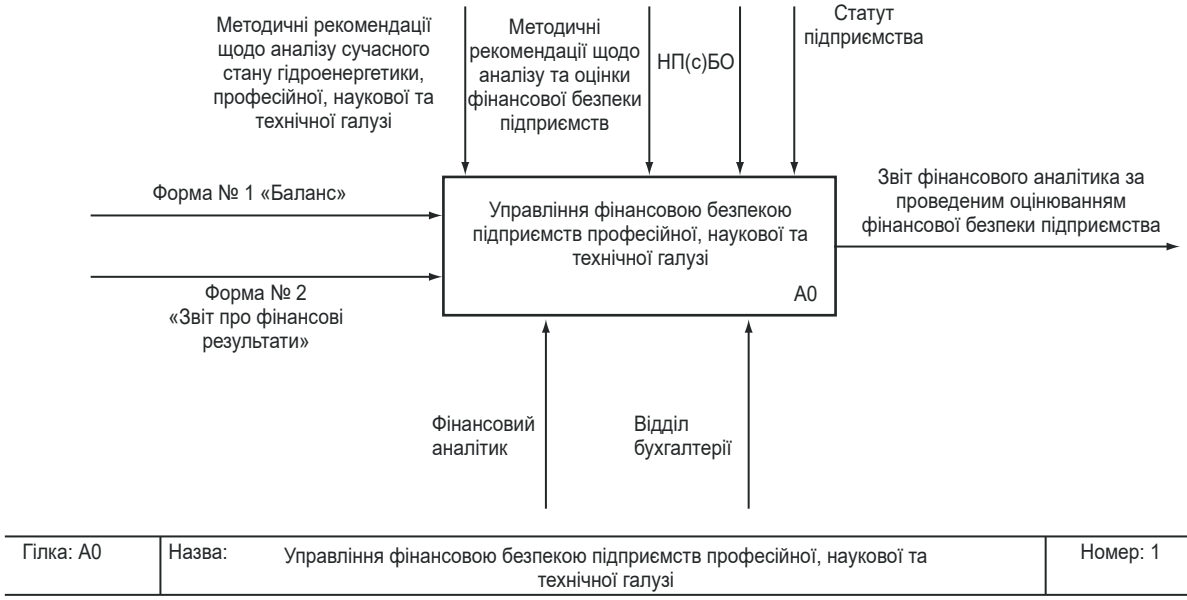


Рис. 1. **Контекстна діаграма управління фінансовою безпекою підприємств професійної, наукової та технічної галузі**

Декомпозицію контекстної діаграми управління фінансовою безпекою підприємств професійної, наукової та технічної галузі України наведено на рис. 2.

Наступний етап представлений декомпозицією процесу аналізу та оцінки фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі, який здійснюється у три етапи:

- аналіз сучасного стану професійної, наукової та технічної галузі України;
- групування підприємств професійної, наукової та технічної галузі за методом кластерного аналізу;
- аналіз фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі.

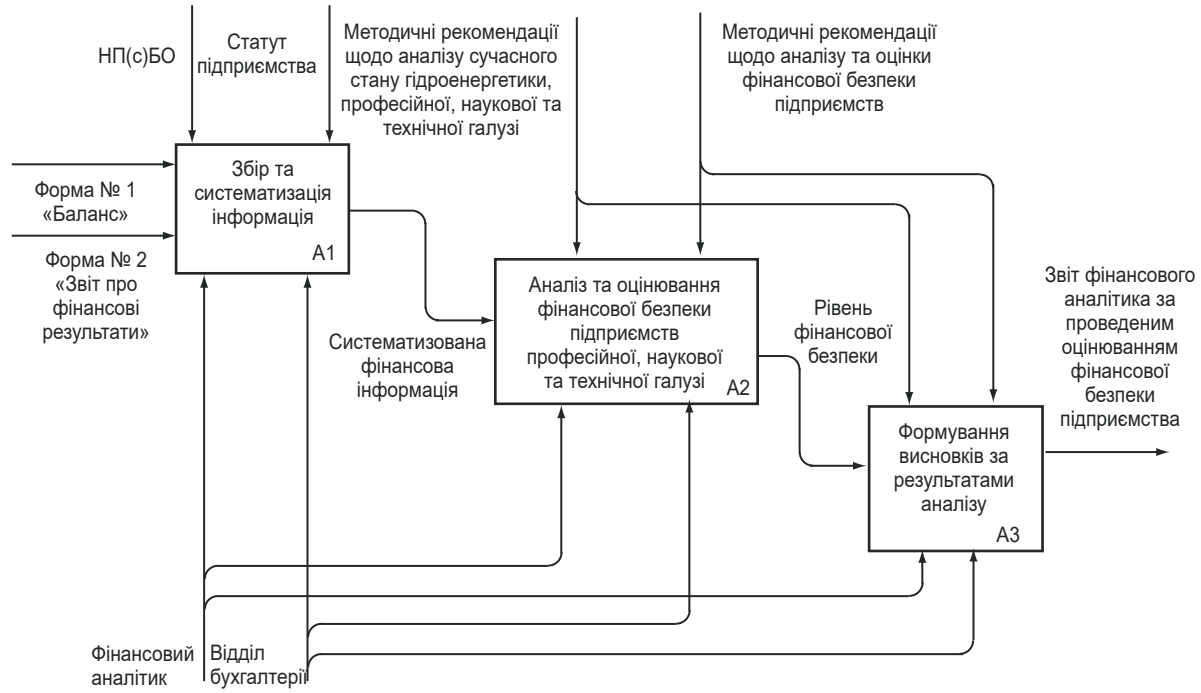
Декомпозицію процесу аналізу та оцінки фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі наведено на рис. 3.

Аналіз та оцінка фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі включає:

- загрозу втрати ліквідності підприємства, відстежуємо за допомогою коефіцієнтів поточної ліквідності, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності;
- загрозу втрати фінансової самостійності підприємств, яку відображає коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового ризику та коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- загрозу зниження ефективності діяльності підприємства, втрати його прибутковості і здатності до самоокупності та розвитку, для її недопущення запропоновано використовувати показники рентабельності активів і рентабельності власного капіталу.

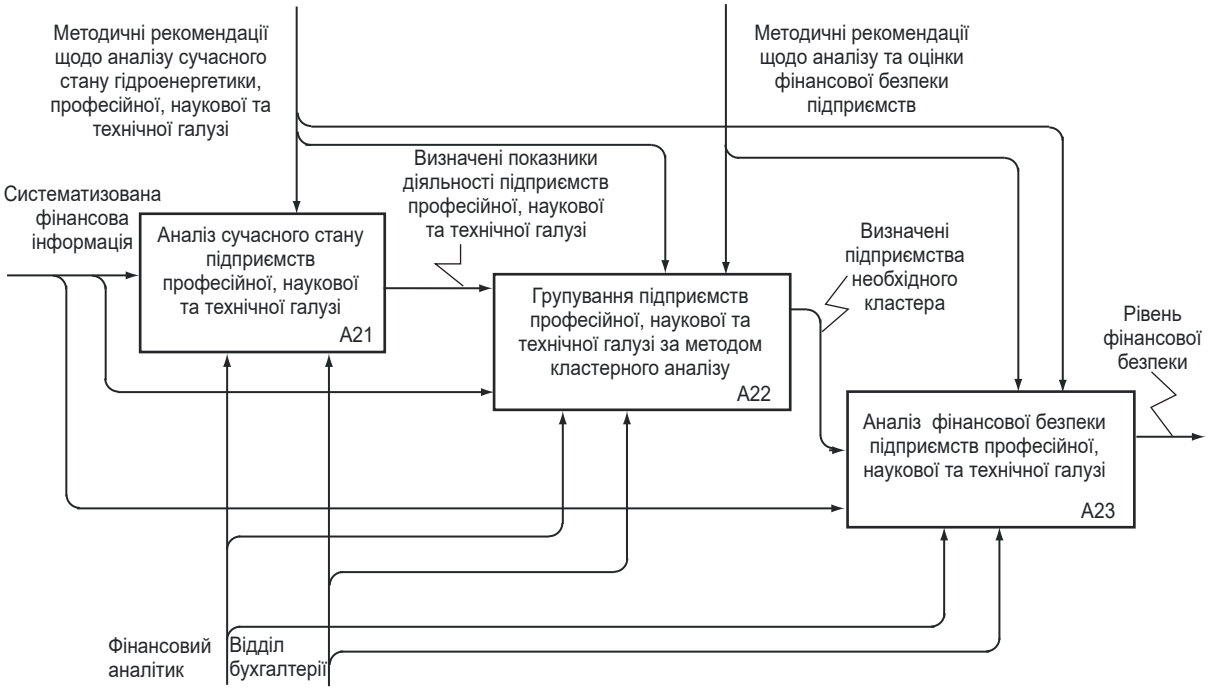
Таким чином, аналіз фінансової безпеки підприємств здійснюється у чотири етапи:

- розрахунок відносних показників фінансової стійкості підприємств;
- розрахунок показників ліквідності підприємств;



Гілка: A0	Назва: Управління фінансовою безпекиою підприємств професійної, наукової та технічної галузі	Номер: 2

Рис. 2. **Декомпозиція контекстної діаграми «Управління фінансовою безпекою підприємств професійної, наукової та технічної галузі»**



Гілка: A2	Назва: Аналіз та оцінювання фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі	Номер: 3

Рис. 3. **Декомпозиція блоку «Аналіз та оцінка фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі»**

–

– розрахунок показників рентабельності підприємств;

– розрахунок інтегрального показника фінансової безпеки підприємства. Знайдені в моделі AS-IS недоліки виправляються шляхом створення моделі ТО-ВЕ (як буде), тобто моделі нової організації процесів на підприємстві.

Створення та впровадження ІС призводить до зміни умов виконання окремих операцій, структури процесів і підприємства в цілому.

Функціональна модель ТО-ВЕ дозволить чітко визначити розподіл ресурсів між операціями ділового процесу, що дає можливість оцінити ефективність використання ресурсів після пропонованого реінжинірингу.

Загальноприйнята технологія проєктування ІС має на увазі спочатку створення моделі AS-IS, потім на основі її аналізу визначаються напрямки поліпшення процесів, тобто створення моделі ТО-ВЕ. Тільки на основі розробленої моделі ТО-ВЕ надалі відбувається побудова моделі даних, прототипу і потім остаточного варіант ІС.

Удосконалення методичного забезпечення управління фінансовою безпекою ПрАТ «Укргідропроект» включає: формування стратегічних напрямів для підвищення фінансової безпеки підприємства; оптимізацію фінансових результатів для забезпечення фінансової безпеки підприємства; розробку заходів щодо контролю за реалізацією стратегії фінансової безпеки на ПрАТ «Укргідропроект» та формування висновків (рис. 4 і рис. 5).

Декомпозицію блока «Розробка заходів для забезпечення фінансової безпеки ПрАТ «Укргідропроект» наведено на рис. 6.

Розробка заходів для забезпечення фінансової безпеки ПрАТ «Укргідропроект» включає: розробку схеми формування системи збалансованих показників; формування стратегічної карти управління фінансовою безпекою підприємства; аналіз стратегічної карти управлянні фінансовою безпекою; формування заходів щодо контролю за реалізацією стратегії фінансової безпеки підприємства.

Таким чином, сучасні підприємства функціонують у досить несприятливих умовах, таких як: нестабільність, мінливість навколишнього середовища, агресивний вплив на безпосереднє оточення, що призводить до негативних результатів їх діяльності. Тому задля подолання негативних наслідків для підприємства необхідно впроваджувати заходи щодо підвищення фінансової безпеки підприємства, необхідно розробити її стратегію та проводити постійний моніторинг, який дозволить виявити вектор стратегії фінансової безпеки.

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

Література: 1. Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 1. С. 98–103. **2.** Бланк И. О. Управление финансовой безопасностью : учеб. курс. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2014. 784 с. **3.** Демченко І. В. Стратегічне управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання. URL: http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/nvfbi/2010/p_43_46.pdf. **4.** Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства. *Економічний простір*. 2008. № 9. С. 140–148. 5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 699 с.

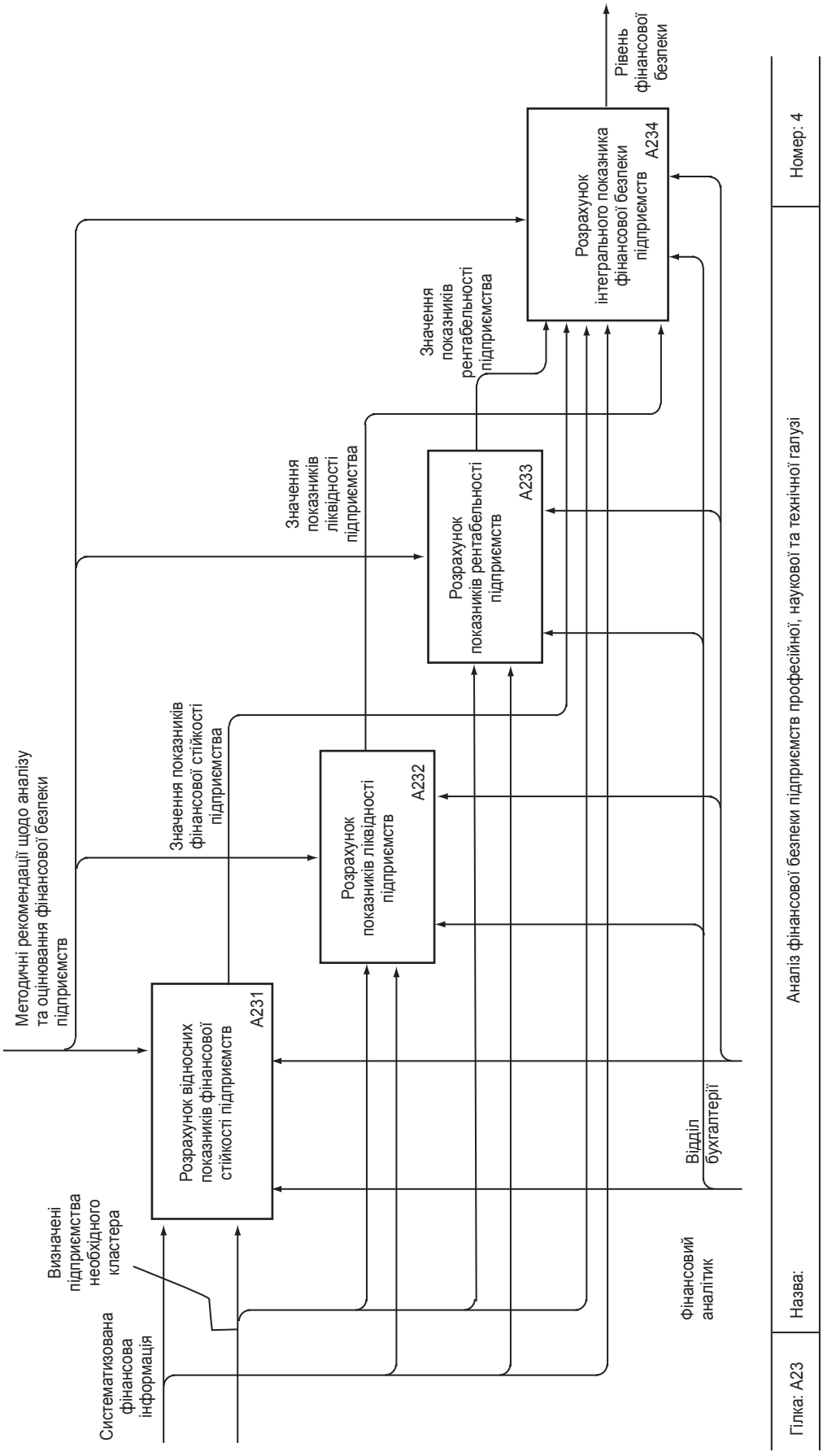


Рис. 4. **Декомпозиція блоку «Аналіз фінансової безпеки підприємств професійної, наукової та технічної галузі»**

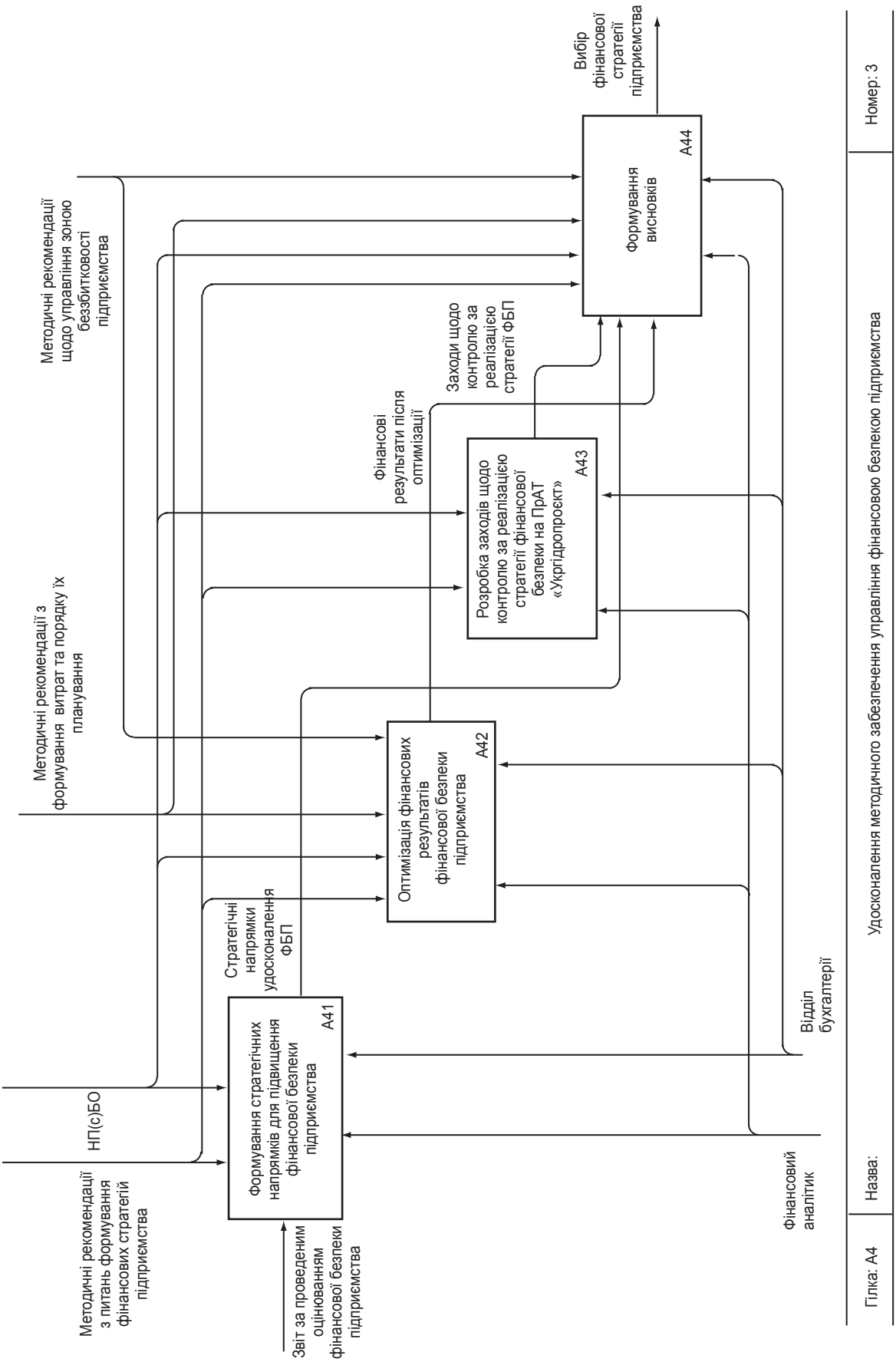
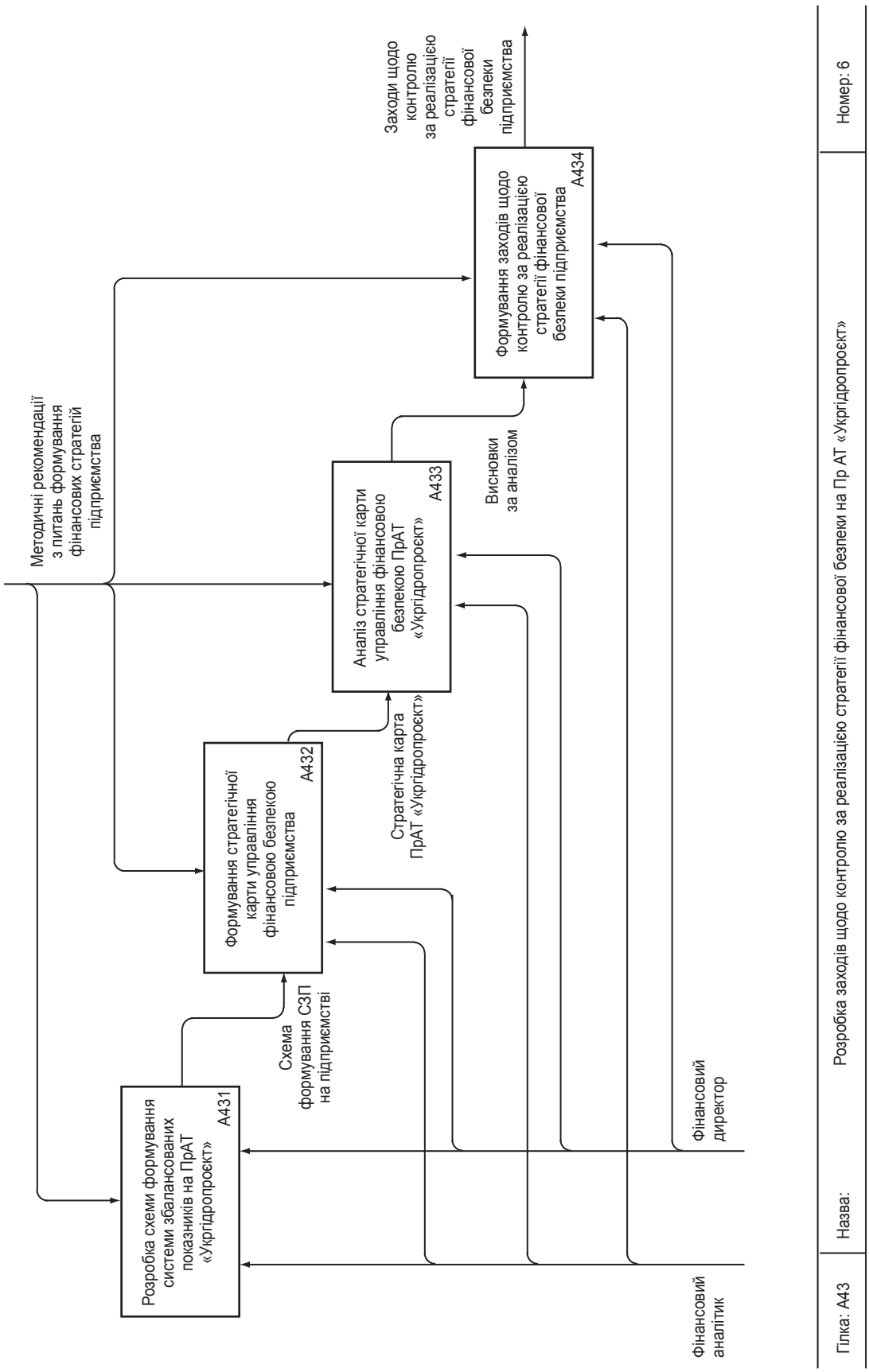


Рис. 5. **Декомпозиція контекстної діаграми ТО ВЕ «Удосконалення методичного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства»**



Гілка: A43	Назва:	Розробка заходів щодо контролю за реалізацією стратегії фінансової безпеки на Пр АТ «Укргідропроєкт»	Номер: 6

Рис. 6. **Декомпозиція контекстної діаграми ТО ВЕ «Розробка заходів для забезпечення фінансової безпеки підприємства»**

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 330.338:65.016

Суворова Ю. К.

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

Анотація. *Визначено фактори, що впливають на вибір напряму реалізації діяльності, та наведено підходи щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства. Розроблено основні напрями підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємств будівельної галузі України.*

Ключові слова: *ефективність, управління, грошові потоки, фактори, стратегія, будівельна галузь.*

Аннотация. *Определены факторы, влияющие на выбор направления реализации деятельности, и приведены подходы по повышению эффективности управления денежными потоками предприятия. Разработаны основные направления повышения эффективности управления денежными потоками предприятий строительной отрасли Украины.*

Ключевые слова: *эффективность, управление, денежные потоки, факторы, стратегия, строительная отрасль.*

Annotation. *The factors influencing the choice of the direction for the implementation of the activity are determined, and approaches are given to improve the efficiency of cash flow management of the enterprise. The main directions of improving the efficiency of cash flow management of enterprises in the construction industry in Ukraine have been developed.*

Keywords: *efficiency, management, cash flows, factors, strategy, construction industry.*

Актуальність цієї теми полягає у тому, що за допомогою факторного аналізу можливо встановити приховані змінні, що виявляють найбільш тісний зв'язок з факторами впливу на продуктивність ефективного управління грошовими потоками підприємств будівельної галузі.

Теоретичні та практичні основи ефективного управління грошовими потоками підприємства втілено у працях таких закордонних і вітчизняних вчених, як: І. Бланк, Дж. Ван Хорн, Б. Коллас, А. Поддєрьогін, В. Бочаров, А. Шеремета, В. Ковальов. У власних роботах автори зазначають, що методи управління грошовими потоками можуть суттєво відрізнятися за напрямком використання. Неможливо визначити єдину стратегію управління для всіх типів підприємств, що забезпечуватиме ефективний розподіл та застосування грошових потоків.

Тому **метою** статті є визначення оптимальних напрямків розподілу грошових потоків і напрямків, що забезпечуватимуть їх збалансоване та раціональне використання на прикладі підприємств будівельної галузі України.

Для фундаментального аналізу було обрано діяльність чотирьох підприємств України будівельної галузі та поділено їх на дві групи відповідно до величини значень чистого результату діяльності за звітний період. Так, до першої групи увійшли – «Азово-Чорноморська інвестиційна компанія у формі товариства з обмеженою відповідальністю» та Публічне акціонерне товариство «Трест Житлобуд – 1». Величина їх чистого фінансового доходу є значно нижчою порівняно з другою групою, до складу якої увійшли Приватне акціонерне товариство «Квазар» та Приватне акціонерне товариство «ОТІС», значення чистого фінансового результату характеризуються додатним результатом та більш позитивною ефективністю управління грошовими потоками [1].

Таким чином, на першому етапі дослідження ефективності управління грошовими потоками встановимо показники, значення яких здатні описати стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств будівельної галузі. До внутрішніх можна віднести такі як [2]: чистий результат від операційної діяльності (Var1), чистий результат від інвестиційної діяльності (Var2), чистий результат від фінансової діяльності (Var3), чистий фінансовий результат(Var9), чистий результат за звітний період (Var10). Зовнішні (макроекономічні) показники подано у табл. 1.

© Суворова Ю. К., 2020

Таблиця 1

Вихідні дані для факторного аналізу впливу макроекономічних показників

№	Показники	Умовне позначення	Роки						
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	Облікова ставка НБУ, %	Var4	7	12,5	22	14	13,5	18	15,5
2	Валютний курс долара, USD	Var5	7,99	15,76	24	27,19	28,06	27,68	23,68
3	Рівень інфляції, %	Var6	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8	104,1
4	Відсотки за іпотечним кредитуванням, надані резидентам, %	Var7	11,7	12,1	-3,8	1,7	1,8	12	-8,6
5	Індекс капітальних інвестицій у підприємства будівельної галузі, %	Var8	95,7	80,7	96,4	91,3	110,5	86,1	109,8

Таким чином, за допомогою програми STATISTICA 8.0 [3] було визначено значення навантажувальних характеристик для першої групи підприємств (рис. 1).

Таким чином, найвищі факторні навантаженнями для першого фактора мають змінні, які характеризують результативність фінансово-господарської діяльності. Це означає, що за умови того, що операційна діяльність для першої групи підприємств полягає у будівництві споруд та будівель, а також інших об'єктів різного типу призначення, їх попит залежатиме від рівня купівельної спроможності населення.

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet29) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000) Factor 1	Factor 2	Factor 3
Var1	0,755668	0,400378	-0,485055
Var2	0,147375	-0,903288	0,261786
Var3	-0,811046	0,428647	0,203553
Var4	-0,555340	-0,489539	-0,619913
Var5	-0,694446	-0,331250	-0,260507
Var6	-0,082648	-0,390454	-0,787308
Var7	0,761456	-0,342220	0,395405
Var8	-0,667171	0,630431	0,057326
Var9	-0,678213	-0,479562	0,530846
Expl.Var	3,532943	2,406336	1,858683
Prp.Totl	0,392549	0,267371	0,206520

Рис. 1. **Навантажувальні характеристики для першої групи підприємств будівельної галузі**

Таким чином, результативність фінансово-господарської діяльності підприємств першої групи залежить від спроможності ринку заохочувати надання позичальникам – споживачам іпотечних кредитів. Зі зменшенням відсотка за іпотечним кредитом зростатиме попит на дані кредити та купівлю житла споживачами, що призведе до зростання результативності фінансово-господарської діяльності підприємств будівельної галузі [4].

Також важливим є додаткове залучення фінансових коштів у підприємства будівельної галузі. Цю особливість відображає другий показник – фактор інвестиційної активності підприємства. Крім того, обрані підприємства спеціалізуються на випуску, купівлі та продажу цінних паперів, що виступають джерелом ефективності їх діяльності.

Для третього фактора найбільше факторне навантаження має показник зовнішнього середовища, яким було визначено показник рівня інфляції. Це пояснюється тим, що з підвищенням цін знижується рівень купівельної спроможності на будівельні матеріали та конструкції для реалізації діяльності підприємств будівельно галузі.

Отже, отримані результати факторного аналізу для першої групи підприємств обґрунтовують таку модель управління грошовими потоками підприємств будівельної галузі:

$$Y = 3{,}53\ F_1 + 2{,}41\ F_2 + 1{,}86\ F_3 + \varepsilon, \quad (1)$$

де F_1 – фактор, що характеризує результативність фінансово-господарської діяльності підприємства (39,25 % загальної мінливості);

F_2 – вплив інвестиційної активності управління грошовими потоками підприємства (26,74 % загальної мінливості);

F_4 – вплив інфляційних процесів на управління грошовими коштами підприємств (20,65 % загальної мінливості).

У загальному підсумку ці фактори описують 86,64 % мінливості ознаки та вказують на те, що здійснений факторний аналіз відповідає критеріям адекватності й може у подальшому враховуватися під час забезпечення управління грошовими потоками підприємств будівельної галузі.

Наступним етапом фундаментального аналізу є визначення факторних навантажень для другої групи підприємств. Ітеративні процеси факторного аналізу визначили такі результати для другої групи підприємств, результати яких наведено на рис. 2.

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet32) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000) Factor 1	Factor 2	Factor 3
Var1	-0,289490	0,781880	0,240675
Var2	-0,785863	0,106647	0,177851
Var3	-0,902227	0,067473	0,014802
Var4	-0,552664	-0,691392	0,366557
Var5	-0,738217	-0,279595	0,193178
Var6	-0,027911	-0,749288	0,427639
Var7	0,617838	0,354939	0,480657
Var8	-0,585805	0,061169	-0,756362
Var9	0,040816	0,702822	0,226259
Var10	-0,748029	0,602300	0,226412
Expl.Var	3,652686	2,731338	1,349901
Prp.Totl	0,365269	0,273134	0,134990

Рис. 2. **Навантажувальні характеристики для другої групи підприємств**

Таким чином, найвищими факторними навантаженнями для першого фактору другої аналізованої групи мають змінні, що визначають ефективність фінансово-інвестиційної діяльності.

Для другого фактора цієї групи найбільше факторне навантаження має показник результативності операційної діяльності підприємства, на що впливає ефективна її реалізація.

Для третього фактора найбільше факторне навантаження у другій групі підприємств має показник зовнішнього фактора галузевого розвитку (у будівельній галузі). Так, на цей фактор найбільшим впливовим є такий фактор, як індекс капітальних інвестицій у підприємства будівельної галузі.

Таким чином, обґрунтовують таку модель управління грошовими потоками для другої групи підприємств будівельної галузі:

$$Y = 3{,}65\,F_1 + 2{,}73\,F_2 + 1{,}35\,F_3 + \varepsilon, \qquad (2)$$

де F_1 – 39,25 % загальної мінливості;

F_2 – 27,31 % загальної мінливості;

F_3 – 20,65 % загальної мінливості.

Отже, можна зробити висновок, що для першої групи підприємств з метою підвищення ефективності управління грошовими потоками доцільним є акцентувати більшу увагу на реалізації інвестиційної діяльності. На думку автора, для покращення інвестиційної діяльності підприємств першої групи рекомендується вжити таких заходів.

По-перше, необхідно вдосконалити систему інформаційного забезпечення інвесторів шляхом здійснення ефективної рекламної діяльності. По-друге, здійснити розробку маркетингових заходів з метою підвищення зацікавленості з боку інвесторів стосовно актуальних проєктів. По-третє, забезпечити раціональний та ефективний розподіл коштів, наданих інвесторами. По-четверте, розвинути програму лояльності для потенційних інвесторів.

Підводячи підсумок, з метою надання комфортних умов вкладення коштів для потенційних інвесторів доцільно сформувати для них гарантії з боку держави, що сприятимуть залученню інвестиційних коштів у будівельну галузь України, а отже, у підприємства цієї галузі.

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

Література: 1. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія. Донецьк : Нац. гірн. ун-т, 2009. 479 с. **2.** Барабаш Н. С., Никонович Н. О. Аналіз грошових потоків в системі фінансового менеджменту підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2010. № 2 (2). С. 164–167. **3.** Жуковская В. М., Мучник И. Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. М. : Статистика, 1976. 152 с. **4.** Мезенцев К. В. Регіональне прогнозування соціально-економічного розвитку : навч. посіб. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. **5.** Медведєва І. Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у трирівневій системі фінансових відносин : монографія. Харків : ХНЕУ, 2011. 264 с.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МЕТОДУ PEST-АНАЛІЗУ

УДК 330.338:65.016

Суворова Ю. К.

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

Анотація. *Досліджено сутність та особливості застосування PEST-аналізу. За його допомогою проаналізовано фактори впливу зовнішнього середовища на підприємство будівельної галузі України. Проаналізовано кожну із груп зовнішніх факторів, а також показники, що їх характеризують.*

Ключові слова: *підприємство, організація, суб'єкт господарювання, фінанси, будівництво, будівельна галузь, будівельне підприємство, зовнішнє середовище, зовнішні фактори, стратегічний аналіз, PEST-аналіз.*

Аннотация. *Исследованы сущность и особенности применения PEST-анализа. С его помощью проанализированы факторы влияния внешней среды на предприятие строительной отрасли Украины. Проанализированы каждую из групп внешних факторов, а также показатели, которые характеризуют.*

Ключевые слова: *предприятие, организация, предприятие, финансы, строительство, строительная отрасль, строительное предприятие, внешняя среда, внешние факторы, стратегический анализ, PEST-анализ.*

Annotation. *The essence and features of application of PEST analysis are investigated. With its help the factors of influence of external environment on the enterprise of building branch of Ukraine are analyzed. Each of the groups of external factors is analyzed, as well as the indicators that characterize them.*

Keywords: *enterprise, organization, business entity, finance, construction, construction industry, construction enterprise, external environment, external factors, strategIc analysis, PEST analysis.*

PEST-аналіз як сучасний інструмент стратегічного аналізу дозволяє визначити фактори впливу зовнішнього середовища на ефективність управління підприємств будівельної галузі України, можливості та динаміку розвитку організації, а також її інвестиційну привабливість.

Дослідженням складових зовнішнього середовища діяльності підприємств займалися і займаються зарубіжні та вітчизняні науковці, серед них Блайт Д., Сухов В., Гаркавенко С., Маслова Т. та ін. Але питання щодо осо-

© Суворова Ю. К., 2020

бливостей використання інструментів PEST-аналізу, таких як вплив нестабільності товаропостачання та зниження привабливості рівня праці у будівельній галузі, потребують подальшого дослідження.

Тому **метою** цієї статті є аналіз умов функціонування підприємств у будівельній галузі та перспективи їхнього подальшого розвитку в Україні. PEST – це абревіатура чотирьох англійських слів: P – Policy – політика, E – Economy – економіка, S – Society – суспільство (соціум), T – Technology – технологія. За допомогою цього методу проводиться аналіз чотирьох указаних груп факторів.

Проведемо PEST-аналіз для підприємства будівельної галузі. Для аналізу сформовано складові за окремими групами факторів, що, на думку автора й експертів у галузі, є найбільш значущими (табл. 1) [1].

Таблиця 1

PEST-аналіз будівельної галузі на прикладі «Азово-Чорноморської інвестиційної компанії у формі товариства з обмеженою відповідальністю»

P – Політика					E – Економіка				
№	Фактор	Вага	Бал	Оцінка	№	Фактор	Вага	Бал	Оцінка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Нестабільність товаропостачання	0,3	3	0,9	1	Зростання рівня податків	0,3	3	0,9
2	Недовіра суспільства до органів влади	0,4	2	0,8	2	Нестабільний курс гривні та долара	0,2	3	0,6
3	Погіршення торговельних стосунків з країнами-сусідами	0,1	3	0,3	3	Недостатній рівень конкуренції на внутрішньому ринку	0,1	3	0,3
4	Дотримання норм СОТ щодо експорту-імпорту	0,2	2	0,4	4	Повільні темпи зростання ВВП	0,1	2	0,2
					5	Високий рівень інфляції	0,3	2	0,6
Усього		1	-	2,4	Усього		1	-	2,6
S – Соціум					T – Технологія				
№	Фактор	Вага	Бал	Оцінка	№	Фактор	Вага	Бал	Оцінка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Значний розрив між рівнем заробітної плати та рівнем потреб людини	0,3	4	1,2	1	Підприємства, що створюють провідні технології	0,2	1	0,2
2	Скорочення працездатного населення	0,1	3	0,3	2	Залежність підприємства від використання ресурсів виробництва	0,3	2	0,6
3	Відтік кадрів будівельної галузі за кордон	0,2	5	1	3	Недостатність використання інновацій	0,2	4	0,8
4	Низька мотивація до праці (престижність)	0,3	5	1,5	4	Відповідність організації виробництва умовам ринкового середовища	0,2	2	0,4
5	Зниження привабливості праці у галузі будування	0,1	2	0,2					
Усього		1	-	4,2	Усього		1	-	2

Експертним шляхом для кожного фактора встановлюють вагу та бал. Вага фактора відображає його значущість у групі (за умови, що вплив усіх факторів однієї групи становить «1»). Бал фактора встановлюють за шкалою від 1 до 5. Він відображає ступінь урахування цього фактору у діяльності суб'єкта господарювання (1 – фактор не враховується, 5 – вплив фактора максимально враховується під час розробки стратегії суб'єкта господарювання).

Таким чином, з табл. 1 видно, що у результаті труднощів з товаропостачанням у політичному секторі посилюється необхідність у пошуку нових постачальників або замінників товару. Погіршення торговельних стосунків з країнами-сусідами, велика необхідність дотримання норм СОТ у нормативній діяльності щодо експорту-імпорту.

Через постійні зміни правового та податкового законодавства країна не отримує стабільного прибутку у результаті імпортно-експортних операцій із країнами-сусідами, високий рівень недовіри суспільства до органів влади та органів місцевого самоврядування[2].

Зростання рівня податків економічного сектору негативно сказується на економічному становищі України (рис. 1). Це призводить до уповільнення темпов економічного зростання та зниження конкурентоспроможності підприємств. Підприємці змушені вдаватися до тіньової економіки щоб ухилитися від сплати податків. Відповідно, це негативно впливає на податкові надходження до бюджету України та призводить до зростання бюджетного дефіциту.

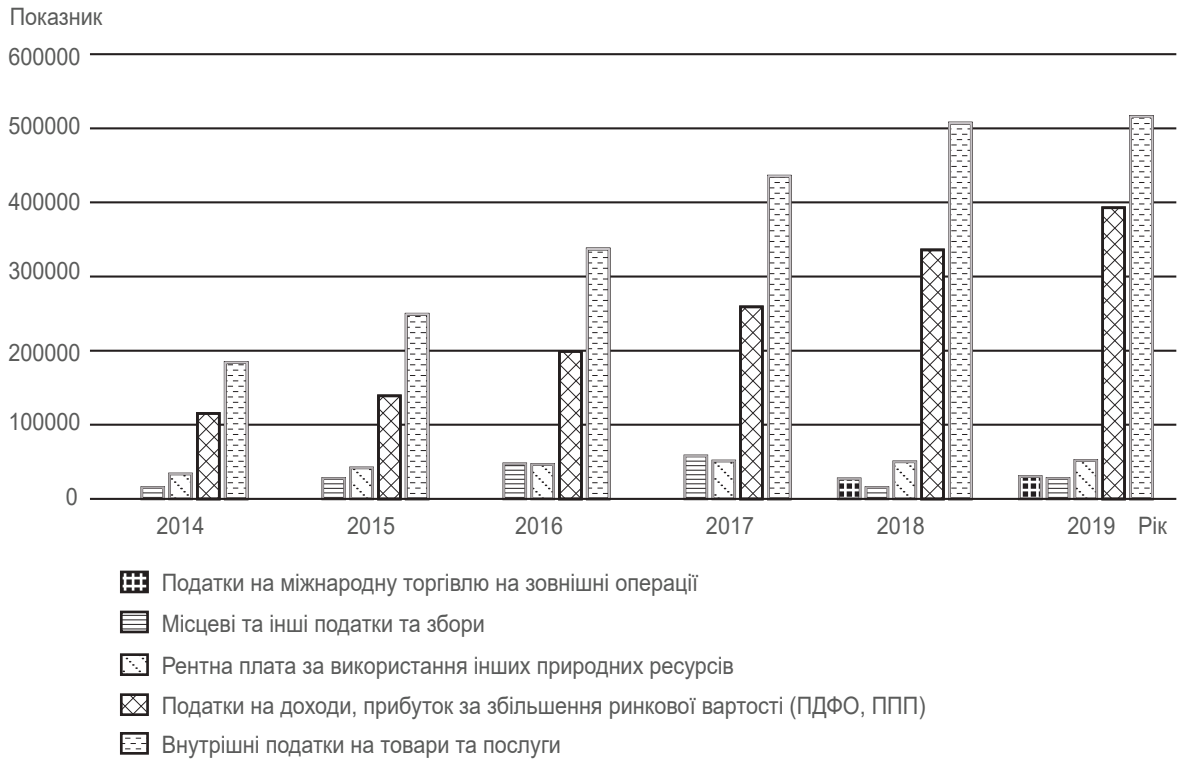


Рис. 1. **Податкові надходження до бюджету України протягом 2014–2019 рр.**

У результаті динаміки рівня інфляції з'являється диспропорція в економіці, порушується функціонування кредитно-грошової системи (рис. 2). Посилюється корупція та зростає спекуляція, погіршується міжнародне економічне та валютно-кредитне становище через підрив конкурентоспроможності та експорту вітчизняних товарів[3].

Життєвий рівень населення знижується, бо темпи зростання цін на товари та послуги перевищують темпи зростання доходів. Посилюється безробіття та соціальна напруга в суспільстві, підривається мотивація до ефективної трудової діяльнсті. Крім того, знецінюються попередні паперові заощадження населення в банках.

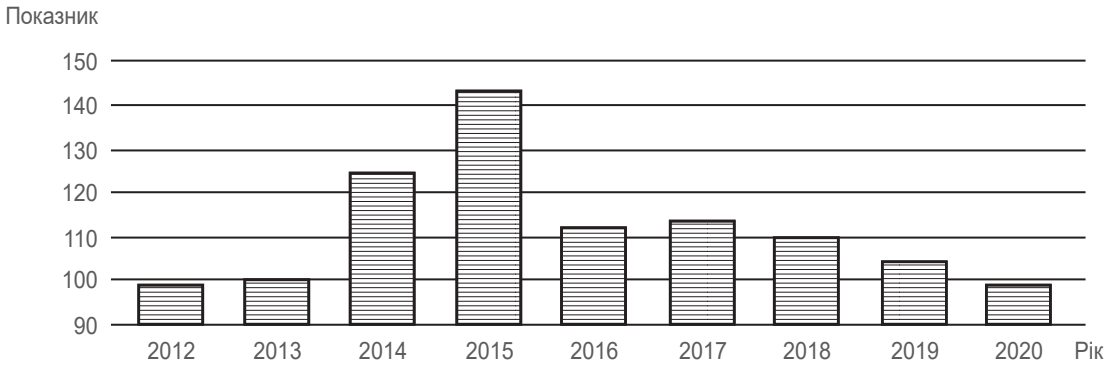


Рис. 2. **Динаміка рівня інфляції України за 2014–2019 рр.**

Наступним фактором впливу на діяльність підприємств у будівельній галузі є стабільність національної валюти, яка прямопропорційно залежить від рівня інфляції та ціноутворення (рис. 3).

Таким чином, обвальна девальвація національної валюти та стрімка інфляція з 2014 року призвели до зменшення числа іноземних компаній на території України; зменшення припливу інвестицій; від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу; ажіотажного попиту на іноземну валюту; збільшення обсягу заборгованості країни.

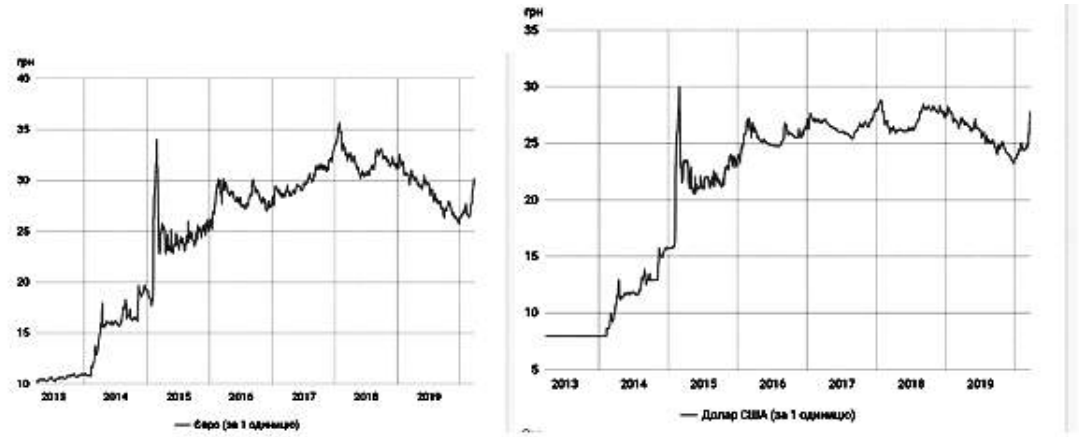


Рис. 3. **Коливання курсу євро та долара США до гривні**

Якщо виникає проблема балансу заробітної плати із рівнем задоволення потреб – зростає плинність кадрів та їх конкуренція між собою, що може призвести до зниження реальної та грошової ціни праці. У результаті цього виникає зниження рівня привабливості організації на ринку праці, зниження довіри до неї як із боку потенційних працівників, так і з боку споживачів продукції[4].

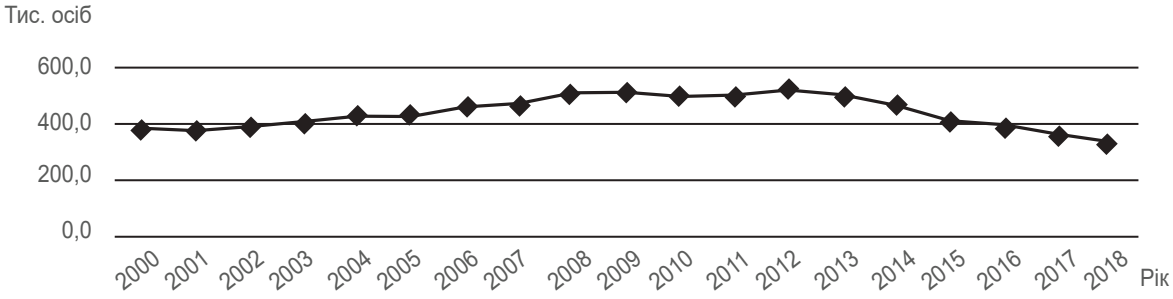


Рис. 4. **Динаміка народжуваності в Україні (2000–2018 рр.)**

Зі збільшенням рівня працездатного населення зростає кількість зайнятих у цій галузі. Проте в Україні протягом останніх 7 досліджуваних років (2012–2019 рр.) спостерігається зменшення чисельності народжуваності населення (рис. 4), що з часом призводить до подальшого зниження рівня працездатного населення (рис. 5).

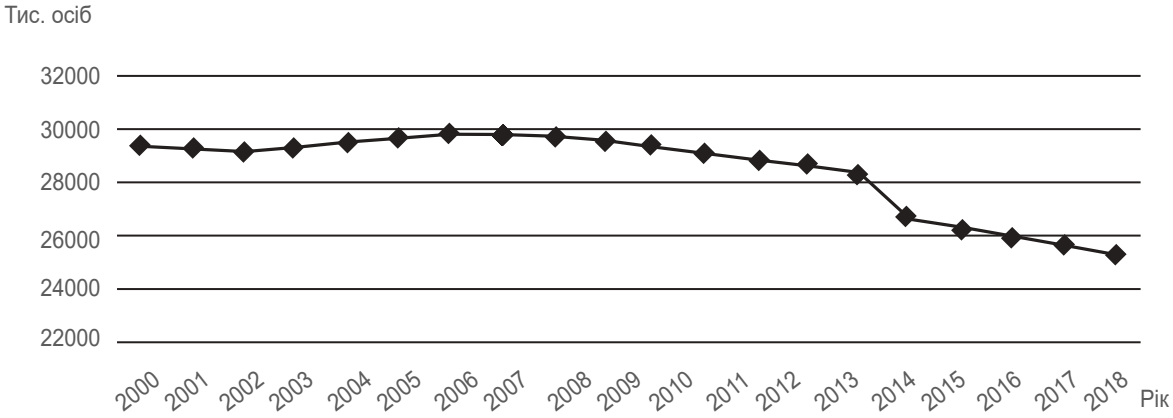


Рис. 5. **Динаміка чисельності працездатного населення (2000–2019 рр.)**

Найголовнішими факторами впливу сектора технологій є залежність підприємства від використання ресурсів виробництва від постачальників.

Підсумовуючи вищезазначене, можна визначити вплив кожної з груп та встановити, який фактор впливає на підприємство найбільшою мірою (рис. 6).

Таким чином, зовнішнє середовище галузі будівництва не допомагає та не сприяє ефективному розвитку компаній цієї галузі. Детального аналізу потребує дослідження зв'язку між здійсненням запланованої стратегії щодо нових змін з її рушійними силам, а також розробка нових стратегій з технологічними змінами будівельного виробництва на основі факторів впливу PEST-аналізу.

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

Література: 1. Блайт Д. Основи маркетингу : підручник. Київ : Знання-Прес, 2003. 494 с. **2.** Сухов В. Д., Москвичев Ю. А. Основы менеджмента : учеб. пособие. М. : Академия, 2016. 115 с. **3.** Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник. Київ : Лібра, 2012. 489 с. **4.** Маслова Т. Д., Божук С. Г., Ковалик Л. Н. Маркетинг : учебник. СПб. : Питер, 2014. 543 с. **5.** Резник Г. А., Коробкова Н. А. Социально-экономический потенциал региона: сущность и методологические подходы к исследованию. *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 8. С. 140–151.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336:64

Суховський В. О.

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

Анотація. *Завдання управління структурою капіталу є однією з найбільш серйозних і актуальних проблем фінансового менеджменту. Адже структура капіталу має прямий вплив на фінансові результати підприємства та визначає багато аспектів його діяльності. Управління структурою капіталу полягає в створенні змішаної структури, що являє собою таке оптимальне співвідношення власних і позикових коштів, при якому мінімізуються загальні капітальні витрати, і максимізується ринкова вартість обраної компанії.*

Ключові слова: *капітал, структура капіталу, управління структурою капіталу, методи оптимізації.*

Аннотация. *Задача управления структурой капитала является одной из наиболее серьезных и актуальных проблем финансового менеджмента. Ведь структура капитала оказывает прямое влияние на финансовые результаты предприятия и определяет многие аспекты его деятельности. Управление структурой капитала заключается в создании смешанной структуры, представляющей собой такое оптимальное соотношение собственных и заемных средств, при котором минимизируются общие капитальные затраты, и максимизируется рыночная стоимость выбранной компании.*

Ключевые слова: *капитал, структура капитала, управление структурой капитала, методы оптимизации.*

Annotation. *The task of managing the capital structure is one of the most serious and urgent problems of financial management. After all, the capital structure has a direct impact on the financial results of an enterprise and determines*

© Суховський В. О., 2020

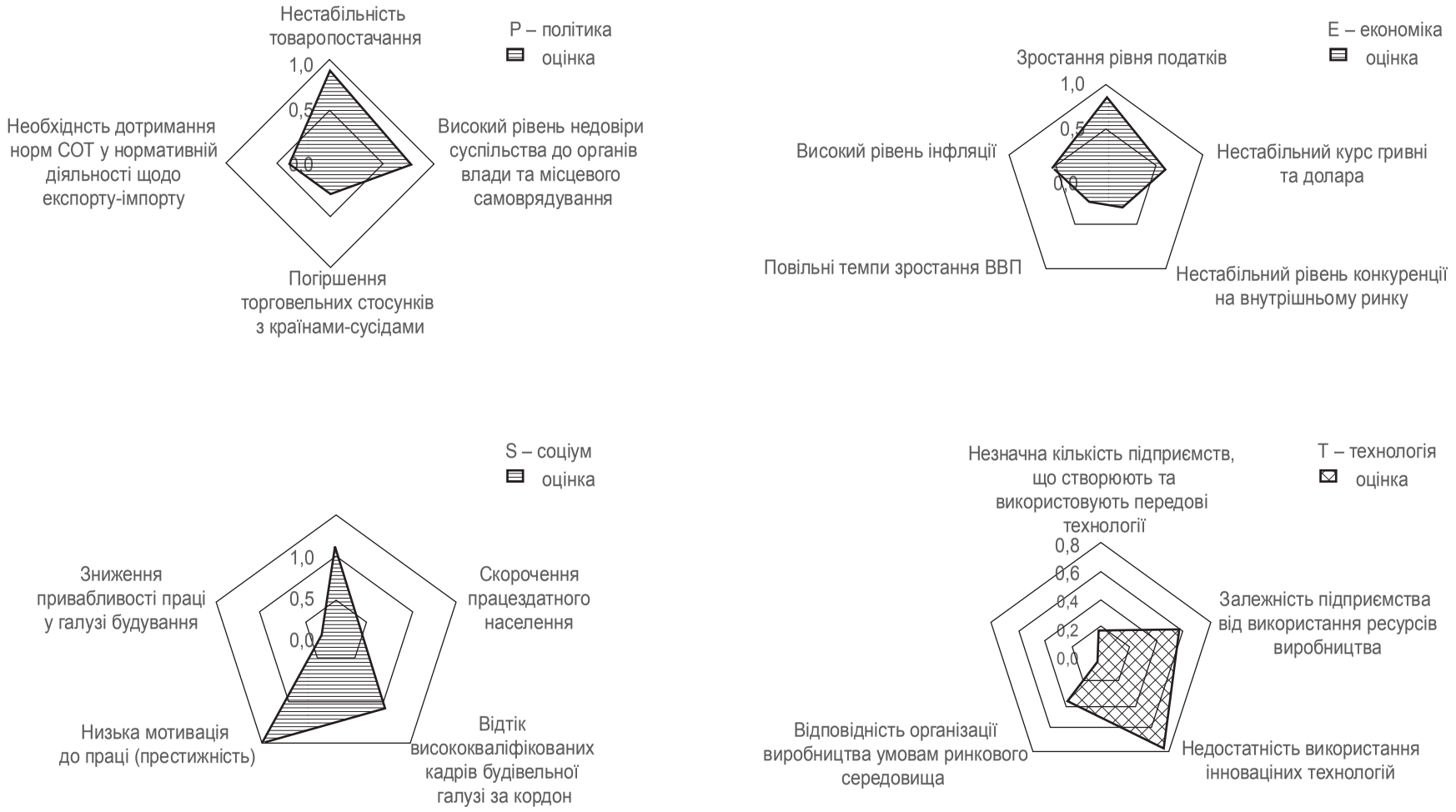


Рис. 6. **Результати PEST-аналізу**

many aspects of its activities. Capital structure management is about creating a mixed structure, which is such an optimal ratio of equity and borrowed funds, which minimizes the total capital costs and maximizes the market value of the selected company.

Keywords: *capital, capital structure, managing the capital structure, optimization methods.*

Постановка проблеми. Однією з найбільш серйозних і актуальних проблем фінансового менеджменту є завдання управління структурою капіталу. Адже ефективність управління структурою капіталу впливає як на фінансові результати підприємства, так і визначає багато інших аспектів його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження переважної більшості вітчизняних авторів стосуються вивчення процесу формування та ефективності використання основних фондів. Цим питанням присвячені праці Бачевського Б., Будай С., Влезько В., Воротілова В., Гуляєвої Н., Зятковського І., Ковальова А., Коркіна В., Одинцової Г., Панченко В., Хохлова М., Швеця І. та ін. Водночас сучасна ситуація у нашій країні вимагає детального вивчення питання ефективного використання ресурсів, що є у розпорядженні фірми.

Мета роботи – визначити місце управління структурою капіталу в системі управління фінансовою стійкістю сучасної компанії; встановити зв'язок структури капіталу, механізму функціонування і його формування на підприємстві з успішним розвитком і ефективною діяльністю підприємства; надати рекомендації щодо досягнення бажаних кінцевих результатів менеджерам і власникам підприємства.

Необхідно зазначити, що успішність реалізації фінансової стратегії залежить від того, наскільки ефективне реалізовано управління структурою капіталу в цілому. А від вартості позикового і власного капіталу залежить їх оптимальне співвідношення.

У кожного з джерел фінансування є свої переваги і недоліки. Так, позикові кошти мають два суттєвих плюса. По-перше, відсотки за позикою слугують податковим вирахуванням для підприємства, знижуючи фактичну вартість позики. По-друге, кредитор отримує фіксований дохід від надання позики, в той час як власник має право вимагати суттєві дивіденди, якщо підприємство виявиться успішним, що робить цей спосіб більш дорогим для компанії.

Незважаючи на очевидні плюси позикових коштів, компанія обмежена в їх використанні. Насамперед компанія повинна відповідати нормам законодавчої бази, прийнятим на території України, згідно з якою компанія може бути визнана банкрутом у разі, якщо її чисті оборотні активи негативні протягом довгого часу. Крім цього, існує ризик «касових розривів», в результаті яких компанія також не зможе відповідати за своїми зобов'язаннями перед кредиторами вчасно.

У випадку з власними коштами ситуація, відповідно, зворотна: фактична вартість їх залучення завжди вище, однак, ризики банкрутства набагато нижче. У зв'язку з тим, що джерела фінансування різні за своєю суттю, компанія змушена шукати їх оптимальне співвідношення для того, щоб найкращою мірою використовувати їх позитивні сторони і нівелювати їх негативний вплив.

При формуванні стратегії управління структурою капіталу необхідно враховувати, що універсальних підходів і критеріїв не існує. Для кожного підприємства необхідно розробляти індивідуальний підхід і не забувати про специфіку галузі бізнесу, стадію розвитку компанії.

Проблема структури капіталу є актуальною як для українських компаній, так і для зарубіжних фірм. Через об'єктивні причини теорії структури капіталу почали з'являтися за кордоном ще в середині XX ст., проте, на думку Р. Брейлі і С. Майерса, «досі не існує будь-якої загальновизнаної стрункої теорії структури капіталу» [1]. Відповідно і на методичному рівні відсутні загальновживані методики визначення «оптимальної» структури капіталу, які враховували б специфіку діяльності компанії і особливості цього інвестиційного проєкту.

При визначенні ефективної стратегії управління структурою капіталу підприємства можна виділити такі основні критерії:

– політика фінансування активів. Формування структури капіталу компанії з урахуванням зазначеного критерію ґрунтується на вивченні співвідношень між статтями активу і пасиву балансу і дозволяє визначити необхідну величину і частку тих чи інших джерел фінансування;

– вартість компанії. У світі існує безліч теорій, які розглядають взаємозв'язок вартості компанії і структури капіталу. В цьому випадку оптимальною структурою визнається та, за якої максимізується ринкова вартість компанії;

– вартість капіталу. Як відомо, позиковий капітал, як і власний, мають для підприємства свою вартість обслуговування, то тут під оптимальною структурою капіталу розуміється структура, яка мінімізує вартість капіталу;

– ризики. Підприємству за період свого існування доводиться нести і долати різні види ризиків. Це може бути ризик банкрутства, ризик часткового або повного неповернення позикових коштів, ризик обслуговування боргу (невиплати відсотків);

– рентабельність. Як відомо, за рахунок ефекту фінансового важеля використання позикових коштів може вести до збільшення рентабельності власного капіталу підприємства. Ефективне управління структурою капіталу в цьому випадку збільшує рентабельність компанії, таким чином, з'являється можливість придбати максимальний прибуток при поточному рівні власних коштів.

Звичайно, кожен з описаних вище критеріїв управління є важливим і суттєвим певною мірою при формуванні структури капіталу компанії.

Проте найбільш вагомим з виділених показників діяльності компанії, який характеризує ефективність використання капіталу, є рентабельність власного капіталу (ROE), оскільки однією з основних сутнісних характеристик капіталу виступає його здатність приносити прибуток. Значущість коефіцієнта рентабельності власного капіталу і його віднесення до одного з найважливіших фінансових коефіцієнтів підкреслюють такі економісти, як П. Фітцпатрік, Дж. Блісс, К. Ріккі [2].

Загалом, виділяючи пріоритетність показника ROE, можна зробити висновок, що під ефективним управлінням структурою капіталу компанії можна розуміти таке співвідношення позикового і власного капіталу, яке дозволяє максимізувати прибутковість власних коштів, і з урахуванням всіх особливостей функціонування підприємства дозволяє збільшувати рентабельність власних коштів, тобто отримувати максимальну чистий прибуток на авансований в діяльність власний капітал.

У цій статті розглянуто базові принципи існуючих методичних підходів до управління структурою капіталу, ґрунтуючись на показнику рентабельності власного капіталу. Виділяють такі підходи, у кожного з яких є свої методики розрахунку [3]:

– методика розрахунку ефекту фінансового левериджу (важеля);
– методика розрахунку виробничо-фінансового левериджу (важеля);
– EBIT – EPS-підхід;
– метод «Дюпон».

Основний сенс і формули розрахунку зазначених підходів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики окремих методичних підходів

Підхід	Основа підходу	Формула розрахунку
1	2	3
Підхід, заснований на оцінці ефекту фінансового левериджу (важеля)	Ефект фінансового важеля – приріст до рентабельності власного капіталу отримується завдяки використанню позикового капіталу, незважаючи на його платність. Цей фінансовий механізм управління рентабельністю власного капіталу дозволяє за рахунок управління співвідношенням використовуваних власних і позикових фінансових коштів впливати на прибуток.	$DFL = (1 - t)/(ROA - i)*(E/L)$ *DFL* – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу; *t* – ставка податку на прибуток; *ROA* – економічна рентабельність сукупного капіталу (відношення валового прибутку до середньої вартості активів); *i* – відсотки, сплачені за використання позикових коштів; *L* – позиковий капітал; *E* – власний капітал
Підхід, заснований на оцінці виробничо-фінансового левериджу (degree of total leverage – DTL)	Можливість управління структурою капіталу шляхом визначення і оцінки взаємозв'язку між показниками валового прибутку, витрат виробничого та фінансового характеру і чистого прибутку. Цей показник дає уявлення про те, як зміна продажів вплине на зміну чистого прибутку і доходу на акцію підприємства	$DTL = DFL*DOL$ $DTL = (Q*(P - VC))/(Q*(P - VC) - FC - I)$, де *DTL* – рівень виробничо-фінансового левериджу; *Q* – обсяг реалізації, шт.; *P* – ціна одиниці продукції; *VC* – величина змінних витрат на одиницю продукції; *FC* – величина постійних витрат на одиницю продукції; *I* – плата за кредит
EBIT – EPS-підхід	Метод порівняння джерел фінансування для вибору структури капіталу фірми, що максимізує прибуток на акцію. Він побудований на оцінці впливу альтернативних довгострокових варіантів фінансування на значення коефіцієнта EPS або прибутку на одну акцію	$EPS = ((1 - t)*(EBIT - i) - Dps)/Nos$, де *EPS* – розмір чистого прибутку на одну звичайну акцію; *EBIT* – прибуток до вирахування відсотків за позикового капіталу і сплати податків; *Nos* – кількість звичайних акцій в обігу; *Dps* – дивіденди за привілейованими акціями; *i* – відсотки, сплачені за використання позикових коштів; *t* – ставка податку на прибуток

Закінчення табл. 1

1	2	3
Метод "Дюпон"	Розкладання формули розрахунку прибутковості власного капіталу на фактори, що впливають на цю прибутковість, і аналіз співвідношень, що утворюють коефіцієнт ROE	*ROE = ROS*ATR*DFL*, де *ROS* – прибутковість продажів (відношення чистого прибутку до виручки від реалізації продукції); *ATR* – оборотність активів (відношення виручки від реалізації продукції до сукупних активів); *DFL* – коефіцієнт фінансового левериджу (відношення величини сукупних активів до значення величини власного капіталу)

При розгляді зазначених підходів можна зробити висновок про те, що найбільш доцільним можна вважати використання підходу, заснованого на оцінці фінансового левериджу, для визначення ефективної стратегії управління структурою капіталу. Це можна пов'язати з тим, що формула вже вказує нам на структуру джерел фінансування компанії, отже, для визначення оптимального співвідношення позикового і власного капіталу потрібно лише визначити якесь значення плеча фінансового важеля (E / L), при якому ефект фінансового левериджу буде максимальним [4].

Також, кажучи про управління, не слід забувати про певні ризики, які може понести компанія в процесі своєї діяльності. Так, наприклад, при підвищенні питомої ваги позикового капіталу у валюті балансу знижується фінансова стійкість організації, і генерується підвищений фінансовий ризик.

Тому основне завдання практичного фінансового менеджменту в галузі управління капіталом – знайти не тільки оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом (фінансовий важіль), які мінімізують середньозважену ціну капіталу (WACC), але і створити необхідні умови для збереження або збільшення фінансової стійкості організації.

Таким чином, необхідно зазначити, що управління структурою капіталу являє собою невід'ємну частину в системі управління фінансовою стійкістю сучасної компанії. Структура капіталу, механізм функціонування і його формування на підприємстві тісно пов'язані з його успішним розвитком і ефективною діяльністю. Для досягнення бажаних кінцевих результатів менеджерам і власникам необхідно пам'ятати, що в основі виникнення і подальшої діяльності компанії лежать обрані ними джерела інвестицій, їх склад і співвідношення в структурі капіталу.

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

Література: 1. Brealey R. and Myers S. Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill, London, 2005. **2.** Fitzpatrick F. A Comparison of Ratios of Successful Industrial Enterprises with Those of Failed Firm. *Certified Public Accountant*. 1932. Vol. 6. P. 727–731. **3.** Закірова Е. Р. Огляд методів управління структурою джерел фінансування господарюючих суб'єктів. *Інноваційна економіка: перспективи розвитку і вдосконалення.* 2016. № 4. С. 25–31. **4.** Муравйова М. М. Проблеми управління структурою капіталу промислових підприємств. *Проблеми економіки та менеджменту*. 2015. № 11. С. 92–98. **5.** Муравйова М. М. Розробка комплексу заходів, спрямованих на досягнення необхідного рівня фінансової стійкості в комерційних організаціях. *Проблеми економіки та менеджменту.* 2015. № 2. С. 60–64. **6.** Хованський С. О. Критичний аналіз методів управління структурою капіталу підприємства. *Світ сучасної науки*. 2015. № 1. С. 47–53.

MECHANISM OF APPLICATION OF PENALTIES IN ECONOMIC LAW

UDC 346.91

A. Tarasenko

The 3-rd year student
of the Faculty of International Economic Relations of KhNEU of S. Kuznets

Annotation. *The article examines the problem questions regarding the grounds for the application of punitive sanctions in economic relations, draws conclusions and makes proposals that will contribute to the formation of an unambiguous approach to understanding the grounds for the applying of penalties in economic relations.*

Keywords: *economic law, punitive sanctions, economic relations, violation of the rules of economic activity.*

Анотація. *У статті досліджено проблемні питання щодо підстав застосування штрафних санкцій у господарських відносинах, зроблено висновки й унесено пропозиції, які сприятимуть формуванню однозначного підходу до розуміння підстав застосування штрафних санкцій у господарських відносинах.*

Ключові слова: *господарське право, штрафні санкції, господарські відносини, порушення правил здійснення господарської діяльності.*

Аннотация. *В статье исследованы проблемные вопросы оснований применения штрафных санкций в хозяйственных отношениях, сделаны выводы и внесены предложения, способствующие формированию однозначного подхода к пониманию оснований применения штрафных санкций в хозяйственных отношениях.*

Ключевые слова: *хозяйственное право, штрафные санкции, хозяйственные отношения, нарушение правил осуществления хозяйственной деятельности.*

In economic relations, in case of breach of obligations in the field of management, the participants of such relations are subject to penalties, the practice of its application is quite common, as indicated by a significant number of cases in this category. The Unified State Register of Judgments contains more than one hundred thousand cases on the application of punitive sanctions, but the practice of such application is not the same [1].

At the legislative level, the grounds for economic and legal liability are established, in particular, in the Economic (hereinafter – the EC of Ukraine) [2] and Civil (hereinafter - the CC of Ukraine) codes of Ukraine [3].

In the scientific literature, general questions of the grounds for the application of penalties have been studied by such scientists as L. M. Baranova, O. P. Podtserkovnyy, Z. F. Tatkova, N. M. Shevchenko, V. S. Shcherbyna and others, but a number of issues remain debatable, due to insufficient specification in economic legislation of such grounds, as well as the lack of a single concept on the nature and concept of «violation of business rules2 as one of the most common grounds for these sanctions, these issues need further theoretical elaboration.

The purpose of the article is to specify the grounds for the application of penalties in economic relations and to define the concept of such grounds as 2violation of the rules of economic activity».

The issues of the grounds for the application of punitive sanctions in the field of management are based on the general provisions for the application of economic and legal liability. To clarify such general provisions, it is advisable to consider the general theoretical issues of the application of legal norms in general.

The application of legal norms means the establishment of legally significant facts and the search for a legal norm to be applied to them; verification of the authenticity and correctness of the text, determination of the limits of action and legal force of the legal norm; clarification of the content of the legal norm; decision-making in the case; registration of the decision in the act of application of legal norms. It is well known that after establishing the existence of illegal behavior and the relevant legal norm to be applied to such a life circumstance, the subjects of legal relations are subject to legal liability, the purpose of which is to have the appropriate legal consequences.

Such measures of legal liability are applied to the subjects of legal relations in the presence of grounds for such liability, which in the theory of law is called a certain set of circumstances in the existence of which its application is possible. These include, first, legal grounds (legal norms that contain the necessary objective and subjective features of conduct that qualifies as an offense, as well as a list of sanctions that may be applied to offenders); secondly, the factual grounds (legal facts); thirdly, procedural grounds (law enforcement acts - the decision of authorized entities to apply to the offender specific measures of legal responsibility, adopted in compliance with the necessary procedure) [4, p. 256].

© A. Tarasenko, 2020

This is important to clarify the grounds for the application of economic and legal liability in general. Considering the grounds of economic and legal liability, it is worth noting two concepts formed in the science of commercial law. According to the scientific position of V.S. Shcherbyny, to the legal bases of economic and legal responsibility include, first, normative bases, i.e. a set of rules of law on the responsibility of participants in economic relations; secondly, the economic legal personality of the offender (debtor) and the victim (creditor).

The parties to legal relations on the application of this type of liability may be business entities, public authorities and local governments endowed with economic competence, as well as other participants in economic relations (Part 1 of Article 2; Part 1 of Article 216 of the EC); thirdly, the legal and factual grounds established by Part 1 of Art. 218 of the EC, according to the provisions of which the basis of economic and legal liability of a participant in economic relations is an offense committed by him in the field of management. The latter may be illegal actions or inaction of the offender, violating the rights and legitimate interests of the victim (creditor) or preventing their implementation. In turn, the scientist divides the last basis into four elements, which in the theory of economic law are also called the conditions of economic and legal liability: the fact of economic violation; losses caused by breach of economic obligation; the causal link between the offender's wrongful conduct and the damage caused to the victim; guilt of the offender - a participant in economic relations. These conditions together form the legal and factual basis of economic liability [5, p. 319].

A representative of another approach is L.A. Zhuk, which proposes to include in the grounds of economic liability only two components: the first - normative, a set of rules of law on the liability of economic entities; the second legal basis is the economic legal personality of the offender (debtor) and the victim (creditor) [6, p. 386].

L. M. Doroshenko, considering the grounds for liquidation of a company, which is one of the types of administrative and economic sanctions, the provisions on such sanctions are placed in Section V of the EC of Ukraine "Liability for business offenses", notes that at the stage of application of the sanction court, two stages are clearly distinguished: the first stage is connected with establishment of the legal and factual basis of responsibility; the second - with the appointment of a measure of responsibility. Therefore, it is possible to speak about unity of the normative legal and factual basis of responsibility.

The author also emphasizes that the decision to liquidate the offending business entity is made by the court only in the presence of certain factual (for what) and legal (regulatory - on the basis of what) circumstances. The position of L. M. Doroshenko that the court decision is not a legal basis established in substantive law, but is only an individual law enforcement (jurisdictional) act that implements the sanction of the rule of law [7, p. 228].

Having considered the general provisions on the grounds of economic and legal liability in general, we can proceed to the grounds for the application of penalties in the field of management. The grounds for the application of punitive sanctions as one of the forms of economic and legal liability traditionally include legal and factual. From the analysis of the legislation of Ukraine and doctrinal provisions it follows that the existence of a legal basis indicates that penalties can be applied on the basis of the relevant provisions of the EC of Ukraine, other laws of Ukraine and the relevant provisions of economic agreements. The actual basis for the application of penalties, in accordance with Part 1 of Art. 230 of the EC, is both a violation of the rules of economic activity by a participant in economic relations, and non-performance or improper performance of an economic obligation.

From the analysis of norms of the EC of Ukraine it is seen that for violation of the rules of economic activity can be applied penalties in accordance with Art. 230 of the EC of Ukraine or administrative and economic sanctions in accordance with Art. 238 of the EC of Ukraine. From the point of view of terminological construction, both norms contain the same name of economic offense - "violation of the rules of economic activity", so the question arises - what kind of sanctions should be applied for such economic violation and how to distinguish them during application.

In the scientific works of O. P. Podtserkovnoho in this regard noted that these types can be distinguished only on the following grounds: according to the EC, penalties are applied in the manner prescribed by law at the initiative of participants in economic relations and administrative sanctions - authorized public authorities or local governments [8, p. 257]; administrative and economic sanctions are applied only for violation of the rules of economic activity, which are established in the laws of Ukraine and penalties - for violation of economic obligations established in contract; administrative and economic sanctions are levied on the income of the state or local budgets and penalties - in favor of participants in economic relations.

N. M. Shevchenko also notes that, in accordance with the provisions of Part 4 of Art. 217 of the EC of Ukraine, "economic sanctions are applied in the manner prescribed by law at the initiative of participants in economic relations and administrative sanctions - by authorized state authorities or local governments", which is not quite correct, as administrative and economic sanctions are also a type of economic sanctions in it. Therefore, not all economic sanctions are applied at the initiative of participants in economic relations, but only three types specified in Part 2 of Art. 217 of the EC of Ukraine - damages, penalties, operational and economic sanctions. The scientist's opinion is correct that in order to avoid misunderstandings during the interpretation of this norm, it is necessary to indicate in Part 4 of Art. 217 of the EC of Ukraine,

that economic sanctions referred to in Part 2 of this article are applied in the manner prescribed by law at the initiative of participants in economic relations, and administrative and economic sanctions - by authorized state authorities or local governments.

Another distinctive feature, among others, is the entity to which a particular type of economic sanction is applied. According to Art. 230 of the EC of Ukraine, the offender to whom penalties are applied, is a participant in economic relations, and according to Art. 238, the offender to whom administrative and economic sanctions are applied is only a business entity, the circle of persons to whom the latter are applied is narrower.

The list of persons who are participants in economic relations is defined in Art. 2 of the EC of Ukraine. These include business entities, consumers, public authorities and local governments endowed with economic competence, as well as citizens, public and other organizations that are founders of economic entities or exercise organizational and economic powers over them on the basis of property relations.

The definition of the term of the business entity is contained in Art. 55 of the EC of Ukraine, according to the instructions of which business entities are: 1) economic organizations - legal entities established in accordance with the CC of Ukraine, state, municipal and other enterprises established in accordance with this Code, as well as other legal entities engaged in economic activities and registered in the manner prescribed by law; 2) citizens of Ukraine, foreigners and stateless persons who carry out economic activities and are registered in accordance with the law as entrepreneurs.

According to the content of Art. 2 and 55 of the EC of Ukraine, the term "participant in economic relations" is generic to the term "business entities".

It can be generalized that for violation of the rules of economic activity may be imposed penalties or administrative-economic sanctions. It is possible to distinguish which sanctions should be applied for the above-mentioned economic violation and how to properly differentiate its during application according to the following: 1) by a special subject of application (penalties are applied at the initiative of participants in economic relations, administrative-economic sanctions); 2) depending on the fund of receipt of funds (penalties are levied on the budget revenues of participants in economic relations and administrative-economic fines – on the revenue of state or local budgets); 3) by the legal nature of the relationship (penalties are applied for breach of contractual economic obligations (an agreement concluded between the parties), administrative-economic sanctions – for violation of the rules of economic activity established by the legislation of Ukraine); 4) for the relevant subject of liability (penalties are applied to all participants in economic relations, administrative-economic sanctions - only to business entities).

In addition to the expediency of determining what is the basis for the application of penalties in general, it is necessary to specify the first factual basis for the application of it – violation of the rules of economic activity by a participant in economic relations. The legislation does not contain a definition of such a violation. Although the EC of Ukraine enshrines this type of violation in Art. 230, but, does not disclose its content, which may lead to an ambiguous understanding of it in practice, because it is known that the correct application is possible only with the correct interpretation.

As noted by I.F. Koval, this concept covers economic offenses in the termination of which the public interest prevails. It is connected with the proper functioning of the economy, the financial system of the state, the development of economic competition, the prevention of unfair competition, and so on. We are talking about such violations, the consequences of which affect the interests of an indefinite number of participants in economic relations, threaten the stability of law and order in general [9, p. 375].

The decision of the Grand Chamber of the Supreme Court of 13.02.2019 in case №233/4308/17 on the claim of the State Aviation Service to the LLC «Budgenkontrakt» on the obligation to demolish unauthorized construction defines the concept of «public interest». It means important needs for a significant number of individuals and legal entities, which, in accordance with the legally established competence, are provided by public administration entities. The Grand Chamber of the Supreme Court emphasized that the public interest is nothing but a set of private interests. The term "public administration" means a system of state and local self-government executive bodies, enterprises, institutions, organizations and other entities endowed with administrative and managerial functions that act to ensure the interests of the state and society, as well as a set of these administrative and managerial actions and measures established by law [10].

The public nature of this type of violation is confirmed by the use of the term «rules» in the EC of Ukraine in the following context: Part 2 of Art. 5 – «definition of competition rules and antitrust regulations exclusively by law…», Part 2 of Art. 17 – «stability for several years of the general rules of taxation», Part 3 of Art. 19 – «the state exercises control and supervision over the economic activity of economic entities in the areas: fire, environmental, sanitary and hygienic safety; in compliance with the rules and regulations that set mandatory requirements for the conditions of economic activity», Part 2 of Art. 25 – «bodies of state power and local self-government regulating relations in the sphere of economic activity are prohibited from adopting or performing actions determining the privileged position of economic entities of one or another form of ownership or placing certain categories of economic entities in an unequal position otherwise violate competition rules».

According to the analysis of the above-mentioned norms of the EC, a specially authorized body carries out the control over the observance of the rules. Based on the analysis, we can propose a definition of «violation of the rules of economic activity», namely an economic offense committed by a participant in economic relations in the form of non-compliance with regulations, which establish conditions, prescriptions and procedures relevant economic activity in those relations in which the public interest prevails.

In order to investigate the factual grounds for the application of penalties, namely non-performance or improper performance of an economic obligation, it is important to clarify the nature of the economic obligation. According to Art. 173 of the EC of Ukraine, economic is an obligation that arises between a business entity and another participant in relations in the field of management on the grounds provided by the EC, by virtue of which one entity is obliged to perform a certain action of economic or managerial-economic nature in favor of another entity (perform work, transfer property, pay money) or refrain from certain actions and another entity (the authorized party, including the creditor) has the right to demand from the obligated party to fulfill its obligation.

That is, it is well known that the term "economic obligation" is filled with the following elements: the relevant entity, the scope of management, the emergence of an obligation in favor of another entity in the form of committing or refraining from committing certain acts and the emergence of other parties to the right to demand performance of the duty.

The second factual basis for the application of penalties is non-performance of an economic obligation by a participant in economic relations, the question arises as to what exactly is non-performance of such an obligation and how to distinguish it from improper performance. In the legal literature, there are different approaches to defining the meaning of the concept of «default», which indicates the openness of the issue now.

L. M. Baranova determines that the obligation is considered violated in case of non-performance or performance in violation of the conditions specified in the content of the obligation (improper performance). This definition suggests that a «breach of an obligation» is a generic category that consists of two types: non-performance and improper performance of an obligation.

It is noted that some scholars believe that "non-performance" and «improper performance» are understood as phenomena that depend on the degree of performance of the obligation by the debtor. However, according to the author, this criterion for dividing the category of «breach of obligation» into 2 types does not reflect the essence of the latter. The default occurs when the debtor has not performed in favor of the creditor action that is the subject of the obligation. Depending on the content of the obligation to default, the debtor may not transfer thing, deliver goods, perform work, provide services, pay money, etc. The definition of non-performance of an obligation as such an act or omission of a party to an obligation, as a result of which the obligation is not performed in whole or in part, more reflects the essence of this concept. However, the default of the debtor is not always due to the debtor's inaction. The main purpose and result of the obligation of the debtor is to meet the needs of the creditor. It can be concluded that non-performance of the obligation means the failure of the creditor to fulfill the obligation by the debtor, which is to meet the needs of the creditor.

The third factual basis for the application of penalties to participants in economic relations is the improper performance of an economic obligation by a participant in such relations. According to Art. 193 of the EC of Ukraine, the relevant provisions of the CC of Ukraine apply to the implementation of economic agreements. Analyzing the content of Art. 610 of the CC of Ukraine, it can be concluded that improper performance is the performance of an obligation in violation of the conditions specified in the content of the obligation.

That is, in this case, the obligation is fulfilled, but in violation of the conditions. Depending on the content of the obligation, improper performance may consist of the following: delivery with significant defects, for example, in case of non-compliance with the conditions regarding quantity, quality, range of goods or work performed or services provided.

When there is a fact of delay of the debtor in economic relations, depending on the degree of fulfillment of the obligation, this fact can be qualified as both non-fulfillment and improper fulfillment of the economic obligation. In this case, such a distinction is possible based on the content of the provisions of Part 1 of Art. 612 of the CC of Ukraine, according to which non-performance can be qualified when the debtor has not started to perform the obligation, improper performance – in case of performance in violation of the deadline.

The correct qualification of such an illegal action as the delay of the debtor may be important in the case of deciding the possibility of reducing the amount of sanctions by the court, taking into account a number of circumstances, one of it is degree of fulfillment of obligations by the debtor.

In conclusion, it is proved that the legal basis for the application of penalties are the relevant provisions of the EC of Ukraine, other laws and the relevant provisions of economic agreements, the factual basis is a violation of business rules by a party, improper or non-performance of economic obligations. It is proposed to define the concept of «violation of the rules of economic activity», which means an economic offense committed by a participant in economic relations in the form of non-compliance with regulations, which establish conditions, regulations and procedures for such economic

activities, relations in which the public interest prevails. It is specified that in the case of such a violation as delay by the debtor, non-performance is when the debtor has not started to fulfill the obligation and improper performance – performance in violation of the deadline.

Supervisor – Candidate of Sciences (Law), Associate Professor Sylenko N. M.

Literature: 1. Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Page/2. **2.** Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/stru#Stru. **3.** Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show. **4.** Теорія держави і права : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / за наук. ред. О. В. Петришина. Харків : Право, 2014. 368 с. **5.** Щербина В. С. Господарське право : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2013. 640 с. **6.** Жук Л. А., Жук І. Л. Господарське право : навч. посіб. Київ : Кондор, 2003. 400 с. **7.** Дорошенко Л. Н. Правові підстави примусової ліквідації господарських товариств: монографія. Донецьк : Світ книги, 2013. 228 с. **8.** Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / за заг. ред. В. К. Мамутова. Київ : Юрінком Інтер, 2004. 441 с. **9.** Коваль І. Ф. Господарсько-правове регулювання відносин у сфері промислової власності : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2013. 640 с. **10.** Постанова Великої Палати Верховного Суду від 13 лютого 2019 р. у справі № 233/4308/17. Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: http://reyestr.court.gov.ua/Review/79883404.

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЛОВИХ ЗАХОДІВ

УДК 338.48(045)

Тітова Д. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Підготовка і проведення корпоративних ділових заходів з кожним роком стають все більш затребуваними. Представники ділового світу доходять висновку, що ефективно проведені виставки, конференції, форуми, обміни досвідом є потужним двигуном бізнесу. Практика показує, що в ділових колах місце лідерів займають саме ті організації, які приділяють максимальну увагу організації та проведенню великої кількості заходів, спрямованих на власний розвиток.*

Ключові слова: *ділові заходи, бізнес, конференція, концепція, план заходу.*

Аннотация. *Подготовка и проведение корпоративных деловых мероприятий с каждым годом становятся все более востребованными. Представители делового мира приходят к выводу, что эффективно проведенные выставки, конференции, форумы, обмены опытом является мощным двигателем бизнеса. Практика показывает, что в деловых кругах место лидеров занимают именно те организации, которые уделяют максимальное внимание организации и проведению большого количества мероприятий, направленных на собственное развитие.*

Ключевые слова: *деловые мероприятия, бизнес, конференция, концепция, план мероприятия.*

Annotation. *The preparation and conduct of corporate business events every year become more and more popular. Representatives of the business world come to the conclusion that effectively held exhibitions, conferences, forums, exchanges of experience is a powerful engine of business. Practice shows that in business circles, the place of leaders is*

© Тітова Д. О., 2020

occupied by precisely those organizations that pay maximum attention to organizing and conducting a large number of events aimed at their own development.

Keywords: *business events, business, conference, concept, event plan.*

Принципи управління бізнесом формують якість управлінських рішень в процесі діяльності підприємств. Своєю чергою, управлінські рішення будуть впливати на успіх бізнесу, його зростання. У кожному бізнесі комунікації та ділові зустрічі є регулярною частиною роботи. Працівники можуть спілкуватися між собою в організації різними способами, наприклад, конференція, ділерські заходи, тренінг, виставка, бізнес-семінар. На практиці ділові зустрічі – якщо вони проводяться з дотриманням вимог і рекомендацій, коли співрозмовник надає можливість докладно викласти проблему та пропозиції, мають великий вплив на ефективність бізнес процесів. Міжнародний бестселер «Архітектура ділового заходу» [1] визначає безліч видів конференцій та форумів, їх організацію та особливості реалізації.

Розглянуті концепції та ідеї дають ідеї для роздумів, основу для обговорення і публікацій, в кінцевому підсумку сприяють постійному інноваційному процесу на благо індустрії. Ґрунтуючись на практичному досвіді, автор бестселера прийшов до переконання, що підготовка ділових заходів і їх організація – це приблизно 60 % успіху в досягненні бізнес-цілей, заради яких захід проводиться, а саме створення, зміцнення та підтримка позитивного ділового іміджу компанії; залучення партнерів, клієнтів, інвесторів; успішне виведення на ринок нового продукту; підвищення впізнаваності торгової марки.

Щоб організувати діловий захід успішно, необхідно: зіставити цілі ініціатора / замовника заходи з існуючими форматами і вибрати максимально придатний або їх поєднання; забезпечити баланс культурно-розважальної та ділової частин заходів [1]. Критеріями оцінки результатів взаємодії, крім досягнення бажаної мети, є фактори, які відображають ресурсні витрати учасників: час, ступінь напруженості та характер стосунків між ними. Щоб ефективно провести ділову зустріч, до неї необхідно серйозно підготуватися та все ретельно продумати. Типологія найбільш популярних видів ділових зустрічей надано в табл. 1.

Таблиця 1

Види ділових зустрічей

Вид ділової зустрічі	Мета	Особливості
Конференція	Обговорення проблем, приватних і загальних питань, пов'язаних з галузевим, регіональним бізнесом і бізнесом взагалі, з метою привернути партнерів і клієнтів	Ініціаторами бізнес-конференцій стають комерційні і некомерційні організації. Вони проводять ділові заходи такого типу для своїх партнерів (реальних і потенційних) і колег; конференції діляться на дилерські, маркетингові, презентаційні, галузеві
Бізнес-семінар	Навчання вузькоспеціалізованих знань і навичок	Учасники семінару обговорюють повідомлення з актуальних ділових питань, проєкти, вдалий досвід, отримують нову інформацію по заданій темі, проводять дискусії, обмінюються власним досвідом
Тренінг	Навчання знань і навичок на основі практичних вправ	Під час тренінгу відпрацьовують конкретні вузькі навички, вміння, отримують нові знання, змінюють поведінкові моделі
Виставка	Демонстрація продукту (продукції або послуг), продаж, створення і підтримка його репутації, формування іміджу компанії.	Особливість організації виставки в тому, що для її проведення необхідно відповідне приміщення, його оснащення стендами, устаткуванням. Під час виставки також влаштовують семінари, тренінги, конференції, майстер-класи, організовують фуршети, шоу
Презентація	Просування продукції, пошук партнерів, клієнтів	Представлення продукту (продукції, послуги) на основі розповіді про досягнення компанії

Дуже важливо визначити мету та формат ділової зустрічі. Важливо те, щоб обраний формат допомагав досягти мети заходу. Сформулюйте свою мету якомога конкретніше: чи хочете ви донести знання до учасників; висловити подяку партнерам; зібрати кошти на проєкт або запропонувати гостям естетичне задоволення? Формат заходу залежатиме від відповіді, буде визначена концепція заходу, час і тривалість, розподіл ролей у команді, інформаційні матеріали, харчування та звук.

Рекомендовано використовувати нетрадиційні формати, наприклад, «unconference», «PechaKucha», формат TED, тематичні бранчі, онлайн-заходи [5].

Основні етапи підготовки ділових заходів: постановка мети заходу – вона визначає масштаб події, коло учасників, витрати; розрахунок і узгодження бюджету; визначення концепції події і розробка плану заходів; скла-

дання графіка підготовки, розподіл завдань; інформаційна підтримка події, рекламна кампанія; власне підготовка – оренда приміщення, відбір і запрошення учасників / спікерів / тренерів, складання розважальної програми і запрошення артистів, організація харчування, забезпечення безпеки гостей; технічна підготовка майданчика заходу; зустріч і розміщення гостей.

Вищевказаний перелік передбачає напружену творчу й організаційну роботу, результатом якої стає ефективний бізнес-захід [3].

Безсумнівними є тези, що зустрічі залучають інвестиції шляхом приваблювання часто впливової аудиторії та створення можливостей для демонстрації місцевих продуктів, послуг та інвестиційних можливостей; ділові заходи покращують професійний розвиток, залучаючи регіональний та міжнародний досвід до спільноти, де вона доступна місцевим спеціалістам; ділові комунікації та зустрічі покращують науку і технології, що допомагає генерувати нові ідеї, покращує розуміння та доступ до них, а також сприяє вдосконаленню спеціальних знань і навичок, використовуючи методи та технології ефективних комунікацій [4].

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Наумік-Гладка К. Г.

Література: 1. Ділові заходи: формати, особливості організації. BBT Buying business travel // Портал для корпоративных покупателей услуг бизнес-туризма, MICE и организаторов деловых мероприятий и встреч. URL: https://buyingbusinesstravel.com.ru/glossary/term/delovye-meropriyatiya/. **2.** Навчальні матеріали онлайн. URL: https://pidru4niki.com/19040314/menedzhment/dilovi_zustrichi. **3.** Федишин І. Б. Управління проектами в підприємницькій діяльності. Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2016. 161 с. **4.** Delivering innovation, Kno WleDge anD Per ForManCe: The Role of Business Events. URL: https://www.businesseventscouncil.org.au/files/BE_Innov_Report_Mar10.pdf. **5.** Culture and Creativity. 10 Tips for Organising a Successful Event. The web site is currently funded by the British Council. Developed by – VIP Design. URL: https://www.culturepartnership.eu/en/article/10-tips-for-successful-event.

КОНКРЕТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА СТРУКТУРУ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 64.069.8:061.5

Темченко Я. В.

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

Анотація. *У статті обґрунтовано застосування факторного аналізу структури капіталу підприємств машинобудівної галузі. Досліджено вплив окремих чинників на зміну результативного показника з метою підвищення ефективності управління структурою капіталу підприємств. Також було знижено розмірність ознакового простору шляхом виділення двох факторів.*

Ключові слова: *факторний аналіз, факторні навантаження, головні компоненти, фактори.*

Аннотация. *В статье обосновано применение факторного анализа структуры капитала предприятий машиностроительной отрасли. Исследовано влияние отдельных факторов на изменение результативного показателя с целью повышения эффективности управления структурой капитала предприятий. Также были снижены размерность признакового пространства путем выделения двух факторов.*

© Темченко Я. В., 2020

Ключевые слова: *факторный анализ, факторные нагрузки, главные компоненты, факторы.*

Annotation. *The article substantiates the application of factor analysis of the capital structure of machine-building enterprises. The influence of certain factors on the change of the performance indicator in order to increase the efficiency of capital structure management of enterprises is studied. The dimensionality of the feature space was also reduced by distinguishing two factors.*

Keywords: *factor analysis, factor loads, main components, factors.*

Аналіз структури капіталу підприємства на сьогодні є невід'ємним компонентом ефективного управління. При цьому виникає необхідність використання потужного математичного апарату, який би найбільш адекватно й повно описував його та допомагав би спрогнозувати можливий розвиток кризових явищ. Таким апаратом можуть виступити факторний аналіз та метод головних компонент.

Факторно-аналітичний підхід ґрунтується на уявленні про комплексний характер досліджуваного явища, що виявляється, у взаємозв'язках між окремими його ознаками. Метою факторного аналізу є концентрація вихідної інформації, представленої у вигляді масиву даних, і виділення якомога більшої кількості ознак через якомога меншу кількість характеристик.

Теоретико-методичні засади факторного аналізу викладено в ряді публікацій вітчизняних і зарубіжних учених, таких як А. М. Дубров [1], В. С. Мхитарян, Л. І. Трошин [2], І. І. Єлісєєва [3], Т. М. Сізова [4] та ін.

Метою статті є обґрунтування факторного аналізу та дослідження впливу окремих чинників на зміну структури капіталу з метою підвищення ефективності управління структурою капіталу підприємств.

Для факторного аналізу використаємо дані підприємств машинобудівної галузі. П1- ПрАТ «Вентиляторний завод «Горизонт», П2 – ПАТ «Полтавський вентиляторний завод», П3 – ПАТ «УКПОСТАЧ».

Як початкові дані для факторного аналізу використовуються внутрішні фактори, які характеризують чистий прибуток (ЧП), рентабельність власного капіталу (Рвк), коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс), коефіцієнт платоспроможності (Кпл), рентабельність активів (Ра), коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал), коефіцієнт оборотності активів (Коа), співвідношення власного та залученого капіталу (Сп вк зк), коефіцієнт покриття (Кп), коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами (Кзвок), рентабельність продажів (Рпрод), коефіцієнт автономії (Ка) (рис. 1).

	1 ЧП	2 Р вк	3 К фс	4 К пл	5 Р а	6 К ал	7 К оа	8 Сп вк зк	9 К п	10 К звок	11 Р прод	12 К авт
П1-2017	2037	35,56	0,53	1,47	18,94	0,1	4,38	0,87	1,47	0,32	5,12	0,53
П1-2018	1972	25,11	0,63	2,03	15,88	0,09	4,43	0,58	2,02	0,51	3,83	0,63
П1-2019	739	7,69	0,65	2,28	5,04	0,26	4,35	0,52	2,28	0,56	1,25	0,66
П2-2017	-2820	-97,8826796	0,2	0,91	-21,4816	0,001	1,86	0,3	0,9	-0,12	-11,5187	0,15
П2-2018	1065	53,1569753	0,2	0,99	9,635829	0,03	1,86	0,19	0,99	0,007	5,164388	0,2
П2-2019	629	22,0701754	0,25	1,15	5,052412	0,009	1,98	0,14	1,15	0,15	2,541311	0,25
П3-2017	-2701	-0,6641806	0,49	1,45	-0,32662	0,06	1,33	0,45	1,45	0,31	-0,24552	0,49
П3-2018	-6959	-1,73179888	0,47	1,44	-0,72742	0,12	0,49	0,77	1,44	0,15	-1,47996	0,36
П3-2019	40884	9,76220096	0,45	1,43	3,450697	0,02	0,6	0,64	1,43	0,16	5,74916	0,34

Рис. 1. **Вхідні дані для проведення факторного аналізу підприємств машинобудівної галузі за 2017–2019 рр.**

Факторний аналіз проводимо на основі всіх перерахованих показників. Обираємо метод обробки даних – метод головних компонент.

Цей метод передбачає одночасне виділення всіх головних компонент, кількість яких дорівнює кількості вихідних ознак. При цьому припускається повне пояснення дисперсії вихідних ознак через виділені латентні фактори [5].

Такого роду змінні, що називаються факторами, є деякими функціями початкових ознак. Здебільшого фактори являють собою латентні (скриті) ознаки, які не підлягають прямому вимірюванню, але здійснюють безпосередній вплив на досліджуване явище чи процес [6].

Для соціально-економічних досліджень відсутність обмежень на кількість і взаємозалежність змінних є особливо важливою, оскільки ізолювати вплив окремих змінних на поведінку всієї системи виявляється важким.

Наступний етап факторного аналізу – оцінка рівня інформативності головних компонент (рис. 2).

Отримані головні компоненти на 77,8 % пояснюють варіацію вихідної системи показників, причому перша головна компонента пояснює 58,41 % загальної дисперсії, а друга – 19,39 %.

Value	Eigenvalues (Spreadsheet1) Extraction: Principal components			
	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	7,010328	58,41940	7,010328	58,41940
2	2,326912	19,39093	9,337239	77,81033

Рис. 2. **Оцінка рівня інформативності головних компонент**

Одним із критеріїв відбору числа головних факторів є критерій «кам'янистого осипу», графік якого наведено на рис. 3.

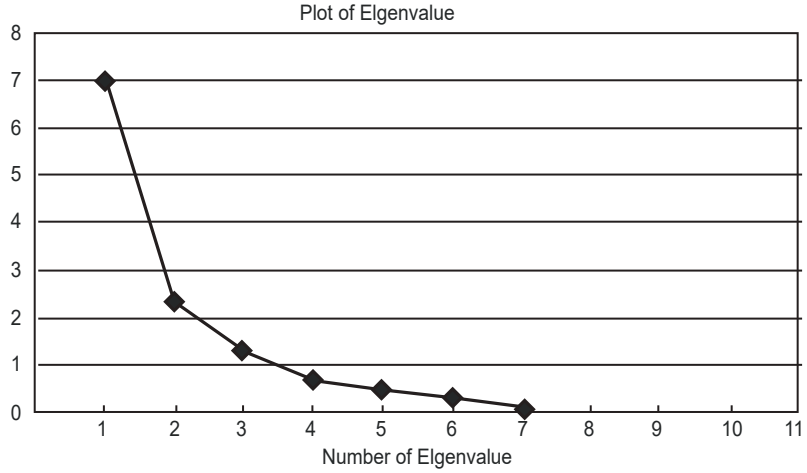


Рис. 3. **Графік «кам'янистого осипу»**

Як показує графік, оптимальна кількість факторів – 2, оскільки саме при цій кількості факторів графік власних чисел починає згладжуватися в напрямку правої, пологої його частини, і, таким чином, зменшення значень максимально сповільнюється.

На рис. 4 наведені значення факторних навантажень, які є коефіцієнтами кореляції між змінними та виділеними факторами.

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet1) Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)	
	Factor 1	Factor 2
ЧП	-0,028467	0,490069
Р вк	-0,519720	0,782939
К фс	-0,937877	-0,191598
К пл	-0,937619	-0,240991
Р а	-0,704886	0,642167
К ал	-0,792415	-0,392321
К оа	-0,688363	-0,141492
Сп вк зк	-0,577642	-0,067389
К п	-0,939101	-0,236381
К звок	-0,967320	-0,090095
Р прод	-0,545764	0,833343

Рис. 4. **Факторні навантаження**

Для інтерпретації отриманих головних компонент значення факторних навантажень повинні виявляти закономірності. Факторні навантаження повинні об'єднувати змінні у групи, для яких коефіцієнти кореляції з факторами приймають більші значення по одній групі і менші – по іншій. На рис. 5 наведені факторні навантаження за методом Еквімакс.

Variable	Factor Loadings (Equamax normalized) (Spreadsh Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000) Factor 1	Factor 2
ЧП	-0,108177	0,478827
Р вк	0,282917	0,896137
К фс	0,954285	0,075256
К пл	0,967697	0,027718
Р а	0,499793	0,812064
К ал	0,870008	-0,157867
К оа	0,700645	0,054402
Сп вк зк	0,573748	0,094993
К п	0,967847	0,032558
К звок	0,954508	0,180944
Р прод	0,294006	0,951777
К авт	0,975816	0,101631
Expl.Var	6,652109	2,685130
Prp.Totl	0,554342	0,223761

Рис. 5. **Факторні навантаження після процедури повернення**

Отже, результати факторного аналізу дозволили виділити 2 фактори. До першого входить коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами. До другого – рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, рентабельність продаж.

Найбільші навантаження за першим фактором отримують коефіцієнт автономії та коефіцієнт покриття. За другим фактором найбільші навантаження має коефіцієнт рентабельності продаж і власного капіталу.

Завдання факторного аналізу полягає в тому, щоб, спостерігаючи велике число вимірюваних параметрів, виявити невелику кількість латентних макропараметрів – факторів, якими в основному визначаються відмінності в значеннях вимірюваних параметрів. Це дозволяє згрупувати схожі за змістом параметри в агрегатні змінні з метою скорочення числа параметрів і оптимізації структури даних [7].

Найбільшу складність при використанні факторного аналізу становить інтерпретація факторів, за відсутності якої факторний аналіз втрачає значення. Ця інтерпретація пов'язана з якісним аналізом явища та процесу, що вивчається.

В результаті факторного аналізу було знижено розмірність ознакового простору шляхом виділення 2 факторів.

Можемо зробити висновок, що до першого фактора відносяться показники фінансової стійкості, які показують ефективність формування та використання структури капіталу підприємства, а до іншого фактора відносяться показники прибутковості підприємства.

Отже, одним із найважливіших прийомів економічного аналізу є визначення та розрахунок факторів і причин, що впливають на результати господарської діяльності. Тільки на основі визначення впливу факторів і вивчення кожного фактора окремо можна здійснити основну мету економічного аналізу розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень щодо усунення наявних недоліків, закріплення досягнень і підвищення ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, складання перспективних і поточних планів подальшого розвитку комерційної діяльності.

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

Література: 1. Дубров А. М. Факторный и компонентный анализ. М. : МЭСИ, 2011. 127 с. **2.** Мхитарян В. С., Дубров А. М., Трошин Л. И. Многомерные статистические методы в экономике. М. : МЭСИ, 2013. 140 с. **3.** Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. М. : Финансы и статистика, 2003. 624 с. **4.** Сизова Т. М. Статистика : учеб. пособие. СПб. : СПб ГУИТМО, 2015. 80 с. **5.** Осипов В. И. Методы факторного анализа и планирования в промышленности : [учеб. пособ.]. Київ : УМК ВО при Минвузе УССР, 2010. 212 с. **6.** Абдукаримов И. Т. Факторы, влияющие на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий, их классификация и методы оценки. *Социально-экономические явления и процессы.* 2013. № 12. С. 9–14. **7.** Кошельок Г. В., Малишко В. С. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства. *Економіка і суспільство.* 2016. № 7. С. 361–368.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 658.17

Темченко Я. В.

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

Анотація. *Висвітлено стратегічний аналіз середовища підприємства. Розкрито сутність стратегічного аналізу; розглянуто існуючі класифікації факторів організацій його середовища і методи проведення зазначеного аналізу. Визначено чинники зовнішнього середовища, які можуть впливати на діяльність досліджуваного підприємства.*

Ключові слова: *стратегічний аналіз, фактори середовища, методи стратегічного аналізу, PEST-аналіз.*

Аннотация. *Освещен стратегический анализ среды предприятия. Раскрыта сущность стратегического анализа, рассмотрены существующие классификации факторов организаций его среды и методы проведения указанного анализа. Определены факторы внешней среды, которые могут влиять на деятельность исследуемого предприятия.*

Ключевые слова: *стратегический анализ, факторы среды, методы стратегического анализа, PEST-анализ.*

Annotation. *The strategic analysis of the enterprise environment is highlighted. The essence of strategic analysis is revealed, the existing classifications of factors of the organizations of its environment and the methods for conducting this analysis are considered. The article considers environmental factors that can affect the activities of this enterprise.*

Keywords: *strategic analysis, factors of surroundings, methods of strategic analysis, PEST- analysis.*

Сучасне зовнішнє середовище підприємств характеризується надзвичайно високим рівнем складності, динамізму і невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у ньому – основна умова в бізнесі й інших сферах життєдіяльності. До того ж, у всезростаючому числі випадків – це умова виживання і розвитку, що безпосередньо впливає на вибір стратегії.

Своєчасній і об'єктивній оцінці явищ, процесів і тенденцій, що відбуваються у зовнішньому середовищі, стає на заваді також відсутність необхідного обсягу достовірної інформації.

© Темченко Я. В., 2020

У науковій літературі дослідженням стратегічного аналізу, його методології займались такі науковці, як: Д. А. Акер, В. П. Баранчеєв, Г. А. Буреніна, М. В. Володькіна, Г. М. Давидов, Л. Є. Довгань, А. Т. Керимов, О. С. Кириченко, М. І. Ковальчук, І. М. Парасій-Вергуненко, В. В. Пастухова, К. І. Редченко, Є. А. Уткін та ін.

Метою статті є аналіз впливу основних факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств машинобудівної галузі.

З метою виживання і розвитку в умовах надзвичайного динамічного і невизначеного зовнішнього середовища підприємствам необхідно пристосовуватися до змін, а також самим активно формувати своє майбутнє.

У світовій економічній науці аналіз основних факторів зовнішнього макросередовища називається PEST-аналізом. PEST-аналіз – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства. Цей аналіз ставить за мету виявити ті фактори зовнішнього середовища, які найбільше впливають на організацію, а також передбачити динаміку впливу цих факторів. При проведенні PEST-аналізу потрібно враховувати, що аналіз стратегічних факторів кожного з компонентів повинен бути достатньо системним, тому що в житті всі компоненти між собою взаємопов'язані.

Діяльність кожного підприємства в зовнішньому середовищі також залежить від власного набору ключових факторів, який найбільш впливає на його бізнес. Найбільш істотні фактори макросередовища, які визначають діяльність підприємств машинобудівної галузі є: економічні, політичні, соціальні та технологічні:

– політичні фактори – фактори, що впливають на політичні погляди та поділяють людей на окремі політичні групи і знаходять вираження в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади та уряду;

– економічні фактори – фактори, що пов'язані з обігом грошей, товарів, інформації та енергії;

– соціально-демографічні фактори, які впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію;

– техніко-технологічні фактори – фактори, що пов'язані з розвитком техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій, а також «ноу-хау».

Серед основних проблем розвитку нашого суб'єкта господарювання машинобудівної галузі слід зазначити:

– застарілість основних засобів на підприємствах, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість і собівартість машинобудівної продукції;

– недостатній рівень платоспроможності товаровиробників;

– обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію;

– низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

– значну залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн;

– неефективну політику держави щодо діяльності монополістів і посередників, що приводить до підвищення вартості матеріалів, енергоресурсів.

PEST-аналіз наведений в табл. 1. Експертним шляхом для кожного фактора встановлюємо вагу та бал. Вага фактора відображає його значущість у групі. Бал фактора встановлюється за шкалою від 1 до 5 і відображає ступінь врахування цього фактора у діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємств машинобудівної галузі

P Політика	вага	бал	оцінка	**E** Економіка	вага	бал	оцінка
1) нестабільність політико-економічного становища України;	0,3	5	1,5	1) нерозвиненість ринкової інфраструктури;	0,1	3	0,3
2) відсутність дієвої системи правового регулювання;	0,2	4	0,8	2) відсутність сталих продажів і тривалих підрядних кооперацийних зв'язків;	0,2	4	0,8
3) необхідність дотримуватись норм СОТ у зовнішньоекономічній діяльності підприємств;	0,2	3	0,6	3) високий рівень інфляції;	0,1	2	0,2
3) військовий конфлікт на сході країни	0,3	5	1,5	4) недостатній обсяг основних та обігових активів у підприємств;	0,2	3	0,6
				5) падіння споживчого попиту;	0,2	4	0,8
				6) висока вартість кредитних ресурсів;	0,1	3	0,3
				7) низька рентабельність виробництва	0,1	4	0,4
Всього	1	13	4,4	Всього	1	23	3,4

Закінчення табл. 1

S Соціум	вага	бал	оцінка	**T** Технологія	вага	бал	оцінка
				1) недостатній вплив держави на девелопмент високотехнологічних галузей	0,3	3	0,9
1) пандемія коронавірусу;	0,4	5	2	промисловості та відсутність стратегії			
2) скорочення працездатного населення;	0,2	5	1	сталого розвитку;			
3) зниження привабливості праці у машинобудуванні;	0,2	4	0,8	2) низький рівень фундаментальних та науково-практичних досліджень;	0,3	3	0,9
4) відтік кваліфікованих працівників	0,2	4	0,8	3) відсутність інноваційних розробок, надмірна енерго- та матеріаломісткість виробництва продукції	0,4	5	2
Всього	1	18	4,6	Всього	1	11	3,8

Таким чином, проведено стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства за допомогою PEST-аналізу. На цей період найбільш впливовим є соціальні фактори. Наступними за значущістю є політичні фактори. Менш впливові на цей момент є технологічні й економічні фактори.

З метою підвищення ефективності функціонування підприємств машинобудівного комплексу України доцільно впроваджувати такі заходи:

– здійснювати підтримку створення інноваційно виробничих кластерів та інтелектуально-інноваційних центрів з метою відновлення взаємозв'язку між науково-дослідними установами та конструкторськими підрозділами підприємств машинобудування, включення машинобудівного комплексу України в глобальні технологічні ланцюги доданої вартості;

– впроваджувати механізми державного замовлення на продукцію машинобудування та державної підтримки розвитку його підприємств;

– здійснювати переорієнтацію на виробництво конкурентоспроможної продукції;

– впроваджувати сучасні прогресивні технології;

– формувати ефективну функціональну структуру організації підприємств; використовувати економічно ефективні важелі впливу на функціонування й управління машинобудівним комплексом в умовах нестабільних суспільних процесів;

– вдосконалювати територіальну організацію машинобудівного комплексу;

– субсидіювати відсоткові ставки за кредитами, що отримані з метою технічного переоснащення підприємств.

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

Література: 1. Ареф'єва О. В., Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення. *Актуальні проблеми економіки.* 2010. № 8. С. 83–91. **2.** Давидов Г. М., Малахова В. М., Магопець О. А. та ін. Стратегічний аналіз : навч. посіб. Київ : Знання, 2011. 389 с. **3.** Парасій-Вергуненко І. М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2007. 360 с. **4.** Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. СПб. : Питер, 2009. 344 с. **5.** Даценко Г. В. Чинники зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища підприємств безпосереднього і непрямого впливу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2010. № 6. С. 198–202.

ПІДПРИЄМНИЦТВО УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ РОЗРІЗІ

УДК 323.326

Терлига Т. Г.

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто ситуацію з підприємництвом як важливої складової економічної безпеки країни. Досліджено ситуацію підприємництва в країні порівняно з іншими країнами світу та виявлено, що покращення ситуації підприємництва України потребує ряду комплексних засобів, що в результаті матиме позитивний вплив на економіку держави.*

Ключові слова: *підприємництво, індекс легкості ведення бізнесу, конкурентоспроможність, сприйняття корупції, економічна свобода, дотримання прав власності, індекс підприємництва.*

Аннотация. *В статье рассмотрена ситуация с предпринимательством как важной составляющей экономической безопасности страны. Была рассмотрена ситуация предпринимательства в стране по сравнению с другими странами мира и выявлено, что улучшение ситуации предпринимательства Украины требует ряда комплексных средств, что в результате будет иметь положительное влияние на экономику государства.*

Ключевые слова: *предпринимательство, индекс легкости ведения бизнеса, конкурентоспособность, восприятие коррупции, экономическая свобода, соблюдение прав собственности, индекс предпринимательства.*

Annotation. *The article examines the situation with entrepreneurship as an important component of the country's economic security. The situation of entrepreneurship in the country was considered in comparison with other countries of the world and it was revealed that improving the situation of entrepreneurship in Ukraine requires a number of complex means, as a result, it will have a positive impact on the economy of the state.*

Keywords: *entrepreneurship, ease of doing business index, competitiveness, perceptions of corruption, economic freedom, respect for property rights, entrepreneurship index.*

Довгострокове економічне зростання є однією із найбільш важливих цілей макроекономічної політики кожної країни світу, адже означає збільшення обсягів виробництва і сукупних доходів, якісне використання природних ресурсів, високий рівень технологічності економіки або, навіть, її інноваційний характер, достатній рівень інформатизації суспільства, належне організаційне забезпечення, належний обсяг і якість капіталу тощо, які в сукупності забезпечують зростання добробуту в країні.

Одним із таких основних факторів економічного зростання є підприємництво. Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Розвиток підприємницького середовища виступає одним із найважливіших напрямків формування багатоукладної ринкової економіки. В умовах децентралізації економіки особливого значення набуває визначення комплексу умов і оцінювання сил зовнішнього характеру, які формують можливості та кінцеві результати господарювання підприємницьких структур і окремих підприємців [9].

Отже, своєчасне регулювання розвитку підприємницького середовища шляхом удосконалення нормативно-правової бази, покращення політичної ситуації, формування позитивних соціальних настроїв у суспільстві виступає важливою основою подальшого поглиблення розподілу суспільної праці, розширення міжнародних інтеграційних процесів і співробітництва, запровадження науково-технічних нововведень у підприємницькому просторі.

Для дослідження ситуації підприємництва, проведемо порівняльний аналіз показників розвитку підприємництва в Україні та Європі [1; 2; 4–8]. Для початку розглянемо індекс легкості ведення бізнесу. Індекс легкості ведення бізнесу – це показник, що започаткований світовим банком, базуючись на річних даних, що відображає наскільки легко вести підприємницьку діяльність в країні.

© Терлига Т. Г., 2020

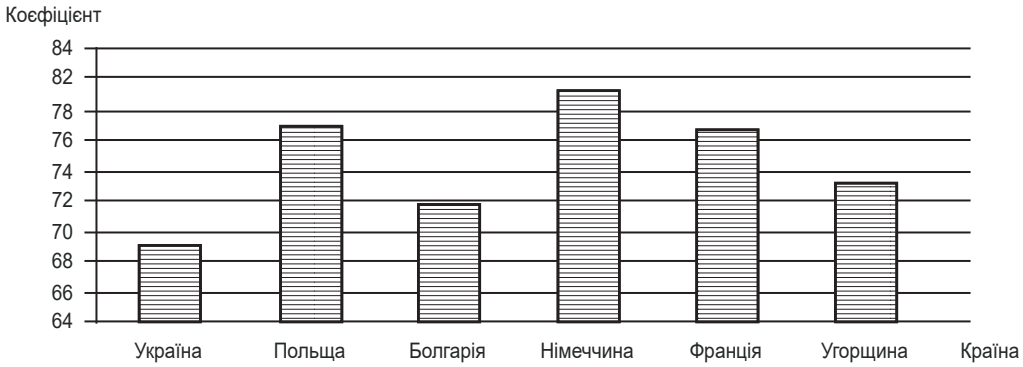


Рис. 1. **Індекс легкості ведення бізнесу [3]**

Як можна побачити з рис. 1, Україна має найменший показник (69,1) серед аналізованих країн. Найлегше вести підприємницьку діяльність у Німеччині (79,7). На наступному місці знаходиться Польща (76,9), Франція (76,1), Угорщина (73,4) та Болгарія (71,9). Умови ведення підприємницької діяльності в Україні скрутні, що не стимулює українців розпочинати свій бізнес і не приваблює закордонних підприємців.

Далі розглянемо міжнародний показник конкурентоспроможності (рис. 2).

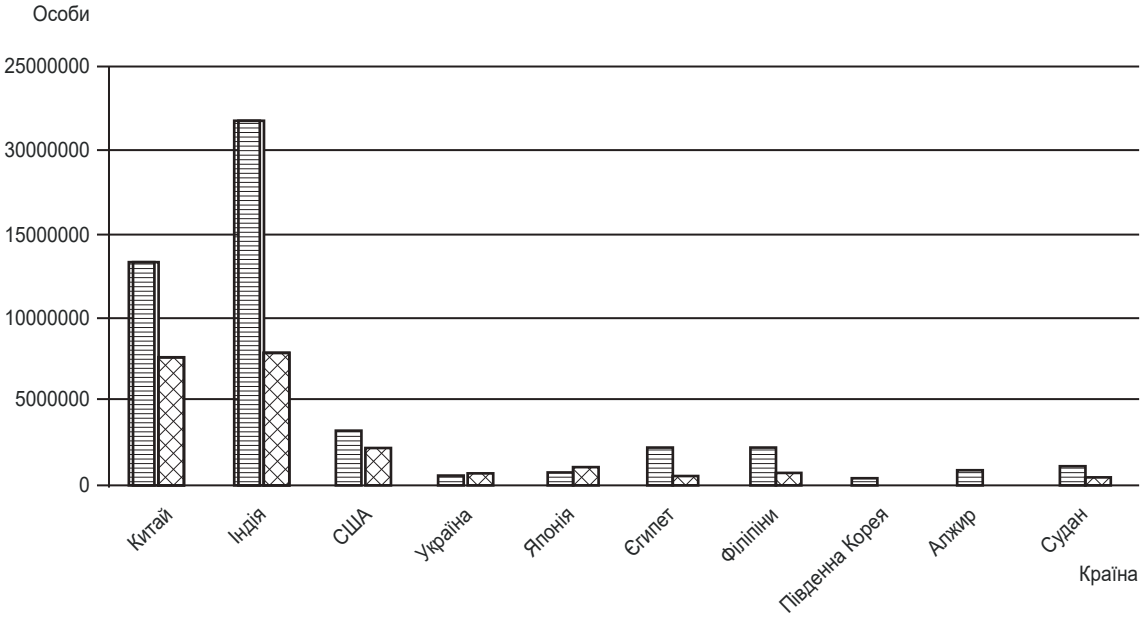


Рис. 2. **Міжнародний рейтинг конкурентоспроможності [3]**

Показник конкурентоспроможності відображає, наскільки привабливою є країна для підприємців. Чим вище показник у цьому рейтингу, тим більш привабливою є країна. З рис. 2 можна зробити висновок, що Україна має найменшу привабливість для підприємництва (56,99). На першому місці, згідно з рейтингом конкурентоспроможності, знаходиться Німеччина (81,8), потім йдуть Франція (78,81), Польща (68,89), Угорщина (65,08) та Болгарія (64,9).

Крім того, розглянемо глобальний індекс підприємництва. Глобальний індекс підприємництва відображає, скільки ресурсів надає держава задля розвитку підприємництва. Дані щодо цього індексу наведено на рис. 3.

Як показує рис. 3, порівняно з більшістю країн Україна має досить низький показник глобального індексу підприємництва.

Показники глобального індексу підприємництва для цих країн Європи складають: Франція (67,1), Німеччина (66,7), Польща (49,5), Угорщина (46,2), Болгарія (30,1) та Україна (25,2).

Слід зазначити, що, орієнтуючись на показники інших країн, можна сказати, що Україна не є привабливою країною для підприємців. Високий рівень корупції, низький рівень надання допомоги підприємцям, невисокі зна-

чення показників дотримання власності, легкості ведення бізнесу та економічної свободи не дають підприємцям впевненості щодо започаткування власного бізнесу.

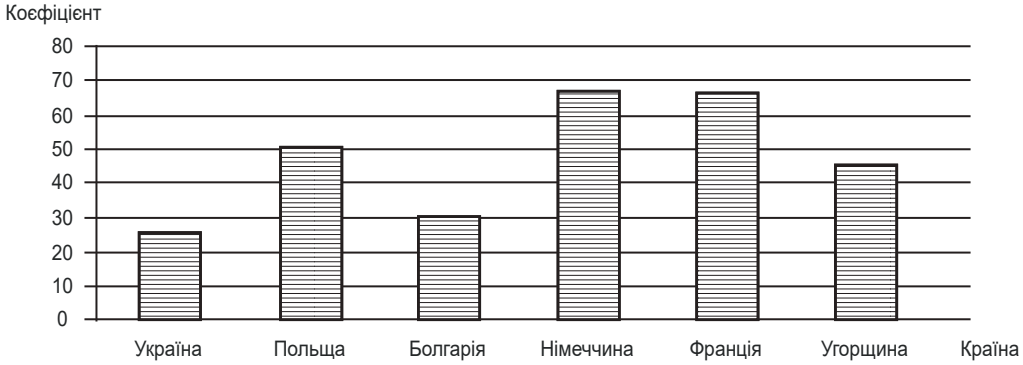


Рис. 3. **Глобальний індекс підприємництва [3]**

Щоб покращити ситуацію з підприємництвом в Україні, необхідно застосовувати комплексні засоби. Важливо покращити ситуацію з конкурентоспроможністю країни, корупцією та легкістю ведення бізнесу. Покращення одного показника неможливо без покращення інших. Тому важливо застосувати комплексні засоби у всіх сферах задля покращення привабливості держави в очах підприємців. Крім того, необхідно на законодавчому рівні виділяти у рамках бюджету держави кошти та ресурси на розвиток підприємництва в Україні та надавати пільги підприємцям.

До того ж більшість підприємців в Україні відносяться до малого бізнесу, на який досить сильно впливають податки. Багато підприємств в Україні не мають змогу нести такий податковий тягар та швидко припиняють свою діяльність. Через це важливо розробити законопроєкти, що будуть підтримувати малий бізнес, і зменшити на нього податковий тягар.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Раєвнєва О. В.

Література: 1. Статистика : навч. посіб. / за ред. О. В. Раєвнєвої. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2011. 504 с. **2.** Куприенко Н. В., Пономарева А. А., Тихонов Д. В. Статистика. Анализ рядов динамики : учеб. пособие. СПб. : ИД Политехн. ун-та, 2009. 208 с. **3.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. **4.** Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. М. : Вильямс, 2007. 912 с. **5.** Елисеева И. И. Статистика : учебник. М. : Юрайт, 2010. 565 с. **6.** Ефимова М. Р., Петрова Е. В., Румянцев В. Н. Общая теория статистики : учебник. М. : ИНФА-М, 2007. 416 с. **7.** Илышев А. М. Общая теория статистики : учебник. М. : Юнити, 2008. 535 с. **8.** Колков С. В., Плохотников К. Э. Статистика : учеб. пособие. М. : Флинта, 2008. 288 с. **9.** Rayevnyeva O., Brovko O., Filip S., Aksonova I., Derykhovskay V. Management and modelling of the industrial enterprise's crisis situations. *Problems and Perspectives in Management.* 2020. Vol. 18. Is. 1. P. 192–205.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.6

Тертична О. І.

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

Анотація. *У статті запропоновано використовувати метод факторного аналізу, що дозволяє виокремити взаємозалежні фінансові коефіцієнти як складовий елемент методики оцінки фінансового стану та прибутковості машинобудівного підприємства й визначити основні фактори впливу.*

Ключові слова: *факторний аналіз, фактори, фінансові результати, фінансовий стан.*

Аннотация. *В статье предложено использовать метод факторного анализа, который позволяет выделить взаимосвязанные финансовые коэффициенты как составной элемент методологии оценки финансового состояния и доходности машиностроительного предприятия и определить основные факторы влияния.*

Ключевые слова: *факторный анализ, факторы, финансовые результаты, финансовое состояние.*

Annotation. *The article proposes to use the method of factor analysis, which makes it possible to identify interrelated financial ratios as an integral element of the methodology for assessing the financial condition and profitability of a machine-building enterprise and to determine the main factors of influence.*

Keywords: *insurance, agricultural insurance, crop insurance, agricultural risks, insurance protection.*

Фінансові результати та фінансовий стан підприємства в цілому є одним із найважливіших критеріїв ефективності діяльності підприємства. Для підприємницької структури він одночасно є і метою, і стимулом, і чинником економічної безпеки, тому дослідження факторів, які впливають на його зміну, являється особливо актуальним.

Аналізу фінансових результатів присвячено праці таких вітчизняних учених, як М. Білик [1], І. Бланк [2], В. Мец [3], Ф. Бутинець [4] та інших. При цьому недостатньо уваги приділяється питанням оцінки впливу факторів.

Метою статті є дослідження використання факторного аналізу для оцінки фінансового стану та фінансових результатів машинобудівних підприємств.

Факторний аналіз – це методика комплексного системного вивчення і оцінки впливу факторів на величину результативних показників. Роль факторного аналізу в управлінні економічними системами полягає в тому, що він дає можливість формувати та змінювати параметри досліджуваного об'єкта шляхом відповідного підбору та коригуванням чинників, які їх обумовили. Побудова факторної моделі є основою факторного аналізу. Фактори повинні знаходитися в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником. За такої умови побудованій факторній системі можна дати економічну інтерпретацію, що сприяє проведенню аналізу та оцінки впливу кожного фактору на формування фінансових результатів підприємства [5].

Факторний аналіз спирається на обчислення коефіцієнтів кореляції між змінними, а тому масив даних, який готується для факторного аналізу, повинен бути представлений у вигляді двовимірної матриці.

Після проведення кластерного аналізу було виявлено підприємства машинобудівної галузі, які найбільше схожі за властивостями та закономірностями. Тому доцільно розглянути фактори впливу для цілого кластеру, тобто для таких підприємств: ПАТ «Харківський тракторний завод», АТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря», ПАТ «Турбогаз», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ДП «Завод імені В. О. Малишева», ПАТ «Смілянський машинобудівний завод» та ДП «Харківський механічний завод».

Фактори впливу на фінансовий стан кластеру, які будуть застосовуватися при факторному аналізі, наведено у табл. 1.

На основі розрахунків усіх показників з табл. 1 сформовано масив даних, які будуть використовуватись для проведення дослідження (табл. 2).

© Тертична О. І., 2020

Таблиця 1

Фактори впливу на фінансовий стан кластера

№	Назва	№	Назва	№	Назва
1	2	3	4	5	6
X1	Коефіцієнт поточної ліквідності	X5	Рентабельність активів (капіталу)	X9	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
X2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	X6	Валова рентабельність основної діяльності		
X3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	X7	Рентабельність продажів	X10	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
X4	Коефіцієнт автономії	X8	Коефіцієнт оборотності запасів	X11	Коефіцієнт покриття виробничих витрат

Таблиця 2

Масив вхідних даних для проведення дослідження

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ДП «ХМЗ» (2016 рік)	0,446	0,186	0,0003	-0,074	-0,133	0,348	-0,125	3,676	11,627	1,183	1,174
ДП «ХМЗ» (2017 рік)	0,312	0,088	0,000	-0,245	-0,143	0,211	-0,185	2,769	8,018	0,741	1,105
ДП «ХМЗ» (2018 рік)	0,581	0,204	0,000	-0,033	0,281	0,456	0,241	3,463	13,605	1,145	1,228
ДП «ХМЗ» (2019 рік)	0,442	0,225	0,0003	-0,362	-0,323	0,346	-0,316	2,979	5,951	0,941	1,173
ПАТ «ХТЗ» (2018 рік)	1,130	0,377	0,205	-0,473	0,178	0,437	0,285	4,911	13,368	2,010	1,219
ПАТ «ХТЗ» (2019 рік)	0,357	0,178	0,108	-0,234	-0,066	-0,066	-0,130	2,616	8,671	1,528	1,087
АТ «Світло Шахтаря» (2018 рік)	1,665	1,265	0,009	0,475	0,025	0,535	0,032	4,390	1,151	3,237	1,268
АТ «Світло Шахтаря» (2019 рік)	0,958	0,685	0,001	0,145	-0,407	0,570	-0,358	5,366	1,906	7,876	1,285
ПАТ «Турбогаз» (2018 рік)	3,965	3,064	0,357	0,769	0,015	0,661	0,036	1,702	0,762	2,892	1,330
ПАТ «Турбогаз» (2019 рік)	2,674	1,830	0,145	0,650	0,002	0,773	0,006	1,473	0,637	1,459	1,387
ПАТ «ХПЗ» (2018 рік)	0,608	0,248	0,013	-0,598	0,035	0,634	0,087	2,508	3,415	2,501	1,317
ПАТ «ХПЗ» (2019 рік)	0,762	0,419	0,029	-0,545	-0,107	0,764	0,338	2,509	2,202	1,943	1,109
ДП «Завод Малишева» (2018 рік)	1,297	0,639	0,121	0,197	0,198	2,065	0,195	1,926	3,837	1,510	2,062
ДП «Завод Малишева» (2019 рік)	1,000	0,412	0,054	0,318	-0,102	-0,320	-0,549	0,598	0,898	0,433	0,800

Першим кроком аналізу табл. 2 було визначення власних значень основних компонентів за методом Varimaxnormalized, які наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Власні значення основних компонентів

Значення	Власне значення	Загальна дисперсія, %	Сукупне власне значення	Сукупна дисперсія, %
1	4,131315	37,55741	4,131315	37,55741
2	2,630925	23,91750	6,762240	61,47491
3	1,819615	16,54196	8,581855	78,01687

Згідно з перше полем табл. 3 «Власне значення» для подальшого дослідження слід відбирати лише ті фактори, власні значення яких перевищують 1. У стовпчику «Загальна дисперсія» знаходиться відсоток загальної дисперсії для кожного власного значення. У наступних полях містяться значення накопичених (кумулятивних) власних значень та % дисперсії. Отримані результати дозволяють дійти висновку, що перша головна компонента пояснює 37,55 % загальної дисперсії, друга – 23,91 %, третя – 16,54 %. Загалом три виділені компоненти пояснюють 78,01 %

загальної дисперсії. Для перевірки доцільності виділення трьох головних компонент слід скористатися засобом візуального аналізу – графіком «кам'янистого осипу» (рис. 1).

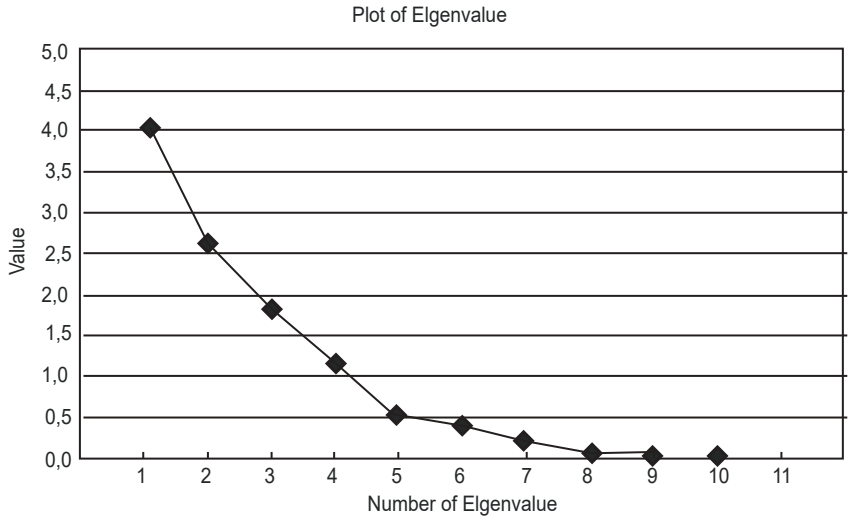


Рис. 1. **Графік «кам'янистого осипу»**

На рис. 1 слід знайти таке місце, в якому зменшення власних значень зліва направо максимально сповільнюється. Саме таким є четвертий компонент, адже після нього зменшення значень сповільнюється.

У табл. 4 наведено значення факторних навантажень, які є коефіцієнтами кореляції між змінними та виділеними факторами.

Таблиця 4

Факторні навантаження

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
X1	**0,937131**	0,228528	0,065863
X2	**0,943153**	0,163606	-0,006889
X3	0,677217	0,333831	0,282603
X4	**0,859106**	-0,017811	-0,012732
X5	-0,006193	**0,731552**	0,523367
X6	0,206928	**0,829643**	-0,231898
X7	-0,118877	**0,863219**	0,156211
X8	-0,433195	0,154214	-0,688658
X9	**-0,724262**	0,210441	0,246267
X10	0,218968	0,003143	**-0,914113**
X11	0,217958	**0,817280**	-0,224411
Expl.Var	3,829092	2,895401	1,857363
Prp.Totl	0,348099	0,263218	0,168851

На рис. 2–4 наведені графіки навантажень, які ілюструють співвідношення між факторами і групами змінних.

Для інтерпретації отриманих головних компонент значення факторних навантажень повинні виявляти закономірності. Факторні навантаження повинні об'єднувати змінні у групи, для яких коефіцієнти кореляції з факторами приймають більші значення по одній групі і менші – по іншій.

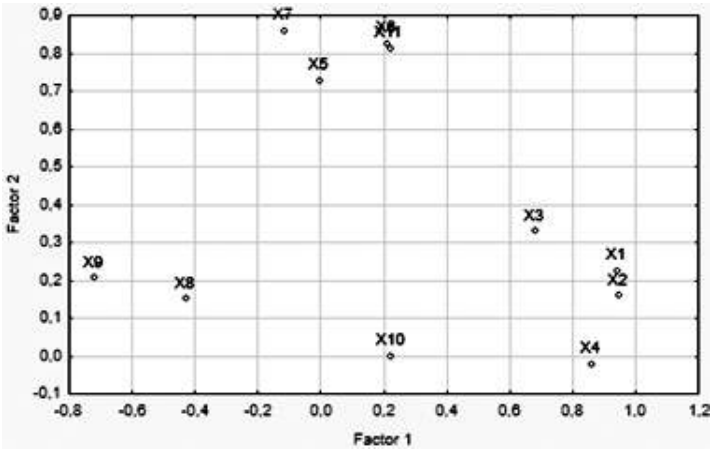


Рис. 2. **Факторне навантаження (фактор 1 та 2)**

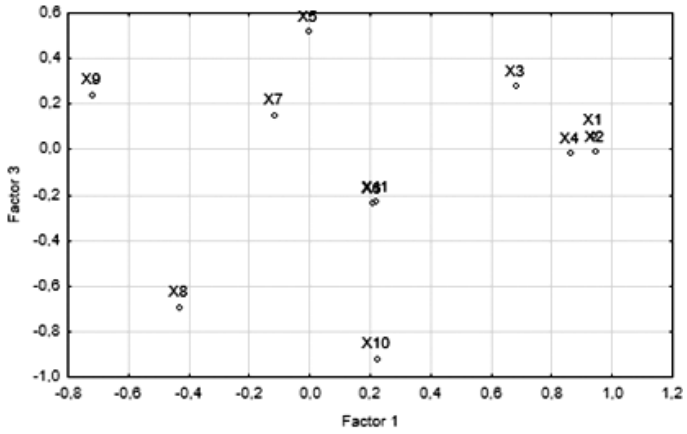


Рис. 3. **Факторне навантаження (фактор 1 та 3)**

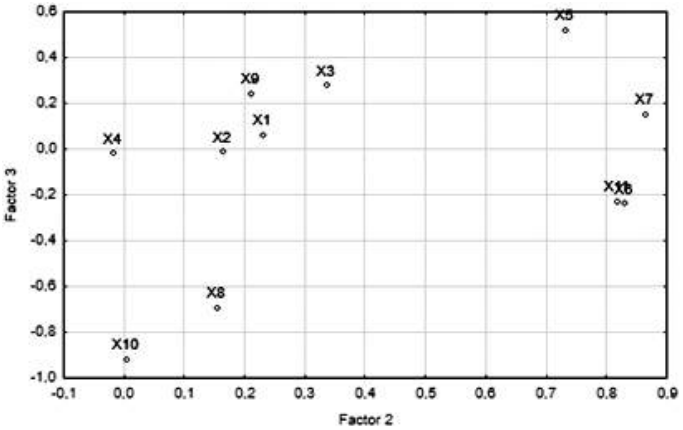


Рис. 4. **Факторне навантаження (фактор 2 та 3)**

Отже, результати факторного аналізу дозволили виділити 3 фактора. До першого входять X1, X2, X4 та X9, а саме коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Індикатори X5, X6, X7 та X11 формують другу групу впливу, це показники рентабельності активів (капіталу), валової рентабельності основної діяльності, рентабельності продажів та коефіцієнт покриття виробничих витрат. Останню групу сформував X10 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Показники X3 (коефіцієнт абсолютної ліквідності) та X8 (коефіцієнт оборотності запасів) мають найменший вплив на фінансовий стан кластера. Узагальнення отриманих результатів наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Актуалізація первинних показників, що впливають на фінансовий стан кластера та факторів, які вони утворюють

№	Індикатор	Факторне навантаження	Фактор, % поясненої дисперсії	Загальний % поясненої дисперсії	
X1	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,9371	Платоспроможність 37,55 %	78 %	100 %
X2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,9431			
X4	Коефіцієнт автономії	0,8591			
X9	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-0,7242			
X5	Показники рентабельності активів (капіталу)	0,7315	Рентабельність 23,91%		
X6	Валової рентабельності основної діяльності	0,8296			
X7	Рентабельності продажів	0,8632			
X11	Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,8172			
X10	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-0,9141	Оборотність 16,54%		
Інші фактори				22 %	

На основі узагальнення поданих результатів в табл. 5 можна дійти висновку, що рівень фінансового стану машинобудівних підприємств кластера визначався факторами: платоспроможність, рентабельність та оборотність кредиторської заборгованості. Виявлена сукупність визначає 78 % впливу на фінансовий стан машинобудівних підприємств кластера, а інші фактори – 22 %.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Журавльова І. В.

Література: 1. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : КНУТД. 2012. 280 с. **2.** Бланк И. А. Управление прибылью : учебник. Киев : Ника-центр. 2007. 768 с. **3.** Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. Київ : Вища школа. 2003. 280 с. **4.** Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для вищ. навч. закл.]. Житомир : ПП Рута. 2005. 756 с. **5.** Журавльова І. В., Лелюк С. В. Візуалізація фінансових даних: методичні рекомендації до виконання консультаційного проекту для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» другого (магістерського) рівня. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 30 с.

ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ З ПОЗИЦІЇ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

УДК 336.7

Тесло М. П.

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

Анотація. *В статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти формування кредитної політики. Виділено основні моменти сутнісного подання цієї категорії. Вказано зміст основних елементів кредитної політики з позиції розвитку довгострокового кредитування.*

Ключові слова: *кредит, кредитна політика, кредитний портфель, довгострокове кредитування, кредитний процес.*

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретико-методологические аспекты формирования кредитной политики. Выделены основные моменты сущностного представления этой категории. Указано содержание основных элементов кредитной политики с позиции развития долгосрочного кредитования.*

Ключевые слова: *кредит, кредитная политика, кредитный портфель, долгосрочное кредитование, кредитный процесс.*

Annotation. *The theoretical and methodological aspects of credit policy forming are discussed in the article. The necessary moments of given category essence conception are described. The maintenances of necessary elements of credit policy with the position of long – term crediting development are given.*

Keywords: *loan, loan policy, loan portfolio, long-term lending, loan process.*

Розвиток довгострокових кредитних відносин і кредитних продуктів має надзвичайно важливу роль на сучасному етапі економічного зростання національної економіки. З огляду на свою значущість та актуальність довгострокове кредитування підлягає більш детальному розгляду з позиції функціонування окремих елементів і необхідності їх обліку при формуванні кредитної політики банку.

Кредитна політика являє стратегію і тактику банку у сфері залучення і розміщення ресурсів і становить основу, на якій будується весь кредитний процес у банку. Елементи політики розвитку довгострокового кредитування є одними з елементів загальної кредитної політики банку, а також безпосередньо пов'язані з його ресурсною політикою. За допомогою довгострокової кредитної політики визначаються кредитні орієнтири і функціонування механізму довгострокового кредитування, результатом чого є формування портфеля довгострокових кредитів банку.

Формуванню кредитної політики і окремих її елементів приділяється значна увага українськими вченими і фахівцями і зарубіжними авторами. Серед праць авторів ближнього і далекого зарубіжжя в цій галузі відомі такі автори, як Роуз П. С. [1], Тагірбекова К. Р. [2], Москвін В. А. [3] та ін.

В українській науці та практиці найбільший внесок в розробку питань формування кредитної політики зроблений роботами таких учених, як С. М. Козьменко [4], О. В. Васюренко [5], В. В. Вітлінській [6], Р. О. Котовська [7], І. С. Гуцал [8] та ін.

Так, П. С. Роуз особливу увагу приділяє опису кредитної політики і її основних елементів, ґрунтуючись на американській банківській практиці. Елементи кредитної політики також розглядає російський вчений К. Р. Тагірбеков і виділяє основні чинники, що впливають на її формування. Р. Котовська зі співавторами і В. М. Голуб досліджують основні принципи й етапи політики кредитування. Методи проведення описує В. С. Стельмах. О. В. Васюренко досліджує основні напрями та ключові моменти реалізації кредитної політики банку. Як видно, дослідженнями досить неоднозначно визначається суттєвий зміст кредитної політики.

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених цьому об'єкту, недостатньо чітко представлені елементи кредитної політики, крім того, науковцями не розглядається кредитна політика з позиції особливостей розвитку довгострокового кредитування. У зв'язку з цим видається актуальним дослідження цих питань.

Метою статті є категоріальна конкретизація кредитної політики з позиції довгострокового банківського кредитування, відображення її структури і складових елементів.

© Тесло М. П., 2020

Вивчення наукових робіт показало відсутність єдиної інтерпретації економічної категорії «кредитна політика». Деякі автори виділяють сутність кредитної політики з позиції підвищення прибутковості кредитних організацій і зниження кредитного ризику [2, с. 187]. Інші зазначають як стратегію і тактику щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: повернення, забезпеченості, платності, терміновості і диференційованості [3, с. 40]. У фінансовому словнику С. М. Козьменко не виділяє окремо поняття кредитної політики банку, розглядаючи лише кредитну політику держави (грошово-кредитна політика) [4, с. 352].

І. С. Гуцал, комплексно досліджуючи кредитну політику як спосіб ефективного використання ресурсів, обґрунтовує це поняття як систему способів і дій, які спрямовані на грошово-кредитне забезпечення і регулювання кредитних відносин з метою економічного зростання і прибуткової діяльності фінансового посередника [8, с. 14]. Це визначення дає важливе уявлення кредитної політики як елемента, що забезпечує грошово-кредитне забезпечення всієї економіки і її участь в економічному зростанні. З позиції банківської установи більш розширено і повно трактування «кредитна політика» наведено в роботі О. В. Васюренко як пріоритети і завдання кредитної діяльності, способи і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу [5, с. 159]. Аналогічна ситуація спостерігається у визначенні елементів кредитної політики банку.

Узагальнивши різні трактування цієї категорії, автором виділено основні аспекти сутнісного уявлення кредитної політики:

- стратегія щодо основних напрямків кредитного процесу;
- тактика банку щодо організації кредитування;
- управління кредитним процесом;
- контроль за кредитним процесом (контроль за дотриманням процедури підготовки видачі кредиту, за правильністю оформлення кредиту, контроль за управлінням кредитом);
- механізм супроводу кредитних угод (кредитний моніторинг).

Досить значний спектр напрямів реалізації ефективної кредитної політики показує складність і багатогранність цієї категорії, в рамках якої повинні бути визначені основні складові та цільові орієнтири механізму довгострокового кредитування. Останній визначає функціонування системи довгострокового кредитування, яка реалізується банком у рамках обраної стратегії розвитку. Основу системи довгострокового кредитування складають елементи довгострокового кредиту, які взаємодіють на основі механізму довгострокового кредитування і визначаються кредитною політикою банку.

Кредитна політика з позиції розвитку довгострокового кредитування, що розглядається як стратегічний розвиток банківської установи по вкладенню ресурсів у кредитні продукти, які характеризуються тривалим періодом фінансування, містить загальні орієнтири і рекомендації щодо формування та здійснення механізму кредитування довгострокових банківських продуктів. Отже, вона дозволяє банку сформувати такий довгостроковий кредитний портфель, за допомогою якого можуть бути реалізовані такі цілі, як забезпечення прибутковості і конкурентоспроможності, контроль за рівнем ризику, відповідність вимогам, висунутими регулюючими органами. Політика довгострокового кредитування, відображаючи особливості довгострокового кредиту, інтегрована в кредитній політиці і відповідає її опису, включаючи аналогічні елементи.

Ґрунтуючись на вивченні досвіду країн ближнього і далекого зарубіжжя в частині опису кредитної політики [1, с. 178; 2, с. 182; 3, с. 201], вітчизняної банківської теорії [4, с. 41; 5, с. 351; 6 с. 185; 7, с. 158; 8, с. 101] і практиці, автором пропонується виділяти такі елементи кредитної політики, які мають певні особливості в аспекті розвитку довгострокового кредитування (рис. 1).

Довгострокове банківське кредитування в Україні має тенденцію до динамічного нарощування, створюючи потенціал для економічного зростання національної економіки, тому вимагає зваженого підходу до розвитку і ретельного моніторингу з боку банку. Це визначає необхідність розгляду кредитної політики з позиції довгострокового кредитування, формування та реалізація якої, зважаючи на свою економічної значущості, розглядається як основа забезпечення ефективного розвитку кредитної діяльності банку.

У розглянутому питанні за кожним елементом кредитної політики були визначені і поставлені основні завдання, що вимагають подальшого розгляду і конкретизації. Це зумовлює перспективи і необхідність досліджень в цьому напрямі.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Внукова Н. М.

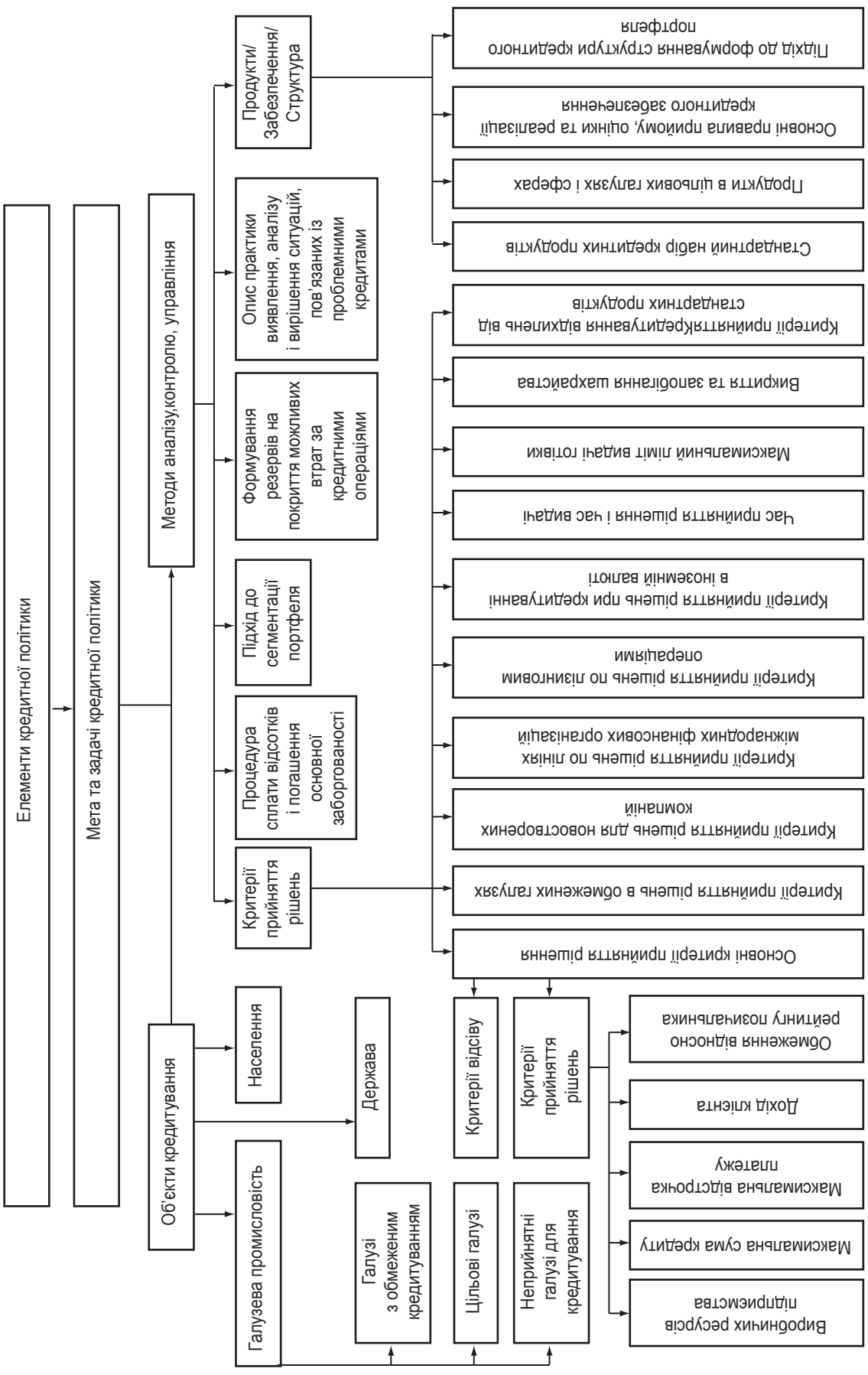


Рис. 1. **Елементи кредитної політики**

Джерело: авторська розробка на підставі [1–3; 5; 7], а також вивчення банківської практики в Україні

Література: 1. Роуз П. С. Банковский менеджмент. М. : Дело Лтд, 2017. 76 с. **2.** Тагирбекова К. Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело). М. : Весь Мир, 2018. 720 с. **3.** Москвин В. А. Кредитование инвестиционных проектов: рекомендации для предприятий и банков. М. : Финансы и статистика, 2017. 240 с. **4.** Козьменко С. М., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Львів : Центр Європи, 2017. 576 с. **5.** Васюренко О. В. Банківський менеджмент : навч. посіб. Київ : Академія, 2018. 320 с. **6.** Вітлінській В. В., Пернарівській О. В., Наконечний Я. С., Велікоіваненко Г. І. Кредитний ризик банку : навч. посіб. Київ : Знання, КОО, 2015. 251 с. **7.** Котовська Р. О., Ричаківська В. А., Табачук Г. П., Вознюк М. А. Операції банків. Львів : Центр Європи, 2017. 277 с. **8.** Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів. Львів : ВАТ «Бібльос», 2016. 244 с.

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

УДК 338.45

Харківська К. О.

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

Анотація. *Розглянуто роль і сутність факторного аналізу в системі діагностики та управління фінансовими ризиками підприємств машинобудівної галузі. Сформовано сукупність фінансових показників, виділено і охарактеризовано фактори, що впливають на виникнення фінансових ризиків у діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання.*

Ключові слова: *факторний аналіз, фінансовий ризик, діагностика, фінансові показники, машинобудування.*

Аннотация. *Рассмотрены роль и сущность факторного анализа в системе диагностики и управления финансовыми рисками предприятий машиностроительной отрасли. Сформирована совокупность финансовых показателей, выделены и охарактеризованы факторы, влияющие на возникновение финансовых рисков в деятельности исследуемых субъектов хозяйствования.*

Ключевые слова: *факторный анализ, финансовый риск, диагностика, финансовые показатели, машиностроение.*

Annotation. *The role and essence of factor analysis in the system of diagnostics and financial risk management of machine-building enterprises are considered. The set of financial indicators is formed and the factors influencing occurrence of financial risks in activity of researched subjects of managing are allocated and characterized.*

Keywords: *factor analysis, financial risk, diagnostics, financial indicators, mechanical engineering.*

Фінансова діяльність підприємства в усіх своїх формах пов'язана з багатьма ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності та рівень фінансової безпеки істотно підвищується з переходом країни до ринкової економіки. Ризики, що супроводжують такого роду діяльність і генерують різноманітні фінансові загрози, відокремлюються в особливу групу фінансових ризиків, що відіграють найбільше значення в загальному портфелі ризиків організації [1].

Стрімке зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати діяльності та фінансову стабільність підприємства пов'язане зі швидкими змінами економічної ситуації в країні та на фінансових ринках, з розширенням

© Харківська К. О., 2020

середовища фінансових відносин суб'єктів господарювання, появою нових для нашої країни фінансових технологій та з багатьма іншими факторами. Саме тому діагностика та виявлення факторів, що приводять до виникнення фінансових ризиків в діяльності машинобудівних підприємств з метою запобігання негативних наслідків, уявляється актуальним.

Метою дослідження є виявлення та характеристика факторів впливу на фінансові ризики підприємств галузі машинобудування.

Для виявлення рівня впливу окремих факторів на рівень фінансового ризику пропонується метод факторного аналізу. Застосування факторного аналізу з метою оцінки фінансового стану підприємства широко представлене в працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Зокрема, вагому цінність становлять праці Мец В. О. [2], Базілінської О. Я. [3], Цаль-Цалка Ю. С. [4], в яких традиційно застосовується факторний аналіз для визначення причин змін абсолютних і відносних показників, а також для розрахунку впливу кількісних і якісних факторів на зміну аналізованого показника.

Внутрішні та зовнішні користувачі аналітичної інформації зацікавлені у використанні таких методик оцінювання фінансового стану, які б забезпечували максимальну оперативність у прийнятті ефективних управлінських рішень завдяки визначенню позитивних і негативних ознак і тенденцій щодо основних характеристик фінансового становища об'єктів дослідження: майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості діяльності, ефективності використання капіталу, інвестиційної привабливості [5].

Факторний аналіз фінансово-економічних показників дає змогу визначити вплив окремих факторів на зміну результативних показників за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження.

Перелік підприємств машинобудування, на основі звітності яких проводиться дослідження, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Перелік підприємств машинобудування

Позначення	Назва підприємства
П 1	ДП «Завод «Електроважмаш»
П 2	ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»
П 3	ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод»
П 4	ПАТ «Сєвєродонецький науково-дослідний та конструкторський інститут машинобудування»

Як початкові дані для факторного аналізу використовуємо фінансові показники, які характеризують ліквідність, фінансову стійкість, ефективність діяльності та структуру активів підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Перелік показників фінансового стану підприємств

Група показників	**Найменування показника**	**Умовні позначення**
1	**2**	**3**
Показники ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	*Kal*
	Коефіцієнт поточної ліквідності	*Kpl*
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	*Kshl*
Показники фінансової стійкості	Коефіцієнт фінансової стійкості	*Kfs*
	Частка поточних зобов'язань	*Chpz*
	Коефіцієнт фінансової автономії	*Kfa*
Показники рентабельності	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	*Kmvk*
	Рентабельність активів	*Ra*
	Рентабельність власного капіталу	*Rvk*
	Рентабельність продажу	*Rp*
	Коефіцієнт чистої рентабельності	*Kchr*
Показники ділової активності	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	*Kooa*
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	*Kodz*
	Період обороту оборотних активів	*Poa*

Закінчення табл. 2

1	2	3
	Коефіцієнт оборотності запасів	*Koz*
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	*Kokz*
Показники структури активу	Відношення необоротних и оборотних активів	*NA/OA*
	Частка запасів в оборотних активах	*Z/OA*
	Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	*DZ/OA*

Розрахунок фінансових показників для проведення факторного аналізу проводиться на базі фінансової звітності обраних підприємств [6]. Надалі розрахунки за методом факторного аналізу проводяться за допомогою програми Statistica.

Розраховані фінансові показники, згідно з алгоритмом факторного аналізу, слід стандартизувати. Наступний етап факторного аналізу – оцінка рівня інформативності головних компонент (рис. 1).

Eigenvalues (Spreadsheet1)
Extraction: Principal components

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	9,330554	54,88561	9,33055	54,88561
2	4,315914	25,38773	13,64647	80,27334

Рис. 1. **Оцінка рівня інформативності головних компонент**

Отримані головні компоненти на 80,27 % пояснюють варіацію вихідної системи показників, причому перша головна компонента пояснює 54,88 % загальної дисперсії, а друга – 25,38 %. На наступному етапі аналізу будується графік так званого «кам'янистого осипу», який підтверджує доцільність виділення двох факторів.

На рис. 2 наведено факторні навантаження, отримані після процедури обернення за методом Еквімакс.

Factor Loadings (Equamax raw) (Spreadsheet1)
Extraction: Principal components
(Marked loadings are >,700000)

Variable	Factor 1	Factor 2
Kal	0,951948	-0,252925
Kpl	-0,338506	0,900894
Kshl	-0,736033	0,014146
Kfs	0,984580	-0,011954
Chpz	-0,183435	0,969192
Kfa	0,982074	0,017435
Kmvk	0,191938	-0,963913
Ra	0,970341	-0,210415
Rvk	0,874405	-0,170584
Kchr	0,969717	-0,204215
Kooa	-0,430218	0,877500
Kodz	0,221910	-0,809585
Koz	-0,461436	0,295552
Kokz	-0,632564	0,233113
NA/OA	0,826242	0,245927
Z/OA	0,281301	0,892749
DZ/OA	0,686874	-0,260214
Expl.Var	8,294382	5,352086
Prp.Totl	0,487905	0,314829

Рис. 2. **Факторні навантаження після процедури обернення**

Отже, результати факторного аналізу (рис. 2) дозволили виділити 2 фактори. Перший фактор характеризує ефективність використання та структуру капіталу підприємства, до нього входять коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, продаж, чистої рентабельності, коефіцієнти абсолютної та швидкої ліквідності, коефіцієнти фінансової стійкості та автономії, а також співвідношення необоротних та оборотних активів, вони пояснюють 48,8 % загальної дисперсії.

Другий фактор включає показники, що пов'язують оборотні активи підприємства з його поточними зобов'язаннями, а саме: коефіцієнт поточної ліквідності, частка поточних зобов'язань, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнти оборотності оборотних активів та дебіторської заборгованості, частка запасів в оборотних активах, вони пояснюють 31,5 % загальної дисперсії.

Отже, можемо зробити висновок, що найвища ймовірність виникнення та реалізації фінансових ризиків у діяльності підприємств машинобудування пов'язана з формуванням структури їх капіталу, а також з забезпеченням достатнього рівня ефективності функціонування.

Також значна частка фінансових ризиків обумовлена співвідношенням між поточними активами та поточними зобов'язаннями. Саме тому виділені фактори та показники, що їх формують, мають бути об'єктами постійного контролю з боку фінансового менеджменту підприємства.

Таким чином, застосування факторного аналізу в процесі управління фінансовими ризиками дозволяє виділити та проаналізувати ключові показники, що впливають на рівень ризикованості підприємства, а також формувати управлінські рішення, спрямовані на мінімізацію та нейтралізацію негативних наслідків фінансових ризиків в діяльності суб'єкта господарювання.

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

Література: 1. Берест М. Сутність та деякі аспекти антикризового фінансового управління підприємством. *Світ фінансів*. 2013. № 2. С. 131–136. **2.** Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. Київ, 2003. 280 с. **3.** Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. Київ : Центр учб. літ., 2011. 328 с. **4.** Цаль-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учб. літ., 2010. 566 с. **5.** Журавльова І. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream.pdf. **6.** Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: https://smida.gov.ua.

LIMITATIONS OF MONOPOLISM AND PROBLEMS OF COMPETITION DEVELOPMENT IN UKRAINE

UDC 338.235.3.001.45

Ye. Chornomord

The 3-rd year student
of the Faculty of Management and Marketing of KHNEU of S. Kuznets

Annotation. *The main positive results and negative consequences of the activities of monopolistic structures in the economic system of Ukraine, the development and formation of the state's competition policy in the conditions of market transformation are comprehensively considered. The features of the functioning of monopolies in the domestic economy are analyzed, conclusions are drawn regarding the improvement of the system of regulation of monopolies in Ukraine.*

Keywords: *monopoly, Antimonopoly Committee of Ukraine, competitiveness, world ranking, government regulation policy.*

Анотація. *Комплексно розглянуто основні позитивні результати і негативні наслідки діяльності монополістичних структур в економічній системі України, розвиток і формування конкурентного політиці дер-*

© Ye. Chornomord, 2020

жави в умовах ринкової трансформації. Проаналізовано особливості функціонування монополій у вітчизняній економіці, зроблено виводи щодо удосконалення системи регулювання монополій в Україні.

Ключові слова: *монополія, Антимонопольний комітет України, конкурентоспроможність, світовий рейтинг, політика державного регулювання.*

Аннотация. *Комплексно рассмотрены основные позитивные результаты и негативные последствия деятельности монополистических структур в экономической системе Украины, развитие и формирование конкурентной политике государства в условиях рыночной трансформации. Проанализированы особенности функционирования монополий в отечественной экономике, сделаны выводы относительно усовершенствования системы регулирования монополий в Украине.*

Ключевые слова: *монополия, Антимонопольный комитет Украины, конкурентоспособность, мировой рейтинг, политика государственного регулирования.*

The formation of a market economy in Ukraine and productive forces, the deepening of sectoral and territorial divisions, qualitative changes in public consciousness, the gradual transition to building a civilized economic system in the country cause the development of antitrust and competition law.

At the same time, despite the attention paid to the formation and development of such legislation, there are almost no theoretical developments in these issues. However, it is well known that the effectiveness of legislation is achieved only with the maximum development and coherence of the regulatory legal mechanism, which is implemented through the rules of antitrust and competition law.

Ukraine's low competitiveness is a consequence of the economic policy of the reform period. Having valuable resources (primarily the human-cultural and scientific-technical potential of the nation), we have not been able to maintain and increase our competitive advantages. In order to improve the situation concerning the competitiveness of domestic production, Ukraine's participation in the work of international regional certification organizations is needed [1].

The problem of competitiveness affects every component of the economy. Ukraine ranks 85th out of 141 countries in the Global Competitiveness Index. Compared to the previous report (2018), Ukraine has shown little progress, moving from 83rd position in the ranking, although in 2019 another country was added to the list.

According to the report, Ukraine is ranked between developing countries - Macedonia and the Dominican Republic, ahead of most countries in Africa and Latin America. At the same time, it lags far behind the EU-15 (old EU members), and among the CIS countries in terms of economic competitiveness ranks 4th, behind Russia, Kazakhstan and Azerbaijan.

Weaknesses in Ukraine's competitiveness, according to the report, are the financial system (136th place), macroeconomic stability (133rd place), institutions (104th place), health (101st place) and business dynamism (85th place). But at the same time, Ukraine competes with the EU-15 in the number of students in higher education, surpasses the EU-12 (new EU members) in market size (47th place) and over the past year has become a leader in the availability of new technologies among CIS countries.

Among the regions, Kyiv was the most competitive. Occupying 63rd place among 149 countries and analyzed regions of Ukraine (134 countries and 15 regions of Ukraine), it is inferior in the ranking of Croatia and Hungary, but at the same time ahead of Turkey and Brazil [2].

The purpose of this article is to consider the concepts of «competition» and «monopoly», as well as to study the work of the Antimonopoly Committee of Ukraine.

In our time, illegal monopoly and unfair competition have become widespread. Therefore, the state faces a difficult task - to ensure an adequate policy to regulate monopolies and protect competition.

Competition is an objective economic law of developed commodity production, the action of which for commodity producers is an external coercive force to increase labor productivity at their enterprises, expand production, introduce new forms of production organization and wage systems, and so on.

Methods of competition are, first of all, improvement of the quality of goods and services, rapid updating of the product range, design, provision of guarantees and after-sales services, temporary reduction of prices, payment terms, etc.

At the same time, such «peaceful» methods of restricting competition as the conclusion of secret agreements on a common policy by concerns are used [3].

Competitiveness is a relative characteristic of consumer qualities of production in comparison with similar production of competitors, it is estimated on a certain system of indicators on the basis of the comparative analysis of parameters of products.

Market research is not limited to the analysis of demand and competitiveness of products. Other characteristics are also clarified [3].

The market as a set of buyers can be structured, ie divided according to certain characteristics into groups of buyers - segments. One or another market segment consists of buyers who have related motives for buying this product and react approximately equally to the marketing activities of the enterprise (product option, advertising, price, etc.). Segmentation allows you to choose attractive for the company market areas - target segments and focus on them.

Based on the analysis of the set of buyers, segmentation criteria are selected, which differ for the market of consumer goods and the market of industrial goods.

Segmentation allows you to choose a market coverage strategy. Such strategies include: undifferentiated, differentiated and concentrated marketing.

The company's actions in all areas of the market are the same: products, price, advertising, channels and its incentives. This strategy is characteristic of all in the production of homogeneous products, which are supplied in large quantities to a wide market (steel, gasoline, products, etc.).

The strategy of expanding the boundaries of the market involves entering the old products with new market segments, where it was not previously sold. This strategy requires additional costs for the study of new markets, advertising, organization of delivery and sale of products in them, which must be recouped by the profits from additional sales. It is advisable to use it when the existing market is saturated with goods, and reserves of production capacity and competitiveness of products can increase its production and sales.

The product improvement strategy orients the company to modify it or replace it with a new one on the existing market. Such products are intended for the same group of buyers, but more meet the needs of consumers in terms of composition, design or shape, more advanced and therefore more competitive. This strategy is applied when the products manufactured by the company are obsolete and demand for them falls, when it is replaced by similar products of competitors. It requires significant costs for the development and development of new products, its advertising. It is positive in its focus on prospects and activities in a well-studied market.

The strategy of diversification means that the company expands the range of its products and acts with new products in new markets, mastering related industries. Diversification can take many forms. Such a form of diversification as the development of new products is widely used, which in relation to production technology, operational purpose of service is closely related to the manufactured products. Sometimes diversification takes a conglomerate form when new products and industries that have no connection with existing production are mastered. Such diversification is organizationally more complex. Diversification as a market entry strategy is costly and must be carefully justified. It is possible for financially strong enterprises and is used primarily in cases where activities within one industry limit sales growth and enterprise development. Diversification is also a means of increasing the stability of the enterprise in the market and reduce the risk of bankruptcy [4].

Important and effective ways to purposefully improve product quality, its competitiveness in global and national markets rightly include the improvement of standardization as the main tool for fixing and ensuring a given level of quality. After all, it is the standards and technical conditions that reflect modern consumer requirements for the technical level and other quality characteristics of products, trends in science and technology.

There is an urgent need to develop and use various forms and methods of effective socio-economic influence on a number of processes of formation and production of high quality and competitive products. First of all, it is a coordinated system of forecasting and planning product quality, setting acceptable prices for producers and consumers for certain types of goods, strong enough motivation of all categories of employees, and social - comprehensive activation of the human factor. Correct personnel policy, creation of proper working and living conditions.

Monopolies are some of the most powerful enterprises or associations of several enterprises that produce the vast majority of certain products, thereby influencing the pricing process and appropriating high (monopoly) profits. Monopolies penetrate into all spheres of social reproduction - direct production, exchange, distribution and consumption. The sphere of circulation is monopolized first. On this basis, the simplest forms of monopolistic associations - cartels and syndicates.

More complex forms of monopolistic associations appear when the process of monopolization extends to the sphere of direct production.

Through the mechanism of intersectoral competition and capital transfer, vertical integration grows into diversification, which is the process of capital penetration of a monopoly in an industry that is not directly related to the main area of its activity [3].

The process of monopolization has positive and negative consequences. On the positive side, giant enterprises and their associations have more opportunities to develop modern production, fund large research laboratories, obtain new scientific results, introduce the latest equipment and technology, retrain employees, and thus adapt to the level of development of productive forces, to structural changes in the economy.

Therefore, it is not surprising that at the present stage such forms of cooperation of giant corporations as the organization of joint ventures, firms, exchange of patents, scientific and technical information, etc. are developing.

The formation of such inter-firm associations, consortia is associated primarily with the implementation of large scientific and technical programs. Corporate research organizations are also being set up.

In recent years, one of the areas of vertical integration and diversification (increasing the number of industries in which it expands a monopoly) has been the formation of commercial and industrial complexes, the integration of large industrial corporations with trading companies.

Monopolies suppress competition, an important driver of economic progress. Therefore, P. Samuelson calls the monopoly an economic evil [3].

Strictly speaking, monopoly power is a potentially very dangerous phenomenon. Lack of control over monopolists is dangerous not only for the population, which as a result is ignored, but also for the existence of the state in general, as it creates a breeding ground for corruption and manipulation of political power. Especially if the monopolies belong to private entities.

This is well understood in the West, declaring as the priority tasks of the state the creation of a competitive environment, demonopolization of the economy, ensuring reliable control over the activities of natural monopolies. Because, in fact, the strength of this power, its stability, the ability to make independent and autonomous decisions, and not to be a puppet in the hands of omnipotent «masters of life» depend on it. It is no coincidence that such great importance is attached to the development of antitrust law in the United States (antitrust law, which was founded in 1890), Japan, Britain (the first step to Thatcher came to power was the demonopolization of the economy), Russia [3].

However, it should be borne in mind that monopolies in these countries arose when market relations already existed there, and the state began to introduce restrictive rules to prevent the suppression of competition. Ukrainian antitrust law began to take shape with strong monopolies and emerging market relations. Therefore, the creation of a competitive environment is impossible without the expression of political will. At the same time, the legal framework should contribute to the reliable cessation of abuses by market authorities, attempts to limit the interests of consumers and allow the application of penalties to legal entities and officials.

There are two forms of combating monopolies: preventing the creation of monopolies and limiting the use of monopoly power [5; 6]. The Antimonopoly Committee of Ukraine together with the Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine has prepared an analytical report «Competition in Ukraine», which analyzes the state, trends and problems of competition. The results show that now in Ukraine a little more than 50% of goods and services are produced in conditions of significant competition, about 10% - in the absence or practical absence of competition, the latter (about 35-40%) - in conditions of moderate competition [6].

It is possible to catch up only with the concerted efforts of the whole society, all state bodies. Unfortunately, there is a significant gap between statements and declarations in favor of competition and the real situation. The importance of this problem in Ukraine is evidenced by data provided by experts of the International Finance Corporation. Among the main obstacles for business, entrepreneurs highlight the instability of legislation, corruption and political instability, as well as - unequal conditions of competition (61% of respondents in 2005 considered them as a serious obstacle to business).

The results of a survey conducted in 2008 show how much many entrepreneurs were «obtained» by competitors operating in privileged conditions. It showed that 24 % of business leaders are willing to pay additional taxes for creating a level playing field [7]. This problem is complicated by the fact that unequal conditions of competition are not always associated with illegal actions of government agencies or their officials. Often the privileged position of individual enterprises is the result of subsidies, tax benefits provided on a perfectly legal basis. This problem exists in all market economies. Therefore, in many countries there are legislative and organizational mechanisms that minimize the negative impact of state aid to businesses on competition. The most effective system of control over such assistance has been established in the European Union. There, state aid in the amount of more than 100 thousand euros, with certain exceptions, can be provided only with the permission of the European Commission. In preparation for EU accession, Poland, Romania, Latvia and some other countries have enacted laws governing state aid.

After analyzing the world experience and the situation in our country, the Antimonopoly Committee with the participation of foreign experts in 2002 prepared a draft Law of Ukraine «On State Aid». But, as always, the resistance of officials was desperate - the coordination of the bill with the agencies lasted almost two years [7].

However, we must not forget about another threat to competition - natural monopolies, because the lack of strict control and regulation of their activities can be costly. Natural monopolies operate in the field of electricity (high-voltage networks, central control department, regional power), in the oil and gas industry (gas and oil pipelines, terminals), in the field of transport (railways, ports, airports), communications (telephone networks), in housing - utilities (water utilities, district heating systems). The Antimonopoly Committee of Ukraine exercises supervisory functions over the observance of antimonopoly legislation in these spheres.

To solve the problems associated with the activities of natural monopolies, experts have developed a draft Competitive Procedure Code of Ukraine. This document consists of 225 articles and clearly regulates the procedural activities of the Antimonopoly Committee of Ukraine. The main task of the code is to adapt the competition legislation of Ukraine to the norms and requirements of the European Union.

To do this, the process of obtaining permits for concentration and concerted action is simplified, the procedure for reviewing appeals and applications is improved, the course of investigations is regulated, etc. Unfortunately, this code did not get enough votes at the VRU meeting and was not adopted [6; 7]. Of course, the issue of European integration cannot be missed. The influx of foreign goods limits the ability of producers to monopolize markets and inflate prices. At the same time, the actions of foreign firms have a negative impact on domestic competition, as domestic goods and services are extremely difficult to compete with. It is clear that this problem is much more difficult to deal with, as the question arises of developing a national concept of ensuring Ukraine's competitiveness in the world market.

There are many monopolies in Ukraine, created artificially and economically impractical for society. These are large companies in the field of oil and gas, nuclear energy, agricultural production, postal services. These are smaller structures, such as housing and communal services. The activities of such companies are virtually unregulated, which allows them to ignore the interests of the consumer. Of course, sooner or later these companies must be demonopolized, but this process is slow and quite time consuming.

Can we hope that the government will be actively involved in the process of demonopolizing the economy and improving the regulatory system for natural monopolists? And who is currently interested in these processes?

As for the first question, it is difficult to answer, although, of course, hopes should not be abandoned. If we talk about the stakeholders of this process, then, first, it is the government itself. If the government wants to be strong and stable, it will initiate these processes. Secondly, it is the population (both individuals and local governments). Communication with people showed that one way or another the monopolization of the economy affects almost every individual. And finally, paradoxically, the monopolies themselves.

Today, there are a number of serious conflicts between monopolies operating in various fields: transport companies, electricity and gas suppliers, telecommunications service providers. Thus, there was a favorable situation when even the monopolies themselves received a sufficient number of votes at a meeting of the Verkhovna Rada and was not adopted [6; 7]. Of course, the issue of European integration cannot be missed. The influx of foreign goods limits the ability of producers to monopolize markets and inflate prices. At the same time, the actions of foreign firms have a negative impact on domestic competition, as domestic goods and services are extremely difficult to compete with. It is clear that this problem is much more difficult to deal with, as the question arises of developing a national concept of ensuring Ukraine's competitiveness in the world market.

It should also be noted that the capabilities of the Antimonopoly Committee today are quite limited. First, it is not an independent structure, as is practiced in civilized Western countries. Our Antimonopoly Committee is a central executive body with a special status and therefore must follow the position of the Cabinet of Ministers on all issues, including those related to the activities of natural state monopolies. Secondly, today the Antimonopoly Committee combines supervisory and regulatory functions, which is also nonsense. Thirdly, in the absence of regulatory bodies in the field of transport, communications, housing and communal services, the scope of regulation of the Antimonopoly Committee is too broad to «cover» it with available human resources. Therefore, the numerous conflicts that exist in the field of monopolies are likely to deepen.

Supervisor – Candidate of Sciences (Law), Associate Professor Silenko N. M.

Literature: 1. Пуцентейло П. Р. Конкуренція як економічна категорія. *Економіка АПК*. 2007. № 4. С. 122–126. **2.** Світовий економічний форум. Звіт про статистику. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2019 року. **3.** Березін О. В., Березина Л. М., Бутенко Н. В. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2009. 390 с. **4.** Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропівний. Київ : КНЕУ, 2000. 528 с. **5.** Костусєв А. А. Конкуренція в Україні: міф чи реальність? // Дзеркало тижня. 2006. № 25 (604). **6.** Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 № 3659-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12#Text. **7.** Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісній конкуренції у підприємницькій діяльності : Закон України від 18.02.1992 № 2132-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2132-12#Text. **8.** Сірік О. М. Питання конкурентної політики та Світової організації торгівлі. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2005. № 10. С. 60–71.

МЕХАНІЗМ ПОШУКУ ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ ТОВ «МІЖГАЛУЗЕВИЙ ДЕПОЗИТАРНИЙ ЦЕНТР»

УДК 658.15

Шатов В. С.

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

Анотація. *У статті розглянуто критерії впливу на пошук фінансових рішень у системі управління фінансовим ризиком ТОВ «Міжгалузевий депозитарний центр» методом аналізу ієрархій. Визначено критерії управління фінансовим ризиком оператора фондового ринку. Розроблено модель ієрархії та надано рекомендації щодо вибору фінансового рішення з метою оптимізації фінансового ризику оператора фондового ринку.*

Ключові слова: *критерії, фінансові рішення, управління фінансовим ризиком, метод аналізу ієрархій, оператор фондового ринку, оптимізація.*

Аннотация. *В статье рассмотрены критерии влияния на поиск финансовых решений в системе управления финансовым риском ООО «Межотраслевой депозитарный центр» методом анализа иерархий. Определены критерии управления финансовым риском оператора фондового рынка. Разработана модель иерархии, и предоставлены рекомендации выбора финансового решения с целью оптимизации финансового риска оператора фондового рынка.*

Ключевые слова: *критерии, финансовые решения, управления финансовым риском, метод анализа иерархий, оператор фондового рынка, оптимизация.*

Annotation. *The article considers the criteria for influencing the search for financial solutions in the decision system in the financial risk management system Ltd. «Intersectoral Depository Center» by the method of analysis of hierarchies. Identified the criteria for managing the financial risk of the stock market operator are determined. Developed the model of hierarchy is developed and recommendations on the choice of the financial decision for the purpose of optimization of financial risk of the stock market operator are given.*

Keywords: *criteria, financial decisions, financial risk management, method of analysis of hierarchies, stock market operator, optimization.*

У сучасних умовах розвитку економічних процесів виникає необхідність використання якісних підходів до управління фінансовим ризиком оператора фондового ринку. Це пов'язано з тим, що ефективне управління фінансовим ризиком оператора фондового ринку забезпечує реалізацію цілей та напрямів розвитку фондового ринку.

Більшість невизначених подій, що спричиняють ризик, є неповністю прогнозованими та контрольованими, їх неможливо усунути, а тому навіть на перший погляд досить ефективні рішення можуть призвести до значних збитків. Неможливо повністю звільнитися від ризику: намагаючись позбутися однієї ризикованої ситуації, можна потрапити в іншу. Навіть абсолютна бездіяльність у економічному житті пов'язана з ризиком невикористаних можливостей.

З огляду на сутність ринкової економіки досліджувана тема є актуальною за часом, за місцем і значенням. Особливістю ризиків і їх страхування в умовах України є кризові явища в цілому, створення нових виробництв, банкрутство підприємств з застарілою технологією, поява нових форм і методів управління. Не можна оминути питання, що правове поле на фінансовому ринку України є неоднозначне, що гальмує інвестиційні процеси, особливо з боку іноземних інвесторів, не дає умов нормальному накопиченню власних коштів через надмірний податковий тиск [1].

Метою статті є визначення критеріїв впливу та пошук фінансових рішень у системі управління фінансовим ризиком оператора фондового ринку методом аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархії становить систематичну процедуру ієрархічного подання елементів, які визначають зміст вирішуваної проблеми. Сутність методу полягає у декомпозиції (розбитті) завдання (проблемного питання) на більш прості складові та подальшому обробленні послідовності суджень особи, що приймає рішення, за результатами парних порівнянь [2].

© Шатов В. С., 2020

Метод аналізу ієрархій (MAI) ґрунтується на принципах декомпозиції, парних порівнянь і синтезу пріоритетів. Основна мета побудови моделі аналізу ієрархій та всі фактори, які вона охоплює, тією чи іншою мірою впливають на досягнення поставленої мети щодо вирішення проблемного завдання вибору [3].

На рис. 1 наведено етапи реалізації механізму пошуку фінансових рішень у системі управління фінансовим ризиком оператора фондового ринку.

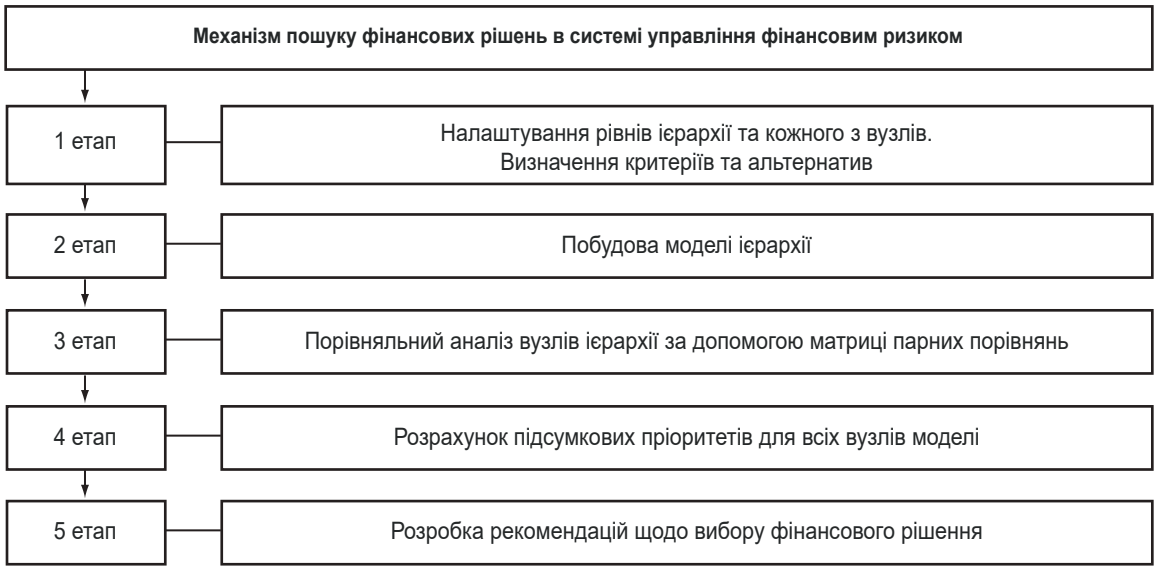


Рис. 1. **Механізм пошуку фінансових рішень у системі управління фінансовим ризиком**

Першочергово створюємо у програмі СППР «Вибір» новий проєкт, вказуємо назву, опис та експертів проєкту. Визначаємо розмір ієрархії – 4 рівні (мета, зацікавлені особи, критерії, альтернативи) та 3 вузли для кожного рівня.

На рис. 2 наведено налаштування рівнів ієрархії та кожного з вузлів: назви та порядок розташування.

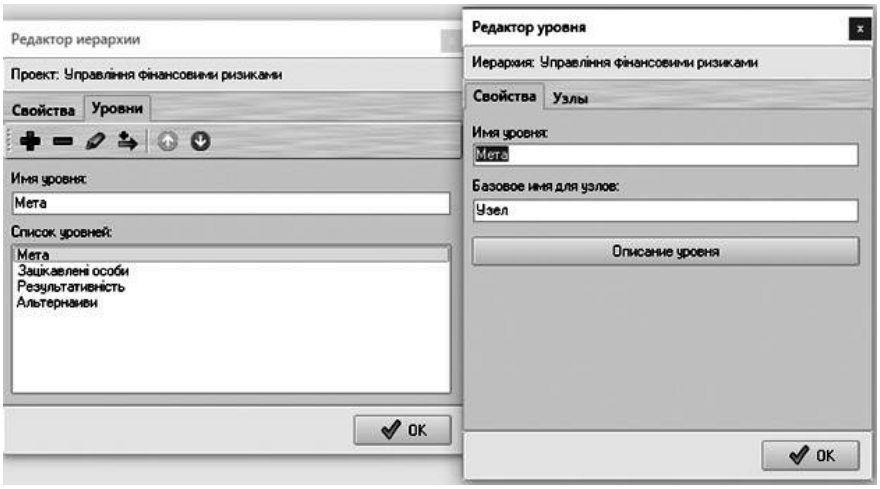


Рис. 2. **Налаштування рівнів і вузлів ієрархії**

Графічне представлення принципу декомпозиції – побудована модель пошуку фінансових рішень в системі управління фінансовим ризиком ТОВ «Міжгалузевий депозитарний центр» – подано на рис. 3.

На першому рівні моделі міститься одна вершина – мета вирішення завдання – оптимізація фінансових ризиків ТОВ «Міжгалузевий депозитарний центр».

Другий рівень ієрархії формують зацікавлені особи, які приймають рішення щодо реалізації поставленої мети, – директор підприємства, фінансовий директор і фінансовий аналітик.

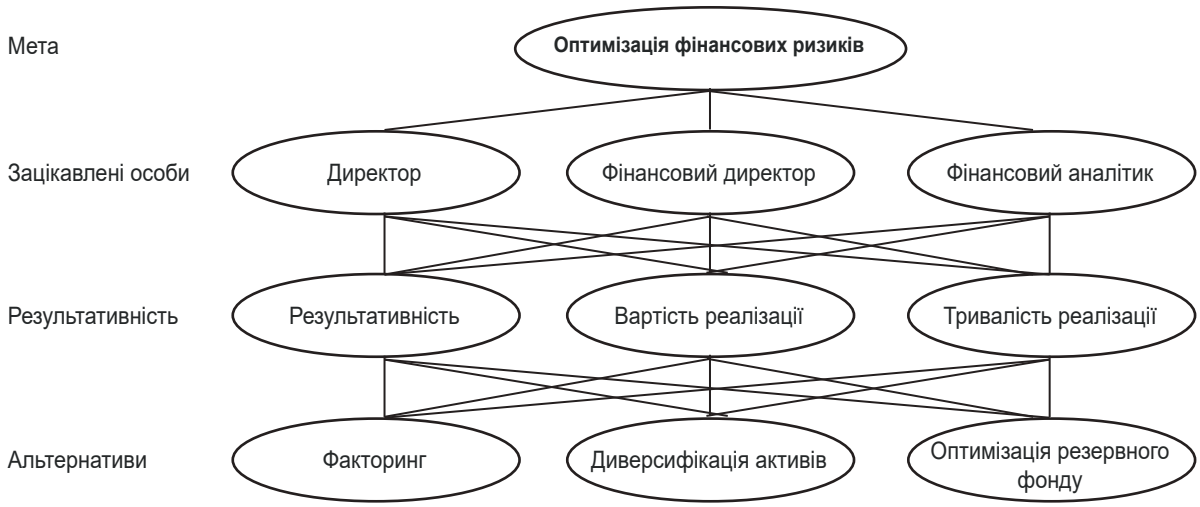


Рис. 3. **Модель пошуку фінансових рішень у системі управління фінансовим ризиком ТОВ «Міжгалузевий депозитарний центр»**

Третій рівень ієрархії формують фактори (критерії вибору), що безпосередньо впливають на досягнення визначеної глобальної мети дослідження. Важливими факторами на шляху оптимізації фінансового ризику підприємства є вартість реалізації, тривалість реалізації та результативність.

На останньому рівні знаходяться всі можливі альтернативи досягнення (вирішення) поставленої мети: факторинг, диверсифікація активів, оптимізація резервного фонду [4].

Далі проводимо порівняльний аналіз вузлів ієрархії за допомогою матриці парних порівнянь, встановлюємо значення показників у матриці порівнянь відносно кожного з факторів.

На рис. 4 наведено приклад отримання матриці парних порівнянь відносно мети (підвищення рівня фінансової стійкості підприємства).

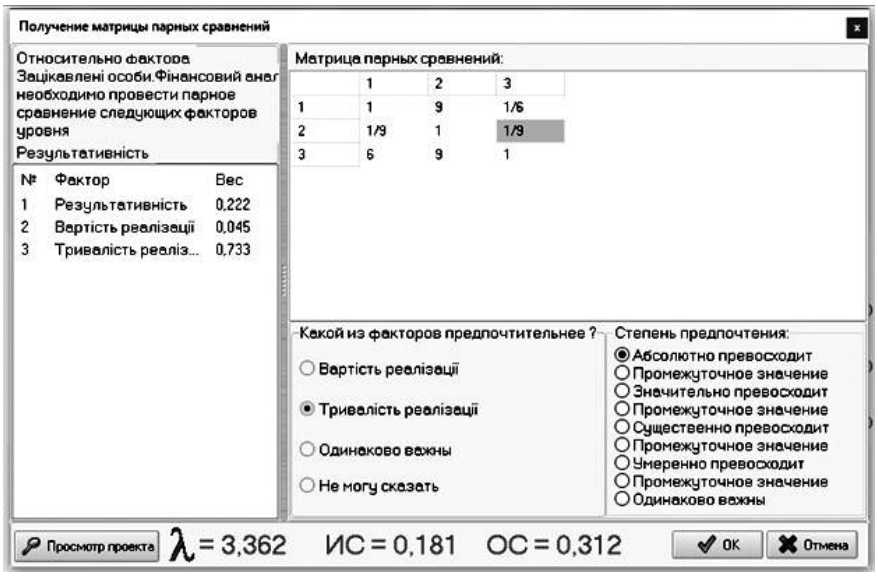


Рис. 4. **Матриця парних порівнянь відносно мети побудованої моделі**

Сутність цього принципу полягає в необхідності попарного порівняння всіх складових елементів моделі ієрархії. Згідно із цим принципом усі фактори попарно порівнюються щодо впливу на загальну характеристику, унаслідок чого визначається вага або інтенсивність впливу кожного елемента (фактора) на глобальну мету побудови моделі.

Отримання матриці парних порівнянь – основна процедура під час розрахунків методом аналізу ієрархій. Саме на підставі цієї матриці й обчислюються ваги експертів, альтернатив. Інструмент побудови матриці парних

порівнянь для будь-якого вузла ієрархії становить вікно, у лівій частині якого розташовано опис вузла, щодо якого необхідно провести порівняння факторів зазначеного рівня, а також список факторів, між якими має проводитися порівняння. Нижче розташовується таблиця з вузлами рівня (факторами) і їхніми ваговими значеннями.

Факторами у цьому випадку виступають зацікавлені особи: директор підприємства, фінансовий директор та фінансовий аналітик.

У наведеній матриці парних порівнянь обираємо, який із факторів є більш впливовим при досягненні мети з урахуванням ступеня переваги одного фактора над іншим. Матриця є обернено-симетричною, тому досить заповнити частину матриці, яка розташована вище головної діагоналі або нижче. Симетричний осередок матриці водночас автоматично буде заповнений зворотним значенням.

Наступним кроком проводимо розрахунок підсумкових пріоритетів для всіх вузлів нижчого рівня альтернатив побудованої моделі ієрархії [8].

На рис. 5 наведено вікно отриманих результатів побудованої моделі ієрархії після усіх проведених розрахунків.

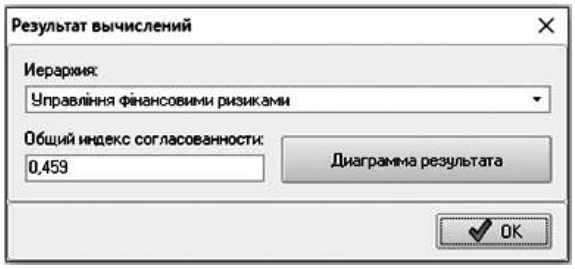


Рис. 5. **Вікно результатів розрахунку для проєкту**

На рис. 6 наведено результати розрахунків за моделлю ієрархії, з яких видно, що альтернатива № 2 – диверсифікація активів – є найбільш пріоритетною та найбільш ефективною для досягнення поставленої мети оптимізації фінансового ризику підприємства.

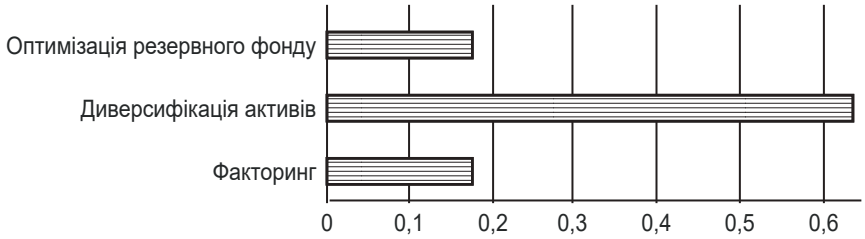


Рис. 6. **Результати розрахунків за моделлю ієрархії**

Таким чином, можна стверджувати, що метод аналізу ієрархій дозволяє визначити основні характеристики досягнення поставленої мети шляхом побудови моделі ієрархії та проведення відповідних розрахунків з використанням методу попарного порівняння параметрів моделі.

На основі побудованої моделі за допомогою програмного забезпечення СППР «Вибір» можна стверджувати, що для досягнення мети, яка полягає у оптимізація фінансових ризиків ТОВ «Міжгалузевий депозитарний центр», найбільш пріоритетною є альтернатива «диверсифікація активів», за умови, що найбільш пріоритетним є критерій результативності серед вартості та тривалості реалізації проєкту.

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

Література: 1. Клочкова Н. В. Управление финансовыми рисками как инструмент управления финансовыми ресурсами энергетических компаний. *Финансы и кредит.* 2017. № 22. С. 98–118. **2.** Ткачова О. К. Метод Сааті при прийнятті управлінських рішень. *Економіка та підприємництво.* 2015. № 4 (85). С. 92–96. **3.** Візуалізація фінансових даних (спец. 8.072) // Офіційний сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця. URL: https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=5667. **4.** Иванов К. А. Стратегия управления рисками на срочном рынке производных финансовых инструментов в условиях глобализации : дис. … канд. екон. наук : 08.00.10. Ростов-на-Дону, 2015. 172 с.

5. Павленков М. Н., Маева Л. С. Экспертные методы оценки рисков // Математические методы и информационные технологии в экономике, социологии и образовании : сб. ст. XIX Междунар. науч.-техн. конф. Пенза, 2007. С. 259–261.

ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВОГО ТОВАРНОГО РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

УДК 339.9:691

Шинкаренко А. Є.

Магістрант 2 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено особливості світового товарного ринку будівельних матеріалів. Розглянуто динаміку обсягів зовнішньої торгівлі України будівельними матеріалами за 1996–2019 рр. Розглянуто тенденцію зростання питомої ваги експортного виробництва у загальному обсязі промислового виробництва будматеріалів.*

Ключові слова: *світовий товарний ринок, ринок будівельних матеріалів, товарний ринок.*

Аннотация. *В статье исследованы особенности мирового товарного рынка строительных материалов. Рассмотрена динамика объемов внешней торговли Украины строительными материалами по 1996–2019 гг. Рассмотрена тенденция роста удельного веса экспортного производства в общем объеме промышленного производства стройматериалов.*

Ключевые слова: *мировой товарный рынок, рынок строительных материалов, товарный рынок.*

Annotation. *The article examines the features of the world commodity market of building materials. The dynamics of Ukraine's foreign trade in construction materials for 1996-2019 is considered. The tendency of growth of the share of export production in the total volume of industrial production of building materials is considered.*

Keywords: *world commodity market, building materials market, commodity market.*

Під час скорочення світового виробництва будівельних матеріалів на початку 90-х років, яке було зумовлено економічним спадом на теренах країн Північної Америки, в деяких країнах Західної Європи, а також у східноєвропейських країнах. Вже з середини 90-х років почалося відновлення темпів розвитку будівельної індустрії. Кон'юнктура ринку будівельних матеріалів у 1995–2000 роках знаходилася під впливом інтеграційних процесів у світовому господарстві. До винятків відносилися східноєвропейські країни та країни, що були у складі СРСР.

Водночас збільшення попиту на будівельні матеріали на внутрішньому і зовнішньому рівнях у багатьох країнах стримувалося за рахунок деяких негативних економічних факторів. Саме вони створювали нестійкість будівельної кон'юнктури. Такими внутрішніми факторами були структурні диспропорції в господарстві, відсутність збалансованості у сфері фінансів (дефіцит державних бюджетів).

Вагомі резерви для підвищення ефективності економіки промисловості будівельних матеріалів України зосереджені в дієвому розвитку зовнішньоекономічної діяльності галузі. Важливе завдання полягає у розвитку виробництва продукції на експорт і покращення його структури. Це можливо завдяки збільшенню виробництва й експорту будівельних матеріалів, які будуть відповідати вимогам світового ринку, підвищенню їх технічного рівня і якості, зростанню масштабів вивозу будівельної продукції з більш глибоким ступенем переробки. Для реалізації цих задач важливо розширювати експортний потенціал промисловості будматеріалів і підприємств, які є

© Шинкаренко А. Є., 2020

її складовими. Експортний потенціал галузі визначається як сукупна здатність галузі в питаннях експорту. В цьому випадку «здатність» – це певні умови, що необхідні для реалізації ефективної експортної діяльності. Йдеться про такі умови: присутність на товарному ринку конкурентноздатних товарів, технологій та послуг; достатня забезпеченість певного економічного сектору висококваліфікованими спеціалістами; здатність транспортної системи до ефективного перевезення вантажів на експорт; можливість промисловості будматеріалів швидко змінювати структуру виробництва експортної продукції за умов зміни кон'юнктури на зовнішньому ринку та інші.

На розвиток експортного потенціалу промисловості будматеріалів впливає наявна внутрішньогалузева структура матеріального виробництва, відносно високий рівень розвитку транспортної системи експорту, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, вигідне географічне розташування країни. Варто підкреслити недостатній рівень залучення експортного потенціалу промисловості будматеріалів.

Динаміку обсягів зовнішньої торгівлі України будівельними матеріалами за 1996–2019 рр. наведено на рис. 1.

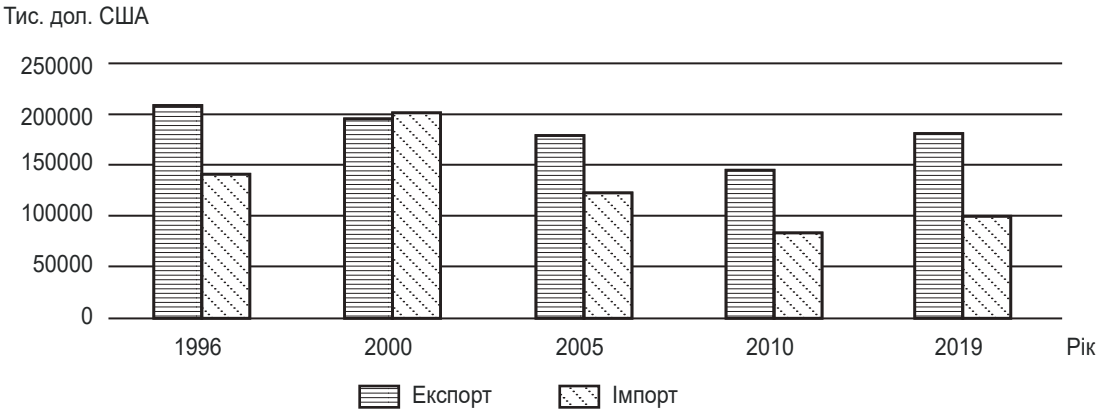


Рис. 1. **Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України будівельними матеріалами за 1996–2019 рр., тис. дол. США [1, с. 551]**

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в період з 1996 по 2010 роки в Україні спостерігається падіння обсягів експортно-імпортних операцій у сегменті будівельних матеріалів. Обсяги імпорту скоротилися майже на 42 % (з 144 млн дол. до 84 млн дол. США), а показники експорту стали меншими на 30 % (з 209 млн дол. до 147 млн дол. США).

Головна причина зниження імпорту – це скорочення обсягів будівництва в цей час в Україні та налагодження процесу випуску підприємствами сучасних, імпортозаміщуючих видів будівельних матеріалів. Зниження експорту можна пояснити зростанням собівартості виробництва будматеріалів у зв`язку із збільшенням в Україні ціни на енергоресурси порівняно зі світовими цінами. Наступна причина полягає в тому, що вітчизняні підприємства втрачають традиційні ринки збуту, зменшується попит на зовнішніх ринках на будматеріали старого зразку. Ще один негативний фактор у цьому питанні – це недостатньо кваліфікована робота українських компаній за кордоном.

Зазначені фактори спрацювали на користь стабільного переважання експорту над імпортом будівельних матеріалів і розвитку тенденції збільшення позитивного експортно-імпортного сальдо (рис. 1). Так, з 1996 року по 2010 рік цей показник виріс на 21 % (з 65 млн дол. до 79 млн дол. США).

З 2005 року в галузі будівництва України спостерігаються позитивні зрушення, які стимулюють збільшення обсягів виробництва. Водночас активно відновлюється галузь будівельних матеріалів. У 1998–2019 рр. проходив процес реконструкції провідних підприємств України, що займаються виробництвом будматеріалів. Були впроваджені організаційно-технічні заходи для ефективного оновлення і модернізації устаткування, нових технологій, оновлено структуру та асортимент продукції. Було створене виробництво сучасних утеплювачів з використанням волокон базальту та скла, пінополістиролу, легких бетонів, перліту, розроблюється ефективна кераміка, заповнювачі тощо.

Як результат, після запровадження нових форм роботи і пошуку нових ринків збуту тенденція падіння обсягів експорту будівельних матеріалів пішла на спад. Натомість показники у 2019 році збільшилися майже на чверть (з 147 млн дол. до 183 млн дол. США).

Можна спостерігати тенденцію зростання питомої ваги експортного виробництва у загальному обсязі промислового виробництва будматеріалів. Структура експортного виробництва промисловості будматеріалів не схо-

жа на структуру загального промислового виробництва галузі. Експорт у цій галузі вирізняється сировинним характером. Основну частину товарної структури експортних поставок складають сировина і сировинні матеріали (близько 70 %) [2, с. 386].

Виробництво будівельних матеріалів має вплив на темпи розвитку ринку нерухомості. Саме завдяки йому будуються нові об'єкти та реконструюються і ремонтуються вже існуючі будівлі. Фахівців вказують на зростання обсягів виробництва в окремих групах продукції для будівництва. Високими темпами зростання обсягів виробництва (більше 20 %) вирізняються такі товари, як суха будівельна суміш, матеріали для термоізоляції, гіпсокартон, керамічна плитка, покриття для підлоги [3, с. 150].

Будівельний комплекс має тісний зв'язки з усіма господарчими галузями. Завдяки йому створюються основні виробничі і невиробничі фонди. Водночас ринок – це споживач продукції більшості галузей. У будівництві застосовується 10 % продукції машинобудівного сектора, 20 % чорної металургії, 40 % лісових матеріалів. Ринок використовує вироби хімпромисловості (лаки, фарби, пластмаси). Для випуску будівельних матеріалів використовується велика кількість таких ресурсів, як паливо та вода. Будівельні матеріали, конструкції є вагомою складовою вантажообігу транспорту.

Витрати на транспортування в собівартості будівництва займають близько 25 %. Сегмент будівельного комплексу в господарстві досить великий. В Україні ВВП будівництва становить 8 %. Комплекс займає близькю 10 % всіх залучених у господарстві, з них 6 % – у будівництві. Функції ринку будматеріалів незначні через недостатній взаємозв'язок їх з іншими галузями у питаннях сировини і збуту готової продукції. Якщо подивитися на господарський комплекс економічного району, то ринок будівельних матеріалів бере на себе функцію галузі обслуговування, тому розміщується здебільшого у великих містах.

Тому у Києві базується велика кількість заводів будівельних матеріалів. Ринок будівельних матеріалів відзначається складною структурою. Найважливішими підгалузями є виробництво стінових, покрівельних і гідроізоляційних матеріалів, азбестоцементних труб і шиферу, видобуток і переробка нерудних будівельних матеріалів, цементна промисловість, виробництво будівельної кераміки. На них припадає 80 % всієї продукції і 90 % зайнятих у будівельній промисловості. Ключовими аспектами розміщення підприємств галузі є територіальна концентрація виробництва, наявність будівельної мінеральної сировини, трудових ресурсів, транспортних комунікацій [4].

У 2019 році роздрібний товарооборот ринку будівельних матеріалів мав показник 10,424 млрд грн, що складає 6,13 % обсягу роздрібної торгівлі товарами непродовольчого типу. За такими даними він поступається лише ринку автомобілів. Останній посідає лідируючі позиції в сегменті непродовольчих товарів. Порівнюючи темпи приросту роздрібного товарообороту підприємств торгівлі, торгівлі непродовольчими товарами та торгівлі будівельними матеріалами можна сказати, що виключно останній ринок продемонстрував найкращі цифри – підвищення обсягів товарообороту будівельних матеріалів протягом 2011–2019 років було 222,82 % проти 197,77 % як середній показник по торгівлі.

Важливий позитивний момент виражається у значно швидшому зростанні індексу фізичного обсягу товарної структури торгівлі будівельними матеріалами порівняно із середнім показником серед галузей (не враховуючи кризовий 2009 рік), що свідчить про те, що приріст відбувається не лише завдяки зростанню цін на товар. Стрімке зростання торговельної діяльності в Україні, яке було започатковано у 2000 році, відобразилося у щорічному збільшенні кількості підприємств, їх товарообороту, що прямо відбилось на кількості зайнятих в торгівлі та на фонді оплати праці.

Водночас саме торговельні підприємства одними з перших зазнали впливу кризи та зниження купівельної спроможності населення. Як наслідок, у 2014 та 2019 роках близько 40 % торговельних підприємств зазнали збитків. Тому відновлення позитивних результатів у рентабельності як операційної, так і всієї діяльності торговельних підприємств у 2015–2019 рр. слід вважати позитивною тенденцією.

На товарну структуру, цінову політику та насиченість ринку будматеріалів мало вплив і те, що у 2014–2019 рр. порівняно з 2013 р. скоротилися обсяги експорту й імпорту будматеріалів. Скорочення експорту було викликано зниженням попиту на будівельні матеріали у РФ та інших країнах СНД, адже саме вони являють собою основних споживачів української будівельної продукції. Зменшення обсягів імпорту виникло не тільки через стрибки попиту, а і через девальвацію валюти. Це призвело до суттєвого зростання цін на закордоні товари. Туреччина, Польща, Іспанія, Італія та Китай – це основні постачальники будівельних матеріалів в Україну [5, с. 345].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пархоменко Н. О.

Література: 1. Оскома О. В., Колосова А. Р., Засікан К. О. Аналіз стану та тенденцій розвитку будівельної галузі України. *Глобальні та національна проблеми економіки.* 2019. № 8. С. 551–554. **2.** Василенко Ю. В. Перспективи розвитку експортоспроміжності виробництва // Безпека економічних трансформацій : зб. матеріалів круглого столу / за ред. Я. А. Жаліла. Київ : НІСД – «Альтепрес», 2017. 386 с. **3.** Філіпенко А. С., Вергун В. А., Бураківський І. В. Економіка зарубіжних країн : підручник. Київ : Либідь, 1996. 150 с. **4.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. **5.** Мануйлович Ю. М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 274–282.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

УДК 336.71

Шкрябіль Л. В.

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

Анотація. *Визначено внутрішні фактори, що впливають на обсяг фінансових результатів банківської установи. Проаналізовано їх вплив. Проведено кореляційно-регресійний аналіз для визначення сили впливу та кореляції між факторами. Побудовано рівняння регресії та кореляційну матрицю.*

Ключові слова: *фінансові результати, фактори, банківська установа, кореляційно-регресійний аналіз, кореляція, регресія, матриця, вплив, зв'язок.*

Аннотация. *Определены внутренние факторы, влияющие на объем финансовых результатов банковского учреждения. Проанализировано их влияние. Проведен кореляционно-регрессионый анализ для определения силы влияния и корреляцию между ними. Построены уравнение регрессии и корреляционная матрица.*

Ключевые слова: *финансовые результаты, факторы, банковское учреждение, корреляционно-регрессионный анализ, корреляция, регрессия, матрица, влияние, связь.*

Annotation. *The internal factors that affect the volume of financial results of a banking institution have been determined. Their influence is analyzed. Correlation-regression analysis was carried out to determine the strength of influence and the correlation between them. A regression equation and a correlation matrix are constructed.*

Keywords: *financial results, factors, banking institution, correlation-regression analysis, correlation, regression, matrix, influence, connection.*

Фінансова стійкість банківської системи та її сталий розвиток багато в чому визначаються стабільністю і достатністю ресурсної бази банків. До того ж ресурсне забезпечення має безпосередній вплив на діяльність самих комерційних банків, оскільки від структури ресурсів та їх обсягу безпосередньо залежать масштаби активних операцій банків, а отже, й фінансовий результат банку (прибуток або збиток), що є запорукою їхнього успішного функціонування [1].

Визначенням факторів та їх впливу на фінансові результати банківської установи займалися такі вчені: С. Є. Борисова [2], О. Г. Жмайлова [3], Г. Т. Карчева [4], В. Д. Позднякова [5].

© Шкрябіль Л. В., 2020

У банківській установі періодично виникають кризові моменти. Причинами таких ситуації є макро- та мікрочинники, виявлення яких допоможе встановити їх вплив і сприятиме пошуку альтернативних шляхів підвищення рівня прибутковості, використовуючи різні джерела. Одним із таких джерел є ресурсна база банку [1].

Для визначення впливу того чи іншого фактора на фінансові результати банку використовуємо різні математико-статистичні методи. Одним із таких методів є кореляційно-регресійний аналіз.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу обрано дві банківські установи, які ввійшли в різні кластери за фінансовими результатами – ПАТ «Укрсиббанк» і ПАТ КБ «ПриватБанк». Обґрунтуванням дослідження саме цих банківських установ є можливість виявити специфічні ознаки функціонування банківських установ різної форми власності та фінансового стану. Можна передбачити, що і фактори впливу на ефективність формування та управління їх фінансовими результатами різні. Тоді, відповідно, й інструменти та методи щодо підвищення прибутковості їх діяльності будуть не однаковими.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу обрано дві банківські установи, які ввійшли в різні кластери за фінансовими результатами – ПАТ «Укрсиббанк» і ПАТ КБ «Приватбанк». Обґрунтуванням дослідження саме цих банківських установ є можливість виявити специфічні ознаки функціонування банківських установ різної форми власності та фінансового стану. Можна передбачити, що і фактори впливу на ефективність формування та управління їх фінансовими результатами різні. Тоді, відповідно, й інструменти та методи щодо підвищення прибутковості їх діяльності будуть не однаковими.

Таблиця 1

Масив даних ПАТ «Укрсиббанк» для проведення кореляційно-регресійного аналізу

№	Дата	Чистий прибуток, Y	Кошти банків, X1	Строкові кошти, X2	Кошти на вимогу, X3	Боргові цінні папери, емітовані банком, X4
1	2 кв. 2020	670627	21029193	4572691	49392052	13758950
2	1 кв. 2020	415502	18471967	462902	46255469	7730043
3	4 кв. 2019	2615044	10115526	5822539	39517534	13341326
4	3 кв. 2019	2062097	14553431	5609715	35732578	7412614
5	2 кв. 2019	1449259	15797140	4473905	37289198	7606471
6	1 кв. 2019	615729	12653225	4684595	33299145	7078241
7	4 кв. 2018	2659857	12312124	5471614	35643993	5506794
8	3 кв. 2018	1898406	13485838	4654682	33453363	2807633
9	2 кв. 2018	1228915	12279895	3810024	31716966	5843646
10	1 кв. 2018	611889	11723969	3499789	30033896	4533721
11	4 кв. 2017	1467441	13232832	4664763	31536525	3478508
12	3 кв. 2017	852231	13093571	4970411	29214709	2767350
13	2 кв. 2017	566684	13599005	6232342	27713706	3527191
14	1 кв. 2017	243969	11510459	7625344	26013750	3953296
15	4 кв. 2016	-993968	13869761	10110253	26268277	3847718
16	3 кв. 2016	-977463	13902748	7148080	25846585	2704988
17	2 кв. 2016	-966863	13746082	8735470	23547302	2866582
18	1 кв. 2016	-911754	12503448	9659176	21379713	1944103

На рис. 1 зображено результати регресійного аналізу.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)
R= ,87874141 RI= ,77218646 Adjusted RI= ,70208999
F(4,13)=11,016 p<,00040 Std.Error of estimate: ,54581

N=18	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(13)	p-value
Intercept			-0,00000	0,128649	-0,00000	1,000000
X1	-1,04047	0,214146	-1,04047	0,214146	-4,85871	0,000312
X2	0,24906	0,268882	0,24906	0,268882	0,92627	0,371185
X3	1,94027	0,562393	1,94027	0,562393	3,45003	0,004308
X4	-0,65680	0,356173	-0,65680	0,356173	-1,84404	0,088083

Рис. 1. **Результати регресійного аналізу**

За даними рис. 1 можна побудувати рівняння регресійної залежності прибутку від обраних факторів:

$$Y = 1{,}04\, x_1 + 0{,}25\, x_2 + 1{,}94\, x_3 - 0{,}66\, x_4. \quad (1)$$

Перевірка адекватності всієї моделі здійснювалася з використанням F-критерію Фішера, значущості коефіцієнтів регресії за допомогою t-критерію Стьюдента. Вона вказує на наявність залежності між змінними статистичного зв'язку. Згруповані результати регресійної статистики зображено на рис. 2.

Statistic	Summary Statistic Value
Multiple R	0,878741409
Multiple RI	0,772186465
Adjusted RI	0,702089992
F(4,13)	11,0160531
p	0,000401611876
Std.Err. of Estimate	0,54581133

Рис. 2. **Регресійна статистика**

За даними рис. 2, коефіцієнт кореляції (MultipleR) дорівнює 0,8787. За шкалою Чедока – це свідчить про високу тісноту зв'язку між обсягом фінансових результатів та факторів, які обрано для моделі.

Коефіцієнт детермінації (MultipleRI) дорівнює 0,7722. Це означає, що результативна ознака на 77,22 % залежить від обраних факторів і на 22,78 % – від інших факторів.

Коефіцієнт кореляції та коефіцієнт детермінації вказують на високу (0,7–0,9) детермінованість фінансового результату (*Y*) в моделі факторами ($x_1 - x_4$).

Значущість рівняння регресії можна визначити за допомогою F-критерію. Розрахункова величина критерію Фішера становить 11,016. Критичне значення при рівні значущості 0,05 та ступенях свободи $df_1 = 4$ і $df_3 = 13$ за даними таблиці значень Фішера складає 3,18. При $F_{розрах.} > F_{табл.}$ коефіцієнт детермінації та рівняння множинної регресії є статично значущими, тобто не результатом випадкового спостереження.

В цілому рівняння регресії значуще, проте окремо деякі фактори є незначущими. Так, фактор x_2 та x4 є незначущими, оскільки їх p-значення значно перевищують допустиме 0,05. У цьому випадку найбільший вплив на обсяг фінансових результатів мають фактори x_1 – кошти банків та x_3 – кошти клієнтів на вимогу.

Таким чином, після проведення кореляційно-регресійного аналізу ПАТ «Укрсиббанк» поквартально за 2016–2020 рр. можна стверджувати, що в цілому кошти банків, кошти клієнтів на вимогу, строкові кошти клієнтів та боргові цінні папери, емітовані банком впливають на обсяг фінансових результатів. Проте найбільший вплив мають тільки два: кошти банків і кошти клієнтів на вимогу. Це дає змогу менеджерам банку розробляти шляхи щодо збільшення їх обсягів.

Для порівняння впливу однакових факторів на обсяги фінансових результатів проведемо кореляційно-регресійний аналіз ПАТ КБ «ПриватБанку» поквартально за 2016–2020 рр. на основі вхідних даних табл. 2.

Таблиця 2

Масив вхідних даних ПАТ КБ «ПриватБанк»

№	Період	Чистий прибуток, Y	Кошти банків, X_1	Строкові кошти, X_2	Кошти на вимогу, X_3	Боргові цінні папери, емітовані банком, X_4
1	2	3	4	5	6	7
1	2 кв. 2020	3609	4566	112448	153034	191872
2	1 кв. 2020	10472	21089	116842	131912	169476
3	4 кв. 2019	32609	27118	109794	139827	152157
4	3 кв. 2019	27427	5080	108026	113563	160635
5	2 кв. 2019	18289	2533	108715	113913	163767
6	1 кв. 2019	7644	3519	117324	107076	171483
7	4 кв. 2018	12798	-	121200	109855	180081
8	3 кв. 2018	5093	4226	126191	99402	168485
9	2 кв. 2018	6926	9862	122238	94504	157535
10	1 кв. 2018	3654	4976	125907	79556	156026

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
11	4 кв. 2017	-23914	4516	132274	80476	126676
12	3 кв. 2017	-1604	5058	131012	66190	103161
13	2 кв. 2017	-2908	1948	131269	61562	77701
14	1 кв. 2017	744	2137	133909	52801	75494

Для побудови моделі кореляційно-регресійного аналізу вхідний масив даних не включатиме показники за 2016 рік. Оскільки в цьому році ПАТ КБ «Приватбанк» зазнавав змін, спричинених зовнішніми факторами.

Проте є внутрішні чинники, на які можна вплинути і які відбувалися протягом 2017–2020 рр. Серед таких чинників для проведення кореляційно-регресійного аналізу обрано: кошти банків (x_1), строкові кошти клієнтів (x_2), кошти клієнтів на вимогу (x_3) та боргові цінні папери, емітовані банком (x_4).

На рис. 3 зображено кореляційну матрицю ПАТ КБ «ПриватБанк».

Variable	Correlations (Spreadsheet1)				
	X1	X2	X3	X4	Y
X1	1,000000	-0,398219	0,546905	0,269201	0,506702
X2	-0,398219	1,000000	-0,864321	-0,737416	-0,812272
X3	0,546905	-0,864321	1,000000	0,839151	0,575326
X4	0,269201	-0,737416	0,839151	1,000000	0,413876
Y	0,506702	-0,812272	0,575326	0,413876	1,000000

Рис. 3. **Кореляційна матриця**

За даними рис. 3 кореляція всіх факторів різна. Так, фактори x_1 та x_3 за шкалою Чедока мають помітний зв'язок (0,5 – 0,7), фактор x_2 – високий, фактор x_4 – помірний зв'язок. Для оцінки значущості моделі в цілому потрібно провести регресійний аналіз.

На рис. 4 зображено результати регресійного аналізу.

N=13	Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1) R= ,91809564 RI= ,84289961 Adjusted RI= ,76434942 F(4,8)=10,731 p<,00266 Std.Error of estimate: ,50176					
	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(8)	p-value
Intercept			-0,05287	0,139994	-0,37769	0,715487
X1	0,41284	0,186999	0,42672	0,193285	2,20772	0,058288
X2	-1,36806	0,283247	-1,35857	0,281283	-4,82990	0,001305
X3	-0,81259	0,423630	-0,81042	0,422498	-1,91816	0,091374
X4	-0,02420	0,283577	-0,02489	0,291692	-0,08534	0,934087

Рис. 4. **Результати регресійного аналізу**

За даними рис. 4 видно, що коефіцієнт кореляції (MultipleR) дорівнює 0,92. Це свідчить про значно високий рівень тісноти зв'язку між обсягом фінансових результатів і факторами, що включені в модель.

Коефіцієнт детермінації (MultipleRI) дорівнює 0,84. Це означає, що результативний показник *Y* на 84 % залежить від впливу обраних факторів.

На основі даних рис. 4 можна побудувати рівняння регресії:

$$Y = -0{,}053 + 0{,}427\,x_1 - 1{,}37\,x_2 - 0{,}81\,x_3 - 0{,}025\,x_4. \quad (2)$$

Для оцінки значущості моделі використовують критерій Фішера. Так, розрахункове значення Фішера ($F_{розрах.}$) становить 10,731. Табличне (критичне) значення Фішера при рівнях свободи 4 та 8 дорівнює 3,84. Оскільки $F_{розрах.} > F_{табл.}$, то коефіцієнт детермінації та рівняння множинної регресії є статично значущими, тобто не є результатом випадкового спостереження.

У цілому рівняння регресії значуще, проте більшість факторів є незначущими. Так, фактор x4 є незначущим, оскільки його p-значення значно перевищує допустиме 0,05; фактори x1 та x3 також перевищують p-значення, проте не суттєво.

Тому ці фактори можна вважати значущими. Таким чином, кошти банків, строкові кошти та кошти на вимогу клієнтів є значущими факторами, тобто суттєво впливають на обсяги фінансових результатів банку.

У результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу для двох банківських установ, а саме: ПАТ «Укрсиббанк» та ПАТ КБ «ПриватБанк» встановлено, що на обсяг фінансових результатів впливають такі внутрішні фактори, як:

- кошти банків;
- кошти клієнтів на вимогу;
- строкові кошти клієнтів;
- боргові цінні папери, емітовані банком.

Проте не для кожного банку ці чинники мають однаковий рівень тісноти та значущості. Про це свідчать коефіцієнти кореляції та детермінації, р-значення, критерій Фішера. Також визначено, що навіть за середніх і помірних рівнів значущості кожного з факторів, модель є адекватною та описує дійсну залежність фінансових результатів від окремих компонентів ресурсної бази, корегувати їх кількість і частку в загальній кількості ресурсів банку. Результати цього аналізу можуть слугувати однією із складових для визначення стратегії управління фінансовими результатами банку.

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

Література: 1. Тищенко О. І. Визначення впливу ресурсної бази на прибуток з використанням моделі кореляційно-регресійного аналізу. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. **2.** Борисова С. Є., Швенцова І. В. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку. *Науковий вісник ДДМА.* 2016. № 2. С. 144–148. **3.** Жмайлова О. Г., Стрілець В. В. Аналіз абсолютних показників прибутку банку як фактор його стабільної діяльності. *Вісник СНАУ.* 2013. № 12. **4.** Карчева Г. Т. Системний аналіз прибутковості діяльності банків України. *Бізнес Інформ.* 2015. № 9. С. 308–313. **5.** Позднякова В. Д. Економетрична модель оцінювання фінансових результатів діяльності банків України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету.* 2017. № 11. С. 582–587.

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

УДК 336.71

Шкрябіль Л. В.

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

Анотація. *Досліджено бізнес-процес управління фінансовими результатами банківської установи. Визначено етапи, послідовне виконання яких допоможе у досягненні поставленої мети. Проаналізовано трудові і матеріальні ресурси, які беруть участь у цьому бізнес-процесі, і їх рівень навантаження.*

Ключові слова: *бізнес-процес, моделювання, ресурси, управління фінансовими результатами, симуляція, валідація, банківська установа.*

Аннотация. *Исследован бизнес-процесс управления финансовыми результатами банковского учреждения. Определены этапы, последовательное выполнение которых поможет в достижении поставленной цели.*

© Шкрябіль Л. В., 2020

Проанализированы трудовые и материальные ресурсы, которые принимают участие в данном бизнес-процессе, и их уровень нагрузки.

Ключевые слова: *бизнес-процесс, моделирование, ресурсы, управление финансовыми результатами, симуляция, валидация, банковское учреждение.*

Annotation. *The article explores the business process of managing of financial results of banking institution. Determined of the stages, the sequential implementation of which will help in achieving the set goal. Analyzed of the labor and material resources that take part in this business process, and their level of load.*

Keywords: *business process, modeling, resources, managing of financial results, simulation, validation, banking institution.*

Реформування економіки України нерозривно пов'язане з розвитком її фінансового сектора, в якому основну роль відіграє банківська система. Основним завданням у банківському менеджменті є підвищення стійкості і стабільності банківського сектора. Це можливо досягти за рахунок ефективного управління фінансовими результатами банківської установи, для реалізації чого потрібно використання якісно нових і дієвих інструментів фінансового менеджменту.

Питанням управління фінансовими результатами та їх ролі в ефективності діяльності банку займалися такі вчені: О. А. Криклій [1], Л. О. Савіна [2], І. Г. Сокиринська [3]. Управління та удосконалення бізнес-процесами висвітлено в роботах таких авторів, як: В. В. Гриненко [4], В. В. Нетепчук [5].

Одним із ефективних інструментів фінансового менеджменту є використання BPM-систем. Ці системи дозволяють моделювати, аналізувати та вдосконалювати бізнес-процес управління фінансовими результатами банку. Різновидом BPM-систем є система Bizagi, за допомогою якої можна змоделювати бізнес-процес управління фінансовими результатами суб'єктів підприємництва банківського сектору.

На рис. 1 зображено бізнес-процес управління фінансовими результатами банку.

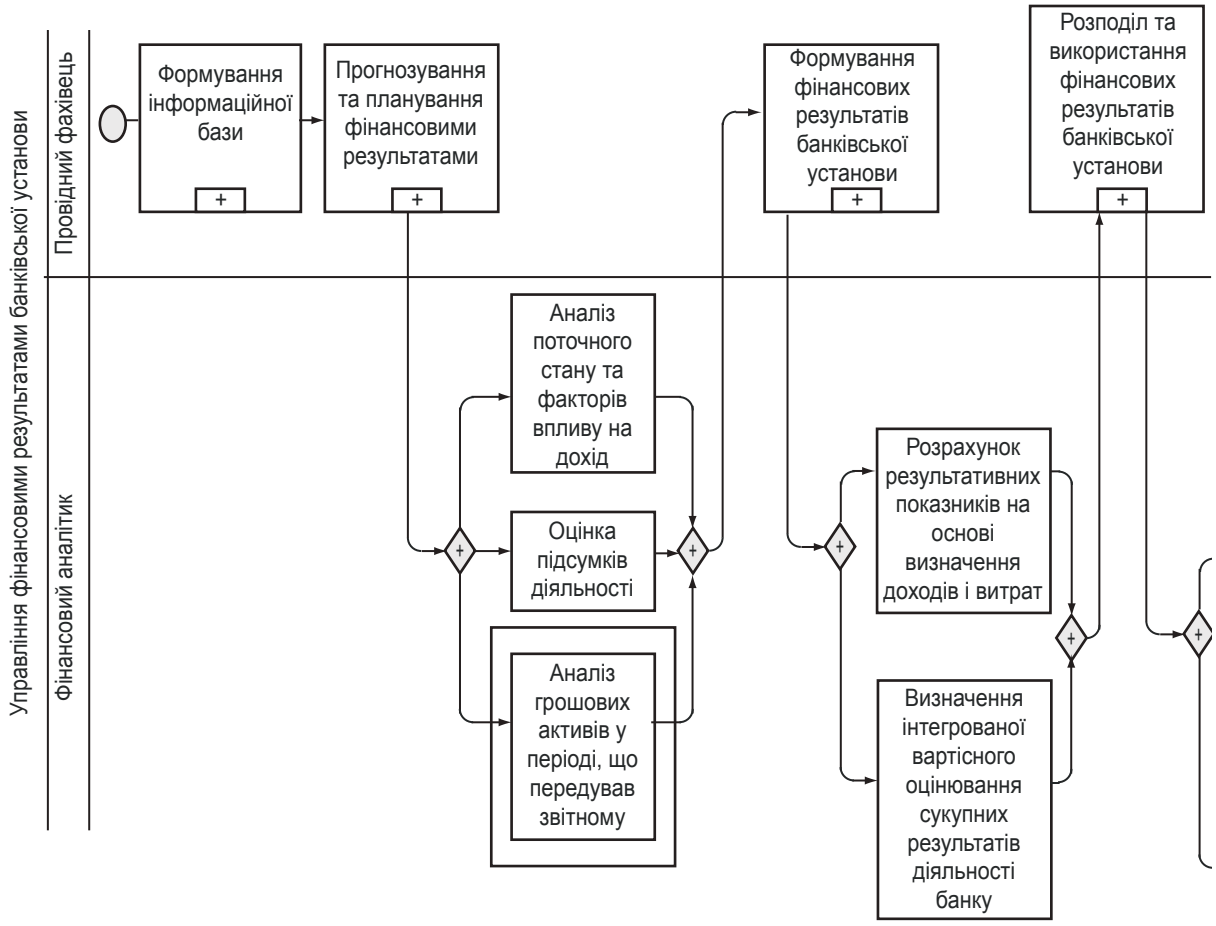


Рис. 1. **Бізнес-процес управління фінансовими результатами банківської установи**

Процес управління фінансовими результатами банківської установи передбачає послідовну реалізацію таких етапів:

- формування інформаційної бази;
- прогнозування та планування фінансових результатів;
- формування фінансових результатів;
- розподіл і використання фінансових результатів банку;
- проведення кореляційно-регресійного аналізу фінансових результатів;
- аналіз та оцінка результатів кореляційно-регресійного аналізу;
- оформлення аналітичних даних для узгодження і підписання керівником;
- розроблення пропозицій та шляхів удосконалення результатів банку;
- затвердження і підписання фінансової звітності.

Для оцінки продуктивності моделі при різних конфігураціях і протягом тривалих періодів реального часу використовують інструмент симуляції. Він використовується для того, щоб зменшити шанси невиконання специфікації, для усунення вузьких місць, щоб запобігти недостачі або надмірному використанню ресурсів (у тому числі людей і грошей), а також для оптимізації продуктивності системи.

Процес симуляції складається з чотирьох рівнів. На першому рівні проводиться валідація, призначена для оцінки структури діаграми процесу.

На другому рівні здійснюється аналіз часу (Time Analysis). На цьому рівні визначається кількість часу, потрібного для проведення процесу в цілому і окремо на кожному етапі (рис. 2 та рис. 3).

За даними рис. 2 та 3, процес управління фінансовими результатами в середньому займає 22 дні і 2 години. Формування інформаційної бази складає 1 день. На здійснення першого етапу управління фінансовими результатами – прогнозування та планування фінансового результату – потрібно 3 дні. Формування фінансових результатів займає 2 дні. Етап розподілу та використання фінансових результатів банку – 3 дні. Проведення кореляційно-регресійного аналізу та його оцінка потребують у сумі 5 днів. Подання та узгодження фінансових результатів – 2 дні. Найбільше часу потрібно на розроблення пропозицій та шляхів удосконалення результатів – 4 дні.

На третьому рівні – аналіз ресурсів (Resource Analysis). На цьому рівні встановлюється, як цей процес працюватиме з різними ресурсами (трудовими та матеріальними) і який рівень їх навантаження.

На рис. 4 зображено симуляцію третього рівня для управління фінансовими результатами банку.

На рис. 4 видно, що найбільший рівень навантаження має провідний фахівець та фінансовий аналітик. Оскільки вони займаються формуванням, аналізом та оцінкою в бізнес-процесі управління фінансовими результатами банку.

Таким чином, моделювання бізнес-процесу управління фінансовими результатами банку дає змогу при заданих ресурсах, часу та витратах підвищити їх рівень навантаження. В результаті – можливості досягти зростання продуктивності та отримання кращих фінансових результатів банку. Застосування системи Bizagi як різновид інформаційних технологій в банківській діяльності дозволяє управляти часом і якістю використання ресурсів. Чітко визначає послідовність виконання поставленої задачі, встановлює часові обмеження, завдяки чому підвищується ефективність їх виконання.

Таким чином, за рахунок оптимізації процесу управління процесами банківської діяльності, за рахунок оптимізації витрат часу та ресурсів дозволяє отримати більш якісний варіант. На поданому прикладі візуалізації процесу управління фінансовими результатами банку та симуляцій щодо змін завантаженості використання обмежених ресурсів на кожному з його етапів дозволяє прийняти виважені управлінські рішення. Так, пропонуємо для забезпечення ефективності прийнятих рішень керівникові проєкту посилювати контрольну функцію супроводження виконання його етапів, щодо дозволить розвантажити фінансового аналітика та оптимізувати процес шляхом своєчасного виявлення та усунення недоліків щодо його реалізації. Таким чином, ця система дозволяє управляти, аналізувати, спостерігати та регулювати виконання бізнес-процесу на кожному етапі, та дозволяє його оптимізувати, і підвищувати ефективність управління.

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

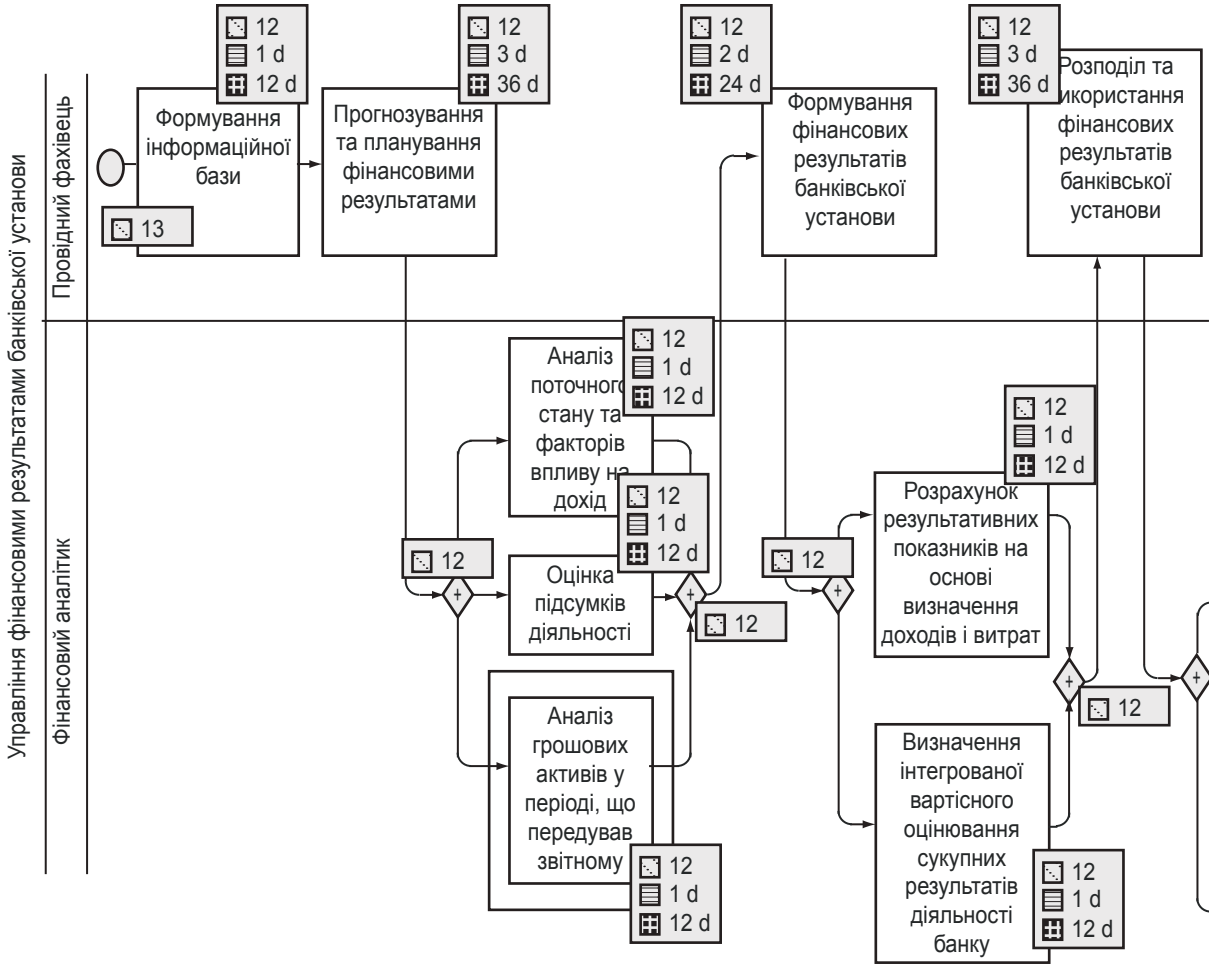


Рис. 2. **Симуляція другого рівня для управління фінансовими результатами банку**

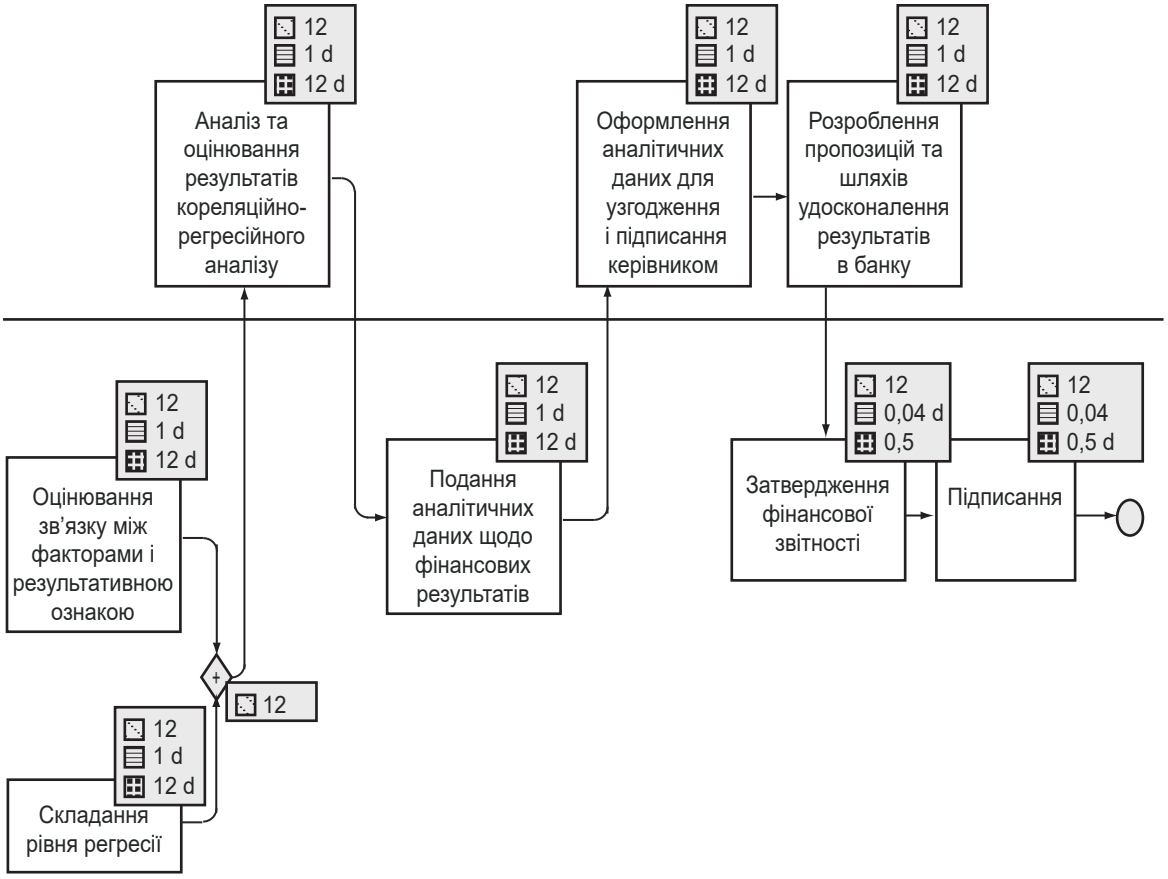


Рис. 3. **Закінчення симуляції другого рівня для управління фінансовими результатами банку**

Література: 1. Криклій О. А. Управління прибутком банку:монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 136 с. **2.** Савіна Л. О., Дроздова К. Ю. Комплексне управління активами і пасивами комерційного банку // Сталий розвиток економіки. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/152.pdf. **3.** Сокиринська І. Г., Журавльова Т. О. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. Дніпропетровськ : Пороги, 2016. 192 с. **4.** Гриненко В. В. Конспект лекцій з курсу «Управління та удосконалення бізнес-процесів» (для студентів усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент). Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 147 с. **5.** Нетепчук В. В. Управління бізнес-процесами : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2014. 158 с.

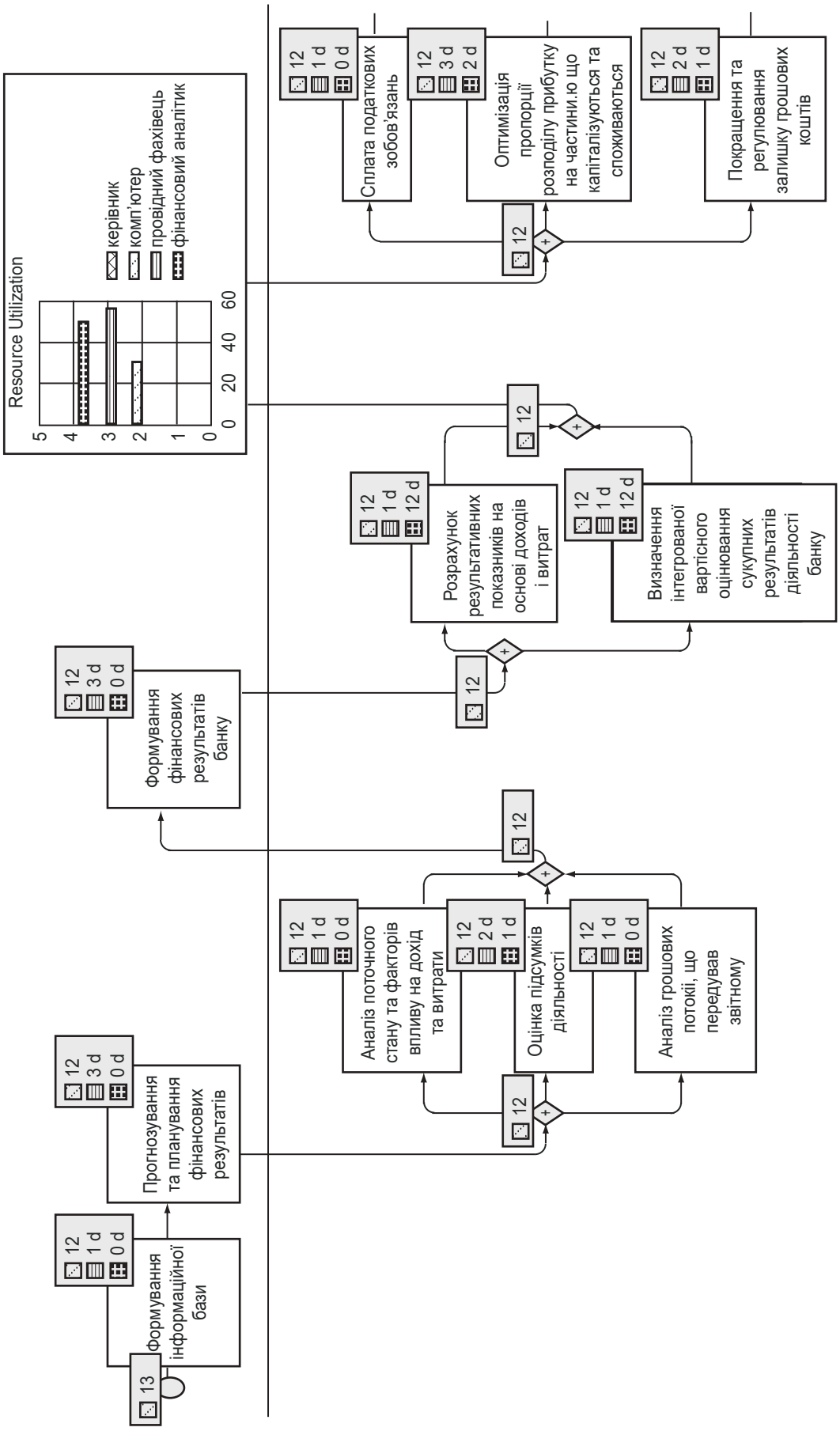


Рис. 4. **Симуляція рівня «Аналіз ресурсів»**