Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця № 11

Електронний журнал

листопад 2020

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 11

листопад 2020

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

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

Затверджено на засіданні вченої ради університету
Протокол № 6 від 23.11.2020 р.

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

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Алієв А. Узагальнення методичних підходів до визначення сутності поняття «фінансові результати підприємства» 7

Альохіна У. О. Сутність креативного обліку 10

Антоненко О. М. Стратегічний аналіз підприємства харчової промисловості 12

Архипова Д. Є. Оцінка впливу глобалізації на стан економіки України 15

Бакай І. Д. Узагальнення методичних підходів до визначення сутності поняття «фінансові результати підприємства» 18

Бєльська А. А. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку з використанням хмарних технологій 21

Білик А. О. Роботизація: доцільність впровадження та її вплив на кількість робочих місць 24

Бондаренко А. В. Філософія Зиґмунда Фрейда у творі «Я і Воно» 27

Будовський К. О. Психологічний опір і шляхи його подолання 29

Василенко М. К. Розробка алгоритму побудування бізнес-плану для нового бізнесу 31

Водолажченко М. В. Мале підприємництво в Україні: проблеми функціонування та заходи щодо їх вирішення 34

Воєводченко Ю. М. Структурне моделювання процесу управління оборотними активами підприємств 37

Волобуєва Ю. В. Податкове консультування: стан, регулювання, проблеми та шляхи вдосконалення 41

Волобуєва Ю. В. Стан, проблеми та перспективи надання консалтингових послуг в Україні 44

Гаджимірзоєва М. М. Напрями вдосконалення управління системою фінансової безпеки підприємства 46

Гнилосир Н. Є. Методика визначення фінансового результату в країнах Європи і США та порівняння її з вітчизняною 51

Гнилосир Н. Є. Специфіка та нормативно-правове забезпечення діяльності консалтингової фірми 55

Гуртова Т. М. Використання методу таксономії для аналізу фінансових результатів підприємства 58

Гусак Л. О. Управління фінансовою стійкістю підприємства 62

Давидова Г. М. Порядок формування та обліку фінансових результатів діяльності 66

Деркач Ю. О. Визначення рівня фінансового потенціалу підприємства автомобільно-транспортного методом таксономії 68

Дудус М. В. Систематизація факторів управління активами страхових компаній 72

Жигульська А. В. Антикризове управління фармацевтичним підприємством 75

Жуковська Я. О. Підвищення рівня конкурентоспроможної експортної стратегії підприємства 78

Захарова Ю. С. Методи захисту від недобросовісної конкуренції 81

Іванцов Є. П. Управління людськими ресурсами підприємства у сучасному світі 83

Калініна М. Р. Методи розрахунку собівартості реалізованих товарів на підприємствах оптової торгівлі 86

Калініна М. Р. Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва 88

Каплунівська К. О. Процедура банкрутства фізичних осіб 90

Кириченко А. В. Сутність і значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку 93

Колєснік Я. І. Моделювання бізнес-процесу управління фінансовими результатами підприємства 97

Коломієць А. В. Теоретична систематизація підходів до управління фінансовою безпекою підприємства 102

Корсікова Є. В. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємства 105

Кривошея Н. І. Ефективне управління підприємством при застосуванні принципів фінансового менеджменту 110

Кущ Я. М. Вплив пандемії COVID-19 на поведінку міжнародного споживача 113

Легка І. В. Проєкція та інтроєкція як типи психологічного захисту особистості 115

Лигус О. Є. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства 118

Литвинов І. В. Етика як невід'ємна складова менеджменту 121

Лобойко М. О. Психологія переживань в юнацькому віці 124

Ляшко К. А. Зворотна дискримінація 126

Макарік Я. Т. Методичне забезпечення системи управління фінансовою стійкістю підприємства 129

Малець С. А. Особливості складання фінансової звітності в Україні та Великій Британії 132

Малець С. А. Особливості ведення електронної торгівлі 135

Малиновська А. Ю. Організація аудиту безперервності діяльності підприємства 138

Манцуровський М. І. Використання доповненої реальності для просування бізнесу 140
Манченко К. С. Соціально-психологічні аспекти комунікації з молоддю 144
Мірошниченко А. Д. Психологічний вплив відеореклами на цільову аудиторію 147
Моісєєнко Ю. О. Теоретичні основи та практичні аспекти управлінського консалтингу 149
Моісєєнко Ю. О. Брендинг як інструмент створення образу та конкурентних переваг підприємства 152
Науменко Д. П. Прибуток і рентабельність як показники ефективності виробництва 154
Нікітіна А. В. Моделювання процесу управління фінансовими ресурсами банку 157
Панічек І. В. Переваги і недоліки впровадження стандарту звітності XBRL 162
Піддубна Є. Р. Закордонний досвід державної підтримки інноваційних малих і середніх підприємств 165
Піценко О. А. Протидія замахам і дискримінації журналістів в Україні 169
Поляшова А. О. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в Україні 172
Попова В. К. Міжнародний етикет в діловому середовищі 175
Походенко П. О. Фінансова звітність як джерело економічної інформації 178
Походенко П. О. Особливості обліку нестач у межах норм природного убутку та понад норми 180
Починок О. В. Вдосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства машинобудівної промисловості 183
Приходько В. Є. Роль етичної складової в процесі ведення бізнесу 189
Пуніна А. М. Ліцензування підприємницької діяльності 192
Пуніна А. М. Перехід на міжнародні стандарти обліку і звітності: проблеми і перспективи 195
Саковець Л. В. Формування фінансової стратегії деревообробного підприємства 197
Селезень К. В. Удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємства 200
Сікаленко О. Ю. Проблеми офіційної реєстрації бізнесу в «Instagram» 204
Сікаленко О. Ю. Тенденції монополізації світу транснаціональними корпораціями 206
Скарга І. А. Управління фінансовими результатами підприємства 209
Соловйова Г. А. Удосконалення системи контролю розрахунків із бюджетом 212
Сорокіна А. С. Чмутова А. О. Особливості використання особистої інформації під час написання журналістських текстів 217

Тітова Д. В. Стратегічне управління грошовими потоками підприємства 221

Тихомирова Д. В. Шляхи удосконалення підґрунтя для розвитку аутсорсингових стартапів в Україні 224

Ткаченко Ю. Г. Теоретична сутність управління фінансовою безпекою підприємства 227

Трехліб О. О. Звіт про фінансові результати: особливості складання за міжнародними та національними стандартами фінансової звітності 230

Трехліб О. О. Консалтинг та аутсорсинг як сучасні елементи системи управління сільськогосподарським підприємством 233

Трехліб О. О. Особливості організації аудиту фінансових результатів діяльності підприємства 236

Халімон А. В. Розробка алгоритму процедури ліцензування господарської діяльності й аналіз проблемних аспектів цієї процедури 238

Хоменко А. О. Сутність категорії «управління фінансовими ризиками підприємства» та методи нейтралізації фінансових ризиків 242

Черкашина В. Г. Особливості ведення власного бізнесу в умовах карантину 245

Чернишова А. А. Етика як основа ведення сучасного бізнесу 247

УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 657.36

Алієв А.

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

Анотація. *Охарактеризовано сутність поняття управління фінансовою стійкістю підприємства; розглянуто чинники, що впливають на управління фінансової стійкості підприємства; узагальнено механізми управління фінансовою стійкістю підприємств.*

Ключові слова: *управління фінансовою стійкістю підприємства, аналіз фінансової стійкості, фінансова стійкість.*

Аннотация. *Охарактеризована сущность понятия управления финансовой устойчивостью предприятия; рассмотрены факторы, влияющие на управление финансовой устойчивости предприятия; обобщены механизмы управления финансовой устойчивостью предприятий.*

Ключевые слова: *управление финансовой устойчивости предприятия, анализ финансовой устойчивости, финансовая устойчивость.*

Annotation. *Characterized essence of the concept of management of financial stability of the company, considered factors that affect the management of enterprise financial stability, generalized control mechanisms of financial stability of enterprises.*

Keywords: *management of financial stability, analysis of financial stability, financial stability.*

Питання стабільного розвитку підприємства та фактори, що впливають на управління фінансової стійкості, набувають особливого значення. У кризових ситуаціях збільшується значення управління фінансової стійкості підприємств промисловості, зростає роль аналізу його фінансового стану і господарської діяльності.

Метою цієї статті є визначення ключових чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства та дозволяють визначати напрями управління нею.

Визначення стандартизованої межі фінансової стійкості є складним процесом. Кожне підприємство функціонує та здійснює свою операційну діяльність в умовах певного економічного середовища. Умови функціонування підприємства визначаються фазою розвитку економічної системи. Щодо підприємства генерує низка чинників макроекономічного характеру, на які підприємство впливати не зможе, але зворотний їх вплив на ефективність діяльності підприємства, його ліквідність, платоспроможність і тим більше фінансову стійкість досить значний. На кожному етапі розвитку підприємства вплив чинників макроекономічного характеру є значним, але особливо їх значущість зростає на такій стадії розвитку системи, як економічна криза [1].

Чинники макроекономічного характеру впливають на всі без винятку підприємства, проте характер їх впливу на фінансову стійкість залежить від специфіки діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання. З метою управління окремими з них, посилення чи послаблення їх впливу на фінансову стійкість підприємства їх можна об'єднати в групи залежно від рівня виникнення та ступеня значущості (рис. 1). За рівнем виникнення виділяють внутрішні та зовнішні чинники. Залежно від ступеня їх значущості виділяють чинники I рівня (базові), II рівня (похідні) та III рівня (деталізуючі). Оскільки з різних причин виникають чинники, що впливають на фінансову стійкість, то при виборі методів управління ними необхідно це врахувати.

Якщо зовнішні чинники, що впливають на фінансову стійкість, викликані дією об'єктивних економічних законів і майже не залежать від діяльності підприємства, то внутрішнім чинникам властивий високий ступінь керованості, а характер їх зміни безпосередньо залежить від організації роботи самого підприємства. Отже, вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансову стійкість підприємства може бути різним, яким потрібно і можливо управляти в певних межах. За складом та ступенем значущості чинники, що впливають на фінансову стійкість, можна охарактеризувати так:

– чинники I рівня – це узагальнюючі (базові) чинники, які є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії більш дрібних чинників [2].

© Алієв А., 2020

До чинників І рівня відносять:

- фазу економічного розвитку системи;
- стадію життєвого циклу підприємства.

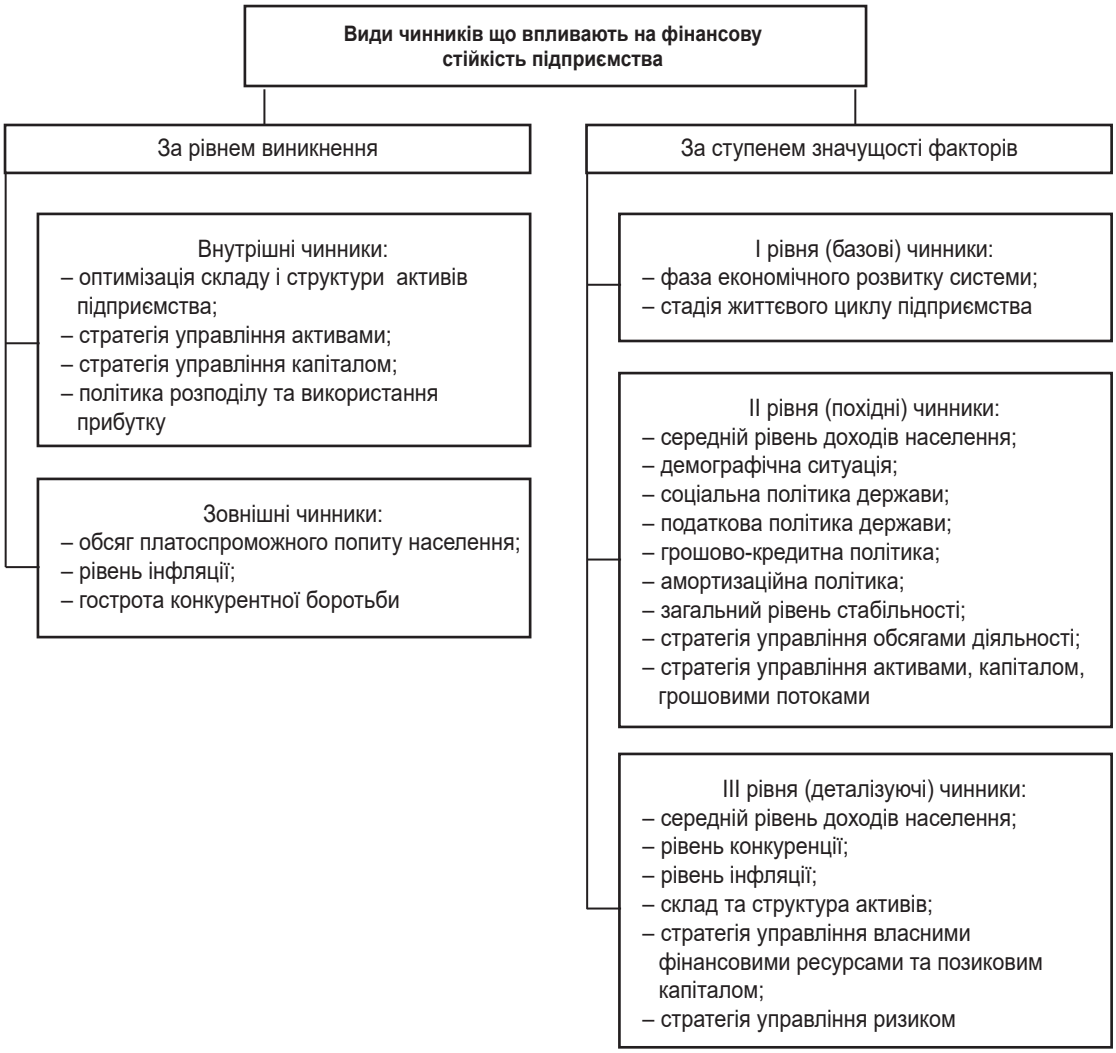

Рис. 1. **Види чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства**

Фаза економічного циклу розвитку економічної системи є базовим зовнішнім чинником, що впливає на фінансову стійкість підприємства. Залежно від фази економічного розвитку системи будуть різними темпи реалізації продукції, виробництва, їх співвідношення, рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходів підприємства та населення. Так, у період економічної кризи темпи реалізації продукції відстають від темпів її виробництва, зменшуються інвестиції в товарні запаси, що, своєю чергою, призводить до ще більшого скорочення збуту за одночасного зменшення доходів підприємств і рівня доходів населення. Отже, знижується ліквідність підприємств та їх платоспроможність, що неодмінно негативно відбивається на ступені фінансової стійкості підприємства [3].

Другим базовим чинником І рівня виступає стадія життєвого циклу підприємства. Вона є основоположним чинником при визначенні загальноекономічної мети діяльності підприємства, для досягнення якої будуть спрямовані всі інші його стратегії (стратегія управління обсягами діяльності, стратегія управління власним та позиковим капіталом, фінансова стратегія).

На рівні підприємства необхідно велику увагу приділяти з'ясуванню специфіки кожної окремої стадії його розвитку, оскільки специфіка кожної окремої стадії розвитку підприємства буде визначати також потенційні його можливості щодо забезпечення обсягів діяльності, а отже, величини прибутку, формування приросту активів та їх фінансування за рахунок окремих видів джерел, зокрема власними фінансовими ресурсами у необхідному обсязі з метою самофінансування, і водночас опосередковано формуватиме певний ступінь фінансової стійкості та стабільності фінансової діяльності підприємства.

Чинники ІІ рівня – похідні. Вони є результатом дії основоположних (базових) чинників (фази економічного розвитку системи та стадії життєвого циклу підприємства). До складу чинників ІІ рівня (похідних) належать: середній рівень доходів населення; демографічна ситуація; соціальна політика держави; податкова політика держави; грошово-кредитна політика; амортизаційна політика; загальний рівень стабільності; стратегія управління обсягами діяльності; стратегія управління активами; стратегія управління капіталом; стратегія управління грошовими потоками [3].

Чинники ІІ рівня бувають як зовнішніми, так і внутрішніми. Зовнішні чинники ІІ рівня – це такі, вплив яких пов'язаний з характером державного регулювання (податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, соціальна, демографічна політика тощо) [34]. Від ступеня відповідності видів, напрямів, методів цього регулювання і фази економічного циклу залежатиме характер і глибина впливу деталізуючих чинників, або чинників ІІІ рівня. До внутрішніх похідних факторів другого рівня, що забезпечують фінансову стійкість, належать стратегія управління обсягами діяльності підприємства, політика управління його активами, власним і позиковим капіталом. Розроблена стратегія передбачає загальну потребу в активах, їх оптимальну структуру при одночасному визначенні джерел фінансування цієї потреби та оптимізації структури капіталу, що є гарантом досягнення ефективної пропорційності між коефіцієнтом фінансової прибутковості та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства. Досягнення необхідної пропорційності між коефіцієнтом прибутковості та коефіцієнтом фінансової стійкості має бути основною метою підприємства, оскільки це один із чинників, який сприяє максимізації його ринкової вартості [4].

Чинники ІІІ рівня є деталізуючими. За допомогою їх з'ясовують і деталізують механізм впливу на фінансовий стан підприємства похідних чинників. До чинників ІІІ рівня (деталізуючих) відносять: середній рівень доходів населення; рівень конкуренції; рівень інфляції; склад і структуру активів; стратегію управління власними фінансовими ресурсами та позиковим капіталом; стратегію управління ризиком.

Вплив чинників ІІІ рівня на фінансову стійкість є різним. Тому за їх значущістю одним із найважливіших внутрішніх чинників фінансової стійкості є оптимізація складу та структури активів підприємства. Аналогічним за своїм впливом є також правильний вибір стратегії управління активами. Значною мірою фінансова стійкість підприємства залежить від якості політики управління поточними активами, від того, який загальний обсяг оборотних коштів має підприємство, який розмір запасів та активів у грошовій формі. При зменшенні виробничих запасів та зростанні ліквідних активів підприємство може отримувати більший обсяг прибутку за рахунок залучення в оборот додаткових коштів, однак водночас виникає ризик неплатоспроможності підприємства. Оптимізація управління поточними активами полягає в тому, щоб забезпечити достатньо високий рівень прибутковості активів при одночасній мінімізації ризику втрати платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості [2].

Зменшення власних фінансових ресурсів підприємств при стабільній чи зростаючій потребі в ресурсах обумовлює необхідність їх запозичення у значно більших обсягах, а це означає, що ціна на позикові ресурси зростатиме, ускладнюватиметься можливість їх використання для збільшення прибутковості власного капіталу, внаслідок чого зросте вартість капіталу підприємства. Все це в сукупності сприяє зниженню ринкової вартості підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. *Вісник НЛТУ України*. 2010. № 20.8. С. 275–279. **2.** Філімоненков О. С., Дема Д. І. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Алерта, 2009. 496 с. **3.** Грущинський Я. М. Фінансово-правові механізми інвестування в сільське господарство. *Часопис Київського університету права*. 2010. № 4. С. 255–258. **4.** Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2010. 352 с.

СУТНІСТЬ КРЕАТИВНОГО ОБЛІКУ

УДК 657.1.011.54

Альохіна У. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розкрито сутність креативного обліку як різновиду бухгалтерського обліку, його методологію та особливості, застосування в діяльності бухгалтера у сучасних умовах, історію виникнення та розвитку.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, креативний облік, бухгалтер, звітність, облік.*

Аннотация. *В статье раскрыты содержание креативного учета как разновидности бухгалтерского учета, его методология и особенности, применение в деятельности бухгалтера в современных условиях, история возниконвения и развития.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, креативный учет, бухгалтер, отчетность, учет.*

Annotation. *The article reveals the essence of creative accounting as a type of Accounting, its methodology and features, application in the activity of an accountant in modern conditions, the history of its origin and development.*

Keywords: *accounting, creative accounting, accountant, reporting, accounting.*

Багато підприємств для ведення бухгалтерських справ використовують креативний облік. За багато років поняття «креативний облік» закріпилось у бухгалтерському світі як щось негативне та протизаконне. Ширяться думки про те, що креативний облік є таким видом бухгалтерського обліку, який використовується у випадках, коли необхідно приховати справжні цифри із різних причин. Тому пропонуємо розібратись у сутності цього поняття, способах і методиках використання.

Креативний облік – це сукупність облікових операцій, мета яких у представленні майнового і фінансового становища підприємства у бажаному або доцільному ракурсі. Та подібні «прикрашання» не завжди відбуваються згідно з діючими регулятивами (такі дії також називали вуалюванням балансу) [1].

Креативний облік також часто перекладають як творчий облік, та раніше подібна «творчість» часто зводилась до викривлення облікових даних підприємств. Але сьогодні креативний облік вже розглядають як результат облікової політики, і він поступово втрачає свій негативний відтінок.

Якщо поглибитись до історії виникнення такого підходу ведення облікових операцій, як креативний облік, то можна зазначити, що «творчі» методи формування даних обліку та звітності використовувались ще наприкінці XIX ст. Про це свідчать записи І. Ф. Шера з дослідженнями, які він висвітлив у праці «Бухгалтерія і баланс» (1925 рік), у якій окремим додатком було виділено «Вуалювання балансу». Вчений розглядає вуалювання балансу в аспекті необхідності виявлення хитрощів з приховування справжніх даних у процесі ведення обліку та знаходженні способів самостійного формування реального стану справ на підприємстві [2].

Також виникнення креативного обліку пов'язують із впровадженням на законодавчому рівні облікової політики у США 1972 року, та, за цією думкою, креативний облік не вважається порушенням чинних регулятивів [3].

Українські вчені також пов'язують виникнення цього методу у нашій державі із прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», який надає можливості формування облікової політики та реалізації творчого підходу у формуванні інформації бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Та можна узагальнити ці думки так, що все ж таки креативний облік має двояку природу, підпорядкованість певній меті та зв'язок із обліковою політикою підприємства. У гарному прояві «креативним» можна визнати будь-який метод обліку, який не відповідає встановленим принципам і стандартам, але здійснюється у межах чинного законодавства та обраної облікової політики на підприємстві. Та другий варіант, який є гіршим, коли облік відбувається із викривленням майнових і фінансових показників шляхом порушення законодавства, метою якого є задоволення інтересів окремої особи чи групи осіб.

У першому варіанті «креативний облік» є легітимним, тому як у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку зазначено, що у випадку, коли немає Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку або Міжнародного стандарту фінансової звітності, який застосовується конкретно до операції, події або іншої умови, управлінському

© Альохіна У. О., 2020

персоналу треба під час розробки та саме використання облікової політки застосовувати такі судження, щоб інформація відповідала таким вимогам:

- доречність до задоволення потреб користувачів з прийняття економічних рішень;
- достовірність показників фінансової звітності:

  а) відображення економічної сутності операцій, подій чи інших умов, а не тільки юридичної форми;

  б) нейтральність, вільність від упереджень, обачливість;

  в) повнота у суттєвих аспектах.

Та у другому варіанті «креативного обліку» йдеться про маніпулювання показниками фінансової звітності. Таке використання елементів облікової політики ще називають «балансовою політикою» або, як уже зазначалось, «вуалюванням фінансової звітності».

Під поняттям «балансової політики» маються на увазі маніпуляції з переоформлення балансу за дотриманням чинного законодавства у галузі регулювання бухгалтерського обліку, де можливі зміни розмірів прибутку та структури капіталу з метою впливу на основні показники балансу. Та при тому баланс за один і той же період може мати різні модифікації з перевагами у різні сторони: для банків відбувались поліпшення, а для податкових відомостей – погіршення показників [4; 5].

Нові стандарти бухгалтерського обліку виявляють і підтверджують факт використання креативного підходу для ведення бухгалтерської звітності. Таким чином, у креативному обліку справжня (історична) собівартість змінюється «справедливою» вартістю, під якою приховуються реальні показники фінансового становища та прибутку. Така «справедлива» звітність привертає більше уваги акціонерів до капіталу підприємства та дозволяє оцінити та провести оптимізацію адміністративних функцій підприємства [6].

Одним із головних аргументів переходу на креативний облік для підприємства є рентабельність, що свідчить про стан отримання прибутку або ступінь корисності бізнесу. При низькій рентабельності підприємствам важко підтримувати функціонування у довгострокових перспективах, а ось висока рентабельність дає можливість отримати гарні фінансові результати з інвестицій, а також багато інших переваг над конкурентами.

Таким чином, поняття «креативний облік» не є забороненим у роботі підприємств, а навіть дуже часто використовується для обліку фінансових показників підприємства. Проте дуже важлива саме форма використання креативного обліку, і якщо йдеться про маніпулювання показниками, то все ж таки це не є правильним з боку підприємства, адже на рівні міста чи, навіть, держави це може призводити економічних проблем через отримання менших сум податків з підприємства.

Та з цього приводу можна дати декілька рекомендацій з різних боків.

З боку держави необхідно запроваджувати незалежні перевірки бухгалтерських звітів з різних боків: звіти у податковій інспекції, звіти у банках, які надають послуги підприємствам та інше.

З боку підприємств важливо вирішувати фінансові проблеми у самому початку їх виникнення, а не наприкінці звітних періодів та не лише на папері, а саме у місці виникнення цих проблем. Наприклад, найняти незалежного аудитора чи аналітика, який зможе провести повний аналіз усіх процесів і показників для виявлення проблемних аспектів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Серікова Т. М.

Література: 1. Ковалев В. В., Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : учеб. пособие. М. : Проспект, КНОРУС, 2010. 768 с. **2.** Азаренкова Г. М., Буцкая А. А. О проблеме креативных (творческих) методов бухгалтерскоо учета // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні : тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 16-18 жовт. 2000 р.) / відп. за вип. В. М. Івахненко. Київ : КНЕУ, 2000. **3.** Бабаев Ю. А. Теория бухгалтерского учета : учебник. М. : ТК Велби, 2007. 256 с. **4.** Бакаев А. С., Безруких П. С., Врублевский Н. Д. Бухгалтерский учет : учебник. М. : Бухгалтерский учет, 2002. 736 с. **5.** Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : дис. … канд. екон. наук : 08.06.04. Житомир, 2004. 283 с. **6.** Бешуля І., Піскунова Н., Петрова І. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення формування облікової політики. *Схід.* 2012. № 1 (115).

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 65.012.32

Антоненко О. М.

Магістрант 2 року навчання
факультет заочної, дистанційної та післядипломної освіти ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено проблеми управління капіталом підприємства. Розроблено рекомендації щодо удосконалення процесу управління капіталом, проаналізовано рентабельність капіталу підприємства. За допомогою дво-, три- та п'ятичленної моделі Дюпона виявлено найбільш значущі фактори для рентабельності власного капіталу.*

Ключові слова: *управління капіталом, SWOT-аналіз, оптимізація структури капіталу, метод Дюпона.*

Аннотация. *Определены проблемы управления капиталом предприятия. Разработаны рекомендации по совершенствованию процесса управления капиталом, проанализированы рентабельность капитала предприятия. С помощью двух-, трех- и пятичленной модели Дюпона выявлены наиболее значимые факторы для рентабельности собственного капитала.*

Ключевые слова: *управление капиталом, SWOT-анализ, оптимизация структуры капитала, метод Дюпона.*

Annotation. *Recommendations have been developed to improve the capital management process, and the profitability of the company's capital has been analysed. Using the two-, three- and five-member Dupont model, the most important factors for ROE were identified.*

Keywords: *capital management, SWOT analysis, optimization of capital structure, Dupont method.*

В умовах постійного розвитку ринку підприємствам, що укорінилися в ньому, і тим, що тільки починають виходити на ринок, з кожним роком доводиться усе складніше. На своєму шляху вони постійну стикаються з високим рівнем жорсткої конкуренції, надлишком товарів і послуг, подібних один одному, перенасиченням рекламних і інформаційних потоків, зростаючими вимогами споживачів до якості продукції, змінами кон'юнктури й місткості ринку, інноваціями, що прагнуть завоювати все більші частки. Саме тому треба вміти передбачати труднощі, з якими підприємства можуть зіткнутися в майбутньому, а також новими можливостями, що можуть відкритися для них. Це допоможе в забезпеченні виживання і функціонування підприємства, підвищення якості і конкурентоспроможності його продукції [1].

Метою статті є розробка рекомендацій щодо удосконалення процесу управління капіталом підприємства на прикладі ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика».

Одним із методів аналізу поточної ситуації у галузі є проведення SWOT-аналізу, який є початковим етапом та основою формування фінансової стратегій [6].

Завдання SWOT-аналізу – надати необхідну інформацію для обґрунтованого вибору фінансової стратегії з урахуванням подальших змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах функціонування підприємств [6].

SWOT-аналіз є одним з найпоширеніших методів оцінки середовища – це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні й внутрішні, їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства [6].

Основні завдання SWOT-аналізу [3]:

- виявлення можливостей, які відповідають ресурсам фірми;
- визначення загроз і розробка заходів щодо знешкодження їхнього впливу;
- виявлення сильних сторін підприємства й зіставлення їх з ринковими можливостями;
- визначення слабкостей підприємства та розроблення стратегічних напрямів їх подолання;
- виявлення конкурентних переваг підприємства та формування його стратегічних пріоритетів.

SWOT-аналіз виконується у формі таблиці, поділеної на чотири частини. Сильні сторони підприємства – це те, у чому воно досягло успіхів або особливість, котра дає підприємству додаткові можливості. Слабкі сторони

© Антоненко О. М., 2020

підприємства – це відсутність чогось важливого для функціонування підприємства або те, що поки не вдається порівняно з іншими підприємствами. Можливості – це сприятливі обставини, які підприємство може використати для одержання переваги. Загрози – це події, настання яких може несприятливо вплинути на підприємство.

SWOT-аналіз підприємства ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Результат SWOT-аналізу підприємства ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика»

1	2	3
	Можливості (О) 1. Розширення ринків збуту за рахунок зростання ринку. 2. Зниження цін на ресурси. 3. Збільшення кількості споживачів за рахунок проведення рекламної та маркетингової кампаній. 4. Надходження великих замовлень. 5. Вихід конкурентів із галузі	**Загрози (Т)** 1. Нестабільність збуту. 2. Поява у конкурентів найсучасніших технологій. 3. Збої у поставках сировини та матеріалів. 4. Політична нестабільність. 5. Нестабільність курсів світових валют. 6. Відмова банків у наданні довгострокових кредитів
Сильні сторони (S) 1. Висока цінова конкурентоспроможність. 2. Сприятлива економічна та соціально-економічна ситуація для виходу на нові ринки. 3. Висококваліфікований менеджмент. 4. Замкнений цикл виробництва солодощів. 5. Зручне розташування підприємства у промисловій зоні індустріального міста із розвиненою інженерною та транспортною інфраструктурою	1. Вихід на нові ринки, збільшення асортименту сприятимуть забезпеченню стабільних фінансових показників. 2. Популярність сприятиме виходу на нові ринки. 3. Кваліфікація персоналу, контроль якості, невдале поводження конкурентів і розвиток рекламних технологій дадуть змогу встигати за зростанням ринку. 4. Чітко розроблена стратегія допоможе використати всі можливості	1. Посилення конкуренції, політика держави, інфляція та зростання податків, зміна смаків споживачів вплинуть на впровадження стратегії. 2. Поява конкурентів може спричинити додаткові витрати фінансових ресурсів. 3. Достовірний моніторинг має зафіксувати зміни смаків споживачів
Слабкі сторони (W) 1. Істотна залежність від зарубіжних постачальників обладнання та матеріалів. 2. Необхідність ремонту споруд та енергообладнання.3. Необізнаність споживачів із продукцією	1. Слабка рекламна політика створить ускладнення при виході на нові ринки, збільшення асортименту, додавання додаткових супутніх продуктів і послуг.2. За недостатнього фінансування за рахунок власних засобів доведеться вдатися до запозичення «дорогих» кредитів. 3. Постійний пошук нових постачальників послабить можливості для маневрування на ринках фінансування та збуту	1. Несприятлива політика держави може спричинити вихід з галузі. 2. Непродумана рекламна політика не втримає покупців у разі зміни їх смаків. 3. Неповна завантаженість виробничих потужностей у разі зростання темпів інфляції та стрибків курсів валют може призвести до банкрутства компанії

За результатами аналізу визначимо, що галузь є достатньо перспективною. Незважаючи на велику кількість конкурентів, підприємство ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика» є достатньо сильним гравцем на ринку та може претендувати на лідерські позиції.

Головним завданням дослідження є визначення ступеня ефективності використання фінансових ресурсів підприємством. Найкраще це можна визначити завдяки показнику рентабельності. Проаналізуємо показники рентабельності капіталу досліджуваного підприємства (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Розрахунок показників рентабельності капіталу ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика» за 2016–2018 рр.

Показник	Значення			Відхилення	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.
Рентабельність капіталу	0,13	0,14	0,07	0,01	-0,07
Рентабельність власного капіталу	0,14	0,15	0,07	0,01	-0,08
Рентабельність позикового капіталу	1,31	1,44	0,71	0,13	-0,73

Виходячи із табл. 2 усі показники рентабельності підприємств мають значення вище нуля, що свідчить про ефективну діяльність.

Рентабельність капіталу ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика» у 2017 році зросла на 0,01 порівняно з 2016 роком та становила 0,14. У 2018 році значення показника впало на 0,07 порівняно з попереднім роком та становило 0,07. Це означає, що з кожної гривні вкладеного капіталу підприємство отримує 7 копійок прибутку. Це свідчить про ефективне використання капіталу підприємства. Проте спостерігається тенденція до скорочення показника, що є негативним явищем.

Рентабельність власного капіталу у 2017 році збільшилася на 0,01 порівняно з 2016 роком та становила 0,15. У 2018 році значення показника зменшилося на 0,08 порівняно з попереднім роком та становило 0,07. Це означає, що з кожної інвестованої грошової одиниці підприємство отримує 7 копійок прибутку. Це добре для наявних і потенційних власників і акціонерів, адже свідчить про ефективне вкладання вільних коштів.

Рентабельність позикового капіталу у 2017 році збільшилася на 0,13 порівняно з 2016 роком та становила 1,44. У 2018 році значення показника впало на 0,73, порівняно з попереднім роком, та становило 0,71. Це означає, що з кожної гривні позикового капіталу підприємство отримує 71 копійку прибутку. Така ситуація говорить про раціональне та вигідне використання позикових коштів, що підтверджується наявністю чистого прибутку. Проте спостерігається тенденція до скорочення показника, що є негативним явищем.

Сутність методики Дюпона зводиться до розкладу формули розрахунку рентабельності власного капіталу на фактори, що впливають на дохідність. Аналіз за цією методикою проводиться за допомогою розрахункових формул. Розрахунок моделей проводиться на основі балансу та звіту про фінансові результати.

Механізм виявлення найбільш значущих факторів для рентабельності власного капіталу за методикою Дюпона наступний. В першу чергу, аналізується тенденція зміни показника рентабельності власного капіталу. Використовуючи формули розкладення цього показника на фактори, стає можливим визначити, який з факторів та в якому обсязі впливає на результативний показник [4].

Від результатів проведення такого аналізу залежать оцінка та рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства для максимізації показника рентабельності власного капіталу. Для створення дво-, три- та п'ятичленної моделі використовуються різні показники, та деякі з них можна використовувати і для розрахунку декількох моделей одночасно, як, наприклад, фінансовий важіль. Результати аналізу рентабельності власного капіталу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз рентабельності власного капіталу ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика» за методикою Дюпона

Фактори	Роки		
	2016	2017	2018
Двочленна модель:			
Рентабельність активів	1,69	1,56	1,45
Фінансовий важіль	1,09	1,12	1,09
Трьохчленна модель:			
Рентабельність продажів	0,13	0,15	0,14
Фінансовий важіль	1,09	1,12	1,09
Оборотність активів	0,23	0,3	0,2
П'ятичленна модель:			
Операційна рентабельність	0,08	0,09	0,05
Процентне навантаження	0,69	0,55	1,2
Податкове навантаження	1,89	1,85	3,1
Рентабельність власного капіталу	1,84	1,75	1,58

Використовуючи отримані дані, можна зробити такий висновок. Рентабельність активів з 2016 по 2018 роки поступово йшла на спад, що аналогічним чином вплинуло на рентабельність власного капіталу. Приведені значення з 2016 року по 2018 рік, як 1,69, 1,56, 1,45, призвели до зміни рентабельності капіталу, яка отримала значення у 1,84, 1,75, 1,58. Аналогічним чином ми споглядаємо зміну показників рентабельності продажів, яка має найбільший вплив на рентабельність власного капіталу при її розрахунку за допомогою тричленної моделі за допомогою таких значень: 0,13, 0,15, 0,14. Це свідчить про доцільність використання поданих факторів для розрахунку та прогнозування майбутніх значень рентабельності капіталу за допомогою дво- та тричленної моделі Дюпона.

Процентне навантаження, як і операційна рентабельність зі значеннями 0,08, 0,09 та 0,05, не мали значного прямого впливу на отримані показники рентабельності власного капіталу, що свідчить про недостатню точність п'ятичленної моделі Дюпона. Так само, як і вищезазначені фактори, показники податкового навантаження у 1,89, 1,85 та 3,1 залежали більше не від результатів діяльності ПрАТ «Харківська бісквітна фабрика», а від системи нарахування податків за умовами податкової політики держави. Це дає змогу також відкинути цей фактор як незначний для розрахунку рентабельності власного капіталу.

Виходячи з отриманих результатів можна зробити висновок, що задля підвищення ефективності використання власного капіталу, який впевнено переважає у загальній структурі капіталу підприємства протягом усієї діяльності, необхідно, в першу чергу, приділити увагу підвищенню рентабельності продажів.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Леспух О. В. Фінансова стратегія в системі управління підприємством. *Схід.* 2011. № 8. С. 131–136. **2.** Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2010. 656 с. **3.** Карпенко А. В. Оцінка системи управління маркетингом на підприємстві. *Держава та регіони.* 2007. № 1. С. 135–136. **4.** Семінар-практикум «Фінансовий аналіз і фінансове планування». URL: http://www.vlasnasprava.info/ua. **5.** Методичні рекомендації для виконання практичних завдань з навчальної дисципліни «Фінансовий аналіз» для студентів напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / уклад. М. М. Берест. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 72 с. **6.** SWOT-аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2010/5.pdf.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 330.34.011

Архипова Д. Є.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розглянуто одну зі складових глобалізації – глобалізацію економіки. Досліджено особливості цього явища у світі, а також вплив глобалізації на Україну. Головна мета статті полягає в оцінці впливу глобалізації на зростання національної економіки.*

Ключові слова: *економічний розвиток, глобальна економіка, глобалізація, інновації, національна економіка, реформи.*

Аннотация. *Рассмотрена одна из составляющих глобализации – глобализация экономики. Исследованы особенности данного явления в мире, а также влияние глобализации на Украину. Главная цель статьи заключается в оценке влияния глобализации на рост национальной экономики.*

© Архипова Д. Є., 2020

Ключевые слова: *экономическое развитие, глобальная экономика, глобализация, инновации, национальная экономика, реформы.*

Annotation. *This scientific article considers one of the components of globalization – the globalization of the economy. First of all, the peculiarities of this phenomenon in the world, as well as the impact of globalization on Ukraine are considered. The main purpose of the article is to assess the impact of globalization on the growth of the national economy.*

Keywords: *economic development, global economy, globalization, innovation, national economy, reforms.*

Світова економіка на сучасному етапі розвитку поступово перетворюється на органічно інтегровану систему національних економік через їх макро-, мезо-, мікроінстітути і інституції. Зрештою вона виростає в складний моноорганізм з класичними системними якостями, серед яких виняткове значення набувають здатність до саморозвитку, управління внутрішніми організаціями та взаємозв'язками.

Нині процес глобалізації зайшов так далеко, що жодна, навіть економічно розвинена країна не може самостійно ефективно вирішувати виробничі, науково-технічні, фінансові, торговельні та інші проблеми. Час самостійних і незалежних економік закінчилося. Прогнозуючи майбутнє, вчені пишуть про неминуче формування економіки планети, де національні господарства стануть частинами якоїсь цілісної системи. Феномен цього всеосяжного явища не міг не торкнутися і України.

Деякий час тому в нашій країні обговорювалося питання – треба або не треба втягуватися в ці загальнопланетарні зв'язки. Зараз такі суперечки практично не ведуться. Глобалізація трактується наукою як об'єктивна даність, не рахуватися з якою неможливо. Об'єктивна в тому сенсі, що самоізоляція, відособленість, замкнутість – прямий шлях до втрати економічних вигід, відсталості і неконкурентоздатності [1].

Серед праць, присвячених впливу глобалізації на економіку країни, варто зазначити таких учених, як В. Ключко, В. Дергачова та О. Згуровський, І. Буценко та Ю. Ілясова.

Аналізуючи географічне і геополітичне становище країни, можна констатувати, що Україна – це суверенна європейська держава, що має потужний економічний і ресурсний потенціал, який характеризується великими перспективами розвитку. Географічне положення в умовах незалежності України суттєво змінило її геополітичне становище, впливає на розвиток економічних, політичних, оборонних та інших процесів. Особливості геополітичного положення країни полягають у тому, що Україна розташована на перехресті транспортних потоків з Європи в Азію. Будучи, по суті, європейською країною, вона на заході межує з країнами Центральної та Західної Європи, з якими є значні можливості для розширення всебічних зв'язків.

Ретроспективний погляд на зроблене і незроблене за 20 років незалежності України дає достатньо підстав стверджувати, що економіка країни перебуває на початковому етапі створення власного стійкого ринку. Зрештою потрібно вирішити, з чого почати. Безумовно, для цього слід враховувати не тільки досягнення традиційних лідерів світової економіки, а й корисний досвід перетворень в нових індустріальних країнах [2].

Інноваційне спрямування економічних реформ для країн з перехідною економікою в регіоні Європи і Центральної Азії визнано Світовим банком каталізатором пожвавлення економіки і найбільш важливою складовою її зростання.

Основою такого підходу є високі якість освіти і рівень розвитку фундаментальних наук, завдяки чому безперспективні галузі можуть перетворюватися на економічно успішні і створюватися нові. Інноваційні напрямки будуть отримувати підтримку Світового банку, для чого створений Департамент по глобальній практиці у сфері інновацій, технологій і підприємництва [3].

Формування інноваційно орієнтованої національної моделі України вимагає великих інтервенцій для реалізації наявного потенціалу з боку як держави, так і приватного сектора. З огляду на можливості і стан розвитку економіки України при визначенні напрямків розробки національної політики сприяння інноваційним структурним зрушенням і їх стимулювання за основу варто взяти науково практичні рекомендації Світового банку, підготовлені за підсумками десятирічної аналітичної і практичної роботи з метою забезпечення глобальної конкурентоспроможності реформованих країн. На сучасному етапі вона повинна включати щонайменше 4 підходи:

1. Національну інноваційну модель потрібно формувати як систему, глибоко інтегровану у світове науково-технічне співтовариство, особливо у сфері винаходів і НДДКР. Тільки завдяки цьому можна забезпечити відповідний рівень глобальної конкурентоспроможності вітчизняних вчених і практикуючих інтелігенції, які потребують, перш за все, сприяння в отриманні міжнародної патентної підтримки, перш ніж вони перейдуть до переговорів зі своїми західними співавторами з приводу прав власності [4].

2. Україні дуже потрібна реформа, спрямована на відродження мережі науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів університетського, академічного, галузевого і фірмового рівнів. Вони повинні мати

таку тематичну спеціалізацію і досягти такої результативності в своїй роботі, щоб забезпечити комерційну привабливість для бізнесу.

3. У механізмі економічного розвитку країни необхідно посилити використання таких інструментів фінансової підтримки, як гранти, кредити і венчурний капітал. Ці фінансові джерела підтримки інновацій повинні бути максимально доступними і наближеними до креативним організаціям.

4. По-четверте, інноваційна складова української економіки вимагає розробки масштабної програми створення привабливого інвестиційного клімату. З огляду на те, що вона включає як економічні, так і неекономічні аспекти, цей елемент слід вважати найважливішим і складним, оскільки він вимагає оновленої і злагодженої діяльності економічних і силових структур [5].

Таким чином, для досягнення привабливості економіки необхідні кардинальні централізовані рішення, а в умовах України – особлива політична спрямованість для їх виконання. Реформатори повинні усвідомити, що тільки наявність ефективної політичної системи і структури інститутів (ефективних стимулів) автоматично призводить до економічного зростання.

Глобалізація – об'єктивний історичний процес. Її позитивна сторона полягає в можливості позитивно позначитися на становищі відсталих країн, викорінити бідність і злидні їх населення [6].

Фінансова глобалізація на сьогодні стає більш всеохоплюючим явищем і носить характер взаємозлиття економік, а оскільки Україна з кожним роком прагне до все більшої інтеграції з європейськими країнами, тому потрібно враховувати характер впливу виникнення процесів взаємозалежності економік на економічний стан всередині країни.

Отже, для подальшого ефективного функціонування економічної системи в Україні рекомендується удосконалення банківської системи таким чином, щоб вона відповідала стандартам країн, з якими планується інтеграція, а також обмежити залучення нових позикових коштів до країни з метою зниження зовнішнього боргу держави, а також забезпечувати якісний та надійний контроль на ринку фінансових послуг.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Проблемы и перспективы Украины в контексте расширения ЕС. Расширение Евросоюза: как его видят граждане ЕС и население Украины. URL: http://gazeta.zn.ua/POLITICS/ukraina_i_rasshirenie_es_problemy_posledstviya,_perspektivy.html. **2.** Глобализация экономики. URL: http://domik.ua/novosti/globalizaciya-ekonomiki-dajte-globus-ukraine-n227400.html. **3.** Украина в глобализованном мире. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=38557585. **4.** Пахомов Ю. Н., Филипенко А. С. Международные стратегии экономического развития. Киев : Украина, 2007. **5.** Болдова А. А., Мойко В. Ю. Ринок фінансових послуг України: глобалізаційний аспект. *Збірник Національного університету державної податкової служби України.* 2012. № 1. С. 72–79. **6.** Глобальный кризис и мировая экономика : сб. ст. М. : ГУУ, 2010. 160 с.

УЗАГАЛЬНЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 657.36: 657.37:658

Бакай І. Д.

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

Анотація. *Проведено аналіз поглядів провідних науковців на визначення сутності поняття «фінансові результати підприємства». Конкретизовано основні особливості визначення фінансових результатів, подано рекомендації щодо розуміння фінансових результатів для сучасних українських підприємств.*

Ключові слова: *фінансовий результат, прибуток, сталий розвиток, доходи, витрати, ефективність виробництва, ефективність діяльності.*

Аннотация. *Проведен анализ взглядов ведущих ученых на определение сущности понятия «финансовые результаты предприятия». Конкретизированы основные особенности определения финансовых результатов, даны рекомендации относительно понимания финансовых результатов для современных украинских предприятий.*

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, устойчивое развитие, доходы, расходы, эффективность производства, эффективность деятельности.*

Annotation. *The analysis of views of leading scientists on definition of essence of concept «financial results of the enterprise» is carried out. The main features of determining financial results are specified, recommendations are given for understanding financial results for modern Ukrainian enterprises.*

Keywords: *financial result, profit, sustainable development, income, expenses, production efficiency, efficiency of activity.*

У сучасних умовах значного рівня нестабільності в країні та жорсткої конкурентної боротьби особливої уваги набуває досягнення позитивного фінансового результату. Це є одним з пріоритетних завдань функціонування будь-якого підприємства за всіма напрямами його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Метою цієї статті є визначення сутності фінансових результатів як категорії та визначення базових складових формування фінансових результатів для українських підприємств.

Ключовим завданням управління фінансами підприємства є досягнення та подальше забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах. При цьому вважається, що фінансово-господарська діяльність підприємства має забезпечувати приріст добробуту його власників. Досягти цього неможливо без адекватного вирішення у повсякденній роботі сукупності питань управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Так, забезпечення ефективності фінансового менеджменту на конкретному підприємстві передбачає обґрунтування, формування та реалізацію адекватної моделі управління фінансовими результатами як цілісної системи прогнозування, планування і контролю за процесами формування та розподілу фінансових результатів підприємства в процесі здійснення його фінансово-господарської діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин [1, с. 27].

Щоб більш повно розкрити сутність поняття «фінансовий результат» та встановити власне визначення цього поняття, необхідно розглянути трактування поняття «фінансовий результат», які дають провідні науковці (табл. 1).

Згідно з табл. 1 можна виділити три підходи до трактування сутності фінансових результатів.

Перша група вчених, до якої слід віднести таких науковців, як А. Н. Азрілян, А. Б. Борісов. О. О. Вороніна, С. В. Мочерний, Р. В. Скасюк, Ю. М. Тютюнник трактують поняття «фінансовий результат» з огляду на те, що фінансовий результат є підсумком або результатом діяльності підприємства у певному періоді.

© Бакай І. Д., 2020

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансовий результат» різними авторами

№ з/п	Автор	Сутність поняття «фінансовий результат»
Як підсумок (результат) діяльності підприємства		
1	Вороніна О. О.	якісна характеристика фінансово-господарської діяльності, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства
2	Жуков В. Н.	зведений (інтегруючий) показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток
3	Грязнова А. Г.	виражені в грошовій формі економічні результати господарської діяльності комерційних організацій всіх форм власності в цілому та у розрізі підрозділів
4	Калюга О. В., Калюга Є. В.	потік грошових коштів, що надходять в резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу
5	Лебедзевич Я. В.	кінцевий результат фінансово-господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну суть
6	Мочерний С. В.	грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
7	Скалюк Р. В.	якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
8	Борісов А. Б.	виражений у грошовій формі економічний результат господарської діяльності підприємства, об'єднання, організації в цілому чи його окремих підрозділів
9	Тютюнник Ю. М.	це економічний підсумок виробничої діяльності господарюючих суб'єктів, виражений у вартісній (грошовій) формі
10	Азріліян А. Н.	виражений у грошовій формі економічний підсумок господарської діяльності організації в цілому та її окремих підрозділів
Як прибуток (збиток) підприємства		
1	Бутинець Ф. Ф.	прибуток (збиток) від реалізації готової продукції
2	Карпенко Н. І.	кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається в показнику прибутку
3	Луговий В. А.	прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
4	Райсберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева О. Б.	позитивний фінансовий результат (прибуток) розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому виразі
5	Чацкіс Ю. Д., Михайлова Т. П.	кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризується сумою прибутку чи збитку
6	Філімоненков О. С.	становить різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво і реалізацію продукції, тобто його формування відбувається внаслідок взаємодії багатьох компонентів як з позитивним, так і з негативним значенням
7	Опарін В. М.	зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат; перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотне явище характеризує збиток
Як приріст (зменшення) капіталу підприємства		
1	Воблий К. Г.	різниця показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками
2	Дубровіна Т. А.	визначається як приріст (або зменшення) власного капіталу, що з'явився в процесі її підприємницької діяльності за звітний період
3	Олійник О. В., Шигун М. М., Шулепова С. М.	приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
4	Загородній А. Г.	приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
5	Кондраков Н. П.	відображає зміну власного капіталу за визначений період в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
6	Соколов Я. В.	приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду
7	Стоуп Д., Хетчинг Х.	приріст або зменшення вартості майна при постійному капіталі на початок і кінець періоду
8	Мазур В. П.	приріст або зменшення капіталу організації в процесі фінансово-господарської діяльності за звітний період, який виражається у формі прибутку або збитку

Тобто слід зазначити, що величина отриманого фінансового результату має значний вплив на результат діяльності компанії та є основним показником, який відображає вартість компанії на ринку [2].

Друга група вчених, таких як Ф. Ф. Бутинець, В. А. Луговий, Н. І. Карпенко, А. Б. Райсберг, О. С. Філімоненков та інші, розглядають поняття «фінансовий результат» лише як прибуток (збиток), який підприємство отримує у підсумок своєї діяльності за певний період часу. Тобто основним показником, за яким можливо охарактеризувати фінансовий результат діяльності того чи іншого підприємства, є чистий прибуток, отриманий від господарської діяльності підприємства.

Остання група вчених, до якої слід віднести К. Г. Воблого, В. П. Мазура, Т. А. Дубровіну, Я. В. Соколова та інших, які трактують фінансовий результат діяльності підприємства як приріст або зменшення капіталу підприємства, що, своєю чергою, є дійсно пояснюючим трактуванням, оскільки шляхом отримання чистого прибутку після його перерозподілу у резервний фонд та на виплати акціонерам, залишається саме та частина прибутку, яка й є часткою збільшення власного капіталу підприємства та капіталу підприємства взагалі.

Отже, фінансовий результат визначається шляхом співставлення доходів і витрат діяльності підприємства, може бути прибуток або збиток, що приводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу підприємства. І саме отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності того чи іншого підприємства [3].

Тому пропонується таке визначення фінансового результату, а саме – це якісний показник діяльності підприємства, який визначається як різниця між доходами та витратами і призводить до зростання (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу підприємства.

Розкриття сутності поняття «управління фінансовими результатами» наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Трактування поняття «управління фінансовими результатами» різними авторами [5]

Автор	Сутність поняття «управління фінансовими результатами»
Говорушко Т. А., Арич М. І.	Комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно-ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення
Вороніна О. О.	Процес пошуку та реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування, розподілу й використання фінансового результату, який базується на координації дій з іншими підсистемами управління підприємством, на підставі зворотного впливу, та здійснюється для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства
Афанас'єва О. Є.	Процес пошуку ефективних механізмів та інструментів управління й використання фінансових результатів, який призведе до збільшення розміру прибутку, що можливо лише в разі погодженої дії всіх елементів системи і удосконалення існуючих інструментів управління
Лєсогорова В.	Неперервний процес реалізації управлінських рішень у частині формування, розподілу та використання прибутку, який призводить до зростання вартості підприємства
Худа В. В.	Цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень по всіх питаннях його формування, розподілу та використання на підприємстві

Згідно з табл. 2 управління фінансовими результатами – комплексний процес організаційно-управлінських заходів, інструментів, механізмів і методів щодо формування, розподілу і використання фінансового результату діяльності підприємства задля досягнення його головної мети та поточних цілей керівництва.

Фінансові результати суб'єктів господарювання відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямами його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою і інвестиційною, вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з партнерами [4].

Зростання фінансового результату створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення.

Фінансовий результат господарювання підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та слугує основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Соседко К. Ю. Значення стратегічного управління фінансовими результатами підприємства в сучасних умовах. *Вісник ДНУЕТ.* 2012. № 6. С. 25–31. **2.** Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : КНТЕУ, 2014. 536 с. **3.** Мазур В. П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_3/9_Mazur.pdf. **4.** Кращук І. В. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Управління розвитком.* 2014. № 10 (173). С. 28–31. **5.** Орлова М. М. Значення оперативного планування виробництва на промислових підприємствах. *Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств.* 2015. № 12. С. 82–85.

КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

УДК 657:004.7

Бєльська А. А.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проведено аналіз розвитку бухгалтерського обліку з використанням хмарних технологій. Визначено переваги впровадження хмарних технологій. Охарактеризовано найбільш поширені програмні продукти для ведення бухгалтерського обліку, що працюють на основі хмарних технологій. Надано рекомендації щодо вибору варіанта ведення та організації обліку в умовах використання інформаційно-комп'ютерних технологій.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, хмарні технології, комп'ютеризація.*

Аннотация. *Проведен анализ развития бухгалтерского учета с использованием облачных технологий. Определены преимущества внедрения облачных технологий. Охарактеризованы наиболее распространенные программные продукты для ведения бухгалтерского учета, работающие на основе облачных технологий. Даны рекомендации по выбору варианта ведения и организации учета в условиях использования информационно-компьютерных технологий.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, облачные технологии, компьютеризация.*

Annotation. *The analysis of the development of accounting using cloud technologies is carried out. The advantages of implementing cloud technologies are determined. The most common software products for accounting, working on the basis of cloud technologies, are characterized. Recommendations are given on the choice of the option of maintaining and organizing accounting in the conditions of using information and computer technologies.*

Keywords: *accounting, cloud technologies, computerization.*

Комп'ютеризований бухгалтерський облік на підприємствах України – це дійсні реалії сучасної економіки. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку не тільки полегшує процес управління діяльністю, але й є необхідною умовою виконання ряду законодавчих вимог, зокрема, щодо подання електронної звітності [1]. Однак при вико-

© Бєльська А.А., 2020

ристанні інформаційних технологій виникають суттєві проблеми. Комп'ютерна техніка та програмне забезпечення коштує великі гроші. Крім того, виникає питання до кваліфікації бухгалтерів. Ці проблеми можуть бути усунуті при використанні хмарних технологій.

Протягом останніх років питання автоматизації бухгалтерського обліку піднімалися в працях С. М. Лайчук, В. В. Євдокимова, П. М. Гарасима, М. П. Гарасима, С. Ф. Легенчука та ін. [2–5]. Але вивченню проблем обліку з використанням хмарних технологій присвячено невелику кількість робіт. Серед них необхідно виділити роботи О. Адамик [6] про хмарні обчислення з метою вдосконалення обліку та П. Куцика [7] із впровадження хмарних технологій в організацію обліку та документообігу.

Метою роботи є дослідження особливостей впровадження та експлуатації хмарних сервісів і розробка практичних рекомендацій з організації бухгалтерського обліку з використанням клауд-технологій на підприємствах України.

Розберемось з термінологією, яка використовується при впровадженні хмарних технологій у бухгалтерському обліку.

Клауд-технологія (англ. «cloud computing» – хмарні обчислення, де «cloud» – хмара, «computing» – обчислення) – це технологія, яка дозволяє користуватися комп'ютерними ресурсами віддаленого сервера як веб-сервісу через мережу Інтернет на своєму локальному персональному комп'ютері. Тобто всі роботи та обчислення проводяться віддалено, і головним фактором доступності такої технології є наявність Інтернету [8].

На цей момент існують три моделі клауд-послуг:

1) IaaS (Infrastructure as a Service – інфраструктура як послуга);

2) PaaS (Platform as a Service – платформа як послуга);

3) SaaS (Software as a Service – програмне забезпечення як послуга).

Ці технології дають змогу користувачу використовувати апаратно-програмні ресурси потужних обчислювальних серверів за допомогою веб-інтерфейсу. При цьому складна інфраструктура хмарних технологій, особливості функціонування платформи та додатків приховані від користувача у «хмарі» і представлені у вигляді єдиного інформаційного середовища [9].

Впровадження хмарних SaaS сервісів здійснюється останнє десятиліття і є найсучаснішою технологією ведення бухгалтерського обліку, яка отримала своє широке поширення у зв'язку з розвитком високошвидкісних інтернет-з'єднань. Особливістю цієї технології є те, що використовувані програмні продукти встановлюються не на локальних комп'ютерах організації, а на серверах, що знаходяться віддалено. Там же здійснюється зберігання інформації. При цьому самі програмні продукти організація може не купувати, а брати в оренду на певний період. Розглядаючи переваги і недоліки подібної форми комп'ютеризації бухгалтерського обліку комерційних організацій, слід зазначити, що в цей час вона є найбільш прийнятною для організацій малого бізнесу та для тих організацій, які тільки починають свою активну комерційну діяльність. Перевагами такого способу комп'ютеризації бухгалтерського обліку є те, що витрати на придбання послуг з оренди необхідного програмного продукту і його обслуговування є відносно невеликими. При цьому в оренду береться повноцінний програмний продукт з повним передбаченим функціоналом, в якому можна не тільки вести бухгалтерський облік і складати регламентовану податкову і бухгалтерську звітність, а й відправляти цю звітність по електронних каналах зв'язку до контролюючих органів. Технічне обслуговування, поточні оновлення, усунення збоїв роботи програми беруть на себе розповсюджувачі послуг, а не організація. До переваг зазначеного способу можна також віднести те, що бухгалтер організації має доступ до програмного продукту з будь-якого комп'ютера, підключеного до мережі Інтернет, і на його роботу не справляють вирішального впливу продуктивність або непередбачені виходи з ладу локальних комп'ютерів в організації.

Для того щоб надати рекомендації до вибору доцільної хмарної технології, розглянемо найбільш популярні програми, які використовуються для бухгалтерського обліку [10].

Облік SaaS. Web-сервіс для ведення бухгалтерського обліку підприємств. Цей сервіс дає змогу організувати та вести повноцінний бухгалтерський облік підприємства, документообіг, подання звітності до державних органів.

jSolutions. Технологічний сервіс для організації обліку та забезпечення автоматизації облікових операцій. Дозволяє не лише повністю автоматизувати бізнес-процеси, а й мінімізувати витрати на користування нею. Зменшення загальної вартості придбання або користування сервісом досягається завдяки можливості роботи системи на будь-якій операційній системі (Linux, Windows, MacOS, Android). Це дає змогу працювати з будь-якого пристрою: комп'ютера, планшета, смартфона. Система інтегрується з різним обладнанням і може працювати на різноманітному устаткуванні; можлива автоматизація первинних операцій обліку через реєстратори розрахункових операцій (РРО): електронні контрольно-касові реєстратори (ЕККР) і електронні контрольно-касові апарати (ЕККА); ваги; скануюче і зчитуюче обладнання, торговельні POS-термінали; обладнання системи контролю та

управління доступом (СКУД). Ця система дозволяє максимально забезпечити технологічність облікових операцій та автоматизацію процедури обліку.

Деловод. Сервіс забезпечує облік простих торгових операцій, здійснення розрахунків з клієнтами, управління цінами, підключення Інтернет – магазину, подання звітності. Дозволяє організувати колективну та віддалену роботу декількох користувачів. Також уможливлює ведення кадрового обліку, нарахування зарплати, подання звітності.

Taxer. Середовище, здатне забезпечити ефективну організацію роботи приватного підприємця. Сервіс допомагає заповнювати та подавати звітність, надає юридичні та бухгалтерські консультації, взаємодіє з користувачем, надсилаючи повідомлення-нагадування про строки звітності та сплати податків.

Бухгалтерія Онлайн. Повноцінна бухгалтерська програма, за допомогою якої можливо вести бухгалтерський, податковий та управлінський облік, формувати та здавати звіти в держоргани через Інтернет.

iFin. Дозволяє формувати і подавати в державні органи замість користувача різні форми звітності (підсистема «Звітність»), дозволяє вести складський облік (із автоматичним розрахунком амортизації основних засобів), автоматизований облік у картках співробітників (розрахунок заробітної плати, відпускних, лікарняних і податків через персональний календар), а також пакетне створення різного роду бухгалтерських документів із автоматичним заповненням постійними реквізитами підприємства (підсистема «Бухгалтерія»). Крім усього перерахованого, дозволяє організовувати електронний документообіг з партнерами.

Використання хмарних технологій у сфері бухгалтерського обліку дозволяє зменшити витрати на придбання вартісного серверного обладнання, апаратних і програмних рішень; забезпечує оперативну зміну конфігурації корпоративної ІТ-інфраструктури залежно від поточних потреб; створює умови щодо доступу до системи з будь-якого місця за наявності мережі Інтернет; скорочення витрат на технічну підтримку та можливість отримання високого рівня обслуговування програмного забезпечення. Вибір сервісу виконується з урахуванням можливостей підприємства, фінансових та людських ресурсів, переваг і недоліків окремих програмних продуктів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сєрікова Т. М.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. 1999. № 40. Ст. 365. **2.** Лайчук С. М. Прогресивна форма ведення бухгалтерського обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз».* 2014. Вип. 2. С. 80–89. **3.** Євдокимов В. В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2011. 37 с. **4.** Гарасим П. М., Гарасим М. П. Особливості організації бухгалтерського обліку в умовах комп'ютеризації. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси».* 2009. Вип. 6 (1). С. 24–33. **5.** Павлюковець М. П. Концепція побудови сучасної системи обліку на сільськогосподарському підприємстві в умовах Інтернет-технологій. *Облік і фінанси.* 2014. № 2. С. 66–70. **6.** Адамик О. В. Інструменти «хмарних обчислень» як фактор удосконалення обліку в бюджетних установах. *Економічний аналіз.* 2015. Т. 19. № 2. С. 179–184. **7.** Куцик П. О. Розвиток хмарних технологій та їх місце в організації обліку та корпоративного документообігу // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : зб. тез доп. учасників XVII Всеукр. наук. конф. НАСОА. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2019. С. 183–186. **8.** Павлюковець М. П. Теоретико-методологічні засади запровадження клоуд-комп'ютерної форми обліку. *Облік і фінанси.* 2012. № 1. С. 149–151. **9.** Ткачук Г. В. Хмарні технології: аналіз, перспективи, реалізації. *Комп'ютер у школі та сім'ї.* 2015. № 2. С. 40–43. **10.** Єршова О. Л., Одноволик В. І. Комп'ютерні технології обліку та звітності для малого і середнього бізнесу в Україні: перспективи застосування в умовах цифрової економіки. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку.* 2019. № 3. С. 131–138.

РОБОТИЗАЦІЯ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КІЛЬКІСТЬ РОБОЧИХ МІСЦЬ

УДК 65.011.48

Білик А. О.

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

Анотація. *Розглянуто сутність роботизації. Визначено особливості та вартість встановлення, а також період окупності роботів на виробничих підприємствах. Обґрунтовано зв'язок між роботизацією та складовими процесу управління персоналом.*

Ключові слова: *автоматизація, роботизація, витрати, управління, доцільність впровадження, економічна ефективність.*

Аннотация. *Рассмотрены сущность роботизации. Определены особенности и стоимость установки, а также период окупаемости роботов на производственных предприятиях. Обоснована связь между роботизацией и составляющими процесса управления персоналом.*

Ключевые слова: *автоматизация, роботизация, расходы, управления, целесообразность внедрения, экономическая эффективность.*

Annotation. *The essence of robotics is considered. Features and cost of installation, and also payback period of robots at the industrial enterprises are defined. The connection between robotics and personnel management process is substantiated.*

Keywords: *automation, robotics, costs, management, expediency of implementation, economic efficiency.*

Як відомо, прогрес не стоїть на місці. З кожним роком стає все більше спеціальностей, в яких участь людини зводиться до мінімуму. Автоматизація – це широке поняття, яке описує всі процеси, які виконуються автоматично, за допомогою програмного забезпечення роботів. Тобто це ті завдання, які виконуються без участі людини. Роботизація охоплює лише ту частину цієї практики, коли на заміну людям приходять фізичні механізми.

Згідно з дослідженням компанії McKinsey [4], до 2030 року понад 800 млн людей залишаться без роботи через роботів, а це п'ята частина всього працездатного населення. Уже зараз все більше компаній починають задумуватися про автоматизацію різних процесів, а в майбутньому цей підхід стане необхідним для виживання бізнесу. Але автоматизація змінить не лише бізнес і зайнятість населення, а також вплине на світову політику й економіку.

Уже зараз людину оточує велика кількість технологій і розробок, які автоматизують процеси: мобільні додатки, боти, асистенти тощо. Останнім часом багато компаній переходить до автоматизації і залучають роботів для виконання деяких завдань. Завдяки цьому ефективність бізнесу зростає, а витрати на персонал знижуються.

Якщо брати до уваги роботизацію, то цей підхід активно поширюється на виробництві, де роботи заміняють людей для виконання рутинної роботи. Наприклад, компанія Bosch створила роботизованого асистента APAS, який допомагає людині під час виконання повторювальних дій. Люди можуть легко взаємодіяти з APAS без побоювань за власне життя, адже асистент зупиняється, коли знаходиться занадто близько до людей. Важливо, що розробку Bosch можна навчити виконанню багатьох функцій, не маючи навіть навичок програмування. Такі роботи, що здатні співпрацювати з людьми в робочому процесі, називаються коботами і стають популярними на багатьох підприємствах.

Ще один приклад роботизації – автоматизація складів за допомогою спеціальних приладів. Компанія Symbotic виробляє самоврядних роботів, які пересуваються по складу і перевозять ящики із загального контейнера на сортирувальні стрічки для подальшої доставки.

Плюси роботизації і бізнес-ефекти застосування RPA (Robotic process automation) досить наглядні. Для RPA взагалі характерна прозорість і простота підрахунку економічного ефекту. Спираючись на результати досліджень світового досвіду [3], доцільно зазначити такі економічні ефекти впровадження RPA:

– скорочення собівартості робочих процесів – 25–50 %;

© Білик А. О., 2020

– умовне вивільнення співробітників у результаті впровадження одного робота – 2-5 повних штатних одиниць;

– підвищення продуктивності співробітників – 35–50 %;

– середнє скорочення повного циклу потоку операцій в рамках однієї транзакції обробки даних – 30 %;

– виключення помилок і впливу людського фактора – 100 %;

– безпека на шкідливих виробництвах, де людині не уникнути хронічних захворювань – 100 %.

Недоліки роботизації і бізнес-ефекти застосування RPA такі:

– зменшення робочих місць, масштабне скорочення кадрів;

– висока вартість нового обладнання, його встановлення та навчання персоналу роботи з цим обладнанням [2].

Роботизація і знищить певні робочі місця та навіть професії. Згідно з деяким дослідженням кожен новий робот займає робочі місця більше 5 людей. McKinsey Global Institute оцінює що до 2055 року близько половини занять, за які зараз люди отримують гроші, будуть автоматизовані. Серед професій, які скоріш за все зникнуть, – робітники заводів, касири, вантажники, спеціалісти, робота яких пов'язана з паперами тощо [4]. «Якщо ми поглянемо на всі професії, то можемо виділити 2 типи: ті, які пов'язані з контрольованим і неконтрольованим середовищем. У першому випадку дії робітника можна легко описати і спрогнозувати. Такі завдання, як правило, гарно піддаються автоматизації», – говорить один із дослідників [4].

Водночас роботи не лише заберуть роботу у людей, завдяки ним також з'являться нові професії та навіть індустрії. Наприклад, через пониження затрат на виробництво товари стануть дешевші, їх стануть купувати більше, а це означає, що знадобиться більше кадрів у торговельній сфері. Через поширення роботів збільшиться цінність взаємодії з людьми. З'явиться більше спеціалістів з догляду за людьми похилого віку. Багато людей стануть професійними співрозмовниками, завданням яких буде просте спілкування з людьми. Популярність наберуть персональні коучі – спеціалісти, які будуть допомагати людям ставати краще в різних сферах: спорті, психології, саморозвитку тощо. Отже, професії що орієнтовані на роботу з людьми, точно нікуди не зникнуть [1].

Тому головним недоліком є саме вартість закупівлі та встановлення нового обладнання і роботів, а також навчання персоналу роботи з ним. Ціновий діапазон варіюється від 13 тис. дол. до 270 тис. дол., та це ще не максимум. Чим більша потужність і вантажопідйомність робота, тим вище ціна. Інтелектуальна начинка також додає вартість. Система машинного зору коштує від 4 до 40 тис. дол. Найпростіший захват (присоски) коштує близько 65 дол., але витримувати він може лише легкі предмети, вагою до 1 кг. А от складний захват з датчиками і пневматикою для сварки обійдеться уже не менш як в 13 тис. дол. Ще 6,5–8 тис. дол. будуть коштувати датчики безпеки і огородження, якщо робот монтується в цеху, де ходять люди. Окрема сторона витрат – впровадження. Вартість інсталяції простого рішення – робота без машинного зору для виконання однієї–двох операцій з одним типом деталей можна порівняти з вартістю самого робота, а при інтеграції складних рішень вартість може зрости ще вдвічі [2].

Доцільність впровадження роботизації визначається показником економічної ефективності – терміном окупності. Що стосується термінів окупності на виробничих підприємствах, то в середньому вони становлять від 2 до 6 років. Але ці дані дуже приблизні і потребують точного підрахунку в кожному індивідуальному випадку. Загалом при правильному використанні роботів витрачені кошти окупляться доволі швидко [5].

Що стосується вартості та часу навчання персоналу, щоб вони могли нормально працювати в нових умовах, – теж доволі індивідуальні для кожного підприємства. Але час зараз є все більш цінним ресурсом, тому витрачати близько місяця на корпоративні тренінги ніхто не захоче. Більш зручним форматом є короткі уроки в будь-який зручний вільний час. Саме так враховуються особливості кліпового мислення покоління Z, чия концентрація на завданні триває всього кілька хвилин, а мікроуроки максимально використовують увагу тих, хто навчається.

Доступність і мобільність такого формату дає можливість займатися в офісі, в транспорті по дорозі додому чи на роботу, або навіть у відпустці. Присутність в аудиторії більше не є обов'язковою, все доступно з комп'ютера чи мобільного телефона. Форматів навчального контенту існує сотня видів: YouTube-відео, комп'ютерні заставки, email-розсилка, чати в месенджерах тощо. Велика кількість навчального контенту знаходиться у вільному доступі і з нею можна ознайомитися абсолютно безкоштовно, що є величезною перевагою для бюджету підприємства [5].

У компанії, орієнтованій на роботизацію, перед працівниками відділу кадрів постає завдання дати зрозуміти іншим робітникам, що всі не втратять роботу в зв'язку з технологічними змінами. Тому що навіть якщо роботи працюватимуть 7 днів на тиждень та 24 години на добу, збережеться потреба в людях, які будуть ними управляти. Автоматизація не повинна лякати персонал, оскільки роботи робитимуть за них монотонну роботу, а для людей залишаться більш цікаві завдання [6].

Таким чином, в результаті проведеного дослідження було виявлено, що роботизація – це вид автоматизації, за якого повторювальну роботу людей виконують роботи. У сучасному світі її застосовують все більше прогресивних бізнесів і виробничих підприємств. Роботизацію доцільно впроваджувати в таких галузях: страхування, логістика, банківська сфера, телеком, державне управління, видобуток нафти, газу та природних копалин тощо. До бізнес-функцій, де впровадження роботизації є затребуваним, належать: управління фінансовою діяльністю, бухгалтерія, управління персоналом, управління поставками, збір даних для бізнес-аналітики, автоматизація підготови відповідей на запити державних органів тощо.

Роботизація є доволі вигідна, тому що роботи все роблять набагато швидше і не допускають помилок. При цьому це досить дорогий процес, який не кожне підприємство може собі дозволити. Закупівля роботів та їх впровадження коштуватимуть десятки тисяч доларів. Термін окупності витрачених коштів при правильному використанні роботів є доволі швидким, в середньому він займає кілька років.

На впровадження роботизації впливають такі фактори, як легкість її освоєння і вартість людського труда порівняно з технологією. Тому зараз немає загрози масштабної втрати людьми робочих місць. Головним завданням відділу кадрів є відповідь на питання «Як провідна технологія може збільшувати щоденну продуктивність робітника, і які нові функціональні обов'язки можуть бути створені?».

Отже, у сучасному світі роботизація є оптимальним варіантом підвищення ефективності виробництва для власників бізнесу та виробничих підприємств, адже переваг у цього процесу набагато більше, ніж недоліків, а саме скорочення собівартості робочих процесів, підвищення продуктивності, швидкість виконання завдань, зменшення кількості браку, безпека тощо.

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

Література: 1. Бондарева Н. Н. Состояние и перспективы развития роботизации: в мире и России. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие).* 2016. Т. 7. № 3. С. 49–57. **2.** Гринин Л. Е., Гринин А. Л. Грядущая технологическая революция и глобальные риски. *Процессы глобализации*. 2017 № 4. С. 19–22. **3.** Digital мовою HR: цифрова кмітливість як компетенція. URL: https://hightech.fm/2019/02/04/hr-digital. **4.** Как роботизация изменит мир. URL: https://ain.ua/special/robots-vs-humans/. **5.** Круглов Д. В. Влияние digital-технологий на качество человеческих ресурсов. *Экономика труда.* 2018. Т. 5. № 4. С. 951–958. **6.** Лясников Н. В., Дудин М. Н. Организация стратегической устойчивости – в разрезе концепции развития инновационной системы корпоративного управления на предприятиях промышленности. *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.* 2009. № 8. С. 76–79.

ФІЛОСОФІЯ ЗИҐМУНДА ФРЕЙДА У ТВОРІ «Я І ВОНО»

УДК 159.9

Бондаренко А. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто теоретичне обґрунтування філософії З. Фрейда у творі «Я і Воно». Також розглянуто сутність психоаналізу і його роль у розвитку психології.*

Ключові слова: *філософія, психоаналіз, свідоме і несвідоме.*

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретическое обоснование философии З. Фрейда в произведении «Я и Оно». Также рассмотрены сущность психоанализа и его роль в развитии психологии.*

Ключевые слова: *философия, психоанализ, сознательное и бессознательное.*

Annotation. *The theoretical basis of the philosophy of Z. Freud in the work «I and It» is considered in the article. Also, the essence of psychoanalysis and its role in the development of psychology are examined.*

Keywords: *philosophy, psychoanalysis, conscious and unconscious.*

Якщо запитати будь-яку людину, назвати відомого психолога, то на думку всім приходить, звичайно, Зиґмунд Фрейд і праця всього його життя – психоаналіз. Ця стаття э актуальною, тому що у ній завдяки твору «Я і воно» краще розглянуто сутність психоаналізу та його роль у розвитку психології.

Зигмунд Фрейд – видатний австрійський учений, психіатр, невролог, психопатолог і психолог, основоположник психоаналізу і творець психоаналітичної школи – терапевтичного напрямку в психології, постулює теорію, згідно з якою невротичні розлади людини викликані багатокомплексними стосунками несвідомих і свідомих процесів [1].

Психоаналіз – спосіб інтроспекції людини, що передбачає систематичне пояснення несвідомих зв'язків і процесів. Більш конкретно – група психологічних теорій особистості, методів дослідження ментальних процесів, а також методів терапії невротичних захворювань [2].

«Я і Воно» – твір З. Фрейда, де він вказує на методологічні і світоглядні проблеми, пов'язані з поділом психіки на свідоме і несвідоме. Твір поділений на декілька частин, кожна з яких розкриває певну тему в психоаналізі.

Перший розділ має назву «Свідоме та несвідоме». У цьому розділі говориться, що поділ психіки на свідоме і несвідоме є основною передумовою психоаналізу. Фрейд говорить, що «свідоме» – це не «суть» психіки, а її «якість». Далі він полемізує з тими філософами, для яких ідея психіки «настільки незрозуміла, що вона здається їм абсурдною».

Такий психічний елемент, як, наприклад, уявлення, звичайно, не усвідомлюється довго. Стан усвідомленості швидко проходить, але за певних умов подання може знову повернутися до тями. Фрейд називає це неусвідомлене стан вистави «латентним», тобто прихованим, і каже, що термін «несвідоме» правильно описує цей стан.

Психолог каже, що до поняття про несвідоме він прийшов шляхом обробки досвіду. Він відкрив, що «є сильні психічні процеси або подання, які для психічної життя можуть мати всі ті наслідки, що і інші уявлення, але вони самі не усвідомлюються». Далі Фрейд пояснює, що усвідомленню цих уявлень перешкоджає якась сила, і їх неусвідомлений стан він називає «витісненням», а силу, яка привела до витіснення, «опором».

Непритомного по Фрейду два види – «латентне, але здатне до усвідомлення, і витіснене – саме по собі і надалі неспроможне для усвідомлення». У зв'язку з цим психолог вводить три терміни – свідоме, підсвідоме і несвідоме. Але при цьому він робить застереження, що «ці підрозділи недостатні і практично незадовільні».

Другий розділ має назву «Я та Воно», де Фрейд детально розповідає, що таке «Я» і що таке «Воно». «Усе наше знання пов'язане зі свідомістю. Адже несвідоме ми можемо дізнатися тільки шляхом того, що робимо його свідомим». Але «що означає «зробити щось свідомим?» – задається питанням Фрейд. «Свідомість, говорить Фрейд, – це поверхня психічного апарату». «Свідомість – це все сприйняття, що приходять ззовні (чуттєві сприйняття), і зсередини – те, що ми називаємо відчуттями і почуттями». Але куди віднести розумові процеси? «Вони протікають десь в глибині апарату у вигляді зсувів психічної енергії шляхом до дії» [3].

© Бондаренко А. В., 2020

Далі Фрейд пояснює відмінність між несвідомим і свідомим. «Перше відбувається на якомусь матеріалі, що залишаються невідомим», а у останнього «додається з'єднання з словесними уявленнями». Ці словесні уявлення – залишки спогадів, і вони можуть бути знову усвідомлені. Система підсвідомого має чуттєве походження, тому що «залишки слів відбуваються переважно від акустичних сприйнять».

«В той час, як відношення зовнішнього сприйняття до «Я» абсолютно явно, ставлення внутрішнього сприйняття до «Я» вимагає особливого дослідження». Внутрішні сприйняття – це процеси з різних і найглибших шарів психічного апарату. Фрейд робить висновок, «що і відчуття і почуття робляться свідомими тільки тоді, коли прибувають в систему W (сприйняття)». За допомогою словесних уявлень внутрішні розумові процеси стають сприйняттями.

Далі Фрейд приступає до вироблення уявлення про «Я». «Я» виходить з W як свого ядра і потім охоплює, підсвідоме, що спирається на залишки спогадів.

Психолог висуває тезу, що «Я» не тільки найглибше, але і найвище може бути несвідомим. Він пояснює це тим, що «навіть тонка і важка інтелектуальна робота зазвичай вимагає напруженої роздуми, може відбуватися і несвідомо – не доходячи до свідомості», а також «є особи, у яких самокритика і совість, тобто психічна робота з безумовно високою оцінкою, є несвідомими» [4].

Третій розділ має назву « «Я» та «Над-Я» («Ідеал-Я»)», де Фрейд робить припущення щодо існування декотрої інстанції в Я, яку можна назвати Я-Ідеалом або Над-Я.

Фрейд вводить поняття «ідентифікації», тобто відновлення втраченого об'єкта. «Ідеал-Я» виникає в результаті витіснення Едіпового комплексу. «По загибелі Едіпового комплексу чотири прагнення, що містяться в ньому, складуться таким чином, що з них вийде ідентифікація з батьком і ідентифікація з матір'ю». «Ставлення «Над-Я» до «Я» не вичерпується нагадуванням - таким (як батько) ти повинен бути, але включає і заборону, що ти не можеш робити все, що робить батько. «Над-Я» збереже характер батька і «буде пізніше панувати над «Я» як совість, може бути, як несвідоме почуття провини». Таким чином, «Над-Я» виникає в результаті тривалої дитячої безпорадності і наявності Едіпового комплексу [5]. Далі Фрейд дає відповідь тим, хто дорікав психоаналіз в тому, «що він не стурбований високим, моральним, понадособистісним в людині». Він каже, що вища істота в людині – це «Над-Я» – «репрезентація нашого ставлення до батьків. Ми знали ці вищі істоти, ми ними захоплювалися і їх боялися, а пізніше сприйняли їх в себе».

«В той час, як «Я» переважно є представником зовнішнього світу, реальності, «Над-Я» протистоїть йому як повірений внутрішнього світу, світу «Воно». У «Ідеалі Я» міститься потенціал, з якого виникли всі релігії.

«Судження про власну недостатності при порівнянні «Я» з його ідеалом викликає смиренне релігійне відчуття, на який посилається виконаний пристрастю томління віруючий» [6].

Отже, можна зробити висновок, що праця З. Фрейда «Я і Воно» грає важливу роль у психології. Розглянуті вище ідеї допомагають зрозуміти сутність психоаналізу і його роль в розвитку психології. І, незважаючи на те, що в цей час психоаналіз не користується такою популярністю, як раніше, і часто критикується, не можна заперечувати той факт, що він вплинув на всю Західну культуру. Жоден інший напрямок в психології не набував такої популярності, яку придбав психоаналіз.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Яровицкий В. Зигмунд Фрейд // 100 великих психологов. М. : Вече, 2004. 432 с. **2.** Гуревич П. С. Психоанализ. Современная глубинная психология : учебник для магистров. М. : Юрайт, 2013. 564 с. **3.** Зигмунд Фрейд. Я и Оно: [произведения]. М. : Эксмо-Пресс, 2003. **4.** Зигмунд Фрейд. «Бред и сны в «Градиве» В. Йенсена». **5.** Фрейд З. Введение в психоанализ. СПб. : Алетейя, 2005. 223 с. **6.** Фрейд З. Очерк истории психоанализа. СПб. : Алетейя, 1998

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ОПІР І ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

УДК 155.9

Будовський К. О.

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

Анотація. *У статті розкрито взаємозв'язок між психологічним опором і деякими аспектами людської поведінки. Опір має афективні, когнітивні та поведінкові компоненти, які створюють психологічний бар'єр змінам у певних ситуаціях або загальних змінах у житті людини. Наведено основні типи опору та способи їх подолання.*

Ключові слова: *психологічний опір, захисні механізми, психологічний бар'єр, переживання, резистентність.*

Аннотация. *В статье раскрыта взаимосвязь между психологическим сопротивлением и некоторыми аспектами человеческого поведения. Сопротивление имеет аффективные, когнитивные и поведенческие компоненты, которые создают психологический барьер изменениям в определенных ситуациях или общих изменениях в жизни человека. Приведены основные типы сопротивления и способы их преодоления.*

Ключевые слова: *психологическое сопротивление, защитные механизмы, психологический барьер, переживания, резистентность.*

Annotation. *The article reveals the relationship between psychological resistance and some aspects of human behavior. Resistance has affective, cognitive and behavioral components that create a psychological barrier to changes in certain situations or general changes in a person's life. The main types of resistance and ways to overcome them are given.*

Keywords: *psychological resistance, defense mechanisms, psychological barrier, experiences, resistance.*

Чи траплялись у вашому житті ситуації, коли має відбутись якась важлива подія, що може позитивно вплинути на ваше життя – співбесіда, презентація, побачення тощо. Та раптом, на передодні цього важливого дійства, у вас виникає сильне небажання його відвідувати? Конкретної, вагомої причини, здається, немає. Це ж саме те, чого ви хотіли, але чому ж тоді вам здається, що у вашому тілі виросла просто скеля ліні, і з кожним кроком на зустріч важливій події кров у ваших ногах ніби перетворюється на чавун. Часом трапляються й такі випадки, коли раптово підіймається температура, зводить шлунок, отруєння, алергія, грип – тіло виходить з ладу. Чому люди уникають саме того, що може їм найбільше допомогти? Ви, напевно, спостерігали це явище. Батьки підлітка пропонують підготувати його, щоб допомогти у навчанні. Він знає, що йому потрібна допомога, але він опирається цій ідеї. Це роблять і дорослі. Хтось записується на уроки танців, думаючи, що це буде цікавий спосіб провести вечір п'ятниці, але коли настає час від'їжджати на заняття, вони придумують мільйон виправдань, щоб не піти [1].

Та коли все ж таки ми, слідуючи прикладу барона Мюнгаузена, витягуємо себе та змушуємо своє тіло та свідомість потрапити в призначене місце у відповідний час – усі симптоми магічним чином зникають, і ноги слухаються, і голос повертається, і нудоти як не було. Таке явище називається «психологічний опір».

Проблеми резистентності знайшли своє відображення у працях Ф. З. Фрейда, Дж. Брема і С. Брем, Н. Мак-Вільямс, Ф. Василюка та багатьох інших вітчизняних і зарубіжних дослідників цієї проблематики.

Метою статті є теоретичне обгрунтування основних психологічних опорів, їх причин і механізмів, що впливають на психіку кожної особистості, а також розкриття способів їх подолання.

Поняття психологічного опору визначають як сили в психіці людини, які протидіють імовірно неприємній ситуації. Ви здивуєтесь і запитаєте – «що тут є неприємного, наприклад, у презентації власної книги?», або «До чого тут може бути виконання улюбленої роботи, за яку мені так добре заплатять? Невже це привід опиратись?».

Американський психоаналітик Н. Мак-Вільямс (нар. 1954) класифікує захисти за принципом їх локалізації на первинні (примітивні), розташовані між Я і зовнішнім світом, і вторинні (зрілі), що оберігають особистість від внутрішніх конфліктів. До первинних захистів належать примітивна ізоляція, заперечення, всемогутній контроль, примітивна ідеалізація і знецінення, розщеплювання Его, дисоціація, проєкція, інтроєкція і проєктивна ідентифікація. Особливістю примітивних захисних механізмів є їх автоматичний характер (миттєве «ввімкнення») і від-

© Будовський К. О., 2020

сутність зв'язку з принципом реальності. Вони працюють на рівні первинного процесу, не допускаючи у свідомість матеріал, проти якого вони спрямовані [2].

Ф. Є. Василюк наголошує про існування внутрішніх бар'єрів, що викликають фрустрацію - психічний стан людини, що виражається в характерних переживаннях і поведінці і те, що викликається об'єктивно непереборними (або суб'єктивно сприйманими як непереборні) труднощами на шляху до досягнення мети і розбіжності реальності з очікуваннями суб'єкта [3].

І дійсно, причина полягає значно глибше, адже психіка людини – це надзвичайний комп'ютер який вже прорахував всі імовірні варіанти реальності. Якщо якісь пересікаються із нашими травмами, то підсвідомість запускає комплексний механізм для «захисту» від травмуючої події. Наприклад, такі симптоми з'явились у художника, що відкриває власну виставку. Хтось, колись, у далекому дитинстві висміяв його продукт творчості, що спровокувало почуття сорому й сумнів у кожній наступній роботі та ще цілий букет негативних переживань. Цей випадок вже давно забутий, витіснений тими самими захисними механізмами, а сам він на відмінно закінчив художню академію, та в такий відповідальний момент із глибин підсвідомості непомітно піднявся страх знову осоромитись. Таким чином, ми самі себе оберігаємо від ситуації, що пов'язана з неминучістю болючих переживань.

До речі, варто зазначити, що описане явище стає на перешкоді у пропрацюванні травми. Коли людина звертається за допомогою до психолога і в ході роботи наближається до своєї травми, захисні механізми починають відводити в протилежну сторону, аби не відкривати проблему і проживати болі [4].

Опір змінам є центральною концепцією у сфері психотерапії. Кожен терапевтичний підхід по-своєму трактує, чому виникає опір, як найкраще його концептуалізувати і як з ним працювати. В результаті теоретичного та емпіричного дослідження було встановлено, що опір є однією з найбільш важливих і найменш зрозумілих конструктів у психотерапії. Дослідники вказують, що пацієнтів спіткають невдачі при роботі над особистісною зміною через брак самоконтролю та саморегуляції. Важливо ставити питання «Чому люди не змінюються?», а не «Що викликає опір?». Це дає можливість розглядати цей феномен у різних підходах: психоаналітичному, когнітивно-поведінковому, гуманістично-експериментальному та сімейних систем, теоріях реактивності та конструктивізму [5]. Проблема опору по-різному вирішується у психотерапевтичних підходах і сучасних теоріях, тому її майже неможливо розкрити без виділення теоретичного підґрунтя. Опір базується на інстинктивно автономних способах реагування, коли люди одночасно виявляють і зберігають приховані аспекти себе від іншої людини. Ця поведінка відбувається переважно під час терапії, у взаємодії з терапевтом. Це спосіб уникнути і все ж висловити неприйнятні спонукання, почуття, фантазії та моделі поведінки [6].

Працюючи зі своїми пацієнтами, З. Фрейд розробив теорію опору. Він побачив, що люди, які займаються психоаналізом, часто уникають тем, з якими їм найбільше потрібно стикатися. Вони відкидали будь-яку тему, яка надто наближалася до спогадів чи емоцій, які були надто незручними. Фрейд висунув теорію, що опір – це ознака якоїсь минулої травми, прихованої у підсвідомості, яку потрібно було розкрити та вирішити в цей час. На думку Фрейда, цей катарсис дозволить людині відчути емоційне зцілення і знайти більший контроль над своєю поведінкою.

Типи опору

Провали в пам'яті. Коли хтось чинить опір вирішенню їхніх питань, він раптом може здатися дуже забудькуватим. Якщо вони перебувають на терапії, вони можуть забути про призначення. Якщо вони починають говорити про важку тему, вони можуть зупинитися, дійшовши до найскладнішої частини, сказавши, що вони не можуть згадати, що було далі. Це не ознаки нечесності, а підсвідоме уникання небажаної інформації.

Гнів. Іноді, коли терапевт наближається до будь-яких предметів, про які клієнт не хоче говорити, клієнт розлючується. Їхній гнів відвертає розмову. Після цього може бути дуже важко повернутися до того вирішального моменту терапевтичного процесу. Якщо опір досить сильний, цей гнів може з'являтися кожного разу, коли об'єкт з'являється. Це може траплятися навіть у повсякденному житті; людина може розсердитися, якщо згадано конкретну тему або якщо хтось пропонує їй допомогу чи пораду з забороненої теми.

Помилкові або фальшиві спогади. Люди можуть відчувати переживання, коли думають про своє минуле. Вони знають, що частина їхньої терапії стосується цих старих спогадів. Навіть не усвідомлюючи цього, вони можуть змінити факти, щоб представити більш прийнятну картину того, що сталося давно.

Оборона. Якщо людина задає вам запитання, і ви раптом відчуваєте незручність, правда може полягати в тому, що ви відчуваєте опір. Ви можете аргументувати свій захист, посилаючись на причини або виправдання своєї поведінки, але ваш співбесідник, мабуть, взагалі не говорить нічого негативного. Це захист вашого его, що намагається утримати вас від почуття негідності.

Перебування в розгубленості. Розгубленість – ще один спосіб протистояти терапії. Пам'ятайте, що опір трапляється несвідомо. Таким чином, коли процес стає занадто складним, ваш розум може помутніти і розгубитися. Це дуже важко подолати, оскільки ви не думаєте чітко [7].

Почніть з малого. Розбийте великий проєкт на підзадачі, починайте з того, що ясно і зрозуміло і вже можливо зробити. Не думайте про наступні етапи роботи, просто робіть. Вдало виконана частина завдання додає наснаги продовжувати далі. Якщо ж натхнення йде до вас повільно, то можна приділяти мінімум часу й зусиль завданням, але регулярно. Щодня читаючи по одній сторінці, ви таки прочитаєте книгу. Мотивуйте себе. Це рушійний мотив, підстава для діяльності. Мотивація буває внутрішньою і зовнішньою, позитивною або негативною, стійкою і нестійкою. Для того, аби щось зробити, насамперед треба зрозуміти чи усвідомити, для чого (кого) необхідна ця справа, яку потрібно зробити, що буде в результаті. Важливо, що мотив треба формулювати в позитивному ключі. Дуже часто слова «треба» або «повинен» змушують відчувати почуття провини, особливо якщо «мусиш», а робити не хочеться. Слід розібратися, а чи справді це потрібно мені, чи це потрібно комусь іншому, чи збігається це з тим, чого я хочу? Навчіться говорити «ні», уникайте маніпуляції. Часто наша лінь якраз і дає можливість з'ясувати, а що ж ми хочемо насправді.

На підставі аналізу явища психологічної резистентності можна зробити висновок, що воно викликано складними когнітивно-поведінковими механізмами, що відбуваються на підсвідомому рівні, та які однозначно потребують їх усунення та подолання. Подальші дослідження за цією темою вважаю за доцільне спрямувати на вивчення більш детально причин резистентності та більш практичних способів її подолання.

.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Beutler L. E., Moleiro C., Talebi H. Resistance // Psychotherapy relationships that work / J. C. Norcross (ed.). New York : Oxford University Press, 2002. P. 129–144. **2.** Опір і захист. URL: https://pidru4niki.com/13111013/psihologiya/opir_zahist. **3.** Василюк Ф. Е. Психология переживания. М. : Изд. Моск. ун-та, 1984. 200 с. **4.** Психологічний опір – механізми та способи боротьби // Soul Doctor. URL: https://souldoctor.org.ua/blog/1. **5.** The Invisible Wall of Psychological Resistance // WHYWESUFFER, Peter Michaelson, 2020. URL: https://whywesuffer.com/the-invisible-wall-of-psychological-resistance/. **6.** Psychological resistance // Wikipedia. The Free Encyclopedia, 2020. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Psychological_resistance. **7.** What Is Resistance Psychology And Can I Benefit from It // BetterHelp, 2020. URL: https://www.betterhelp.com/advice/psychologists/what-is-resistance-psychology-and-can-i-benefit-from-it/.

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПОБУДУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ НОВОГО БІЗНЕСУ

УДК 338.984

Василенко М. К.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті проаналізовано наявні теоретичні основи складання бізнес-плану та розроблено універсальний алгоритм складання бізнес-плану, який може буди застосований у будь-якій сфері ділової активності. Також узагальнено наявні методики складання бізнес-планів, виокремлено основні етапи створення плану і його розвиток від виникнення ідеї до початку реалізації.*

© Василенко М. К., 2020

Ключові слова: *бізнес-план, алгоритм, ділова активність.*

Аннотация. *В статье проанализированы существующие теоретические основы составления бизнес-плана, и разработан универсальный алгоритм составления бизнес-плана, который может быть применен в любой сфере деловой активности. Также обобщены существующие методики составления бизнес-планов, выделены основне этапы создания плана и его развитие от возникновения идеи до начала реализации.*

Ключевые слова: *бизнес-план, алгоритм, деловая активность.*

Annotation. *The article analyzes the existing theoretical foundations of business plan and developes a universal algorithm for business plan, which can be applied in any field of business. Also the existing methods of drawing up of business plans are generalized, the basic stages of creation of the plan and its development from emergence of idea to the beginning of realization are allocated.*

Keywords: *businessplan, algorithm, businessactivity.*

У сучасних умовах економічної нестабільності неможливо створювати новий бізнес і залучати інвестиції без створення бізнес-плану. Бізнес-план може складатися для власників бізнесу задля узагальнення та систематизування інформації про бізнес або для презентації бізнесу перед потенційними інвесторами. Також цей документ дозволяє відслідковувати розвиток бізнесу відповідно до спланованих показників.

Питанням розробки оптимальної структури бізнес-плану займались такі вітчизняні та закордонні вчені, як В. Алієв, В. Попов, В. Барінов, С. Ляпунова, К. Барроу, Г. Мінцберг, А. Богомолов, А. Томпсон, Т. Броннікова, В. Буров, М. Віноградова, О. Волков та ін. Однак у своїх роботах вони приділяли увагу окремим складовим бізнес-плану та робили акцент на тому чи іншому етапі його розробки, саме тому питання розробки універсального алгоритму складання бізнес-плану залишається актуальною.

Метою цієї статті є дослідження та узагальнення теоретичних основ складання бізнес-планів для розробки універсального алгоритму їх побудування.

Перед тим, як безпосередньо перейти до розробки алгоритму складання бізнес-плану, слід надати визначення цьому поняттю. У науковій літературі найрозповсюдженішим визначенням є: «Бізнес-план – це програма дій підприємця, обґрунтована цільовим аналізом кон'юнктури ринку, інвестицій, товарів, послуг, власних завдань і ресурсів» [1].

Отже, головною метою бізнес-плану є опис та регламентування дій підприємця, спрямованих на розвиток бізнесу. Ця задача є головною при створенні бізнес-плану – визначити перелік і послідовність дій, які сприятимуть досягненню довгострокової мети бізнеса. Відповідно до цієї мети цей перелік дій групується на певні «розділи» бізнес-плану. Їх послідовність може варіюватися, проте обов'язковими для будь-якого бізнес-плану вважаються розділи, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Принциповий склад цілей і розділів складання бізнес-плану [2]

Назва	Склад	Мета
1	**2**	**3**
1. Резюме	Основні результати та висновки бізнес-плану	Оцінити діяльності підприємства
2. Характеристика підприємства	Загальна характеристика підприємства та бізнесу, опис продуктів і послуг, аналіз частки ринку та стійкості підприємства	Базові данні для подальших розрахунків та аналізу діяльності проєкту
3. Маркетинговий план	Маркетингова діяльність, аналіз рівня конкурентоспроможності, вплив на ринок і конкурентів, стратегія ведення бізнесу, рекламні кампанії, вартість гудвілу	Визначити вплив позитивних і негативних факторів попиту, купівельну спроможність, формування цінової політики, обґрунтування можливого рівня продажів
4. Виробничий план	Опис виробничого циклу	Розрахунок рівня виробничих витрат, кадровий потенціал, виявлення рівня виробничих потужностей та трудових ресурсів
5. Організаційний план	Опис управління підприємством	Розрахунок потреби капіталу та кошторису загальновиробничих витрат
6. Фінансовий план	Аналіз ефективності проєкту, проєктування грошових потоків	Розрахунок фінансових показників, планування фінансової діяльності, обґрунтування умов беззбитковості

Закінчення табл. 1

1	2	3
7. Оцінка і страхування ризиків	Аналіз можливих ризиків, збитків, готовність підприємства швидко пристосуватися до змін, визначення типів ризиків	Розробка заходів попередження ризиків, форм та умов страхування, пошук прогресивних методів виходу з кризового положення
8. Додатки	Технічні дані про продукцію, схеми виробничих потоків	Вихідні данні для зіставлення планового періоду та фактичного

Проте навіть за наявності детального опису кожного з розділів бізнес-плану у підприємців дуже часто виникають проблеми з послідовністю викладу інформації та її коректним відображенням через відсутність алгоритму дій під час його складання

Для розробки алгоритму складання бізнес-плану пропонується взяти за основу структуру канви бізнес-моделі Олександра Остервальдера та Іва Піньє [3], яка також являє собою опис бізнесу, проте у більш схематичному та легкому для зрозуміння вигляді.

Канва (від англійської canvas – «холст») – схематичне відображення на одній сторінці А4 найважливішого при деталізації бізнес-процесів, схеми розвитку, планів, проєктів, стартапів. Канва – це потужний інструмент для бізнес-моделювання та інновацій на рівні менеджерів вищої ланки. Її потенціал полягає в тому, що вона може охопити повний набір найголовніших елементів бізнес-моделювання. Простіше кажучи, вона виражає їх за допомогою візуалізації та простими схемами, дозволяючи менеджерам «створити бізнес-модель на одному аркуші формату А4» [4].

До того ж, як зазначають деякі дослідники, універсальність та адаптивність канви бізнес-моделі дозволяють отримати єдину методологічну основу для розкриття інформації про діючі бізнес-моделі у річній звітності компаній та інтегрувати у них важливі показники фінансової та управлінської звітності [5].

Канву бізнес-моделі наведено на рис. 1.

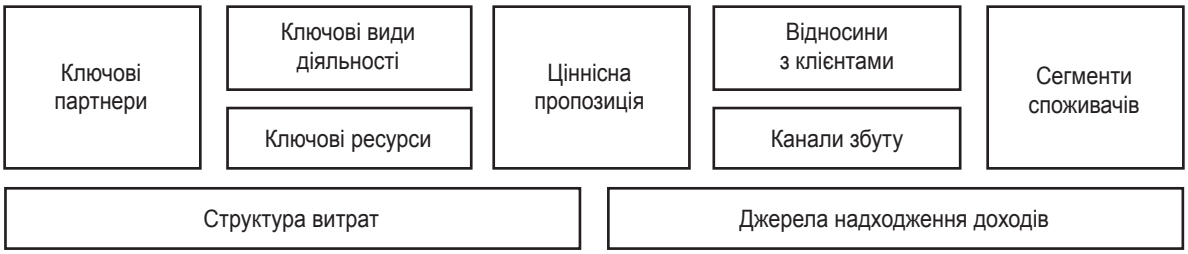

Рис. 1. **Канва бізнес-моделі**

Як це вже було зазначено раніше, канва бізнес-моделі також має за мету структуризацію та узагальнення інформації про бізнес, тому її можна брати за основу написання бізнес-плану, всі розділи якого (окрім резюме, та додатків) заповнюються відповідно до того чи іншого сегмента канви.

Отже, використовуючи канву бізнес-моделі, можна скласти алгоритм розробки бізнес-плану будь-якого підприємства, що функціонує у будь-якій галузі економіки:

1 етап. Характеристика підприємства: ціннісна пропозиція та ключові ресурси її виготовлення, ключові партнери з виробництва ціннісної пропозиції.

2 етап. Виробничий та організаційний план: ключові види діяльності (перелік заходів, необхідних для створення ціннісної пропозиції).

3 етап. Маркетинговий план: сегменти споживачів, відносини з клієнтами, канали збуту.

4 етап. Фінансовий план, оцінка та страхування ризиків: структура витрат і джерела надходження доходів.

Таким чином, можна зробити висновок, що запропонований алгоритм побудування бізнес-плану має за основу використання сегменти канви бізнес-моделі як обов'язкові складові розділів бізнес-плану. Такий підхід до побудування бізнес-плану надає можливість детально описати сутність будь-якого бізнесу та структурувати інформацію у розділах самого бізнес-плану.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Сутність бізнес-планування та призначення бізнес-плану // Buklib. URL: https://buklib.net/books/29678/. **2.** Призначення і зміст бізнес-плану // Підручники для студентів. URL: http://stud.com.ua/22942/ekonomika/priznachennya_zmist_biznes_planu. **3.** Osterwalder A., Pigneur Y., Smith A., Bernarda G., Papadakos P. Value Proposition Design. NewJersey, USA : JohnWiley & Sons Inc., 2018. 323 p. **4.** Coen L. Be yond the single window: Paving the way to collaborative border management. *WCO news.* 2013. No. 72. P. 50–53. **5.** Куцик П. О. Бізнес-модель компанії та її відображення у корпоративній звітності. *Вісник Львівської комерційної академії (Серія економічна).* 2015. № 49. С. 8–21.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ

УДК 334.012.64:338.2(477)

Водолажченко М. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто основні проблеми, що стримують розвиток малого підприємництва в Україні. Визначено, що вирішення зазначених проблем повинно стати одним із ключових напрямків державної політики, адже саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу України. Обґрунтовано пропозиції щодо першочергових заходів ефективної підтримки та визначення головних перспектив розвитку малого підприємництва.*

Ключові слова: *мале підприємництво, проблеми розвитку, малий бізнес, ефективність розвитку.*

Аннотация. *В статье рассмотрены основные проблемы, сдерживающие развитие малого предпринимательства в Украине. Определено, что решение указанных проблем должно стать одним из ключевых направлений государственной политики, ведь именно малое предпринимательство будет способствовать значительному повышению эффективности реализации отечественного экономического потенциала Украины. Обоснованы предложения по первоочередным мерам эффективной поддержки и определения главных перспектив развития малого предпринимательства.*

Ключевые слова: *малое предпринимательство, проблемы развития, малый бизнес, эффективность развития.*

Annotation. *The article considers the main problems hindering the development of small business in Ukraine. It is determined that the solution of these problems should become one of the key directions of state policy, because small business will significantly increase the efficiency of the domestic economic potential of Ukraine. Proposals for priority measures of effective support and identification of the main prospects for small business development are substantiated.*

Keywords: *small business, development problems, small business, efficiency of development.*

© Водолажченко М. В., 2020

На сьогодні підприємницька діяльність дуже важлива для економіки України. Мале підприємництво є основною складовою економіки будь-якої держави. Вони забезпечують стійкість і розвиток економічної системи, задовольняють потреби споживачів у різних сферах діяльності, а найважливіше – вирішують актуальну проблему безробіття в країні. Тому актуальним питанням в наш час є розгляд проблем розвитку малого підприємництва в Україні, яке сприяє економному використанню всіх видів ресурсів.

Проблемам розвитку малого підприємництва особливу увагу приділено в працях видатних економістів і науковців, таких як О. Дикань [1], Й. Звонар [2], О. Пукало [3], О. Сич [4], Г. Швець [5]. Проте низка проблем, що існують, і досі не вирішені у сфері малого підприємництва, свідчать про необхідність досліджень у цьому напрямку.

Метою дослідження є виявлення проблем стримування розвитку малого підприємництва України для надання пропозицій щодо їх вирішення та окреслення перспектив ефективного розвитку.

Необхідною умовою розвитку країни, підвищення рівня доходів і достатку населення є ефективний розвиток підприємництва.

Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [6].

Згідно з Господарським кодексом України мале підприємництво характеризується кількістю працівників за звітний період, яких не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [7].

Мале підприємництво – це базова складова ринкового господарства як в нашій країні, так і за кордоном. Малий бізнес являє ефективну форму діяльності господарюючих суб'єктів, які не володіють великим капіталом. На сьогодні діяльність малих підприємств більш піддається негативним змінам, які відбуваються в економічному і політичному середовищі країни, ніж діяльність великих підприємств. Мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя є справжньою основою ринкової економіки для більшості країн. Саме в секторі малого підприємництва створюється і концентрується основна маса національних ресурсів, які стають живильним середовищем для великого бізнесу.

Мале підприємництво є важливим елементом ринкової системи. Без нього економіка і суспільство в цілому не могли б повноцінно функціонувати. Власники малих підприємств становлять основну масу приватних власників і відіграють значну роль у всіх сферах суспільного життя, забезпечують зміцнення ринкових відносин, заснованих на демократії і приватній власності, а за своїм економічним становищем і умов життя вони близькі до більшої частини населення і становлять основу середнього класу, що є гарантом соціальної і політичної стабільності.

Від розвитку малого бізнесу залежить створення конкурентоспроможного внутрішнього ринку товарів і послуг. Малий бізнес є засобом існування для мільйонів людей не тільки в Україні, а й за кордоном. Малий бізнес здатний вирішити проблеми з зайнятістю населення шляхом створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили. В Україні ця проблема останнім часом дуже загострюється. Зважаючи на зарубіжний досвід, мале підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж великі підприємства. Створення великої кількості малих підприємств дає поштовх у розвитку регіональної економіки. Розвиток здійснюється через конкуренцію малих підприємств між собою. Також розвиток малих підприємств при подоланні кризи створює сприятливі умови для оздоровлення економіки.

У цей час є велика кількість перешкод, що перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні. Тому цей сектор не може працювати повною мірою. Роль малого бізнесу у вирішенні економічних і соціальних проблем важко переоцінити, тому заходи, спрямовані на його підтримку, повинні стати в Україні одним з першочергових напрямків регіональної та державної політики.

Аналіз даних Державного комітету статистики України щодо кількості суб'єктів малого бізнесу в Україні протягом останніх років свідчить про «вразливість» цього сектора економіки та його чутливість до макроекономічної ситуації в країні. Як видно з табл. 1, найбільша кількість малих підприємств була зафіксована у 2013 році, у наступному ж 2014 році відбулося зменшення цього показника – до 324,598 тис. Починаючи з 2016 року кількість суб'єктів малого бізнесу почала зростати та така тенденція продовжується до 2019 року, що є позитивним для економіки нашої країни.

Незважаючи на певні успіхи і стабільну, хоча і не настільки високу динаміку, підприємництво поки не стало реальним фактором соціально-економічного зростання. Низькі темпи розвитку малого підприємництва перешкоджають досягненню і головних соціальних цілей, пов'язаних з формуванням середнього класу – основного гаранта соціальної і політичної стабільності суспільства, створенням нових робочих місць, зниженням рівня безробіття, соціальної напруженості і економічної нерівності.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні протягом 2013–2019 рр. [8]

	Роки						
	2013	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**
Кількість малих підприємств	373809	324598	327814	291154	322920	339374	362328

У нашій країні умови для успішного функціонування малого підприємництва ще далекі від сприятливих. Ускладнення розвитку і продуктивної діяльності підприємств малого бізнесу обумовлені наявністю багатьох проблем, які здебільшого залежать від соціально-економічної і політичної стабільності в Україні.

Значна частина проблем, що виникають в ході розвитку малого підприємництва, знаходиться за рамками самої сфери малого підприємництва. Серед основних причин гальмування малого підприємництва в Україні можна виділити:

1) відсутність у нормативно-правових базах стимулюючих факторів для розвитку малого підприємництва;

2) високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого підприємництва йти в тіньову економіку;

3) недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;

4) відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;

5) корупція та бюрократизація;

6) невирішеність питань кадрового забезпечення та підготовки фахівців для малого бізнесу.

Вирішення зазначених проблем розвитку малого бізнесу в Україні має стати одним із ключових напрямків державної політики, адже саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посиленню конкурентоспроможності національної економіки [1].

Виявлені проблеми розвитку малого підприємництва в Україні можуть свідчити про те, що якщо така ситуація залишиться і на далі, тобто без допомоги держави, то це може призвести до закриття цього сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем і посиленням соціальної напруги. Тому виникає потреба активної та дієвої підтримки малого бізнесу від держави.

Для вирішення зазначених проблем розвитку малого бізнесу в Україні можна запропонувати такі заходи, а саме: створити умови для формування сприятливого підприємницького клімату – удосконалити нормативно-правову базу для того, щоб усунути наявні адміністративні та інші бар'єри для перспективного розвитку малого бізнесу і запобігти появі нових труднощів у цьому напрямку; зменшити податковий тягар застосовуючи прогресивну шкалу оподаткування доходу, паралельно роблячи більш жорстким покарання за несплату податків. Ми вважаємо, що зниження обсягу оподаткування допомогло б українським малим підприємствам стати менш залежним від іноземних капіталовкладень та урядових кредитних ліній. Надання матеріально-фінансової підтримки з метою забезпечення суб'єктів малого підприємництва виробничими площами, земельними частками і обладнанням, фінансовими засобами.

На прикладі європейських та інших розвинутих країн світу можуть бути застосовані державні фінансові програми спрямовані на підвищення рівня доступності кредитних ресурсів для малого бізнесу. Підвищити відповідальності й ефективності діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування в галузі підтримки малого підприємництва. Впровадити порядок кредитування малого підприємництва комерційними банками під гарантії бюджетних коштів.

Реальні кроки у боротьбі з корупцією і бюрократизацією економіки дозволять покращити бізнес-клімат держави і підвищити довіру вітчизняних і зарубіжних інвесторів. Одним із стратегічних напрямків в організації успішного малого бізнесу в Україні повинна бути дієва підтримка з боку держави і великих компаній, пошук нових методів фінансування малих підприємств і створення орієнтованої на них фінансової інфраструктури.

Варто зазначити, що малі підприємства фінансують свій подальший розвиток із отриманого доходу – на наше переконання, підприємствам необхідно залишати більшу частину доходу у себе. Це посилило б рівень інвестиційної привабливості малого бізнесу. Такий крок може сприяти готовності нових підприємців до ризику і вкладання своїх фінансових та інших ресурсів як у новостворювані фірми, так і у вже існуючі компанії.

Таким чином, мале підприємництво є фундаментом для ринкової економіки та створює необхідну атмосферу конкуренції. Потрібно розвиватись у цій сфері, обмінюватись та набиратись досвіду від інших країн, стимулювати молодь займатись підприємницькою діяльністю. Тому всебічна підтримка малого підприємництва та

побудова соціально орієнтованої економіки у перспективі має стати головним вектором динамічного розвитку і реформування економіки України, що сприятиме стабільному підвищенню рівня життя населення та зміцненню фінансового становища країни загалом. Саме з малим підприємництвом пов'язуємо надію на позитивні зміни в економіці країни і поглибленні ринкових реформ.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2017. № 57. С. 58–66. **2.** Звонар Й. П. Бар'єри на шляху розвитку малого бізнесу в Україні та інструменти їх подолання. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2015. Вип. 15. Ч. 1. С. 36–39. **3.** Пукало О. Теоретичні проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 4. С. 31–37. **4.** Сич О. А., Нітман І. І. Аналіз впливу інституційного середовища на розвиток малого та середнього підприємництва. *Проблеми і перспективи економіки та управління. 2*017. № 2 (10). С. 111–118. **5.** Швець Г. С. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету.* 2017. Вип. 34. С. 31–39. **6.** Про підприємництво : Закон України від 16.01.2003 № 698. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text. **7.** Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text. **8.** Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua.

СТРУКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.633

Воєводченко Ю. М.

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

Анотація. *Досліджено процес управління фінансовими результатами підприємства ТОВ «СУ-24» за допомогою методу функціонального моделювання SADT (IDEF0). В результаті дослідження запропоновано вдосконалену модель управління фінансовими результатами підприємства.*

Ключові слова: *управління, фінансові результати, фінансова звітність, бізнес-процес, структурно-функціональна модель, Ramus Education.*

Аннотация. *Исследован процесс управления финансовыми результатам предприятия ООО «СУ-24» с помощью метода функционального моделирования SADT (IDEF0). В результате исследования предложена усовершенствованная модель управления финансовыми результатам предприятия.*

Ключевые слова: *управление, финансовые результаты, финансовая отчетность, бизнес-процесс, структурно-функциональная модель, Ramus Education.*

© Воєводченко Ю. М., 2020

Annotation. *The process of managing the financial results of the company LLC «SU-24» using the method of functional modeling SADT (IDEF0). As a result of research the improved model of management of financial results of the enterprise is offered.*

Keywords: *small business, sources of funding, bank lending, credit terms management, financial results, financial reporting, business process, structural and functional model, Ramus Education.*

Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає нових підходів до управління економікою як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств. Особливого значення набувають проблеми створення таких механізмів управління активами підприємств, які б відповідали ринковим умовам господарювання, а також забезпечували б достатній рівень платоспроможності, ліквідності та прибутковості. У сучасних умовах для більшості вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначилося на ефективності їхнього господарювання [1].

Метою цієї статті є узагальнення та систематизація наукових поглядів щодо напрямів вдосконалення системи фінансових результатів діяльності підприємств.

До того ж низька забезпеченість виробничих підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання внаслідок непослідовного застосування принципів організації процесу управління ними. Тому на цей момент одним із найактуальніших завдань у напрямку забезпечення стабільності та фінансової стійкості вітчизняних товаровиробників є підвищення ефективності використання оборотних коштів.

Таким чином, для кожної окремо узятої стадії можна запропонувати такі заходи:

– на стадії створення виробничих запасів: ліквідація наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через установлення чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства;

– на стадії виробництва: упровадження прогресивної техніки та технології, зокрема безвідходної та маловідходної; розвиток стандартизації й уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання; заохочення більш економного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення використання основних фондів, насамперед, їх активної частини;

– на стадії реалізації готової продукції: раціональна організація збуту готової продукції; застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни [2].

На промисловому підприємстві організація процесу управління оборотними коштами включає:

– визначення складу та структури оборотних коштів;
– визначення потреби підприємства в оборотних коштах;
– визначення джерел фінансування оборотних коштів;
– розпорядження та маневрування оборотними коштами;
– відповідальність за зберігання та ефективне використання оборотних коштів [3].

Оборотні кошти промислових підприємств займають значну частку у загальній сумі активів. Наявність у підприємства достатнього обсягу оборотних коштів та їх оптимальна структура – необхідні передумови для його нормального функціонування та фінансової стійкості в умовах ринкової економіки. Тож ефективне використання оборотних коштів відіграє значну роль у досягненні підприємством високих результатів діяльності.

При визначенні напрямків удосконалення процесу управління оборотними коштами потрібно враховувати не тільки стадії їх обігу, але й особливості кожного окремо узятого етапу. Отже, значна кількість заходів щодо підвищення ефективності використання оборотних коштів дозволить підприємству сформувати політику управління ними з урахуванням як наявного обсягу ресурсів, так і планів подальшого розвитку.[4]

Для ефективної оцінки управління оборотними активами підприємства необхідне чітке формулювання завдань і функцій цієї системи. Агреговану модель управління оборотними активами підприємства, яка складається з основних блоків, наведено на рис. 1.

Першим етапом є побудова основного блоку – контекстної діаграми «Управління оборотними активами підприємства». До контекстної діаграми надходять інтерфейсні дуги, які визначають вхідну інформацію, а саме фінансова звітність банку та фінансові результати за попередні періоди.

Реалізація функцій управління, спрямована на вирішення локальних і глобальних завдань управління оборотними активами підприємства, обгрунтовує необхідність побудови концептуальної схеми оцінки й аналізу оборотних активів [5].

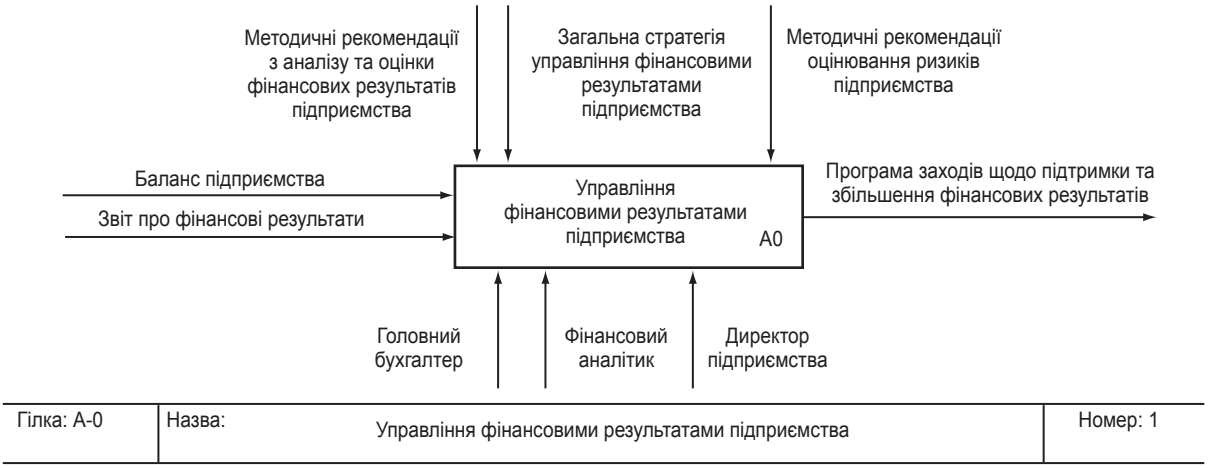

Рис. 1. **Контекстна діаграма процесу управління оборотними активами підприємства**

Другим етапом є декомпозиція контекстної діаграми, що полягає в уточненні загальної функції, сутності процесу, розбиваючи основну функцію на декілька підпорядкованих їй функцій. При цьому інтерфейсні дуги переходять з контекстної діаграми на декомпозуючу з урахуванням закладеного змісту. Блоки між собою пов'язані послідовними діями, що дозволяє наглядно проілюструвати рух інформаційних потоків.

Декомпозиція функціональної моделі управління фінансовою безпекою банку дозволила виділити функціональні підсистеми, відповідно до яких процес безпеки складається з таких етапів: формування інформаційної бази, аналіз абсолютних показників, оцінка відносних показників, удосконалення управління оборотними коштами.

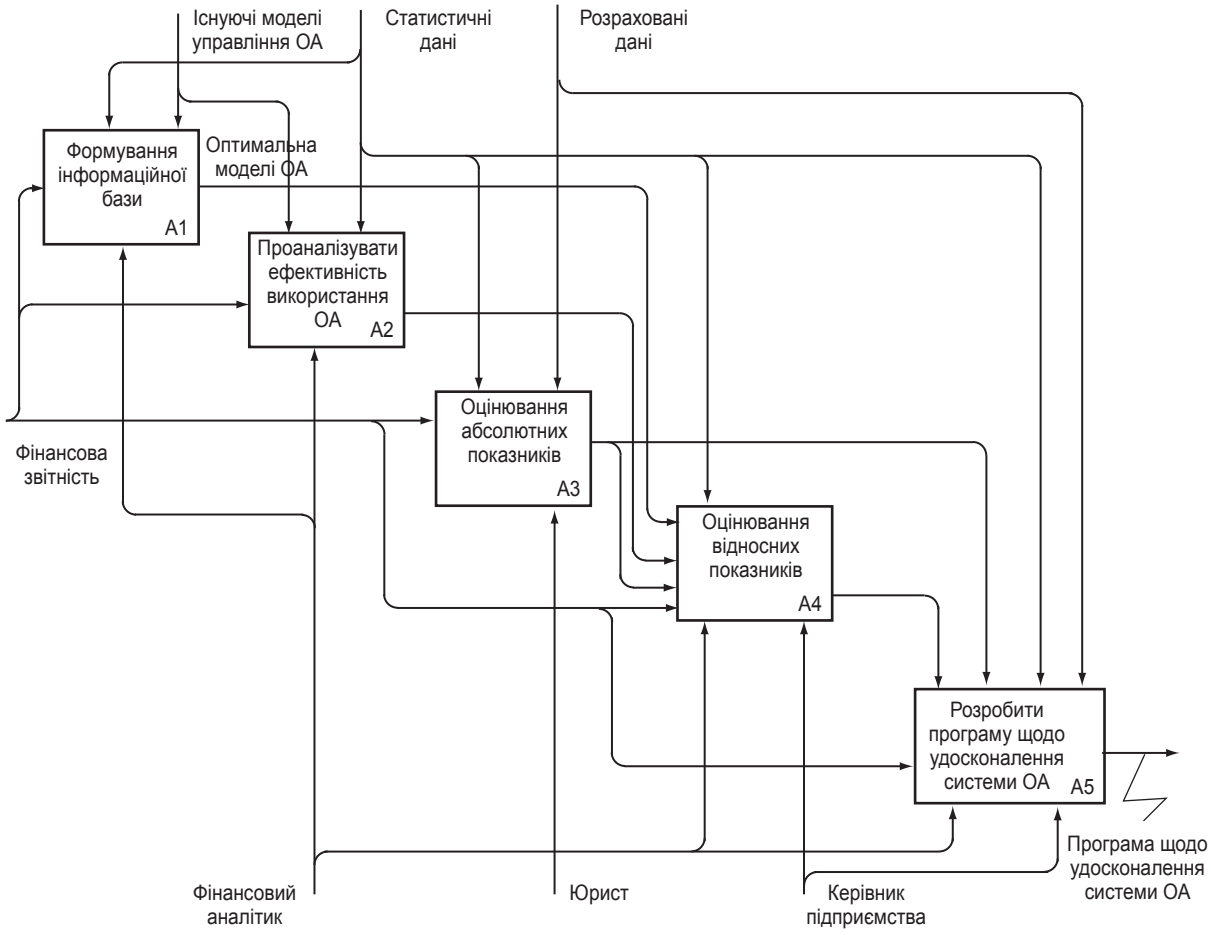

Рис. 2. **Декомпозиція контекстної діаграми IDEF0 моделі**

Потрібно зазначити, що інтерфейсні дуги переходять з контекстної діаграми на дочірні з урахуванням відповідного їх змісту. Блоки один з одним взаємозв`язані за допомогою послідовних дій, що дозволяє наочно відобразити інформаційні потоки. Результат кожного попереднього етапу є вхідними даними для реалізації наступних етапів [6].

Процес моделювання починається з визначення контексту, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи у цілому, який передбачає визначення суб`єкта моделювання і його мети. Під суб`єктом розуміється сама система. Мета має визначати предметну область проєктування, його завдання та результати. Метою моделювання досліджуваного процесу є визначення структурно-функціональної структури процесу управління оборотними активами підприємства.

Третім етапом моделювання процесу побудова моделі передбачає декомпозицію етапу «Проаналізувати наявність та ефективність використання ОА». Результати блоків є вхідними даними для блоку. Усі аналізовані процесу реалізуються фінансовим аналітиком згідно із науково-методичним забезпеченням (управлінський вплив) та із застосуванням інформаційних технологій (механізм).

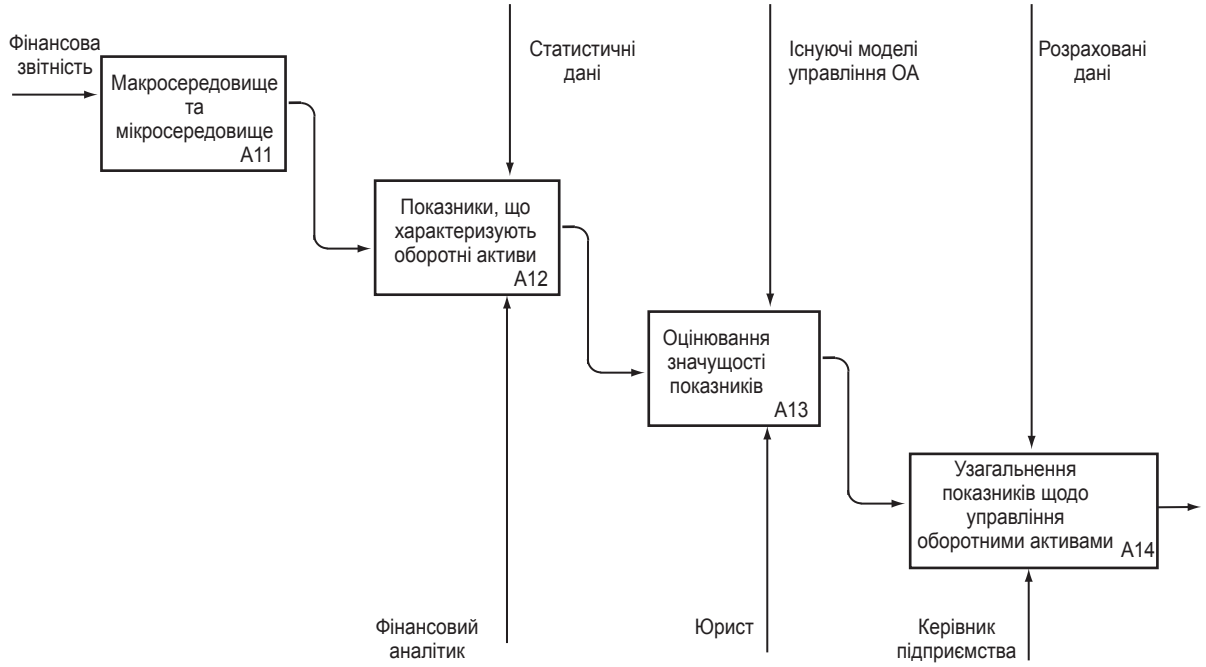

Рис. 3. **Декомпозиція роботи «Проаналізувати наявність та ефективність використання оборотних активів»**

При визначенні напрямків удосконалення процесу управління оборотними коштами потрібно враховувати не тільки стадії їх обігу, але й особливості кожного окремо узятого етапу. Отже, значна кількість заходів щодо підвищення ефективності використання оборотних коштів дозволить підприємству сформувати політику управління ними з урахуванням як наявного обсягу ресурсів, так і планів подальшого розвитку [7].

Система економічної безпеки підприємства має вирішувати, окрім основного свого завдання – формування системного підходу до забезпечення економічної безпеки, ще і завдання концентрації та маневрування силами і засобами згідно із визначеними цілями і завданнями з урахуванням змін у характері та інтенсивності загроз, що виникають.

Саме побудова структурно-функціональних моделей дозволяє виявляти недоліки в організації тих чи інших бізнес-процесів в організаціях та знаходити шляхи удосконалення цих процесів з метою більш ефективного їх функціонування [8].

Отже, фінансова звітність і загальний рівень ефективності використання оборотних активів є вхідною інформацією. Усі елементи процесу реалізуються фінансовим аналітиком науково-методичним забезпеченням з урахуванням таких обмежень, як нормативно-правове забезпечення та оптимальна модель управління (управлінський вплив) [9].

Слід також зазначити, що всі етапи процесу, який змодельовано, виконуються із застосуванням інформаційних технологій, що сприяє підвищенню якості прийняття управлінських рішень щодо означеної предметної об-

ласті. Результатом процесу оптимізації співвідношення постійної і змінної частин оборотних активів та структури джерел фінансування є їх оптимальне співвідношення.

Таким чином, за допомогою стандарту IDEF0 змодельований процес розробки програми заходів щодо створення ефективної системи управління оборотними активами підприємства як єдиної системи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Мазур В. П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. *Інститут аграрної економіки*. 2014. № 44. С. 23–30. **2.** Мелень О. В., Лукаш С. В. Актуальні проблеми системного підходу до організації та обліку доходів підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. № 3. С. 67–70. **3.** Микитюк Н. Я. Обліков-аналітична інформація в системі управління. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2009_3/92.pdf. **4.** Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 (МСФЗС 1) від 01.01.2012 року № 929_004. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_004. **5.** Мочерний С. В. Політична економія : навч. посіб. Київ : Знання–Прес, 2012. 687 с. **6.** Навчальні матеріали онлайн. URL: http://pidruchniki.com/19530403/informatika/tehnologiya_ponyattya_/osnovni_vlastivosti_protsesi_informatsiya_dani_znannya_obyekti. **7.** Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ МФУ від 07.02.2013 № 73. **8.** Нормативно–правові акти з пожежної безпеки Б.03.002–2007. «Норми визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою». URL: http://document.ua/docs/tdoc7322.php. **9.** Носов П. Л., Купалова Г. І. Сучасна класифікація оборотних активів. *Економіка і держава.* 2014. № 7. С. 43–46.

ПОДАТКОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: СТАН, РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

УДК 351.713(477)

Волобуєва Ю. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Податкове консультування є специфічним видом послуг, які пропонуються населенню нашої країни як в усному, так і в письмовому вигляді. Розглянуто види і напрямки податкового консультування, відмінності зовнішнього і внутрішнього податкового консультування; визначено проблеми регулювання діяльності податкових консультантів.*

Ключові слова: *консультація, податки, податкова консультація, внутрішній податковий консультант, зовнішній податковий консультант.*

Аннотация. *Налоговое консультирование является специфическим видом услуг, предлагаемых населению нашей страны как в устном, так и в письменном виде. В данной статье рассмотрены виды и направле-*

© Волобуєва Ю. В., 2020

ния налогового консультирования, различия внешнего и внутреннего налогового консультирования; определены проблемы регулирования деятельности налоговых консультантов.

Ключевые слова: *консультация, налоги, налоговая консультация, внутренний налоговый консультант, внешний налоговый консультант.*

Annotation. *Tax consulting is a specific type of services offered to the population of our country both orally and in writing. This article discusses the types and areas of tax advice, the differences between external and internal tax advice; identified problems in regulating the activities of tax consultants.*

Keywords: *consultation, taxes, tax advice, internal tax consultant, external tax consultant.*

Постановка проблеми. З утворенням сучасної податкової системи України починається формування ринку консультаційних послуг, обумовлене тим, що непідготовлений в питаннях фінансового порядку, платник податків був змушений вирішувати виникаючі проблеми самостійно. В цей час податкове консультування є новим напрямком, в становленні якого визначено ряд проблем і труднощів, які необхідно вирішити. Тому ця тема є актуальною.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Враховуючи приналежність податкового консультування до прикладної сфери, слід зазначити, що переважна більшість відповідної вітчизняної літератури та спеціалізованих праць присвячена саме практичним аспектам, залишаючи поза увагою теоретичні. Основи управлінського консультування, що, своєю чергою, формують базу для податкового консалтингу, висвітлені Воронковою А. Є. [4]. Аналіз зарубіжного досвіду організаційно-правового регулювання податкового консультування та можливість його адаптації до вітчизняних умов здійснено Смірновою О. М. [5]. Серед зарубіжних учених і практикуючих спеціалістів, які займаються аналізом та узагальненням теоретико-методологічних основ податкового консультування, слід зазначити такі прізвища, як Балакін В., Грачева М., Демішева Т., Іонова О., Карпасова З., Картер Г.-В., Кіріна Л., Селезнева Н., Сугробова О., Чернік Д., Буссе Р., Нуккельт Й., Тільдіков А.

Метою цієї роботи є визначення необхідності і ролі надання податкових консультацій у розвитку підприємств у сучасних ринкових умовах, стан державного та міжнародного регулювання та виявлення основних шляхів його покращення.

Податкові консультанти відіграють значну роль для держави як особи, що володіють спеціальними знаннями і навичками у сфері оподаткування. При виконанні своїх прямих обов'язків по сплаті встановлених податків і зборів громадяни часто стикаються з потребою отримання допомоги третіх осіб, які будуть компетентні в питаннях податкового права, внаслідок того, що громадяни не здатні вирішити деякі проблеми, що викликані динамічністю і складністю українського законодавства у сфері податків і зборів.

Податкове консультування – це надання консультаційних послуг фізичним і юридичним особам, незалежно від форм власності та організаційно-правових форм з питань визначення та реалізації їх прав та обов'язків як платників податків і зборів, застосування законодавства щодо податків і зборів.

Українська практика визначає такий спектр видів податкового консультування: усні консультації; письмові консультації; податкові експертизи; складання документів; представлення інтересів платника податків; ведення справ платника податків.

Податкове консультування платників податку має проводитися тільки з їх безпосередньої згоди і бажання на підставі довіреності, яка видається фізичною особою, або на основі договору між суспільством податкових консультантів і конкретним фізичним або юридичною особою (платником податків). Можна виділити такі види податкового консультування залежно від того, хто його надає: внутрішнє консультування; зовнішнє консультування [3].

Внутрішнє консультування проводиться податковою службою (податковим відділом або консультантом з податків і зборів), яка має риси фінансового відділу, бухгалтерії, юрисконсультанта, але водночас є професійним, спеціальним органом, який має повну незалежність.

Зовнішнє податкове консультування проводиться організацією або окремим податковим консультантом. Обов'язковою вимогою при зовнішньому податковому консультуванні є висновок.

У цей час податкове консультування є новим напрямком, в становленні якого визначено ряд проблем і труднощів, які необхідно вирішити.

Слід звернути увагу на правове регулювання податкового консалтингу в Україні.

Основна проблема – це відсутність самостійного законодавчого регулювання податкового консультування.

На сьогодні не існує спеціалізованого закону, який би регулював і контролював діяльність податкових консультантів.

На цей момент податкове консультування регулюється за допомогою:

1. Податкового кодексу України, у якому сутність податкового консультування висвітлено як вид професійної діяльності щодо надання замовнику (особі, яка потребує консультацій) на оплачуваній основі послуг, сприяння належному виконанню платниками податків, платниками зборів, податковими агентами та іншими особами обов'язків, передбачених законодавством про податки і збори [1].

2. Проєкту закону «Про податкове консультування в Україні». Визначає сутність поняття «податкове консультування», формулює правовий статус податкового консультанта, зазначає підстави для проведення податкового консультування, визначає права та обов'язки податкового консультанта, встановлює норми та правила податкового консультування, визначає права та обов'язки юридичних та (або) фізичних осіб, які уклали угоду з надання послуг з податкового консультування, забезпечує таємницю податкового консультування, окреслює відповідальність податкових консультантів та їх фірм [2].

3. Положення громадських організацій у сфері податкового консультування.

Також можна виділити проблему нестачі висококваліфікованих професійного персоналу. Є проблеми і освітнього плану. Спостерігається нестача викладачів для навчання податкових консультантів, так само немає достатньої кількості навчально-методичної літератури.

Слід зазначити, що сьогодні не потрібно спеціальної освіти, ліцензій на право ведення консалтингової діяльності. Як наслідок – прихід у консалтинг людей, які не дотримуються етичних норм консалтингу. Це негативно впливає на загальну якість консалтингових послуг і імідж консультанта в очах потенційних клієнтів.

Ще однією проблемою є відсутність відповідальності у консалтингових фірмах. На сьогодні, щоб працювати консультантом з питань оподаткування, потрібно зареєструватися як індивідуальний підприємець або юридична особа. А оскільки цей вид діяльності не підлягає ліцензуванню, то податкові консультанти не несуть відповідальності за неправильність виданих рекомендацій, які, своєю чергою, можуть привести до серйозних проблем у платників податків.

Удосконалення надання податкового консультування можливо за допомогою таких дій:

1. Становлення довіри платника до податкового консультанта.
2. Розвиток належної освіти та підготовки податкових консультантів.
3. Належна державна, в тому числі фінансова підтримка податкових консультантів та їх клієнтів.
4. Поліпшення матеріальних, технологічних та організаційних умов.
5. Прийняття закону щодо державного регулювання надання податкових консультацій в Україні.

Висновки. Податковий консультант виконує роль посередника між державою та платником податків, допомагаючи останньому побудувати ефективну модель бізнесу, максимально мінімізуючи ризики його діяльності у сфері оподаткування, при цьому не виходячи за межі чинного законодавства. Тобто робота податкового консультанта корисна як для платника, так і для держави, адже податковому консультанту немає необхідності роз'яснювати ту чи іншу норму законодавства, він просто коректно і ефективно застосовує її при наданні послуг з податкового консультування. Саме тому ця професія має викликати інтерес з боку держаних органів влади, які можуть забезпечити правову основу діяльності професії податкового консультанта. Введення в Україні інституту податкових консультантів, спеціального закону або будь-якого іншого нормативного акта є важливим і необхідним завданням у розвитку правових основ України.

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

Література: 1. Податковий кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text. **2.** Про податкове консультування в Україні : Проєкт Закону України від 10.07.2008 № 2745. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF24900B.html. **3.** Верба В. А. Організація консалтингової діяльності : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 244 с. **4.** Основи управлінського консультування : навч. посіб. / за заг. ред. А. Е. Воронкової. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2010. 484 с. **5.** Смірнова О. М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід. *Науковий вісник Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економіки України.* 2010. Вип. 7–8 (110-111) : Формування ринкових відносин в Україні. С. 47–52.

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

УДК 005.942(477)

Волобуєва Ю. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Статтю присвячено дослідженню розвитку та структури консалтингових послуг на українському ринку. Виокремлено основні проблеми надання консалтингових послуг в Україні; проаналізовано основні послуги, що найбільше надаються бізнесу; окреслено перспективи розвитку досліджуваної сфери.*

Ключові слова: *консалтинг, консалтингова послуга, ринок консалтингових послуг, консалтингова фірма, консалтингова діяльність.*

Аннотация. *Статья посвящена исследованию развития и структуры консалтинговых услуг на украинском рынке. Выделены основные проблемы предоставления консалтинговых услуг в Украине; проанализированы основные услуги, которые чаще всего предоставляются бизнесу; составлены перспективы развития исследуемой сферы.*

Ключевые слова: *консалтинг, консалтинговая услуга, рынок консалтинговых услуг, консалтинговая фирма, консалтинговая деятельность.*

Annotation. *The article is devoted to the study of the development and structure of consulting services in the Ukrainian market. The main problems of providing consulting services in Ukraine are highlighted; analyzed the main services, the most are provided to businesses; outlined the prospects for the development of the studied area.*

Keywords: *consulting, consulting service, consulting services market, consulting firm, consulting activities.*

Консалтинг – надзвичайно важливий елемент ринкової інфраструктури всіх розвинених країн. Українські підприємці і менеджери розуміють важливість і необхідність такого консультування, при якому консультант може надати не тільки можливі рішення вузьких проблем, але й глибоко проникнути в стратегічний розвиток конкретного підприємства. Тому стоїть питання про поліпшення управлінського консалтингу на українському ринку і адаптації зарубіжного досвіду до національних завдань, що визначає актуальність дослідження.

Розвиток консалтингу в Україні пов'язаний, перш за все, з потребою швидкого впровадження в господарську практику нових теоретичних досягнень у сфері економіки та управління. Цей факт вивчався вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами: В. Верби, О. Довгого, С. Козаченко, В. Новицького, Т. Решетняк та ін. [1–3].

Метою цієї роботи є визначення необхідності і ролі консалтингу у розвитку підприємств у сучасних ринкових умовах і виявлення основних шляхів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великі компанії часто користуються послугами професійних консалтингових компаній, використовуючи їх досвід і спеціалізацію в галузі маркетингових досліджень і консалтингу. Що стосується компаній середнього і малого бізнесу, то їх можливості обмежені як в самостійному виконанні таких бізнес-функцій, так і в залученні зовнішніх фахівців. Тому необхідно визначити оптимальну взаємодію між нашими фахівцями і сторонніми дослідниками і консультантами.

Основними завданнями підприємства в ринкових умовах динамічної невизначеності і загострення тотальної конкуренції є забезпечення стабільного чистого прибутку і розширення ринків збуту [2]. Власники бізнесу не завжди можуть оцінити стан свого бізнесу, його сильні і слабкі сторони. У таких випадках на допомогу приходять кваліфіковані консультанти. Вони будуть більш глибоко аналізувати стан підприємства своєю методикою.

Ринок консалтингових послуг в Україні відносно молодий. Однак в Україні є компанії та індивідуальні консультанти, які можуть допомогти організаціям будь-якої форми власності стабільно розвиватися в сучасних ринкових умовах, вирішувати складні проблеми і виявляти слабкі місця.

Історію ринку консультування в Україні можна охарактеризувати як епоху навчання [3]. Навчання консультантів роботі з клієнтами, створення власної методології, унікальних продуктів, які вони пропонують на ринку, формування репутації, яка для будь-якого клієнта має першорядне значення при виборі консалтингової компанії. Приклади ефективного консультування українських підприємств вітчизняними консалтинговими компаніями показують, що ефективність процесу консалтингу залежить від готовності власників і топ-менеджерів до змін, ініці-

© Волобуєва Ю. В., 2020

ювання та підтримки інновацій, які повинна забезпечити спільна команда консультантів і менеджерів організації-клієнта.

Більшість клієнтів не чекають готових задач і відповідей на питання при використанні послуг консультантів. Вони цінують можливість перевірити власну думку, відфільтрувати певні ідеї та почути незалежну (на відміну від власної команди менеджерів) оцінку при спілкуванні з консультантами.

Консалтинг дозволяє: виявляти і аналізувати проблеми і можливості управління; запропонувати альтернативні рішення цих проблем; сприяти виконанню рекомендацій та внесення конструктивних змін, які вважатимуть за доцільні.

Зародження консалтингової індустрії в Україні характеризувалось стихійною появою консалтингових фірм під впливом західних компаній. Численні економічні та галузеві науково-дослідні інститути розробили і вдосконалили методологію управління виробництвом, впровадили нові принципи організації виробництва, підвищивши ефективність використання праці, матеріалів і інших ресурсів.

Таким чином, на ринку менеджменту України консалтингові послуги пропонують: консалтингові транснаціональні корпорації, великі багатофункціональні фірми, спеціалізовані фірми, університети та навчальні центри, незалежні індивідуальні консультанти.

Сьогодні діяльність різних консалтингових фірм в Україні зазнає якісних змін, пов'язані зі зміною спеціалізації послуг, що надаються [2]. Основні види консалтингових послуг: постприватизаційна підтримка підприємств, маркетингові дослідження, організація маркетингу на підприємствах, розробка стратегії розвитку бізнесу, пошук партнерів та інвесторів, формування «зв'язків з громадськістю», проведення рекламної кампанії. Стимулювання розвитку вітчизняного консалтингового бізнесу пов'язане з необхідністю зниження залежності української економіки від іноземних фахівців і здешевлення високооплачуваних зарубіжних фахівців.

Попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким, незважаючи на те, що значна кількість компаній відчуває потребу в управлінському консалтингу. Основними причинами цього є: нестабільна макроекономічна ситуація та загальний спад ділової активності в Україні; відсутність культури роботи з незалежними експертами; низька платоспроможність клієнтів; неможливість оцінити корисність консультаційних послуг; відсутність гарантій конкретного результату і позитивного ефекту від консультування; складність отримання об'єктивної інформації про консалтингові фірми і їх можливості.

Досліджуючи причини досить низьких темпів розвитку українського ринку консалтингу, серед стримуючих факторів його розвитку можна виділити відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, українського класифікатора консалтингових послуг, ефективного професійного об'єднання консультантів [1]. Таке об'єднання має сприяти підвищенню якості консультаційних послуг, захисту ринку від непрофесіоналів і розвитку ділової культури суспільства в цілому.

Відсутність достовірної інформації про ринок консалтингових послуг (кількість операторів ринку, види консалтингових продуктів, їх споживчі властивості, ціна консалтингових послуг, обсяг і ефективність консалтингових компаній) не тільки створює умови для слабкої конкуренції, але і не дозволяє використовувати потенціал споживачів, щоб орієнтуватися на цьому ринку.

Таким чином, на основі проведеного дослідження для забезпечення подальшого розвитку консалтингової діяльності в Україні, на наш погляд, необхідно ввести такі основні організаційні та економічні заходи, а саме: зниження залежності країни на зарубіжних фахівців; оптимальна адаптація «ноу-хау» в галузі менеджменту до конкретних умов України місцевими професійними консультантами; зниження залучення іноземних фахівців, що знизить вартість консультаційної частини багатьох проєктів і зробить цю послугу більш доступною; формування системи професійної освіти для підготовки консультантів (в першу чергу, впровадження професійної освіти у закладах вищої освіти України); забезпечення вільного доступу до професійної літератури; вжиття заходів щодо підвищення престижу професії консультанта; регулювання нормативної бази; підвищення якості консалтингових послуг за рахунок залучення фахівців у певних галузях науки і промисловості; адаптація зарубіжного досвіду до умов національної економіки.

Висновки. У цілому можна зробити висновок, що український ринок консалтингових послуг знаходиться на стадії розвитку, яка передбачає появу великих компаній-лідерів, концентрацію ринку в результаті масового злиття і поглинань, значну диференціацію продуктів – консалтингових послуг. Нерівномірність розвитку структури консалтингових послуг багато в чому пояснюється нерозвиненістю ринків окремих типів консалтингових компаній і організацій та концентрацією постачальників у декількох великих містах України. Розвиток ринку може бути пов'язаний з розвитком нових видів консалтингових послуг, нових методів і прийомів впливу на ринок, використанням нових інформаційних і комунікаційних технологій, інтернаціоналізацією і глобалізацією бізнесу, регіональною експансією великих компаній, проникненням міжнародних компаній в регіональні консалтингові ринки.

Ринок консалтингових послуг в Україні посідає особливе місце. На наш погляд, варто довіряти і співпрацювати з консалтинговими компаніями, так як вони добре знають ринкову ситуацію в Україні, її «за» і «проти». Тому ми вважаємо, що розвиток ринку консалтингових послуг – це надзвичайно важливий крок для всієї країни, який унеможливлює залежність українського бізнесу від іноземного впливу у всіх його проявах і суттєво економить бюджет таких підприємств. Ще однією перевагою ділового співробітництва з українськими консалтинговими компаніями є розуміння всіх тонкощів вітчизняного ринку в поєднанні з кращими світовими консалтинговими практиками, що дає суттєву перевагу перед конкурентами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тирінов А. В.

Література: 1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2000. 244 с. **2.** Довгань Л. Є., Малик І. П., Шкробот М. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 198 с. **3.** Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці : монографія. Київ : Арістей, 2015. 380 с. **4.** Марченко О.С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 204 с.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.131

Гаджимірзоєва М. М.

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

Анотація. *Досліджено процес управління фінансовою безпекою підприємства вантажопідйомних механізмів на прикладі ТОВ «Харківський завод підйомно-транспортного устаткування» за допомогою методу функціонального моделювання SADT (IDEF0). В результаті дослідження запропоновано вдосконалену модель управління фінансовою безпекою підприємства.*

Ключові слова: *управління, фінансова безпека, фінансова звітність, бізнес-процес, структурно-функціональна модель, Ramus Education, вантажопідйомні механізми.*

Аннотация. *Исследован процесс управления финансовой безопасностью предприятия грузоподъемных механизмов на примере ООО «Харьковский завод подъемно-транспортного оборудования» с помощью метода функционального моделирования SADT (IDEF0). В результате исследования предложена усовершенствованная модель управления финансовой безопасностью предприятия.*

Ключевые слова: *управление, финансовая безопасность, финансовая отчетность, бизнес-процесс, структурно-функциональная модель, Ramus Education, грузоподъемные механизмы.*

© Гаджимірзоєва М. М., 2020

Annotation. *The process of managing the financial security of an enterprise of lifting mechanisms is investigated by the example of LLC «Kharkov Plant of Lifting and Transport Equipment» using the method of functional modeling SADT (IDEF0). As a result of the study, an improved model of enterprise financial security management was proposed.*

Keywords: *management, financial security, financial reporting, business process, structural and functional model, Ramus Education, lifting mechanisms.*

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується наявністю численних чинників, які негативно впливають на функціонування підприємств. До таких чинників, окрім циклічних глобальних економічних криз, варто віднести, насамперед, нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних ресурсів, посилення конкуренції, низький рівень капіталізації фондового ринку, зниження рівня інвестиційної активності, уповільнення платіжного обороту, зростання числа збиткових підприємств. Дія цих чинників викликає аритмію у русі матеріальних і фінансових потоків, призводить до значних втрат і збитків і, як наслідок, втрати підприємства фінансової безпеки. З огляду на це актуальним напрямком сталого функціонування українських підприємств є формування на них ефективної системи управління фінансовою безпекою [1].

На сьогодні вже проведено багато досліджень щодо фінансово-економічної безпеки підприємства та її складових. Вагомий внесок у дослідження проблеми управління фінансовою безпекою підприємств зробили провідні вчені: М. О. Бєсєдін [1], А. А. Брєвнов [2], М. М. Єрмошенко [3], О. І. Барановський [4], І. О. Бланк [5], Ф. Ф. Бутинця [6], О. О. Бендасюк [7] та ін.

Метою цієї статті є узагальнення та систематизація наукових поглядів щодо напрямів вдосконалення системи фінансової безпеки підприємства.

Водночас, незважаючи на велику кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем управління фінансовою безпекою вітчизняних підприємств, яка є основною складовою захисту від загроз на мікрорівні. Окрім того, ситуацію ускладнює відсутність системності, скоординованості та єдиних поглядів стосовно категорійно-понятійного апарату у цій сфері, а також обґрунтованих пропозицій щодо впровадження сучасних методів і моделей управління фінансовою безпекою підприємств. Все це і зумовило актуальність вибраної нами теми та напрямків її дослідження [2].

Моделювання бізнес-процесів в умовах модернізації економіки та управління є актуальним напрямком, який сприяє оптимізації процесів діяльності підприємства і підвищенню результативності бізнесу. Сучасні підприємства в умовах безперервної конкурентної боротьби, ускладнення виробничо-технічних і організаційно-економічних систем змушені постійно займатися покращенням своєї діяльності.

Моделювання бізнес-процесів дозволяє проаналізувати не тільки як працює підприємство в цілому, як воно взаємодіє із зовнішніми організаціями, замовниками та постачальниками, а і як організована діяльність на кожному окремо взятому робочому місці [8].

Отже, для відтворення діючої системи управління фінансовою безпекою підприємства представимо її у вигляді IDEF0 моделі, яка дозволяє на абстрактному рівні представити етапи певних бізнес-процесів [5].

Стандарт IDEF (Integrated computer aided manufacturing DEFinition) – стандарт моделювання, що підтримує графічне відображення сформованих даних, включаючи об'єкти, атрибути і відносини між об'єктами, та належить до традиційних способів розробки моделей бізнес-систем. Ця технологія моделювання інформаційних систем виходить з наступної парадигми.

При моделюванні складні інформаційні системи розбиваються на складові частини, кожна з яких розглядається окремо від інших (декомпозиція).

Декомпозиція дозволяє відтворити модель системи у вигляді ієрархічної структури окремих діаграм, що робить її менш складною і більш легко засвоюваною. У процесі декомпозиції функціональний блок, який в контекстній діаграмі відображає систему як єдине ціле, піддається деталізації на інший діаграмі.

Контекстну діаграму діючої системи управління фінансовою безпекою підприємства наведено на рис. 1.

Входами контекстної діаграми є показники фінансової звітності, аналіз яких має забезпечити формування системи часткових показників управління фінансової безпеки підприємства, та фінансова звітність, що є основним джерелом інформації для розрахунку цих показників.

До механізмів контекстної діаграми належать суб'єкти, які мусять забезпечити процес організації й оцінювання управління фінансовою безпекою підприємства (провідний спеціаліст з фінансових питань і фінансовий аналітик).

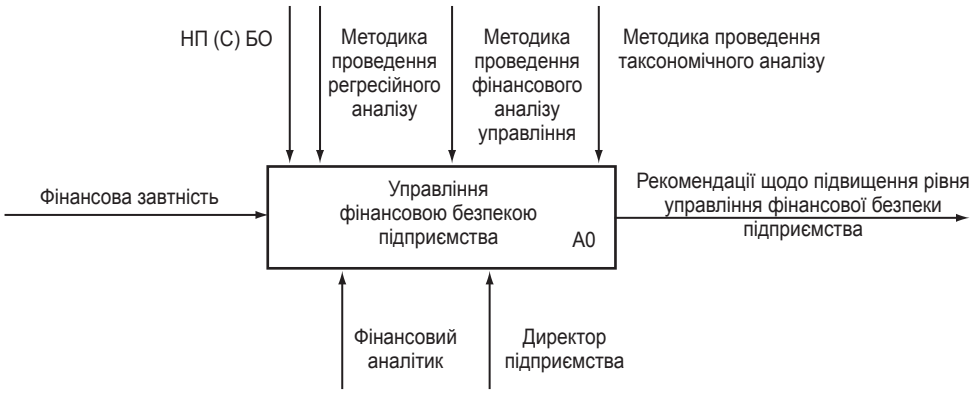

Рис. 1. **Контекстна діаграма «Управління фінансової безпеки підприємства» (AS-IS)**

Блок вхідної інформації управління фінансової безпеки підприємства представлений інформацією про внутрішню його діяльність, тобто фінансовою звітністю: балансом та звітом про фінансові результати підприємства. На основі даних цієї звітності проводиться подальша оцінка управління стану фінансової безпеки підприємства.

Механізм процесу управління фінансової безпеки підприємства складається з керівництва підприємствами.

Вихідною інформацією бізнес-процесу управління фінансової безпеки підприємства є рекомендації щодо підвищення рівня фінансової безпеки.

Діюча модель «AS-IS» системи управління фінансової безпеки підприємства складається з наступних етапів реалізації процесу: формування інформаційної бази, експрес-аналіз фінансового стану, аналіз управління фінансової безпеки, розробка рекомендацій щодо підвищення рівня управління фінансової безпеки.

Послідовність етапів реалізації процесу управління фінансової безпеки підприємства, яку було сформовано на підставі наукових праць, подано на рис. 2 у вигляді декомпозиції контекстної діаграми.

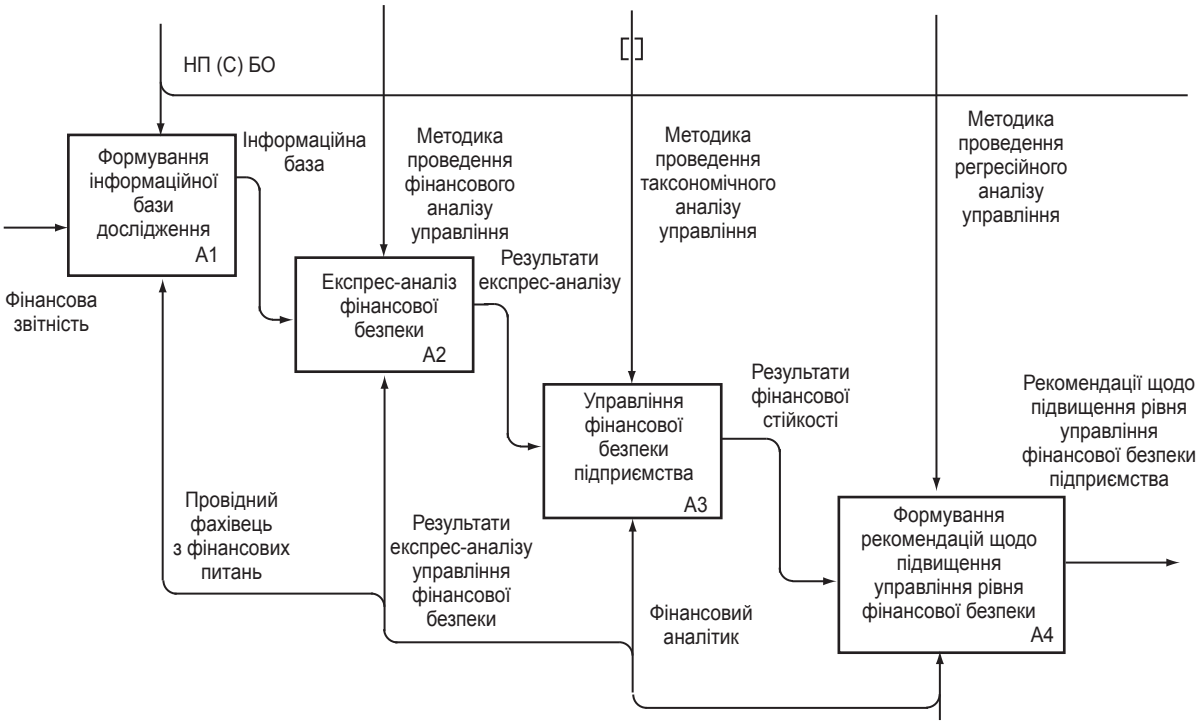

Рис. 2. **Декомпозиція контекстної діаграми «Управління фінансової безпеки підприємства» (AS-IS)**

З графічного уявлення процесу управління фінансової безпеки підприємства, зображеного на рис. 2, видно такі етапи:

- формування інформаційної бази;
- експрес-аналіз фінансового стану підприємства;
- оцінка управління фінансової безпеки підприємства;
- розробка рекомендацій щодо підвищення рівня управління фінансової безпеки підприємства.

Для суттєвого підвищення рівня управління фінансової безпеки підприємства необхідно провести детальну оцінку та аналіз управління фінансової звітності підприємства, врахувати всі ризики, які можуть виникнути під час господарювання (рис. 3).

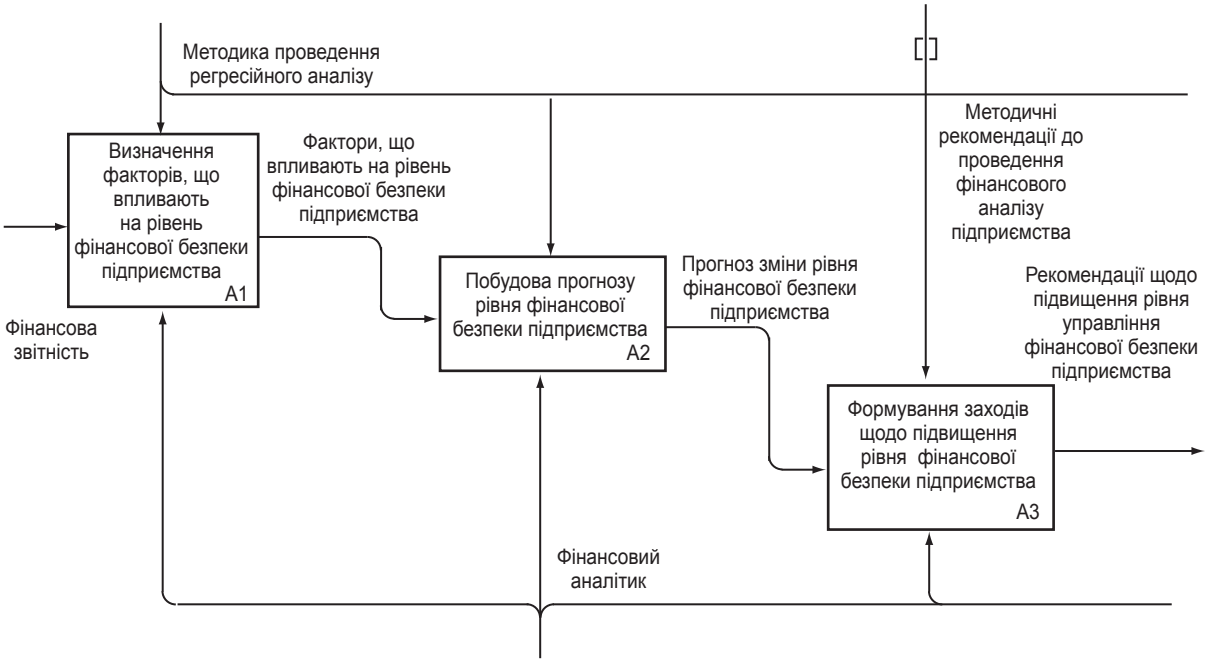

Рис. 3. **Декомпозиція блоку «Аналіз управління фінансовою безпекою» (AS-IS)**

Таким чином, входом являється результат експрес-аналізу управління фінансової безпеки, на першому етапі виконується визначення факторів, що впливають на рівень управління фінансової безпеки підприємства на основі врахуванням методики проведення регресійного аналізу фінансової безпеки. Механізм цього етапу представляє фінансовий аналітик.

На другому етапі виконується побудова прогнозу рівня управління фінансової безпеки підприємства на основі проведення таксономічного аналізу. Механізм цього етапу представляє фінансовий аналітик. Вихідною інформацією є визначення факторів, що впливають на рівень управління фінансової безпеки підприємства.

На третьому етапі виконується формування заходів щодо підвищення рівня управління фінансової безпеки підприємства на основі врахування рекомендацій щодо підвищення рівня управління фінансової безпеки підприємства. Механізм цього етапу представляє фінансовий аналітик.

Структуризація функціональних цілей фінансової безпеки з метою проектування управління системою фінансової безпеки підприємства, до яких віднесено: забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу, оптимальна та ефективна організаційна структура, належна ефективність корпоративних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, високий рівень кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, якісна правова захищеність, мінімізація екологічних ризиків, забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці, досягнення ефективного рівня інформаційного забезпечення, ефективна організація безпеки персоналу, капіталу та май) на, досягнення високої ефективності менеджменту

Визначені рекомендації щодо вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємства зображені на рис. 4.

Загальна модель передумов нормального фінансового розвитку підприємства складається з двох невід'ємних і взаємозалежних складових: фінансової стабільності і стійкості підприємства та його економічної безпеки.

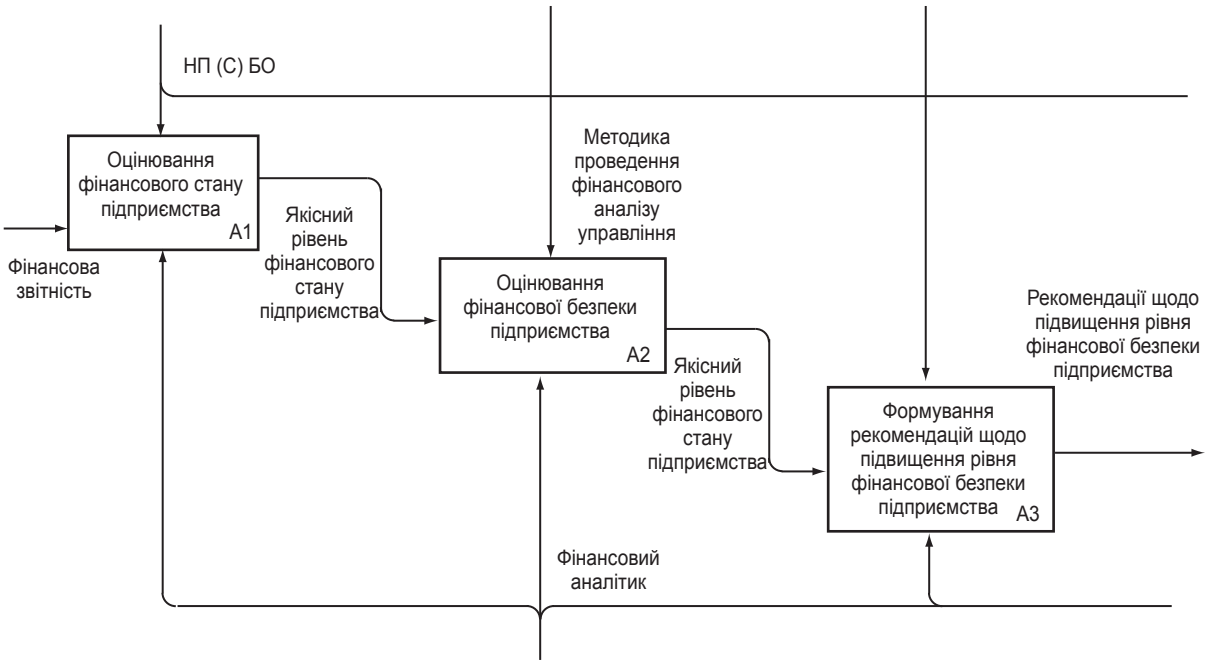

Рис. 4. **Декомпозиція контекстної діаграми управління фінансовою безпекою підприємства (TO-BE)**

Метою побудови функціональних моделей є визначення найбільш слабких і уразливих місць в діяльності організації, аналіз переваг нових бізнес-процесів і ступеня необхідних змін існуючої структури бізнесу. Аналіз недоліків починається з побудови моделі AS-IS.

Отримана модель AS-IS слугує для виявлення некерованих і не забезпечених ресурсами робіт, непотрібних, неефективних і дублюючих один одного дій та інших недоліків в організації діяльності підприємства. Виправлення недоліків, перенаправлення інформаційних і матеріальних потоків призводить до створення моделі TO-BE.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Бєсєдін М. О., Нагаєв В. М. Основни менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід. Київ : Центр навч. літ., 2009. 496 с. **2.** Бревнов А. А. Основи економічної теорії. Харків : Одиссей, 2006. 512 с. **3.** Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави. Київ : КНЕУ, 2001. 308 с. **4.** Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). Київ : КНТЕУ, 2014. 759 с. **5.** Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2004. 784 с. **6.** Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ЖІТІ, 2008. 672 с. **7.** Бендасюк О. О. Соціальні аспекти економічної безпеки України. *Регіональна економіка.* 2007. № 3. С. 70–78. **8.** Баженова О. Економічна безпека України: сучасний етап. *Банківська справа.* 2012. № 1. С. 52–61.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ І США ТА ПОРІВНЯННЯ ЇЇ З ВІТЧИЗНЯНОЮ

УДК 657.44(4+73+477)

Гнилосир Н. Є.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті визначено поняття «фінансовий результат». Також розглянуто порядок формування фінансового результату, який використовують у США, Франції, Молдові, Польщі, Німеччині, та визначено схожі та відмінні риси порівняно з вітчизняною методикою.*

Ключові слова: *фінансовий результат, прибуток, збиток, доходи, витрати.*

Аннотация. *В статье определено понятие «финансовый результат». Также рассмотрен порядок формирования фінансового результата, который используют в США, Франции, Молдове, Польше, Германии, и определены похожие и отличные черты по сравнению с отечественной методикой.*

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, убыток, доходы, расходы.*

Annotation. *The article defines the concept of «financial result». The procedure for the formation of the financial result, which is used in the USA, France, Moldova, Poland, Germany, is also considered, and similar and different features are identified in comparison with the domestic method.*

Keywords: *financial result, profit, loss, income, expenses.*

За останні роки внаслідок несприятливих економічних і політичних чинників, що спричинені тривалими військовими подіями та поширенням пандемії, значно погіршилися умови для функціонування малого бізнесу. Власний капітал займає значну частку в основному капіталі підприємства. Потреба у кредитних коштах щоразу зростає, проте їх доступність залишається обмеженою через жорсткі умови кредитування банків. Проблема кре Постановка проблеми. Головним економічним показником, який визначає загальну ефективність функціонування підприємства, є його фінансовий результат.

Фінансові результати відображають ефективність господарювання підприємства за всіма напрямами його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою та інвестиційною, вони є передумовою економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансово-господарських відносин з партнерами. Максимізація фінансового результату створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення.

Існують різні погляди, що стосуються методичного забезпечення та організаційної основи формування фінансових результатів, проте всі вони неоднозначні, тому дослідження цієї теми має значний науковий і практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, які пов'язані з формуванням фінансових результатів, приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме: В. Сопко, В. Лінник, Ф. Бутинець, М. Кужельний, В. Я. Савченко, В. П. Завгородній, А. Н. Кузьмінський, Л. Чижевська, Н. Герасимчук, Л. Нападовська, С. Голов, В. Палій, Я. Соколов, Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер, К. Друрі.

Мета роботи – дослідити визначення фінансового результату. Для досягнення мети в роботі необхідно провести порівняльну характеристику методику визначення фінансового результату в США, країнах Європи та Україні.

Об'єктом дослідження є методика визначення фінансового результату в країнах Європи, США й України. Предметом дослідження є принципи і методи визначення фінансового результату в цих країнах.

Виклад основного матеріалу. Основною метою створення та подальшого функціонування підприємства є отримання позитивного кінцевого фінансового результату, тобто прибутку.

«Фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів і відповідних їм витрат, виражена у абсолютних (вартісних) показниках прибутку (збитку)» [1].

© Гнилосир Н. Є., 2020

У США розрізняють дві основні форми визначення фінансового результату: одноступеневу і багатоступеневу.

«У першому випадку спочатку наводяться усі надходження та доходи, а далі з їх загальної суми віднімаються усі витрати виробництва та різні видатки. У результаті отримують чистий прибуток. Така форма даного звіту застосовується в фірмах з одним напрямком діяльності» [2, с. 184].

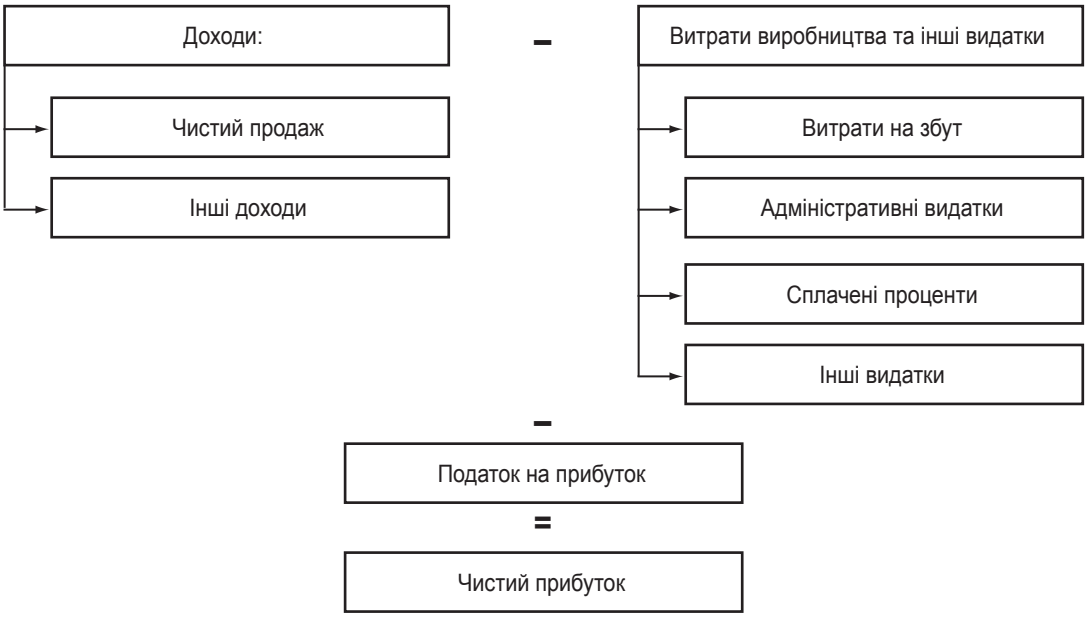

Рис. 1. **Одноступенева форма визначення фінансового результату**

«При багатоступеневій формі рахунка із кожної категорії надходжень та доходів віднімають відповідні витрати і зазначають проміжні підсумки результатів діяльності. Різниця між усіма надходженнями та усіма відрахуваннями з них є сумою чистого прибутку чи збитків» [2, с. 185].

Рис. 2. **Багатоступенева форма визначення фінансового результату**

Формування фінансових результатів на підприємствах Франції відбувається двома способами:

а) лінійним, за яким порівнюється випуск товарів із минулими витратами та відображається новостворена вартість загальною сумою з наступною її деталізацією;

б) у вигляді бухгалтерського рахунку в дебеті відображаються витрати, а в кредиті – випуск продукції [2, с. 216].

За французькою методикою кінцевий результат діяльності підприємства визначається шляхом сумування експлуатаційних, фінансових і надзвичайних витрат.

Експлуатаційними є доходи та витрати від видів діяльності, які передбачені статутом підприємства: виробнича, торгівельна, будівельна, транспортна, постачальницько-збутова та ін.

Фінансові доходи та витрати пов'язані з фінансовим і банківським обслуговуванням підприємства (випуск акцій, фінансова участь у діяльності підприємств, надання та отримання кредитів).

До надзвичайної діяльності відносять довготривалі операції (від 2 до 5 років), наприклад, реалізація основних засобів та ін.

За кожним із видів діяльності проводиться зіставлення витрат із продажами та визначення фінансового результату.

Рис. 3. **Визначення фінансового результату у Франції**

У вітчизняній практиці відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначають доходи та витрати за такими видами діяльності: операційна, інвестиційна та фінансова, які узагальнюють звичайну (основну) діяльність, та надзвичайна діяльність (вона відбувається нечасто та нерегулярно) [3].

Досить незвичайним є формування фінансового результату у Молдові. Він визначається розрахунковим шляхом, тобто порівнянням сум всіх рахунків доходів і витрат без бухгалтерських записів. Оскільки податок з доходу також є одним з видів витрат, у баланс записується чистий прибуток (збиток).

«Тільки в кінці звітного періоду фінансовий результат визначається системними записами. Але використовувати лише рахунки доходів і витрат неможливо, оскільки їх досить багато. Тому суми із зазначених рахунків зводяться на спеціальному рахунку 351 «Підсумковий результат», а в кінці року переноситься на рахунок 333 «Чистий прибуток (збиток) звітного періоду» [4].

Польські обліковці чистий фінансовий результат звітного періоду відображають у балансі узагальнено, оскільки цілі його застосування визначаються рішенням акціонерів на щорічних зборах. Величина прибутку (збитку) в балансі повинна дорівнювати чистому результату (сумі на рахунку «Прибутки і збитки»), за вирахуванням суми відрахувань із прибутку, основну частину яких складають податки.

В Україні ж у балансі на рахунку «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) відображається сума після розподілу визначеного прибутку за різними напрямками: виплата дивідендів, фонд розвитку підприємства, матеріальне заохочення персоналу та ін.

Витрати та доходи підприємств цієї країни класифікують таким чином:

– цільові – пов'язані з виробництвом;

– нейтральні – виникають та відображаються у звітному періоді, але не впливають на виробничий прибуток, оскільки вони не пов’язані безпосередньо з виробничим процесом;

– додаткові [4].

Відповідно до такої класифікації доходів і витрат виділяють такі види фінансових результатів, які розраховують як різницю відповідних видів доходів і витрат: цільові, нейтральні та додаткові.

Отже, якщо провести паралелі з вітчизняним механізмом визначення фінансових результатів,цільові фінансові витрати – це витрати на створення продукції, тобто її собівартість, цільові фінансові результати є аналогом вітчизняного валового фінансового результату. Відносно інших видів доходів, витрат і фінансових результатів є відмінності порівняно з вітчизняною методикою.

Методологічні засади формування фінансового результату на вітчизняних підприємствах визначає НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3].

Згідно з вітчизняним законодавством методика формування фінансового результату відбувається через визначення проміжних показників, таких як валовий прибуток / збиток, фінансовий результат від операційної діяльності та фінансовий результат до оподаткування.

Важливою особливістю визначення фінансового результату на українських підприємствах є існування двох різних методик, що пояснюється наявністю двох видів звітності, податкової та фінансової. Для цілей фінансової прибуток (збиток) визначається шляхом віднімання різних видів витрат від доходів за звітній період, в той час як в податковому обліку – за формулою «доходи – витрати – амортизація»

Тому часто кінцеві показники діяльності підприємства, розраховані за цими підходами, не збігаються.

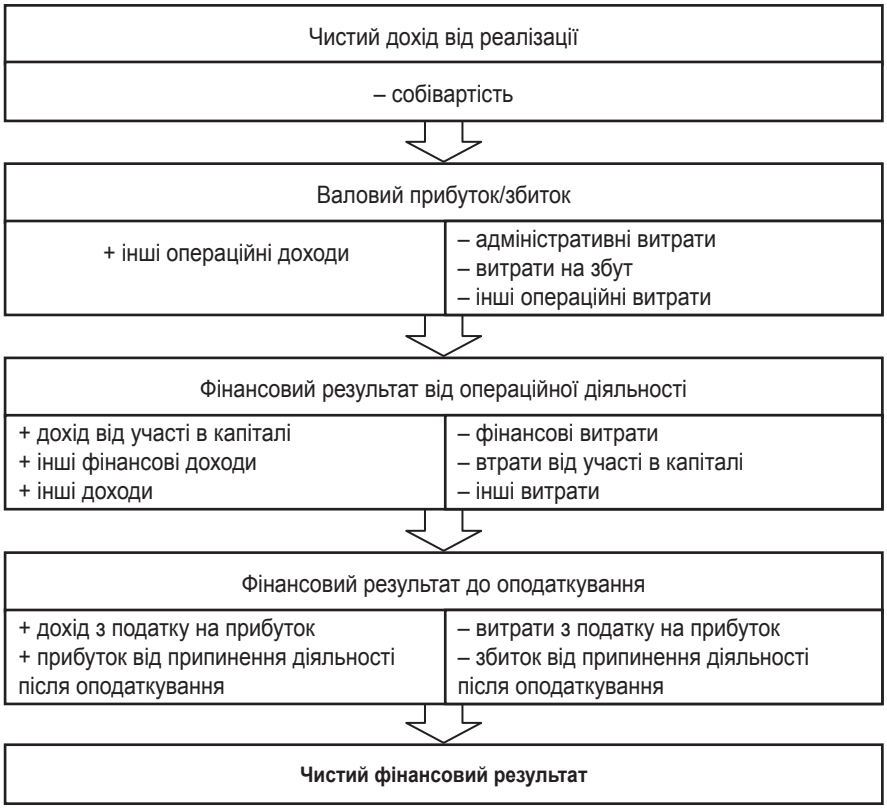

Рис. 4. **Формування фінансового результату в Україні**

Таким чином, на зарубіжних підприємствах згідно з МСФЗ дохід визнається як збільшення економічних вигод протягом розрахункового періоду у вигляді надходження активів або збільшення їх корисності чи зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників у капітал.

Як у зарубіжних країнах, так і в Україні визнання доходу відбувається відповідно до існуючих нормативних документів, проте є дві спільні риси: суму доходу можна достовірно визначити; очікується отримання економічних вигід у майбутньому. Відображення витрат на підприємствах різних країн залежить від системи обліку, яку воно використовує.

Хоча принципи визначення фінансового результату в різних країнах різняться, однак можна навести загальний підхід – від отриманих доходів відняти понесені витрати.

Висновки. Отже, фінансовий результат є ключовим показником, який узагальнює усі результати господарської діяльності та характеризує ефективність підприємництва. У фінансових результатах відображаються всі напрямки діяльності підприємства: використання виробничих засобів, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; особливості технології та організації виробництва; якість продукції та її собівартість; обсяги реалізації; цінова політика; продуктивність праці; державне регулювання розвитку галузі тощо.

В результаті порівняння зарубіжного та вітчизняного досвіду формування фінансових результатів було виявлено багато розбіжностей, проте загальний підхід єдиний для всіх.

Наприкінці зазначимо, що ряд питань стосовно визначення фінансових результатів залишається не врегульованим. Насамперед потрібно досягти відповідності бухгалтерської та податкової методики і порядку формування кінцевих результатів. Недостатньо уваги приділено обгрунтуванню методичних принципів, за якими визначаються такі категорії, як прибуток і збиток. Тому в подальшому дослідження цієї тематики є перспективним.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Йолтуховська Т. В., Лопатовський В. Г. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий результат». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 2. Т. 2. С. 64–67. **2.** Лучко М. Р., Бенько І. Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 370 с. **3.** Про

затвердження Національного положення (стандарту) 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#Text. **4.** Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 25–37.

СПЕЦИФІКА ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОНСАЛТИНГОВОЇ ФІРМИ

УДК 005.942:342

Гнилосир Н. Є.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті визначено поняття «консалтингова фірма». Досліджено існування консалтингових фірм у сучасних умовах та основні аспекти здійснення консультаційної діяльності. Також розглянуто нормативно-правове регулювання у сфері консалтингу і запропоновано шляхи покращення контролю здійснення такої діяльності.*

Ключові слова: *консалтингова фірма, консалтинг, консалтингова діяльність, нормативно-правове забезпечення, консалтингові послуги, ринок консалтингових послуг.*

Аннотация. *В статье определено понятие «консалтинговая фирма». Исследовано существование консалтинговых фирм в современных условиях и основные аспекты осуществления консультационной деятельности. Также рассмотрено нормативно-правовое регулирование в сфере консалтинга, и предложены пути улучшения контроля осуществления такой деятельности.*

Ключевые слова: *консалтингова яфирма, консалтинг, консалтинговая деятельность, нормативно-правовое обеспечение, консалтинговые услуги, рынок консалтинговых услуг.*

Annotation. *A concept «consultingfirm» is certain in the article. Existence of consulting firms in modern terms and basic aspects of realization are investigational consultative activity. The normatively-legal adjusting is also considered in the sphere of consulting and the ways of improvement of control of realization of such activity offer.*

Keywords: *consulting firm, consulting, consulting activity, normatively-legal providing, consulting services, market of consulting services.*

Постановка проблеми. В нинішньому стані інтеграції України до середовища світової економіки розвиток консалтингової діяльності набуває все більшого значення. У нових умовах здійснення господарської діяльності виникають відносини, які чітко не передбачені законодавством, але потребують спеціального нормативно-правового регулювання з боку держави. Такими є відносини у сфері надання консультаційних послуг.

Відсутність контролю консультаційної діяльності може призвести до низького рівня надання послуг, різні підходи в роботі консалтингових компаній можуть спричинити непорозуміння в разі виникнення правових спорів.

© Гнилосир Н. Є., 2020

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблемних аспектів нормативно-правового забезпечення та специфіки діяльності консалтингової фірми присвячено значну кількість наукових праць вітчизняних та іноземних економістів.

У виданнях і публікаціях іноземних учених консалтинг характеризується як ефективний інструмент управління інноваційною інфраструктурою. Вагомими дослідженнями у цьому напрямку є праці Д. Майстера, К. Мекхема, Е. Шейна, А. Ріхтера та ін.

Дослідження нормативно-правового забезпечення діяльності консалтингових фірм та особливості їх роботи знайшло відображення у працях українських учених: В. Верби, В. Герасимчука, Л. Довгань, Т. Решетняк, С. Козаченко, Д. Черник, Ф. Шаркова й ін.

Мета цієї статті – дослідження організаційних аспектів функціонування консалтингових компаній в Україні та нормативно-правове забезпечення їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Консалтингові фірми – це установи, організації, що надають консультаційні послуги в різних сферах для прийняття управлінських рішень.

У світі поступово з'являються нові фірми та нові види консалтингових послуг. Специфічною сферою консалтингу, що стрімко розвивається, є консультування з питань управління підприємствами малого та середнього бізнесу.

В Україні розвиваються й інші напрямки консультування, серед них і достатньо специфічні, які відбивають характерні риси українського сьогодення, наприклад, консультування з питань організації управління безпекою підприємств і організацій або консалтинг у системі антикризового управління. Серед інших варто згадати консультування з проблем удосконалювання управління людськими ресурсами, взаємодію і взаємозалежність внутрішнього та зовнішнього аудиту підприємств, консультування з питань поточного і перспективного планування ринкової діяльності підприємств,консалтинг у сфері фінансового менеджменту, управлінське консультування та ін.

Сьогодні можна спостерігати такі тенденції розвитку консалтингових фірм:

– великі консалтингові фірми стрімко розвиваються, розширюючи діапазон послуг;

– малі, вузькоспеціалізовані фірми не виявляють помітної орієнтації на диверсифікацію послуг, оскільки це пов'язано з виділенням значних сум коштів для утримання додаткового персоналу, що, своєю чергою, призводить до збільшення ціни на послуги консультантів, а отже, до зниження попиту на них і їх конкурентоспроможності.

Керівники консалтингових фірм, так само як і управлінці інших видів підприємницької діяльності, повинні бути усвідомлені щодо ситуації на ринку консалтингових послуг, знати проблеми власної компанії, мати плани на подальший розвиток.

Доходи спеціалістів консалтингового агентства утворюються за рахунок оплати клієнтами наданих їм послуг, внаслідок цього агентства зацікавлені в працівниках, які є професіоналами в своєму ділі, мають необхідні знання та досвід, здатні компетентно виконувати роботу відповідно до умов договору.

Узгоджена робота команди спеціалістів здатна забезпечити професійний і ринковий ефект компанії. Але з плином часу навички втрачають актуальність, вдосконалення знань у галузі новітньої управлінської науки потребує немалих витрат. У такій ситуації фірма може обмежити спектр своїх послуг такими, що потребують роботи досвідченого персоналу.

Рівень професіоналізму працівника цієї сфері може виявитися недостатнім для ефективного надання послуг. Помилка, допущена одним співробітником агентства, може завдати шкоди репутації всього агентства, тому важливим завданням керівника є контроль і постійне покращення рівня кваліфікації і якості роботи співробітників [1].

Однак консалтинг має свої перспективи. Поступове збільшення попиту на консалтингові продукти може відбутися в результаті підвищення рівня якості послуг, що надаються, оскільки неодмінно зростатиме професіоналізм вітчизняних консультантів, їх досвід, удосконалюватимуться навички роботи і методи виконання замовлення; перехід на постійне консультаційне обслуговування, що є більш економічним для клієнта; усвідомлення вигоди від залучення консультантів для вирішення існуючих проблем і отримання нової інформації, ідей, пропозицій.

До факторів, які гальмують розвиток українського консалтингового ринку, слід віднести відсутність нормативно-правової бази регулювання консалтингової діяльності, українського довідника видів консультаційних послуг, ефективно діючого професійного об'єднання консультантів. Таке об'єднання має захищати ринок від непрофесіоналів, сприяти підвищенню якості надання консультаційних послуг і розвитку бізнес-культури суспільства в цілому [2, с. 10].

Консалтингова діяльність в Україні, як, власне, в усьому світі, не є досить регламентованою в законодавчому порядку, тому порядок надання консультацій, їхній зміст, рекомендаційні висновки за результатами проведеного

аналізу не можуть і не повинні законодавчо і нормативно регулюватися, тому що це буде порушенням прав консультанта і клієнта. В Україні є Кодекс професійної етики консультантів, який виступає єдиним загальноприйнятим регулятором консалтингової діяльності. Він приймається до виконання на добровільних засадах, з метою забезпечення гарантій професійності і порядності у відносинах з клієнтом.

Консалтинг – це багатогранна категорія, яка містить різні види консультування, рівні його проведення, а також сфери надання. Тому недостатньо прийняти закон чи постанову, оскільки важко буде врахувати специфічні риси, притаманні цій діяльності [3].

На нашу думку, це має бути комплексний акт чи кодекс із застосуванням наявних засобів узагальнення правових норм.

У такому кодексі доцільно було б включити статті, що визначають такі поняття:

- консалтинг;
- консалтингова діяльність;
- консалтер (спеціаліст з надання послуг консультування);
- консалтингова компанія;
- права та обов'язки консультанта, консалтингової компанії та суб'єктів господарювання при здійсненні консалтингової діяльності;
- формулювання цивільно-правової відповідальності консалтера та консалтингової фірми;
- визначення умов функціонування професійних громадських організацій консалтингової діяльності.

Врегулювання державою консультаційної діяльності допомогло б у розвитку та поширенні консалтингу, підвищенні його якості. Також для покращення стану ринку консалтингових послуг потрібно створити контролюючий орган, який би займався вирішенням проблемних питань консалтингу.

Нормативно відрегульовані види діяльності, наприклад, реструктуризація підприємств, аудит, приватизація майна, управління банкрутством підприємств, створення та реєстрація установчих документів організації не належать до суто консалтингу. Надання комерційних консультаційних фінансових послуг визначається загальними юридичними актами, що регулюють підприємницьку діяльність в Україні.

На цей момент здійснено перші кроки для врегулювання консультаційної діяльності шляхом створення проєкту Закону «Про військово-консалтингову діяльність». Хоча він і стосується спеціалізованого консультування, проте він містить керівні принципи здійснення консалтингу, визначаються вимоги до суб'єктів такої діяльності, порядок їх ліцензування тощо. Проєкт закону враховує важливість громадського та державного контролю за консалтинговими фірмами, визначаючи його обов'язковість і порядок проведення уповноваженими суб'єктами [4].

Висновки. Розвиток надання консалтингових послуг в Україні багато в чому залежить також від готовності консалтингових фірм до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, постійного моніторингу економічних змін, пошуку нових продуктів і ринків. Майбутнє консалтингу нерозривно пов'язане з підвищенням професіоналізму консультантів, швидкістю, високою якістю виконання замовлень, дотриманням етичних стандартів для задоволення потреб клієнтів.

Таким чином, проведення регуляторної діяльності ринку консалтингових послуг з боку держави сприяло б розвитку та поширенню консалтингу. Тому вважаємо, що доцільним буде прийняття нормативно-правового акта, який би встановлював загальні засади здійснення консультаційної діяльності.

У подальшому дослідження цієї тематики є перспективним, адже консалтинг займає провідне місце у розвитку підприємств через вирішення їх проблем, тому є важливим для економіки будь-якої країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тирінов А. В.

Література: 1. Плюси і мінуси бізнес-консультування // Інформаційне онлайн-видання ВІКНА. URL: https://vikna.if.ua/cikavo/114914/view. **2.** Довгань Л. Є., Малик І. П., Семенченко Н. В., Крейдич І. М. Управлінський консалтинг : навч. посіб. Київ : НТУУ «КПІ», 2017. 198 с. **3.** Коломієць М. В. До проблеми правового регулювання консалтингової діяльності в Україні. *Приватне та публічне право.* 2019. № 1. С. 51–54. **4.** Про військово-консалтингову діяльність : Проєкт Закону України від 18.09.2018 № 8093. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63576.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.52:657.372.12

Гуртова Т. М.

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

Анотація. *Розглянуто можливість використання методу таксономії для аналізу фінансових результатів підприємства. Сформовано початкову матрицю показників оцінки фінансових результатів підприємства. Проведено обчислення інтегрального таксономічного показника оцінки фінансових результатів, який дозволяє комплексно оцінити стан фінансових результатів підприємства.*

Ключові слова: *таксономічний показник, метод таксономії, вихідна матриця, точка еталона, фінансові результати.*

Аннотация. *Рассмотрена возможность использования метода таксономии для анализа финансовых результатов предприятия. Сложена начальная матрица показателей оценки финансовых результатов предприятия. Проведены вычисления интегрального таксономического показателя оценки финансовых результатов, который позволяет комплексно оценить состояние финансовых результатов предприятия.*

Ключевые слова: *таксономический показатель, метод таксономии, выходная матрица, точка эталона, финансовые результаты.*

Annotation. *The possibility of using the taxonomy method for analyzing the financial results of an enterprise is considered. The established initial matrix of indicators for assessing the financial results of the enterprise. The calculation of the integral taxonomic indicator for assessing financial results, which allows a comprehensive assessment of the state of the financial results of the enterprise.*

Keywords: *taxonomic indicator, taxonomy method, output matrix, reference point, financial results.*

Фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання мають прямий вплив на стабільність підприємств, їх фінансову незалежність, а також характеризують кількісні та якісні результативні показники діяльності підприємства. Тому в сучасних ринкових умовах для підприємства дуже важливим є достовірний аналіз фінансових результатів його діяльності.

Для того щоб систематизувати та надати достовірну оцінку різноманіттю показників, які характеризують фінансові результати підприємства, доцільним є застосування інтегрального таксономічного показника, який запропоновано Веславом Плютою.

Вчений зазначив, що більшість економічних явищ дійсно характеризуються множиною різних ознак, кількість яких доволі часто досягає кількох десятків. У таких умовах застосування традиційних методів стає неможливим, тому для вирішення відповідних задач автор пропонує метод таксономії [3].

Головною метою використання цього методу є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, про певні локальні згущення або розрідження і навіть «вільні простори» у цій сукупності точок-об'єктів [1].

Виходячи з цього застосування інтегрального таксономічного показника надає можливість упорядкувати показники фінансових результатів підприємства, виявити їх зміни в динаміці та сформувати рекомендації щодо покращення показників.

Розрахунок інтегрального таксономічного показника здійснюється в декілька етапів, послідовність яких наведено на рис. 1.

Відповідно до поданої схеми (рис. 1) першим етапом дослідження є формування вихідної матриці з системи показників, що описують фінансові результати підприємства за аналізований період часу.

Обчислення інтегрального показника з використанням методу таксономії для оцінки фінансових результатів проводилось на основі даних фінансової звітності ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» протягом 2017–2019 рр.

© Гуртова Т. М., 2020

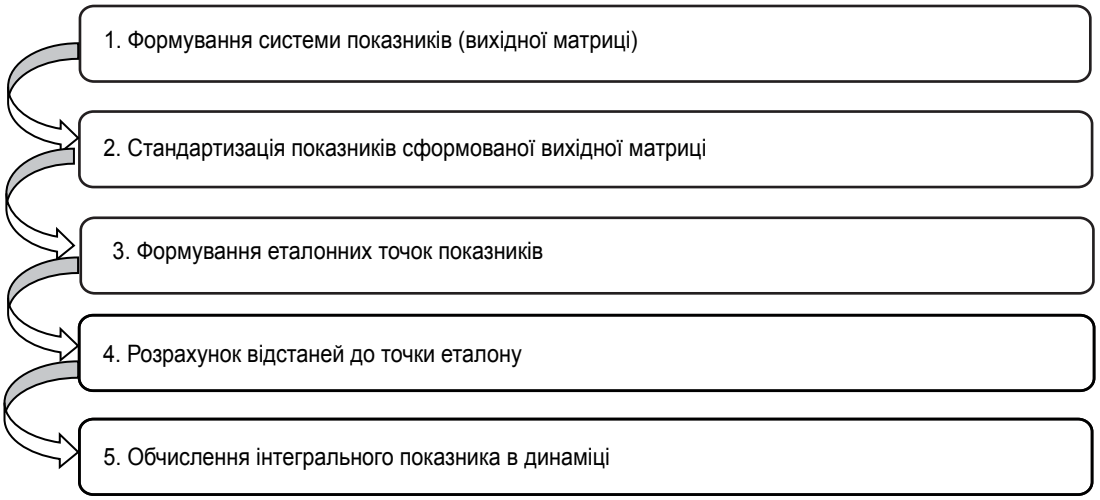

Рис. 1. **Етапи обчислення інтегрального показника за допомогою методу таксономії**

Для проведення аналізу запропоновано такі показники: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); валовий прибуток; фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування; чистий прибуток; коефіцієнт рентабельності продаж; коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Початкова матриця показників оцінки фінансових результатів ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» за 2017–2019 рр.

№	Показник	Значення за роками, тис. грн			Середньо-арифметичне	Середньоквадратичне відхилення
		2017 р.	2018 р.	2019 р.		
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	319979	439811	456746	405512	74556
2	Валовий прибуток	71729	111188	129723	104213	29619
3	Фінансовий результат до оподаткування	51	9196	5344	4864	4591
4	Чистий прибуток	51	8547	4135	4244	4249
5	Коефіцієнт рентабельності продаж	0,224	0,253	0,284	0,254	0,030
6	Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності	0,578	0,677	0,793	0,683	0,108

Наступним кроком проведення дослідження є процес стандартизації елементів сформованої матриці, що надає можливість звести всі одиниці вимірювання до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак [4].

Стандартизація показників початкової матриці відбувається за такою формулою (1):

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - \overline{X_i}}{\sigma_i}, \quad (1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення кожного показника;

X_{ij} – значення *j*-ї ознаки для *i*-го об'єкта;

$\overline{X_i}$ – середньоарифметичне значення *j*-ї ознаки;

σ^i – середньоквадратичне відхилення *j*-ї ознаки.

Стандартизовану матрицю показників оцінки фінансових результатів ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» сформовано в табл. 2.

Таблиця 2

Стандартизована матриця показників оцінки фінансових результатів ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» за 2017–2019 рр.

№	Показник	Значення за роками		
		2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (x_1)	-1,15	0,46	0,69
2	Валовий прибуток (x_2)	-1,10	0,24	0,86
3	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (x_3)	-1,05	0,94	0,10
4	Чистий прибуток (x_4)	-0,99	1,01	-0,03
5	Коефіцієнт рентабельності продаж (x_5)	-0,99	-0,03	1,01
6	Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності (x_6)	-0,97	-0,06	1,03

Відповідно до алгоритму обчислення інтегрального показника методом таксономії (рис. 1) наступним етапом є формування еталонних рівнів значень показників у системі (за критерієм min-max). Для цього проводиться диференціація ознак, тобто розподіл всіх аналізованих змінних на стимулятори та дестимулятори. Під стимуляторами маються на увазі ознаки, які позитивно впливають на загальний рівень розвитку досліджуваного об'єкта, а дестимулятори, навпаки, уповільнюють розвиток підприємства.

У цьому випадку стимуляторами є всі запропоновані показники, адже їх зростання позитивно впливають на стан ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» (табл. 3).

Таблиця 3

Диференціація ознак показників оцінки фінансових результатів ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» за 2017–2019 рр.

№	Показник	Диференціація	Еталон
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (x_1)	стимулятор	0,69
2	Валовий прибуток (x_2)	стимулятор	0,86
3	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (x_3)	стимулятор	0,94
4	Чистий прибуток (x_4)	стимулятор	1,01
5	Коефіцієнт рентабельності продаж (x_5)	стимулятор	1,01
6	Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності (x_6)	стимулятор	1,03

Після диференціації ознак розраховується еталонне значення кожного показника. Важливість проведення цієї процедури в тому, що реальність значень еталона, його адекватність існуючим економічним умовам визначає саме значення узагальнюючого показника.

Для проведення подальших розрахунків фінансових результатів аналізованого підприємства необхідно визначити відстані між окремими спостереженнями й елементами точки-еталона. Така відстань має назву «евклідова», вона показує, на скільки показник відрізняється від еталонного.

Евклідова відстань є початковою для обчислення коефіцієнта таксономії, її розрахунок відбувається за такою формулою (2):

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, \quad (2)$$

де C_{i0} – евклідова відстань;

Z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника в період часу i;

Z_{0j} – стандартизоване значення i-го показника в еталоні.

Результати розрахунків відстаней до точки еталону та інтегральних показників оцінки фінансових результатів аналізованого підприємства за 2017–2019 рр. наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати розрахунків відстаней до точки еталону показників оцінки фінансових результатів ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» за 2017–2019 рр.

Показник	Значення за роками		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (x_1)	3,37	0,05	0,00
Валовий прибуток (x_2)	3,83	0,39	0,00
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (x_3)	3,97	0,00	0,70
Чистий прибуток (x_4)	4,00	0,00	1,08
Коефіцієнт рентабельності продаж (x_5)	4,00	1,09	0,00
Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності (x_6)	3,99	1,17	0,00
Евклідова відстань	4,81	1,64	1,33
Значення інтегрального показника	0,25	0,75	0,79
$d_{0сер}$	2,60		
Середньоквадратичне відхилення	1,92		
d	6,45		

У 2017 році значення евклідової відстані показників оцінки фінансових результатів підприємства складає 4,81, у наступному році дорівнює 1,64, а у 2019 році величина цієї відстані зменшилась до рівня 1,33. Тобто у 2019 році зафіксовано найбільше приближення до значень еталонного.

Завершальним етапом виконання розрахунків відповідно до алгоритму, який наведено на рис. 1, є формування значень у динаміці. Результати зазначеного обчислювального процесу оцінки фінансових результатів протягом 2016–2018 рр. наведено в табл. 4.

Зі сформованої табл. 5 можна побачити, що протягом 2017–2019 рр. спостерігається збільшення значень інтегрального показника, а саме у 2017 р. становить 0,25, у наступному році дорівнює 0,75, а у 2019 р. складає 0,79.

Таблиця 5

Динаміка значень інтегрального таксономічного показника оцінки фінансових результатів ТОВ «ЕС ДЖІ ПРОДАКШН» за 2017–2019 рр.

№	Значення за роками	Значення інтегрального таксономічного показника
1	2017	0,25
2	2018	0,75
3	2019	0,79

Таким чином, із застосуванням методу таксономії формують узагальнюючий показник, який дає змогу комплексно оцінити стан фінансових результатів підприємства. Вивчення динаміки цього показника дає змогу відстежити позитивні та негативні зміни у фінансового-господарській діяльності підприємства й уникнути кризових явищ у його роботі.-

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

Література: 1. Михайлик О. М. Альтернативний підхід до визначення інтегрального показника оптимальної структури капіталу будівельного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2016. № 4 (04). С. 183–188. **2.** Мочаліна З. М., Поспєлов О. В. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансо-

вих результатів. *Комунальне господарство міст.* 2011. № 98. С. 221–227. **3.** Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа : учеб. пособие. М. : Статистика, 1980. 151 с. **4.** Саблина Н. В., Теличко В. А. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия. *Бизнес Информ.* 2009. № 3. С. 78–82.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.36

Гусак Л. О.

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

Анотація. *Визначено роль фінансової стійкості у забезпеченні ефективного управління підприємством. Названо й охарактеризовано основні відносні показники та типи фінансової стійкості суб'єктів господарювання. З використанням запропонованої системи показників проаналізовано фінансову стійкість підприємства машинобудівної галузі, ідентифіковано тип його фінансової стійкості, визначено шляхи покращення фінансового стану такого підприємства.*

Ключові слова: *фінансова стійкість, платоспроможність, фінансова незалежність, фінансовий ризик.*

Аннотация. *Определена роль финансовой устойчивости в обеспечении эффективного управления предприятием. Названы и охарактеризованы основные относительные показатели и типы финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. С использованием предложенной системы показателей проанализирована финансовая устойчивость предприятия машиностроительной отрасли, идентифицирован тип его финансовой устойчивости, определены пути улучшения финансового состояния такого предприятия.*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая независимость, финансовый риск.*

Annotation. *The role of financial stability in ensuring effective enterprise management is determined. The main relative indicators and types of financial stability of economic entities are named and characterized. Using the proposed system of indicators, the financial stability of the machine-building enterprise is analyzed, the type of its financial stability is identified, and the ways to improve the financial condition of such an enterprise are identified.*

Keywords: *financial stability, solvency, financial independence, financial risk.*

Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик оцінки фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління підприємством [2]. Аналіз фінансової стійкості підприємства дає змогу оцінити здатність підприємства адаптуватися до умов зовнішнього середовища та визначити ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Питаннями управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання та оцінюванням її рівня займалися як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники, серед яких І. Бланк, В. Ковальов, Д. Норт, С. Мішина, Ю. Осіпов, А. Поддєрьогін, Г. Савицька, Р. Сайфулін, Ю. Цал-Цалко й ін.

© Гусак Л. О., 2020

Мета статті полягає у вивченні системи абсолютних і відносних показників, які використовують при оцінюванні фінансової стійкості суб'єктів господарювання та аналізі фінансової стійкості обраного для дослідження підприємства.

У переліку показників, які використовують як у вітчизняній, так і світовій практиці для оцінювання фінансової стійкості підприємств, назвемо такі:

– коефіцієнт фінансової стійкості. Розраховується як відношення величини власного капіталу підприємства до загальної суми фінансових ресурсів. Отримане значення коефіцієнта показує, яку частину своїх активів підприємство фінансує за рахунок власних коштів. Нормативне значення показника > 0,5;

– коефіцієнт фінансової залежності. Демонструє співвідношення загальної суми фінансових ресурсів підприємства і власного капіталу. Чим вищим є значення цього показника, тим більшою є залежність підприємства від позичених і залучених коштів та нижчим рівень фінансової незалежності. Показник фінансової залежності є оберненим до показника фінансової автономії. Нормативне значення показника < 0,5;

– коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами свідчить про здатність підприємства фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт обчислюють як співвідношення власних оборотних коштів і оборотних активів. Відповідно, значення цього коефіцієнта демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів суб'єкта господарювання. Нормативне значення показника > 0,1;

– коефіцієнт маневреності власного капіталу. Обчислюється як співвідношення між власними оборотними коштами і власним капіталом підприємства. Значення показника свідчить про те, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка – спрямована на фінансування необоротних активів. Нормативне значення показника > 0,4;

– коефіцієнт поточної ліквідності. Обчислюється як співвідношення оборотних активів і поточної заборгованості суб'єкта господарювання. Оборотні активи характеризують середньо- і високоліквідну частину активів підприємства. Оборотні активи за своєю природою перетворюються на кошти протягом одного року (чи одного операційного циклу, якщо він триває більше одного року). Коефіцієнт поточної ліквідності свідчить про здатність підприємства відповідати за поточними зобов'язаннями величиною оборотних активів, демонструючи, скільки гривень оборотних коштів підприємства припадає на кожну гривню поточних зобов'язань (заборгованості). Нормативне значення показника > 2;

– коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власних коштів. Обчислюють як співвідношення величини необоротних активів до суми власного капіталу. Показник характеризує рівень забезпечення необоротних активів власними коштами. Нормативне значення цього коефіцієнта становить 0,5 – 0,8. За оціночного значення показника до 0,5 роблять висновок про використання власних коштів переважно для формування оборотних активів. Якщо значення показника перевищує 0,8, це свідчить про залучення господарювання довгострокових позик і кредитів для формування частини необоротних активів. Нормативне значення показника > 0,5;

– коефіцієнт довгострокових зобов'язань. Обчислюють як співвідношення довгострокових зобов'язань підприємства та загальної суми зобов'язань. Показник свідчить про рівень залежності підприємства від довгострокових коштів. Нормативне значення показника < 0,2;

– коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу. Показує, скільки гривень власного капіталу припадає на одну гривню залученого капіталу. Нормативне значення показника > 1,0;

– коефіцієнт фінансового ризику. Обчислюють як співвідношення залученого і власного капіталу. Показник показує, скільки гривень залученого капіталу припадає на одну гривню власного капіталу. Показник фінансового ризику є оберненим до коефіцієнта співвідношення власного та залученого капіталу показника фінансової автономії. Нормативне значення показника < 1,0.

Проведемо розрахунки та визначимо часткові коефіцієнти фінансової стійкості суб'єкта господарювання машинобудівної галузі (табл. 1).

Таблиця 1

Показники фінансової стійкості підприємства

Показники	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
			абсолютне	відносне
1	2	3	4	5
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,36	0,35	-0,01	-2,8
Коефіцієнт фінансової залежності	2,8	2,9	0,01	3,6
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,15	0,16	0,01	6,7

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,48	0,44	-0,04	-8,3
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,81	0,83	0,02	2,5
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власних коштів	0,69	0,63	-0,06	-8,7
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,18	0,16	-0,02	-11,1
Коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу	0,57	0,53	-0,04	-7,0
Коефіцієнт фінансового ризику	1,76	1,89	0,13	7,4

За результатами проведених розрахунків можна сказати, що досліджуване підприємство має недостатній рівень фінансової автономії: значення коефіцієнта фінансової стійкості не досягає нормативного значення. Відповідно, підприємство суттєво залежить від кредиторів: на гривню власних коштів припадає 2,8–2,9 грн позичених і залучених коштів. Коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами та маневреності власного капіталу перебувають у межах рекомендованих значень, що свідчить про достатність власних оборотних коштів і належну частку власного капіталу, яку використовують для фінансування оборотних активів.

Поточна ліквідність підприємства є недостатньою: за рахунок оборотних активів підприємство здатне перекрити близько 80 % поточних зобов'язань. Переважна частина заборгованості підприємства є поточною, що має наслідком постійний дефіцит коштів на підприємстві та тиск з боку кредиторів з вимогою погашення боргів. Два останні подані у табл. 1 коефіцієнти додатково підкреслюють залежність підприємства від зовнішніх джерел його фінансування: на гривню залучених коштів припадає лише 0,53–0,57 грн власних коштів, що веде до зростання рівня фінансового ризику з 1,76 до 1,89.

З метою отримання узагальнюючого інтегрального показника фінансової стійкості застосуємо методичний підхід, який дозволяє ідентифікувати один з чотирьох типів фінансової стійкості на підприємстві (абсолютна, нормальна, нестійкий або критичний фінансовий стан підприємства) [1].

Охарактеризуємо дві крайні позиції: абсолютну фінансову стійкість та кризовий фінансовий стан. Абсолютна фінансова стійкість (найкращий варіант) означає, що у підприємства достатньо власних обігових коштів для фінансування своїх поточних запасів та характеризується тим, що підприємство своєчасно виконує всі розрахунки, водночас у нього залишаються грошові кошти для закупівлі сировини, матеріалів тощо, тобто для забезпечення наступного виробничого процесу матеріальними ресурсами. На противагу абсолютній фінансовій стійкості кризовий фінансовий стан вказує на те, що фінансова стійкість підприємства порушена, оскільки основним джерелом фінансування його поточної діяльності виступає кредиторська заборгованість, тобто у підприємства існує висока залежність від зовнішніх короткострокових джерел фінансування.

Віднесення підприємства до тієї чи іншої групи залежить від значень та зв'язку між такими показниками, як: власні обігові кошти (ВОК, значення показника визначають як різницю між постійними пасивами (ПП) та активами, що важко реалізуються (Авр)), запаси (З), довгострокові зобов'язання (ДЗ), короткострокові кредити (КК), (табл. 2).

Таблиця 2

Типи фінансової стійкості підприємства

Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
ВОК – З ≥ 0	ВОК – З < 0	ВОК – З < 0	ВОК – З < 0
ВОК + ДЗ – З ≥ 0	ВОК + ДЗ – З ≥ 0	ВОК + ДЗ – З < 0	ВОК + ДЗ – З < 0
ВОК+ДЗ+КК–З ≥ 0	ВОК+ДЗ+КК–З ≥ 0	ВОК+ДЗ+КК–З ≥ 0	ВОК+ДЗ+КК–З < 0
(1;1;1)	(0;1;1)	(0;0;1)	(0;0;0)

Обчислимо рівень фінансової стійкості на досліджуваному підприємстві (табл. 3).

Таблиця 3

Визначення типу фінансової стійкості машинобудівного підприємства

Показники	Значення за роками, тис. грн	
	2017 р.	2018 р.
Постійні пасиви	398 357	439 241
Активи, що важко реалізуються	273 921	298 655
Власні обігові кошти	124 436	140 586
Довгострокові зобов'язання	127 504	140 706
Наявність постійних та довгострокових пасивів для фінансування запасів	251 940	281 292
Короткострокові кредити банків	181 499	144 595
Загальна сума основних джерел фінансування запасів	433 439	425887
Запаси	248 857	369 917
Надлишок (нестача) власних обігових коштів	-124 421	-229 331
Надлишок (нестача) власних обігових коштів та довгострокових зобов'язань	3 083	-88 625
Надлишок (нестача) основних джерел фінансування запасів	184 582	55 970
Тип фінансової стійкості	(0;1;1)	(0;0;1)

За результатами аналізу даних табл. 3 встановлено, що підприємство у 2017 р. демонструє нормальну фінансову стійкість, а в 2018 р. має уже нестійкий фінансовий стан. Це негативна тенденція, яка свідчить про те, що підприємство фінансує свої запаси за рахунок лише короткострокових зобов'язань і має недостатньо власного оборотного капіталу та інших постійних пасивів для забезпечення поточної діяльності. Відновленню платоспроможності може сприяти додаткова емісія акцій, залучення довгострокових кредитів банків тощо, удосконалення політики кредитування покупців і збирання заборгованості.

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

Література: 1. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харкыв : ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 163 с. **2.** Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2005. 535 с.

ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 658:657.44

Давидова Г. М.

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

Анотація. *У статті розкрито поняття фінансового результату діяльності та його складові. Розглянуто особливості відображення фінансового результату на рахунках бухгалтерського обліку. З'ясовано, що позитивний фінансовий результат являється важливою складовою успішного функціонування підприємства.*

Ключові слова: *фінансовий результат, прибуток, збиток, доходи і витрати, господарюючий суб'єкт.*

Аннотация. *В статье раскрыты понятие финансового результата деятельности и его составляющие. Рассмотрены особенности отражения финансового результата на счета бухгалтерского учета. Выяснено, что положительный финансовый результат является важной составляющей успешного функционирования предприятия.*

Ключевые слова: *финансовый результат, прибыль, убыток, доходы и расходы, субъект хозяйствования.*

Annotation. *The article reveals the concept of financial performance and its components. The features of the reflection of the financial result on the accounting accounts are considered. It was found that a positive financial result is an important component of the successful functioning of an enterprise.*

Keywords: *financial result, profit, loss, income and expenses, business entity.*

Актуальність. Протягом всього часу розвитку бухгалтерського та фінансового обліку визначення фінансового результату завжди вважалось однією з основних цілей обліку. Структура і порядок формування фінансового результату досі залишається одним із значущих питань. Адже будь-який господарюючий суб'єкт ставить за мету отримати кінцевий фінансовий результат, а саме – отримати прибуток.

Мета статті полягає у дослідженні порядку формувань фінансових результатів та його складників і технології відображення їх в обліку.

У наукових джерелах немає цілісного методу для визначення фінансового результату діяльності підприємства і є підставою для регулярних дискусій серед науковців. Сут і визначення поняття «фінансові результати» та обліку фінансових результатів досліджували такі вчені, як: Т. М. Знамеровська, Т. Г. Халевицька, Т. Є. Кучеренко, С. О. Михайловина, О. Д. Підлубна, Н. В. Олядничук, Т. М Тігова.

У ході ознайомлення з науковою літературою можна простежити тенденцію ототожнення та навіть підміну понять фінансового результату та прибутку підприємства. Але слід зазначити, що фінансовий результат більш ширше за змістом, ніж прибуток. Отже, фінансовий результат віддзеркалює всі аспекти господарської діяльності підприємства, тим часом коли прибуток та збиток є наслідками цієї діяльності, бо результат можливо отримати і позитивного характеру, і негативного.

Визначення поняття «фінансові результати» не надають ані національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», ані міжнародні стандарти бухгалтерського обліку МСБО 1, які є методологічною основою для формування та відображення інформації у фінансовій звітності. Водночас у НП(С)БО 1 зазначено, що в них визначається ціль, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.

Але, на нашу думку, дуже влучно та вдало розкриває сутність фінансового результату визначення, котре формулює фінансовий результат як результат діяльності господарюючого суб'єкта, який визначається різницею між підсумками доходів і відповідних їм витрат, який виражається в абсолютних показниках, тобто або прибутку, або збитку [1].

Прибуток є головним джерелом фінансування розвитку підприємства, тому що діяльність підприємства направлена на те, щоб забезпечити зростання прибутку або хоча б його стійкість на певному рівні. Відповідно до НП(С)БО 1 прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. А збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійсненні ці витрати. Збиток – це протилежне значен-

© Давидова Г. М., 2020

ня прибутку, але порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тому збиток також знаходиться як різниця доходів та витрат діяльності господарюючого суб'єкта, але результат буде від'ємним [2].

Фінансові результати діяльності напряму залежать від доходів і витрат, які утворюються від господарських операцій з придбання та вибуття активів підприємства. Також варто звернути увагу на те, що методика розрахунку фінансових результатів, згідно з нормативними актами, повинна складатися відповідно до методології бухгалтерської звітності [3]. Для обліку доходів і витрат підприємства передбачені окремі рахунки: для доходів – це клас 7 «Доходи і результати діяльності», а для витрат – відповідно клас 9 «Витрати діяльності» (для комерційних підприємств, окрім малих). У кінці звітного періоду доходи та витрати списуються на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» для того, щоб були сформовані окремі суми фінансових результатів за видами діяльності [4].

Вид діяльності визначають як сукупність схожих за економічним змістом господарських операцій. Отже, виділяють такі види діяльності:

– операційна діяльність визначається як основна діяльність підприємства та інші види діяльності, котрі не являються інвестиційною та фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства, і забезпечують основну частку його доходу;

– інвестиційна діяльність – це діяльність, при якій купуються й реалізовуються необоротні активи і фінансові інвестиції, що не відносяться до складової частини еквівалентів грошових коштів;

– фінансова діяльність являє собою діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій рахунок 79 «Фінансові результати» має відповідні субрахунки:

– 791 «Результат операційної діяльності», на якому визначається прибуток (збиток) від основної діяльності підприємства. За кредитом субрахунку відображається сума доходів від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг та від іншої операційної діяльності (рахунки 70 «Доходи від реалізації», 71 «Інший операційний дохід»), за дебетом – сума собівартості реалізованої готової продукції, товарів, робіт і послуг, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат (90 «Собівартість реалізації», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності»);

– 792 «Результат фінансових операцій», який формує прибуток (збиток) від фінансових операцій підприємства. За кредитом субрахунку відображається списання суми в порядку закриття рахунків обліку доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів, за дебетом – списання фінансових витрат з рахунків 95 «Фінансові витрати» та 96 «Втрати від участі в капіталі»;

– 793 «Результат іншої діяльності», на якому формується прибуток (збиток) від іншої діяльності підприємства. За кредитом цього рахунку відображається списання суми в порядку закриття рахунків обліку доходів від інвестиційної та іншої діяльності підприємства, за дебетом – списання витрат з рахунку 97 «Інші витрати» [4].

Для того щоб визначити остаточний результат діяльності, необхідно сальдо, прибутків чи збитків за кожним субрахунком рахунку 79, списати на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». За кредитом рахунку 44, а саме його субрахунком 441 «Прибуток нерозділений» показують отримання та зростання прибутку від діяльності підприємства зайого всіма видами, якщо підприємство має збитки від своєї діяльності, то відповідно застосовується субрахунок 442 «Непокриті збитки», який відображається за дебетом.

Висновки. Таким чином, підбиваючи підсумки усього вищезазначеного, хотілось би наголосити на тому, що фінансовий результат визначається як підсумковий результат діяльності підприємства, виражений прибутком чи збитком, і відповідно фінансовий результат в будь-якій господарській діяльності займає центральне місце та є актуальною, складною та багатовимірною категорією.

Позитивний фінансовий результат є головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його функціонування, тому облік та технологія обліку займає особливе місце в ході існування господарюючого суб'єкта.

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

Література: 1. Знамеровська Т. М., Халевицька Т. Г. Фінансові результати діяльності: сутність, порядок формування та відображення в обліку. *Аграрний вісник. Економічні науки.* 2014. Вип. 75. С. 39–46. **2.** Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ МФУ від 07.02.2013 № 73. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **3.** Кучеренко Т. Є., Михайловина С. О., Підлубна О. Д., Олядничук Н. В. Фінансові результати діяльності: облік, порядок формування, удосконалення. *Інтернаука. Серія : «Економічні науки».* 2019. № 5. С. 3–19. **4.** Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99. **5.** Тігова Т. М. Управління фінансовими результатами підприємства. URL: http://stud24.ru/accounting/upravlnnya-fnansovimi-rezultatami-pdprimstva/150467-440467-page2.html.

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА АВТОМОБІЛЬНО-ТРАНСПОРТНОГО МЕТОДОМ ТАКСОНОМІЇ

УДК 657.92

Деркач Ю. О.

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

Анотація. *У статті розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки фінансового потенціалу автомобільно-транспортного підприємства. Здійснено оцінку показників, що характеризують фінансовий потенціал підприємств, і проаналізовано динаміку цих показників. Надано оцінку рівня фінансового потенціалу підприємства.*

Ключові слова: *фінансовий потенціал підприємства, таксономічний аналіз, коефіцієнт таксономії, інтегральний показник.*

Аннотация. *В статье рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки финансового потенциала автомобильно-транспортного предприятия. Осуществлена оценка показателей, характеризующих финансовый потенциал предприятий, и проанализирована динамика этих показателей. Дана оценка уровня финансового потенциала предприятия.*

Ключевые слова: *финансовый потенциал предприятия, таксономический анализ, коэффициент таксономии, интегральный показатель.*

Annotation. *The article deals with the possibility of using taxonomic analysis for the assessment of the financial capacity of the automobile and transport company. Indicators characterizing the financial strength and dynamics of the company were assessed. The estimation of the level of the company financial strength was made.*

Keywords: *financial potential of the company, taxonomic analysis, coefficient of taxonomy, integral index.*

Важливою умовою розвитку підприємства є наявність у нього достатнього фінансового потенціалу, здатного забезпечити суб'єкту господарювання поточну та перспективу фінансову стійкість у мінливих ринкових умовах.

© Деркач Ю. О., 2020

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

Саме тому метою цієї статті є використання інтегрального показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу автомобільно-транспортного підприємства, що дасть змогу комплексно оцінити рівень фінансового потенціалу.

Використанню таксономічного аналізу, запропонованого В. Плютою [2], присвячено праці таких учених, як: Мельник І. І., Маринич І. А., Сабліна Н. В. та ін.

Коефіцієнт таксономії – це показник, що застосовується для статистичної характеристики більшості об'єктів та з його допомогою можна оцінити досягнутий в деякому періоді середній рівень значення ознаки, який характеризує розглянуте явище [3].

На основі звітності автомобільно-транспортного підприємства за 2015–2019 роки були розраховані й обрані показники, що дозволять визначити коефіцієнт таксономії для оцінки фінансового потенціалу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для формування матриці спостережень

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Валова виручка	3692	4972	4987	4968	4955
Валовий прибуток	-955	-1102	-4017	-5967	-8005
Собівартість продукції	4344	5754	8638	10005	12110
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	19,41	20,15	46,64	42,52	39,66
Коефіцієнт фінансової залежності	-0,48	-0,26	-0,09	-0,07	-0,04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0003	0,0005	0,0034	0,0025	0,0007
Власний капітал	-5064	-6199	-9969	-15353	-22948
Період оборотності дебіторської заборгованості	25	26	24	37	48
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,78	0,81	0,53	0,4	0,34
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,4	1,17	1,05	1,03	1,02

Фактори, що впливають на фінансовий потенціал, – це, передусім, стійке зростання суми власних коштів підприємства, а також валової виручки та валового прибутку, високий рівень рентабельності та ліквідності, забезпечення припустимої норми залежності від кредиторів.

Сформовану матрицю спостережень (X) наведено на рис. 1.

$$X = \begin{vmatrix} 3692 & -955 & 4344 & 19{,}41 & -0{,}48 & 0{,}0003 & -5064 & 25 & 0{,}78 & 1{,}4 \\ 4972 & -1102 & 5754 & 20{,}15 & -0{,}26 & 0{,}0005 & -6199 & 26 & 0{,}81 & 1{,}17 \\ 4987 & -4017 & 8638 & 46{,}64 & -0{,}09 & 0{,}0034 & -9969 & 24 & 0{,}53 & 1{,}05 \\ 4968 & -5967 & 10005 & 42{,}52 & -0{,}07 & 0{,}0025 & -15353 & 37 & 0{,}4 & 1{,}03 \\ 4955 & -8005 & 12110 & 39{,}66 & -0{,}04 & 0{,}0007 & -22948 & 48 & 0{,}34 & 1{,}02 \end{vmatrix}$$

Рис. 1. **Матриця спостережень**

Досліджувані ознаки характеризуються різною розмірністю, що обумовлює необхідність їх стандартизації. Стандартизація дозволяє звести всю одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак [4].

Стандартизовану матрицю (Z) наведено на рис. 2.

$$Z = \begin{vmatrix} -1,79 & 1,00 & -1,22 & -1,10 & -1,58 & -0,85 & 0,93 & -0,68 & 0,97 & 1,66 \\ 0,45 & 0,95 & -0,77 & -1,05 & -0,39 & -0,71 & 0,78 & -0,58 & 1,11 & 0,22 \\ 0,48 & 0,00 & 0,15 & 1,00 & 0,53 & 1,38 & 0,26 & -0,77 & -0,20 & -0,52 \\ 0,44 & -0,64 & 0,58 & 0,68 & 0,64 & 0,74 & -0,47 & 0,48 & -0,80 & -0,65 \\ 0,42 & -1,30 & 1,25 & 0,46 & 0,80 & -0,56 & -1,50 & 1,54 & -1,08 & -0,71 \end{vmatrix}$$

Рис. 2. **Матриця стандартизованих значень**

Для подальшої побудови вектора-еталона всі показники необхідно розділити на стимулятори та дестимулятори. Підставою такого поділу є характерний вплив кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які надають позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, а ознаки, що уповільнюють розвиток підприємства, – дестимуляторами [5].

Розподіл показників на стимулятори на дестимулятори наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори

Показник	Характеристика	Висновок
Валова виручка	Грошовий вираз виручки, яку підприємство одержало від реалізації всієї виробленої продукції або наданих послуг чи виконаних робіт	С
Валовий прибуток	Загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності	С
Собівартість продукції	Виражені у грошовій формі витрати, пов'язані з підготовкою, організацією, веденням виробництва та реалізацією продукції (виконання робіт, надання послуг)	Д
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками грошова одиниця	С
Коефіцієнт фінансової залежності	Характеризує частку залучених коштів підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність	Д
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина короткострокової заборгованості може бути у випадку необхідності погашена негайно за рахунок найбільш ліквідних активів	С
Власний капітал	Фінансові ресурси, вкладені засновниками підприємства для організації та фінансування господарської діяльності	С
Період оборотності дебіторської заборгованості	Показує як довго у середньому протягом року дебіторська заборгованість перетворювалась у грошові кошти	Д
Коефіцієнт рентабельності продукції	Характеризує фінансовий результат використання наявних ресурсів	С
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку - капіталізовано	С

На основі елементів матриці сформовано вектор-еталон (Р0), до якого включено максимальні значення показників-стимуляторів і мінімальні значення показників-дестимуляторів:

Р0 = (0,48;1,00;-1,22;1,00;-1,58;1,38;0,93;-0,77;1,11;1,66).

У результаті був розрахований інтегральний показник рівня фінансового потенціалу автомобільно-транспортного підприємства за 2015–2019 рр. Результати розрахунку слід подати у вигляді графіку (рис. 3).

Протягом досліджуваного періоду коефіцієнт таксономії мав тенденцію до зменшення. Максимальне значення інтегрального показника було отримане в 2016 р. і склало 0,501, тобто воно на 50,1 % відповідає еталону, що не є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Найменше значення інтегрального показника було отримане у 2019 р. і склало 0,067, що на 6,7 % відповідає еталону.

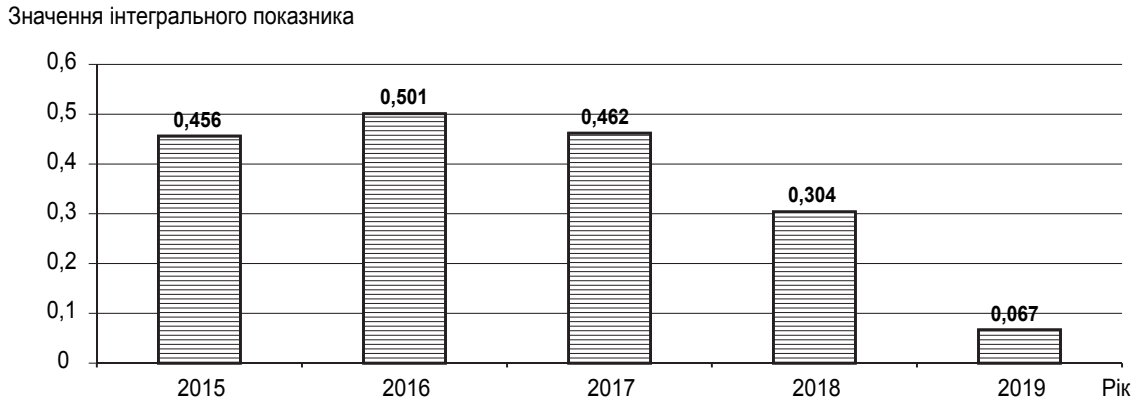

Рис. 3. **Динаміка зміни інтегрального показника рівня фінансового потенціалу підприємства за 2015–2019 рр.**

Це, в першу чергу, було пов'язано зі зменшенням валового прибутку, власного капіталу та збільшенням собівартості продукції за аналізований період.

Отже, застосування таксономічного аналізу для оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства є доволі ефективним, оскільки він дає змогу уникнути аналізу значної кількості окремих коефіцієнтів, виявити динаміку зміни показника та фактори впливу на нього..

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

Література: 1. Мельник І. І. Оцінка та діагностика фінансового потенціалу підприємств. *Економічний простір.* 2008. № 20 (2). С. 190–199. **2.** Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа. М. : Статистика, 1980. 151 с. **3.** Маринич І. А., Дзіковський І. І. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник.* 2010. Вип. 20.1. С. 105–108. **4.** Пожарська А. С. Методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу на основі визначення таксономічного показника. *Управління розвитком.* 2013. № 18 (158). С. 34–37. **5.** Саблина Н. В., Теличко В. А. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия. *Бизнес Информ.* 2009. № 3. С. 78–82.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

УДК 368:330.32

Дудус М. В.

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

Анотація. *Визначено сутність активів страхової компанії, конкретизовано та систематизовано чинники, що впливають на формування та використання активів страхової компанії. Діагностовано стимулюючі та стримуючі чинники.*

Ключові слова: *страхова компанія, активи, чинники, стимулюючі чинники, стримуючі чинники.*

Аннотация. *Определена сущность активов страховой компании, конкретизированы и систематизированы факторы, влияющие на формирование и использование активов страховой компании. Диагностированы стимулирующие и сдерживающие факторы.*

Ключевые слова: *страховая компания, активы, факторы, стимулирующие факторы, сдерживающие факторы.*

Annotation. *The essence of the insurance company's assets is determined, the factors influencing the formation and use of the insurance company's assets are specified and systematized. Stimulating and restraining factors were diagnosed.*

Keywords: *insurance company, assets, factors, stimulating factors, restraining factors.*

Ефективне управління активами має забезпечити страховикам фінансову надійність, можливість виконувати страхові зобов'язання у випадку недостатності страхових резервів, отримувати інвестиційний прибуток і мобілізувати ресурси для нарощування власного капіталу. У зв'язку з цим постає нагальна потреба у розширенні практичних рекомендацій щодо формування оптимальної їх структури з огляду на дотримання принципів ефективного управління ними, підвищенні наукової обгрунтованості прийняття фінансових рішень в умовах нестабільності та ризику у період розвитку ринкової економіки.

Метою статті є визначення стимулюючих і стримуючих чинників управління активами страхової компанії.

Управління активами є важливим напрямком фінансового менеджменту страхових компаній, який забезпечує платоспроможність страховиків, фінансову надійність та ефективність їх діяльності. На управління активами страхових компаній визначальний вплив має специфіка страхової діяльності, а саме отримання страховиком коштів авансом і можливість унаслідок цього формувати грошові фонди для інвестицій. Завдяки управлінню активами забезпечується вплив страхування на стимулювання інвестиційних процесів в економіці. Значний вплив на прийняття рішень у сфері управління активами мають зовнішні чинники – попит на страхові послуги, розвиток фондового ринку, податкове і страхове законодавство, рівень ділової активності і очікування змін в економіці.

Управління активами визначається як придбання і продаж довгострокових активів, а також інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів [1].

Гаманкова О. О. визначає поняття управління активами як безпосереднє вкладення коштів, інвестування; діяльність по вкладенню коштів та інших цінностей в проєкти, а також забезпечення віддачі вкладень. Більш повне визначення управління активами говорить, що це практичні кроки з реалізації активів, що включають вибір форм, видів і об'єктів інвестування, формування ресурсів та трансформація їх в активи для отримання прибутку чи іншого ефекту залежно від цілей суб'єктів діяльності [1].

Розглядаючи світовий досвід страхування, можна сказати, що діяльність страховиків вже давно стала виходити далеко за межі просто страхової діяльності. Наразі ж страхова організація являється одним з найпотужніших фінансово-кредитних інститутів, що зосереджує в собі величезний інвестиційний потенціал [2].

Цілком нормальною є ситуація, коли основна діяльність страхової компанії є збитковою, проте саме завдяки розумному проведенню управління активами страховик покриває усі свої збитки та навіть отримує прибуток. Багато економістів намагалися визначити роль управління активами у страховому бізнесі шляхом аналізу її впливу на фінансові результати страхової компанії.

© Дудус М. В., 2020

Також існує значна кількість думок щодо місця власне страхових операцій та управління активами в цій галузі. Загалом можна виділити три основні позиції, що стосуються цього питання [1].

Перша позиція полягає у тому, що за основне завдання страхової компанії вважається безпосередньо надання страхових послуг, а управління активами відіграє другорядну роль. Тобто страховик повинен покривати свої збитки проведенням виключно страхової діяльності.

Така позиція була основною в минулому. Більшість вітчизняних вчених хоча й визнавала, що страхова організація має високий потенціал, все ж таки схилялася до думки, що управлінням активами повинні займатися виключно банки. Так, наприклад, К. Г. Воблий у своїй праці «Основи економії страхування» писав про те, що при зростанні страхових капіталів страхові установи непомітно перетворюються на кредитні установи, які відіграють важливу роль на грошовому ринку. Проте головною задачею страховика він все ж вважав проведення ефективної страхової діяльності та покриття збитків, які спричинені різноманітними небезпеками. Цієї ж позиції дотримувались і у державній політиці СРСР, де на той час разом з іншими соціалістичними країнами Європи існувала монополія на страхову діяльність. Держава розглядала страховий ринок як одне з джерел позичкового капіталу для національної економіки, виключаючи можливість будь-якого іншого розміщення страхових ресурсів.

Звісно, ця позиція вважається в світі застарілою. Вона значно зменшує темпи розвитку національних фінансових ринків, проте на сьогодні більшість вітчизняних страхових компаній все ще дотримується її. Причиною для цього є ряд стримуючих факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх (рис. 1).

До стримуючих факторів розвитку страхових компанії слід віднести всі, що зазначені на рис. 1. Їх розширений перелік подано в табл. 1.

Внутрішні фактори стримування розвитку управління активів повинні нівелювати самі страхові компанії, адже це в їх можливостях. Щодо зовнішніх факторів стримування, що наведені в табл. 1, то їх нівелювання можливе на державному рівні (люстрація влади, європейський менеджмент, запрошення іноземних успішних управлінців для проведення тренінгів тощо) та з плином часу, адже страхова культура виховується у населення роками та навіть десятиріччями. Не останню роль в такому плину речей відіграли історичні особливості національного страхового ринку.

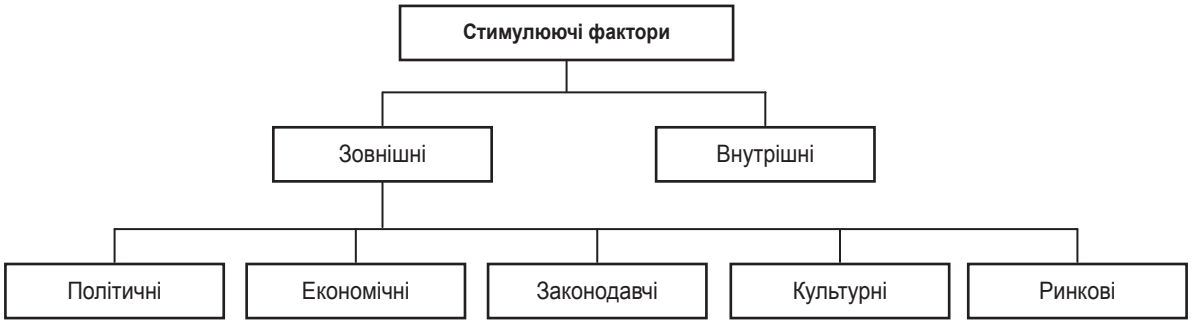

Рис. 1. **Стримуючі фактори управління активами страхових компаній**

Друга позиція щодо ролі управління активами в страховому бізнесі передбачає визначення управління активами та надання страхових послуг різнозначними складовими страхового бізнесу. Ця позиція набула особливого поширення в дев'яності роки, коли Україна тільки отримала незалежність і стала окремою країною. Дуже чітко це положення було сформульовано

Лігою страхових організацій України: «функцією страхування, поряд із забезпеченням безперервності й стабільності виробництва, є формування фінансових ресурсів для управління активами й головним чином – для капіталів довгострокового характеру» [2].

Третя позиція в цьому питанні – це ствердження того, що саме мобілізація активів для їх наступного інвестування є основним завданням як для страхових компаній, які здійснюють страхування життя, так і для страховиків, що надають послуги відмінні від попередніх. Надання ж страхових послуг вважається вторинною функцією, а тому не є суттєво важливим, настільки дохідною є страхова діяльність. Особливого поширення цей підхід набуває в сучасних умовах [3].

Саме визнання управління активами основою для функціонування страхової компанії дає можливість безпроблемного існування страховикам, навіть за умови високої збитковості страхових операцій. Таким чином, з кожним роком у роботі страхових організацій все більш важливу роль відіграє саме управління активами. Причини набуття важливості діяльності з управління активами в страхових компаніях обумовлені швидким розвитком фінансового сектора України, адже, незважаючи на складні економічні умови, ринок зростає [4].

Таблиця 1

Стримуючі фактори управління активами в страхових компаніях

Вид факторів	Фактори	
Внутрішні фактори	– низький рівень страхових виплат; – низька капіталізація страхового ринку; – невисока кількість фахівців із інвестицій	
Зовнішні фактори	Економічні	– низький рівень економічного розвитку в країні; – низький рівень економічного життя населення
	Політичні	– політична нестабільність; – високий рівень корупції державних органів влади.
	Законодавчі	– недосконале нормативно-правове забезпечення; – наявність колізій в податковому законодавстві; – відсутність прозорості фінансової звітності
	Ринкові	– нерозвиненості фондового ринку; – відсутність надійних довгострокових фінансових інструментів; – високий ризик інвестицій при низькій їх дохідності
	Культурні	– недовіру населення до страхової компанії, – низький рівень страхової культури

Джерело: систематизовано за [3]

По-перше, управління активами визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів.

По-друге, добре організоване управління активами забезпечує певною мірою якість страхових послуг і визначає ринкову позицію страховика.

По-третє, управління активами впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат.

По-четверте, управління активами дає можливість власникам страхової компанії розвивати свій бізнес і самостійно управляти ним. За рахунок активів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів. Це положення є досить суттєвим у світлі тенденцій щодо поступового збільшення регулятором вимог до мінімального розміру статутного капіталу страхових організацій [4].

Шляхом концентрації страховими компаніями у своїх руках значних фінансових ресурсів відбувається перетворення страхового ринку на один із найважливіших факторів розвитку економіки. Відбувається це перетворення насамперед завдяки активному управління активами. Інакше кажучи, страховики перетворюють пасивні грошові кошти, що були отримані від клієнтів, на активний капітал, що працює на ринку. Кошти, отримані від успішного управління активами, спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій: на дотації збитковим видам страхування, розробку нових видів страхування.

Отже, управління активами значно впливає на фінансове становище страхових компаній, і правильно обрана стратегія є запорукою майбутнього прибутку та високої платоспроможності. Це робить операції з активами тимчасово вільних коштів необхідною умовою функціонування страховиків.

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

Література: 1. Леонов Д. А., Льовочкін С. В., Хоружий С. Г. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції : монографія. Київ : УІРФР, 2008. 848 с. **2.** Плиса В. Й. Страхування : підручник. Київ : Каравела, 2010. 472 с. **3.** Ткаченко Н. В. Страхування : навч. посіб. Київ : Ліра К, 2007. 376 с. **4.** Ротова Т. А. Методичний інструментарій управління страховими ризиками. *Фінанси України.* 2017. № 3. С. 140–144.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ФАРМАЦЕВТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 65.016.7

Жигульська А. В.

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

Анотація. *Визначено сутність антикризового фінансового управління. Розглянуто теоретичні аспекти й особливості застосування SWOT-аналізу і PEST-аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування СП «ОПТІМА-ФАРМ» ЛТД. Обґрунтовано необхідність упровадження антикризового управління та сформовано рекомендації щодо розробки комплексної антикризової програми цього підприємства.*

Ключові слова: *антикризове фінансове управління, ознаки кризового становища, програма антикризового фінансового управління зовнішнє та внутрішнє середовище, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.*

Аннотация. *Определена сущность антикризисного финансового управления. Рассмотрены теоретические аспекты и особенности применения SWOT-анализа и PEST-анализа внешней и внутренней среды функционирования СП «ОПТИМА-ФАРМ» ЛТД. Обоснована необходимость внедрения антикризисного управления, и сформированы рекомендации касательно разработки комплексной антикризисной программы этого предприятия.*

Ключевые слова: *антикризисное финансовое управление, признаки кризисного положения, программа антикризисного финансового управления, ЛТД, внешняя и внутренняя среда, SWOT-анализ, PEST-анализ.*

Annotation. *The essence of anti-crisis financial management is determined. The theoretical aspects and features of the application of SWOT analysis and PEST analysis of the external and internal environment of the functioning of JV «OPTIMA-PHARM» LTD. The necessity of implementing anti-crisis management has been substantiated and recommendations have been made regarding the development of a comprehensive anti-crisis program for this enterprise.*

Keywords: *anti-crisis financial management, signs of crisis, anti-crisis financial management program, external and internal environment, SWOT analysis, PEST analysis.*

У сучасних економічних і соціально-політичних умовах антикризове фінансове управління відіграє значну роль у забезпеченні стійкого та довгострокового існування підприємства на ринку, а також є гарантом його рентабельності та конкурентоспроможності. Формування індивідуальної антикризової політики для окремого підприємства спрямовано на: досягнення оптимального результату його господарювання, швидку адаптацію в критичних обставинах та уникнення такого явища, як банкрутство.

Питанням дослідження методологічних, теоретичних і практичних аспектів антикризового фінансового управління суб'єктами господарювання присвячені роботи як вітчизняних, так і закордонних учених-економістів: О. В. Ареф'єва, Г. З. Базаров, М. М. Бердар, І. О. Бланк, В. О. Василенко, А. Г. Грязнова, Р. Келлер, П. В. Проноза, С. Я. Салига, О. О.Терещенко, А. Д. Чернявський, О. С. Філімоненков та ін. Детальне вивчення природи виникнення кризових явищ сприяло запровадженню нових інструментів і моделей антикризового управління підприємствами. Однак деякі аспекти все ще залишаються недостатньо розкритими, оскільки кожна галузь має свої специфічні риси, які неможливо повністю урахувати при створенні інноваційної програми антикризового фінансового управління.

Антикризове управління являє собою взаємопов'язану, функціонуючу систему, яка має комплексний характер, а також спрямована на своєчасне запобігання або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ шляхом використання усього потенціалу сучасного менеджменту [4].

Головними ознаками кризового становища фармацевтичних підприємств є падіння обсягів продажу товару, збільшення заборгованості перед постачальниками, перебої з поповненням асортименту, збільшення кількості відмов клієнтам і значне зниження ресурсного забезпечення підприємства [3].

Метою написання статті є проведення аналізу діяльності підприємства фармацевтичної галузі із застосуванням методів SWOT- та PEST-аналізу, виявлення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства, а також загроз і можливостей для його функціонування з подальшим використанням отриманих даних для формування комплексної антикризової програми управління.

© Жигульська А. В., 2020

Для формування більш чіткого висновку щодо загального економічного стану підприємства рекомендовано застосовувати такі методи аналізу, як PEST-аналіз – інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на підприємство, та SWOT-аналіз, що допомагає виявити та структурувати сильні та слабкі сторони, а також потенційні можливості та загрози [1].

Проведений стратегічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища СП «ОПТІМА-ФАРМ» ЛТД є підґрунтям для розроблення комплексної антикризової програми. Ключові фактори впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства та визначення їх значення подано в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця PEST-аналізу фармацевтичної галузі в Україні

Політичні фактори	**3,83**	**Економічні фактори**	**4,9**
зміни у зовнішньоекономічній політиці	0,6	конкуренція на ринку і в галузі	0,9
погіршення торговельних стосунків з Росією та іншими країнами СНД	1,2	залучення інвестицій в галузь через несприятливий інвестиційний клімат	0,16
розподіл тендерних закупівель фарм. товарів	1,25	зростання активності клієнтів на зовнішньому ринку	0,06
недосконалі митна та податкова системи	0,3	зміна рівня інфляції, девальвація національної валюти	1,75
нестабільність політичної ситуації, воєнні конфлікт	0,36	зростання цін на сировину та ресурси	1,2
ступінь впливу держави на фармацевтичну галузь	0,12	неефективне використання наявних фінансових та інвестиційних ресурсів	0,3
Соціальні фактори	**4,94**	**Технологічні фактори**	**4,77**
зменшення схильності населення до покупки рекламних препаратів	1,2	науково-технічний прогрес	1,75
зміни законодавства	0,05	необхідність оновлення технологій	0,45
брак спеціалістів у зв'язку з низьким рівнем знань	0,9	технологічні нововведення автоматизації роботи	0,16
зменшення економічно-активного населення, відтік кваліфікованого персоналу за кордон та в інші галузі	1,75	невисокий рівень інновацій та неефективна державна технологічна політика	0,06
недостатній рівень оплати та мотивації праці в галузі	0,6	проведення науково-технічних робіт	1,08
незадовільний стан умов праці та техніки безпеки	0,14	розвинена законодавча база захисту прав інтелектуальної власності	0,52
високий рівень освіченості та професійної підготовки управлінського персоналу	0,3	високий рівень конкурентоспроможності на ринку	0,75

Побудувавши узагальнюючу матрицю PEST-аналізу, можна зробити висновок, що найбільш впливовими для СП «ОПТІМА-ФАРМ» ЛТД є соціальні аспекти. Найбільшу питому вагу з наведених факторів займає значний відтік економічно-активного населення та зменшення схильності людей до покупки рекламних препаратів. Також слід зазначити роль економічних факторів, а саме: коливання рівня інфляції та зростання цін на ресурси.

Класичний SWOT-аналіз передбачає визначення сильних і слабких сторін у діяльності підприємства, потенційних зовнішніх загроз і сприятливих можливостей і їх оцінку щодо стратегічно важливих конкурентів [2]. У цілому проведення SWOT-аналізу зводиться до складання «матриці SWOT-аналізу». У табл. 2 наведено результати для СП «ОПТІМА-ФАРМ» ЛТД.

Отже, сильними сторонами підприємства є багатий досвід роботи, лідерські позиції, значна частка ринку оптово-роздрібної торгівлі та висока довіра з боку клієнтів за рахунок продуманої системи взаємодії не тільки зовні, а й усередині підприємства на всіх ланках робочого процесу.

Слабкими сторонами діяльності підприємства є високі витрати на людську працю, відсутність глобальної автоматизації складських приміщень, недостатній рівень маркетингу та незначна кількість представників на території України.

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що пріоритетними напрямами в ході розробки антикризової політики підприємства мають бути урахування платоспроможності існуючих та майбутніх клієнтів, орієнтація на складання довгострокових контрактів з поставки лікарських засобів і пошук постійних партнерів, розвиток і впровадження інформаційних технологій, підвищення рівня кваліфікації працівників, що надасть можливості розширити сфери впливу та забезпечити стійкі позиції на фармацевтичному ринку.

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу для СП «ОПТІМА-ФАРМ» ЛТД

Сильні сторони	Слабкі сторони
– досвід роботи, статус та авторитет підприємства – широкий асортимент та висока частка фармацевтичного – планування транспортних маршрутів; – наявність власних офісів і складських приміщень у великих містах – наявність власних аптечних мереж для роздрібної реалізації лікарських засобів; – гнучка цінова політика; – стабільність кількості постійних клієнтів; – участь у тендерних поставках медикаментів; – безпрецедентний рівень контролю якості фармацевтичних товарів; – діє система винагород та заохочень персоналу; – високий рівень упровадження нових технологій	– високі витрати ручного труда на складі; – недостатньо розвинута система маркетингової інформації; – відсутність цілеспрямованої рекламної кампанії спрямованої на дрібні аптечні мережі; – невелика кількість представників у регіонах; – відсутність моніторингу ступеня задоволеності якістю наданих послуг та рівня задоволення споживачів; – залежність від курсу валюти через наявність великої кількості фармацевтичних товарів іноземного походження; – висока залежність від продаж певних брендів, з якими укладено маркетингові договори
Можливості	**Загрози**
– складання контрактів і пошук нових партнерів по бізнесу; – розвиток інформаційних технологій; – зростання професіоналізму персоналу; – збільшення кількості роздрібних точок в Україні; – збереження зайнятих позицій та освоєння нових ринків реалізації; – проведення рекламних кампаній; – пошук нових підходів у співробітництві з постачальниками та клієнтами; – зростання ролі людського фактора	– нестача обігових коштів у лікувально-профілактичних закладах; – відтік кваліфікованих кадрів за кордон або в інші галузі; – погіршення інвестиційного клімату в країні через економіко-політичну нестабільність в країні; – недобросовісні клієнти; – державне регулювання цін на достатньо великий перелік товарів; – хитка платоспроможність клієнтів; – затяжний карантин через COVID-19; – мінімізація аптеками товарних запасів

Таким чином, застосування методів PEST- та SWOT-аналізу надало можливості встановити потенційні можливості СП «ОПТІМА-ФАРМ» ЛТД, визначити його слабкі та сильні сторони, а також виконати аналіз загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Застосування цього інструментарію надає можливості правильно сформувати й обгрунтувати орієнтири діяльності підприємства для впровадження комплексної антикризової програми управління.

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

Література: 1. Гаращенко Н. М. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища енергозбутової компанії. *Стратегія економічного розвитку України.* 2013. № 32. С. 111–123. **2.** Горова О. О. Аналіз стратегічних альтернатив підприємства на основі позиціонування в матриці фінансової рівноваги. *Управління розвитком.* 2013. № 18. С. 110–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_18_39. **3.** Пестун І.В. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. *Антикризові заходи фармацевтичних та аптечних підприємств.* 2009. № 1 (3). URL: https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2015/04/UE-K_-_13_45-50.pdf. **4.** Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 268 с.

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.332

Жуковська Я. О.

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

Анотація. *У статті досліджено теоретичні засади та сутність конкурентних переваг конкурентоспроможної експортної стратегії підприємства. Також розглянуто шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності, що забезпечить у подальшому розвиток діяльності підприємств.*

Ключові слова: *конкурентоспроможність, експортна стратегія підприємства, ефективність.*

Аннотация. *В статье исследованы теоретические основы и сущность конкурентных преимуществ конкурентоспособной экспортной стратегии предприятия. Также рассмотрены пути повышения уровня конкурентоспособности, что обеспечит в дальнейшем развитие деятельности предприятий.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, экспортная стратегия предприятия, эффективность.*

Annotation. *In the article the author investigated the theoretical foundations and the essence of the competitive advantages of a competitive export strategy of the enterprise. Ways to increase the level of competitiveness, which will ensure the further development of enterprises, are also considered.*

Keywords: *competitiveness, export strategy of the enterprise, efficiency.*

Чисельні дослідження конкурентоспроможності як економічної категорії кожного разу відкривають її нову грань, яка певною мірою впливає на міжнародну ефективність діяльності підприємства. Саме тому дуже цінною характеристикою вважається швидка та якісна адаптація до міжнародного конкурентного середовища. В сучасному світі питання щодо підвищення рівня конкурентоспроможності загострюється з неймовірною швидкістю завдяки таким факторам: постійні зміни попиту, впровадження новітніх міжнародних технологій, розвиток стратегічного міжнародного менеджменту і маркетингу.

Дослідженням теоретичних основ і практичного застосування управління конкурентоспроможністю займалися такі закордонні вчені: М. Портер, Р. Фатхутдінов [3; 5] та вітчизняні – С. Близнюк, О. Драган, О. Шнипко та ін. [1; 2; 4] – у їх роботах приділяється значна увага формуванню конкурентних переваг і конкурентоспроможної експортної стратегії підприємства.

Для формулювання рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможної експортної стратегії підприємства поставлено такі завдання: дослідити сутність конкурентоспроможності в умовах глобалізації ринкових відносин і зробити ґрунтовні рекомендації та пропозиції щодо підвищення рівня конкурентоспроможної експортної стратегії підприємства.

Функціонування та розвиток економіки в сучасних умовах за умовами пандемії COVID-19 спричинили найбільш різке та глибоке скорочення ВВП в історії капіталізму, оскільки глобалізація пішла в зворотний бік. Міжнародні експортні стратегії, які колись були взірцями організованого виробництва та хребтом торгівлі, зазнали краху; повернувся акцент на національну економіку. За останні кілька тижнів десятки мільйонів робітників стали безробітними, а мільйони малих підприємств і їх постачальників закрилися.

Хоча деякі країни зараз починають повільно рухатися до пом'якшення обмежень блокування, наслідки пандемії вже зруйнували засоби для існування багатьох людей та пошкодили перспективи подальшого зростання. Ключові компоненти глобалізації або перестали функціонувати належним чином, або повністю зникли.

Закриття робочих місць порушує ланцюги поставок і знижує конкурентоспроможність міжнародних компаній. Звільнення, зменшення доходів, страх зараження та підвищена невизначеність змушують людей витрачати менше, що спричиняє подальше закриття бізнесу та втрату робочих місць. Ці внутрішні зриви переливаються на торгових партнерів через торгівлю та глобальний ланцюжок створення вартості. Порівняно з великою депресією в 2008 році вплив COVID-19 на рівень конкурентоспроможності міжнародних експортних стратегій є більш серйозним. За даними МВФ, світ втратить 9 трлн дол. США, що еквівалентно ВВП Японії та Німеччини, що в 6 разів перевищує показник Південної Кореї. Вплив нового коронавірусу на ВВП у різних країнах є таким, як показано в табл. 1.

© Жуковська Я. О., 2020

Таблиця 1

Вплив COVID-19 на рівень конкурентоспроможності міжнародних експортних стратегій порівняно з економічною кризою 2009 року (%) [6]

Темпи зростання ВВП	2008 р.	2009 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Світ	3	-0.1	2.9	-3	5.8
Китай	9.7	9.4	6.1	1.2	9.2
Японія	-1.1	-5.4	0.7	-5.2	3
Корея	3	0.8	2	-1.2	3.4
Сполучені Штати	-0.1	-2.5	2.3	-5.9	4.7
Європейський Союз	0.9	-4.2	1.7	-7.1	4.8
Африка	4.5	3.2	3.2	-1.7	4.6

Як видно з табл.1, у 2009 році внаслідок економічної кризи світовий ВВП був зменшений лише на 0,1 %, але у 2020 році рівень конкурентоспроможності міжнародних експортних стратегій скоротиться на 3 %. У всіх перелічених країнах, крім Китаю, економічне зростання є негативним, але, навіть незважаючи на це, економічне зростання Китаю на 4,8 % нижче, ніж прогнозував МВФ до спалаху в січні. Найбільший негативний вплив на ЄС становитиме 7,1 %, а потім 5,9 % у США та 5,2 % у Японії [7].

Характерним поняттям, що виражає сутність міжнародних ринкових відносин, є конкуренція в сучасних умовах, а саме у часи пандемії – найважливіша умова для підприємств, що провадять свою діяльність за сучасних умов ринку. Термін «конкуренція» з лат. concurrentia означає змагання, суперництво.

Сьогодні існує велика кількість трактувань терміна «конкуренція». Як економічна категорія міжнародна конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачам [5].

Тобто конкуренція як економічне явище є результатом об'єктивного управління процесами господарської діяльності, до складу яких входять: зменшення витрат виробництва або задоволення потреб споживачів. Видимою її частиною виступають боротьба та суперництво, що, своєю чергою, є предметом для роздумів в економічних працях.

Конкурентоспроможність експортної стратегії підприємства проявляється лише за умов конкуренції, і її формування обумовлюється переплетінням чинників (факторів). Діагностування міжнародного конкурентного середовища є невід'ємною частиною дослідження конкурентоспроможності, оскільки ця процедура впливає на системність роботи, визначення результативності конкуренції товарів інших виробників.

За даними корейських торгових асоціацій, спалах COVID-19 сильно порушив світову експортну стратегію підприємства. Візьмемо Китай як приклад, щоб пояснити його вплив на імпорт та експорт з Кореєю, Японією та США, як видно з табл. 2. Це показує, що у першому кварталі більшість імпорту та експорту Китаю з США, Кореєю, Японією є негативними. Особливо в США найбільші темпи зростання імпорту та експорту становлять -23,54 %, і -36,47 % відповідно у березні. Найбільший темп зростання імпорту Китаю з Кореєю становив -17,91 % у квітні, а експорту -13,01 % у лютому. З Японією найбільший темп зростання експорту досяг -47,02 % у лютому та імпорту -8,75 % у березні.

Обсяг імпорту й експорту між Китаєм та США, Японією та Кореєю зменшився у першому кварталі цього року порівняно з останнім кварталом минулого року. Порівняно з останнім кварталом минулого року, імпорт у першому кварталі 2020 року значно зменшився. З блокуванням Уханя 23 січня Китай вступив у найсуворіший період епідемії, і обсяг його експорту різко впав.

Експорт до Японії впав на 61 %. Оскільки епідемія в США стала серйозною, вона різко впала в лютому та березні, тоді як Корея та Японія трохи одужали, коли епідемія зменшилась.

Для розробки найбільш ефективної міжнародної конкурентної стратегії та визначення напрямків їх інвестування необхідно проаналізувати галузь підприємства.

Мета такого аналізу полягає в діагностиці структури і динаміки галузі, визначенні характерних для неї можливостей і існуючих загроз, виявленні ключових чинників успіху галузі. Важливою частиною конкурентного аналізу є порівняння інформації стосовно конкурентів. Для цього можуть також використати SWOT-аналіз та графічне стратегічне групування.

Таблиця 2

Темпи зростання рівня конкурентоспроможності експортної стратегії підприємства між Китаєм та іншими країнами [8]

Сума торгівлі та темпи зростання		2020 р.	2019 р.		2020 р.	2019 р.	
Країни	**Місяць**	**Сума імпорту**		**Темп зростання**	**Сума імпорту**		**Темп зростання**
США	3	7,971,890	10,426,534	-23.54%	19,805,426	31,175,673	-36.47%
	2	6,815,003	8,433,552	-19.19%	22,813,059	33,194,398	-31.27%
	1	7,215,277	7,134,336	1.13%	33,280,571	41,603,831	-20.01%
Японія	3	11,072,992	12,134,768	-8.75%	13,316,389	13,935,852	-4.45%
	2	10,565,088	10,599,601	-0.33%	6,265,724	11,826,917	-47.02%
	1	8,338,718	8,910,999	-6.42%	16,144,501	17,103,441	-5.61%
Корея	4	10,203,532	12,429,814	-17.91%	9,616,908	9,793,054	-1.80%
	3	10,684,398	11,442,781	-6.63%	8,949,028	8,804,782	1.64%
	2	8,827,088	9,532,194	-7.40%	5,552,953	6,383,455	-13.01%
	1	9,645,824	10,836,336	-10.99%	9,424,173	10,338,825	-8.85%

Завданням програми підвищення рівня конкурентоспроможності ефективної міжнародної конкурентної стратегії є проведення певного комплексу робіт, спрямованих на вдосконалення продукції та/або діяльності підприємств, виконання якого сприятиме підвищенню рівня їх конкурентоспроможності. Але для того, щоб така діяльність розглядалася у вигляді програми, необхідно відповідати таким вимогам: об'єктивна наявність комплексного характеру та проведення аналізу структури всього комплексу робіт (операцій, процедур); послідовно-паралельне виконання усіх елементів діяльності для досягнення цілей цієї діяльності; обмеження за часом, трудовими і матеріальними ресурсами та бюджетом; тривалість і вартість діяльності прямо залежить від організації виконання усього комплексу робіт.

Підвищення рівня конкурентоспроможності ефективної міжнародної конкурентної стратегії – це процес змін, обумовлений агресивним зовнішнім середовищем і бажанням підприємств досягти лідируючих позицій на ринку. Зміни потрібно постійно мотивувати, стимулювати та генерувати.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. *Інвестиції: практика та досвід.* 2011. № 7. С. 41–42. **2.** Драган О. І. Конкурентоспроможність підприємства в умовах технологічної конкуренції: методологічний аспект. *Економіка ринкових відносин.* 2008. № 1. С. 55–59. **3.** Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. Київ : Основи, 1997. 390 с. **4.** Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. Київ : Наук. думка, 2003. 334 с. **5.** Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М. : ИНФРА-М, 2000. 312 с. **6.** International Monetary Fund. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD. **7.** IMF. World economic outlook: The great lockdown, International Monetary Found Report, 2020. **8.** Світова торгівля Китаю. URL: https://www.kita.net/.

МЕТОДИ ЗАХИСТУ ВІД НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

УДК 339.137.27

Захарова Ю. С.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено теоретичні аспекти поняття «конкуренція». Охарактеризовано її роль у підприємницькій діяльності. Розмежовано добросовісну та недобросовісну конкуренцію. Досліджено аспекти правового захисту на законодавчому рівні. Запропоновано методи захисту від недобросовісної конкуренції.*

Ключові слова: *конкуренція, недобросовісна конкуренція, підприємець, захист, суперництво.*

Аннотация. *Исследованы теоретические аспекты понятия «конкуренция». Охарактеризованоа ее роль в предпринимательской деятельности. Разграничено добросовестная и недобросовестная конкуренция. Исследованы аспекты правовой защиты на законодательном уровне. Предложены методы защиты от недобросовестной конкуренции.*

Ключевые слова: *конкуренция, недобросовестная конкуренция, предприниматель, защита, соперничество.*

Annotation. *Theoretical aspects of the concept of «competition» are investigated. Its role in entrepreneurial activity is described. A distinction is made between fair and unfair competition. Aspects of legal protection at the legislative level are studied. Methods of protection against unfair competition are offered.*

Keywords: *competition, unfaircompetition, entrepreneur, protection, rivalry.*

На сьогодні питання щодо дослідження конкуренції в підприємницькій діяльності стає все більш актуальним. Це пояснюється тим, що таке виражене суперництво, виступаючи як зовнішня спонукальна сила, змушує підприємця в найкращий спосіб вести свій бізнес і забезпечувати конкурентоспроможність товарів чи послуг. Проте не всі ведуть свою діяльність законним чином, а тому виникає необхідність захисту чесних підприємців від такої неправомірної боротьби.

Дослідженням питань недобросовісної конкуренції та методів захисту від неї займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед вітчизняних науковців, що висвітлювали в останні роки цю проблематику, можна виділити таких як: В. С. Воронко, Б. В. Дерев'янко [1], Є. В. Євтушенко [2], О. П. Єлець [3], Д. В. Кравчук, Б. Д. Леонов [2], Н. Є. Скрипник [4], Н. В. Чаленко [5], Т. С. Чебикіна й ін. Однак залишилися деякі моменти, які потребують більшої уваги, що й обумовило вибір мети дослідження.

Метою цієї роботи є дослідження та узагальнення методів, які допомагають суб'єктам господарювання захиститись від недобросовісної конкуренції.

Об'єктом є процес пошуку методів, що здатні витримати напругу від недобросовісної конкуренції.

Предметом дослідження є теоретичні засади та методичні підходи щодо протистояння недобросовісній конкуренції у ринкових умовах.

У сучасному світі конкуренція виступає як невід'ємний елемент економічної системи, слугуючи механізмом, сполучає економічні зв'язки між виробниками та споживачами. Вперше поняття «конкуренція» з'явилося у сфері торгівлі як категорія, що визначає суперництво декількох суб'єктів ринку, а з плином часу воно розширило свою дію на всі сфери господарської діяльності.

У науковій літературі існує чимало підходів до визначення досліджуваного терміна, узагальнюючи їх, можна стверджувати, що це економічний процес взаємодії та боротьби товаровиробників, спрямований на отримання найвигідніших умов виробництва і збуту товарів, що, своєю чергою, призведе до одержання найвищого рівня прибутків.

У підприємницькій діяльності конкуренція виступає рушійною силою, що може розгортатися між виробниками за ринок збуту товарів і завоювання певного сегмента ринку або між окремими підприємцями, менеджерами та іншими особами, зацікавленими в досягненні певної особистої мети.

© Захарова Ю. С., 2020

Виконуючи роль регулятора темпів і обсягів виробництва, конкуренція спонукає виробника запроваджувати в своїй діяльності науково-технічні досягнення, підвищувати рівень продуктивності праці, вдосконалювати організацію праці тощо. За своїм впливом така боротьба сприяє витісненню з виробництва найменш ефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів та уникненню диктату виробників-монополістів щодо споживача.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що конкуренція серед підприємців є досить корисним явищем для суспільства, бо завдяки їй забезпечується нормальне функціонування ринкової економіки.

Однак поряд з нормальною, добросовісною конкуренцією завжди може існувати неправомірна, недобросовісна, яка завдає шкоди як споживачам, так і функціонуванню ринку. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» недобросовісна конкуренція включає в себе: здійснення демпінгу; незаконне використання та підробку фірмових назв, товарних знаків, промислових зразків; розповсюдження недостовірної інформації щодо товарів; проведення будь-яких порівнянь з конкретними товарами конкурентів при здійсненні рекламних заходів.

Для недопущення зазначеного держава здійснює правовий захист підприємців і споживачів. Насамперед в Україні діє Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [6], який спрямований на встановлення, розвиток і забезпечення торгових та інших чесних засобів ведення конкуренції при здійсненні підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин. Закон створює сприятливі умови захисту прав і інтересів учасників ринкових відносин, формує основи цивілізованої економічної конкуренції.

Також відносини, пов'язані з захистом від недобросовісної конкуренції, регулюють Закони України «Про недобросовісну конкуренцію», «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Паризькою конвенцією про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року», міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, іншими актами законодавства, виданими на підставі законів чи постанов Верховної Ради України [6]. Захист від недобросовісної конкуренції вже більше століття вважається частиною системи охорони промислової власності.

Проте не всі суб'єкти господарювання повністю обізнані у законодавстві, а тому можуть зіштовхнутися з деякими наслідками неправомірного суперництва. Для уникнення цього на основі Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [6] систематизовано та подано у вигляді таблиці можливі загрози та запропоновано відповідні методи, які можуть бути використані для захисту (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика методів захисту від недобросовісної конкуренції

Загроза, яка потребує використання методів захисту	Методи захисту
1. Неправомірні дії, пов'язані з дезорганізацією виробничого процесу конкурента, створенням йому перешкод у процесі конкурентної боротьби та досягненням неправомірних переваг у конкуренції	Дотримання положень Паризької конвенції про охорону промислової власності, зокрема, при укладанні договорів з контрагентами; для уникнення поширення інформації, що вводить в оману, розміщення на офіційному сайті суб'єктів господарювання відомостей, які: містять повні, точні та правдиві дані про походження товару, виробника, продавця, спосіб виготовлення, джерела та спосіб придбання, реалізації, кількість, споживчі властивості, якість, комплектність, придатність до застосування, стандарти, характеристики, особливості реалізації товарів, робіт, послуг, ціну і знижки на них, а також про істотні умови договору з контрагентами; містять повні, точні та правдиві дані про фінансовий стан чи господарську діяльність суб'єкта господарювання; містять посилання на обсяги виробництва, придбання, продажу чи постачання товарів, виконання робіт, надання послуг
2. Неправомірні дії, спрямовані на отримання певних переваг над конкурентом за рахунок його інтелектуальної діяльності та ділової репутації	Захист прав на інтелектуальну власність, зокрема, через отримання свідоцтва на право на знаки для товарів і послуг, прав на зазначення походження товару, здійснення міжнародної реєстрації знаків, приєднання до єдиної класифікації товарів і послуг для реєстрації знаків, дотримання умов договору про закони щодо товарних знаків; реєстрація комерційного найменування
3. Неправомірні дії, пов'язані з комерційною таємницею	Визначення змісту комерційної таємниці та врегулювання доступу до комерційної таємниці при укладанні трудових договорів, забезпечення внутрішньої безпеки на підприємстві

Таким чином, кожен із зазначених методів захисту від недобросовісної конкуренції характеризується своїм рівнем доступності для суб'єкта господарювання. Здебільшого підприємці мають право використовувати легальний законодавчий спосіб захисту, що відображається у формі отримання свідоцтва на право на знаки для товарів

і послуг, прав на зазначення походження товару, здійснення міжнародної реєстрації знаків, реєстрація комерційного найменування тощо. У цьому разі необхідним є знання законодавчо-нормативних актів, які регулюють процедури отримання зазначених свідоцтв і проходження відповідної реєстрації [6].

Проте у цьому випадку підприємці можуть зіткнутись з адміністративним і часовим факторами, які ускладнюють використання державного захисту, оскільки визначені процедури не є одномоментними.

Використання методів захисту від недобросовісної конкуренції надасть можливість забезпечити однаковий рівень можливостей для функціонування підприємств і відсутність нездорових тенденцій, що часто можуть межувати з кримінальними проявами.

Отже, можна зробити висновок, що будь-яка протиправна діяльність підприємців, що перешкоджає загальноприйнятим правилам, торговельним та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності є недобросовісною конкуренцією. Відповідне суперництво тягне за собою негативні наслідки для подальшого розвитку ринку та стану економіки держави. Тому вирішальну роль у запобіганні та захисті від такого явища відіграє законодавство. Але навіть попри наявність величезної законодавчої бази в сучасному світі зустрічається випадки порушення законодавства про захист економічної конкуренції. Тому суб'єктам господарювання потрібно вчасно вдаватися до методів захисту від такої неправомірної конкуренції, що зможе запобігти рушійним наслідкам.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Дерев'янко Б. В. Судовий захист від проявів недобросовісної конкуренції стосовно об'єктів промислової власності // Актуальні питання юриспруденції: теоретичний та практичний виміри : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Суми, 25–26 квіт. 2018 р.). Суми : СНАУ, 2018. С. 30–33. **2.** Євтушенко Є. В., Леонов Б. Д. Захист від недобросовісної конкуренції: нормативно-правовий та інформаційний аспекти. *Інформація і право.* 2018. № 4 (27). С. 98–103. **3.** Єлець О. П. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. № 1 (1). С. 58–64. **4.** Скрипник Н. Є. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність і сучасні підходи до тлумачення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2016. № 16 (4). С. 34–38. **5.** Чаленко Н. В., Рябчун А. В. Недобросовісна конкуренція як загроза фінансово-економічній безпеці підприємства. *Экономические науки*. 2015. № 8. С.151–155. **6.** Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96%D0%B2%D1%80#Text.

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНОМУ СВІТІ

УДК 331.101.3:005.336.1

Іванцов Є. П.

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

Анотація. *У статті розглянуто стан і розвиток управління людськими ресурсам на підприємствах у сучасному світі, проаналізовано історію становлення актуальних моделей на прикладах з історії та сьогодення, та можливі шляхи розвитку теорії управління персоналом.*

© Іванцов Є. П 2020

Ключові слова: *управління, люди, ресурси, персонал, підприємство, професійна компетентність.*

Аннотация. *В статье рассмотрены состояние и развитие управления человеческими ресурсам на предприятиях в современном мире, проанализирована история становления актуальных моделей на примерах из истории и современности и возможные пути развития теории управления персоналом.*

Ключевые слова: *управление, люди, ресурсы, персонал, предприятие, профессиональная компетентность.*

Annotation. *The article considers the state and development of human resources management in enterprises in the modern world, analyzes the history of the formation of current models on examples from history and the present, and possible ways to develop the theory of personnel management.*

Keywords: *management, people, resources, personnel, enterprise, professional competence.*

Людські ресурси завжди займали ключову роль у створенні та керуванні підприємством. Підприємство як складна та багаторівнева система потребує чіткої організації взаємодії її складових елементів, основним з яких є люди, які приводять до дії усі інші частинки. Жодна система не може нормально працювати, якщо її керуюча частина функціонує неналежним чином. Сьогодення яскраво демонструє, що в умовах ринкової економіки неможливо не звертати увагу на управління людськими ресурсами, адже таким чином можна створити велику проблему, яка призведе до неефективності та стане причиною непоправних змін у виробничій сфері. Водночас постійно зростають вимоги до працівників, що збільшує напругу та робить питання управління трудовими ресурсами гострішим. Для вирішення проблеми необхідно зрозуміти історичний вектор розвитку методів управління, їх актуальний стан та особливості суспільства, проаналізувавши таким чином правильність обраного сучасними підприємствами шляху.

Сутність і принципи управління людськими ресурсами розглядаються вже багато років вченими з різних галузей: психології, соціології, економіки, менеджменту та ін. Це питання розглядалось у працях таких науковців, як: Л. Акер, М. Мельник, А. Лоран, Ю. Палєх, В. Радаєв, П. Перерва, Дж. Бойєтт, Д. Боссаерт, А. Кібанов, Ф. Тейлор, А. Лобанов та багатьох інших.

Перш за все, варто окреслити рамки визначення поняття управління людськими ресурсами. Управління людськими ресурсами (УЛР) – це діяльність, спрямована на формування людських ресурсів організації і їх координацію. Якщо розширювати це визначення, то можна додати, що до управління людськими ресурсами відносяться виплати, інвестиції (відбір, найм, навчання), розробка систем комунікації, що забезпечує зв'язок між працівниками, планування кар'єри, орієнтація персоналу, розробка і запровадження програм із забезпечення здоров'я і безпеки, а також надання допомоги працівникам у вирішенні їхніх особистих проблем, що можуть впливати на якість роботи та забезпечення рівних можливостей для всіх працівників [2].

Система управління людськими ресурсами зазвичай створюється під значним впливом виду діяльності, якою займається те чи інше підприємство. Доволі довгий час світове виробництво розвивалося лише екстенсивним шляхом, а технологічні зміні всередині підприємства відбувалися дуже нечасто. Такий стан справ доволі довго приводив до того, що основним критерієм аналізу діяльності робітника будуть лише кількісні показники: скільки деталей було вироблено, скільки годин відпрацьовано та ін. За таких умов професійна компетентність робітника неважлива, адже йому не потрібно вдосконалюватись, здобувати нові знання та вміння, більш того велика частина робітників просто повторювали одні і ті ж дії.

Основоположником теорії управління підприємством такого роду став американський інженер Ф. У. Тейлор. За його теорією від працівників не вимагалось особливих якостей. Людині не потрібно мати навички самоорганізації, самовдосконалення, вона не володіє жодними мотиваційними ресурсами, не зацікавлена в тому, щоб самостійно підвищувати якість і продуктивність власної праці. Через це єдиний можливий шлях – тотальний контроль за працівником. Цей контроль мав забезпечуватись з боку менеджерів, майстрів, які мали регулярно контролювати процес виробництва.

Для його теорії людина була ледачою, безвідповідальною, схильною ухилятись від всіх своїх обов'язків. Тому і вимоги екстенсивної моделі виробництва до професійної компетентності працівника були відносно невисокими. Передбачалося, що одного разу набуті знання і навички він буде використовувати у своїй виробничій діяльності досить довгий час, без оновлення і не вдосконалюючи їх. Тому формування та вдосконалення професійної компетентності працівників не розглядалося як важливе завдання розвитку виробництва [1].

Однак темпи та характер розвитку виробництва, поява автоматичної праці змінюють принципи управління людськими ресурсами.

У кінці 1950-х років Тейлорівська теорія була піддана критиці та відкинута. Сучасний підхід до управління людськими ресурсами базовано на ідеї, що людина є індивідом, який може безмежно розвиватись за наявності

правильних умов. Своєю чергою, ці умови можуть створюватись менеджерами, які повинні мати навички психологів, ораторів, розуміти, як правильно керувати людьми та створювати належні умови на виробництві, які б давали людині почуватися в комфорті. Разом цей набор дій має приводити до зацікавленості працівника в позитивних результатах своєї праці, а за таких умов підприємство, де він працює, становиться частиною життя робітника.

Сучасна теорія орієнтує менеджерів на вміння активізувати внутрішній потенціал людей, порушувати їх ентузіазм, прагнення до визнання своєї особистої значущості, враховувати психологічні особливості працівників. На відміну від Тейлорівської концепції, яка просто ігнорувала психологічний аспект менеджменту, сучасна теорія висуває людину, її інтереси і мотиви діяльності на перший план всієї системи управління працею. Відповідно до такого підходу до процесу управління діяльність менеджера орієнтована саме на ці фактори розвитку виробництва. Як писали фінські фахівці в галузі управління, «робота керівника ... має на меті досягнення людьми їхніх особистих цілей, особливо тих, які близькі інтересам трудового колективу. Основне поширення ця теорія отримала в розвинених країнах, таких як країни ЄС, США та ін. [1].

Описана вище система існує в найбільших компаніях світу. Найяскравішим прикладом буде компанія Google, основні принципи компанії детально описані Ласло Боком – віце-президентом Google з персоналу. Серед них є правила, за якими завжди необхідно наповнювати роботу співробітників смислом, адже компанія не зможе зростати, якщо її працівники працюють лише заради грошей, також необхідна довіра до команди, а наймати рекомендуються лише тих людей, які краще вас. За правилами Блока в підприємстві необхідно постійно вести бесіди про розвиток і підбивати підсумки роботи після кожної виконаної задачі, аби співробітник завжди мав можливість отримати пораду та підтримку. Слід зазначити й одну з найважливіших думок: не існує ідеальної офісної культури або робочої обстановки, необхідно постійно експериментувати, вносити щось нове, аби уникнути рутини та створити правильний баланс між керівником і підлеглими.

Враховуючи тенденції розвитку суспільства, ця теорія є ідеальною, однак існують проблеми, які обмежують її використання. Основною з проблем є різна дистанція влади для кожної окремої країни. Наприклад, враховуючи актуальну дуже велику дистанцію влади в країнах Азії, не може бути й мови про наближення керівника до його команди, адже це проти культурних норм. Така тенденція робить ієрархічну вертикаль підприємства дуже стабільною, однак неймовірно негнучкою, що є величезним мінусом у сучасному динамічному світі. Варто зауважити, що основним напрямком розвитку сучасної теорії управління людськими ресурсами має бути адаптація методів з країн з малою дистанцією влади для країн з великою дистанцією. Це можна реалізувати лише двома шляхами: зменшити дистанцію або створити в компанію міцну корпоративну культуру, яка б дозволила людям навіть попри вже встановлені норми відчувати себе вільно.

Вагомий внесок у подолання проблеми віддаленості між працівниками може внести і розвиток так званих «м'яких навичок». Цей термін позначає набір варіантів поведінки, які можуть допомогти людині під час робочого процесу в команді та соціалізації. До «м'яких навичок» відносять вміння переконувати, лідирувати, правильно використовувати час, а також спілкуватись з людьми. Не останнє місце займає ерудованість і креативність, які також займають не останнє місце в робочому процесі. Доказом важливості «м`яких навичок» може слугувати, наприклад, робота пілота. Справа в тому, що пілоту необхідно мати високу ситуаційну обізнаність, аби приймати важливі рішення швидко та правильно і, як результат, рятувати людські життя, коли це необхідно. При правильному підході управлінець зможе легко нівелювати проблему віддаленості якістю комунікації між працівниками, що дозволить оптимізувати процес виробництва.

Отже, людські ресурси – найважливіша частина підприємства, яка створює його майбутнє. Наразі в світі пануючим є підхід, за яким чим працівнику цікавіше, тим краще він виконує свою роботу. Люди мають величезний потенціал, і ми повинні вміти його реалізовувати.

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

Література: 1. Теорії управління трудовою діяльністю: педагогічний контекст. URL: http://www.management.com.ua/hrm/hrm003.html. **2.** Управління людськими ресурсами. URL: http://www.management.com.ua/hrm/hrm003.html.

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНИХ ТОВАРІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 657.36

Калініна М. Р.

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

Анотація. *У статті розглянуто поняття запасів і товарів. Обумовлено актуальність обраної теми дослідження. Приведено методи розрахунку собівартості реалізованих товарів на підприємствах оптової торгівлі. Проаналізовано та зроблено висновок щодо використання цих методів.*

Ключові слова: *бухгалтерський облік, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», товари, підприємства оптової торгівлі.*

Аннотация. *В статье рассмотрены понятия запасов и товаров. Обусловлена актуальность темы исследования. Приведены методы расчета себестоимости реализованных товаров на предприятиях оптовой торговли. Сделан вывод об использовании этих методов.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы», товары, предприятия оптовой торговли.*

Annotation. *The article considers the concepts of stocks and goods. The relevance of the chosen research topic is determined. Methods of calculation of the prime cost of the realized goods at the enterprises of whole sale trade are resulted. The use of the se methods is analyzed and concluded.*

Keywords: *accounting, Regulation (standard) ofaccounting 9 «Inventories», goods, whole sale trade.*

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (П(С)БО 9 «Запаси») запаси – це активи, які утримуються з метою подальшого продажу, перебувають у процесі звичайної діяльності для споживання у подальшому у формі сировини чи допоміжних матеріалів для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт, наданні послуг, а також при управлінні підприємством. Вони займають особливе місце в балансі підприємства, бо виступають одним з основних елементів, який забезпечує виробничо-господарську діяльність компанії. Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані або отримані та утримуються підприємством з метою подальшого продажу [1].

Запаси вибувають у зв'язку з їх витрачанням для основної діяльності, на переробку продукції, недостачами і втратами від псування, розкрадання і знищення, продажом їх іншим організаціям. На підприємствах оптової торгівлі товари вибувають у зв'язку з їх реалізацією. Але незалежно від того, яким шляхом вибувають запаси, керівництву завжди потрібно для ефективного функціонування підприємства мати достовірну інформацію щодо наявності та руху його активів. У цьому і полягає актуальність дослідження методів розрахунку собівартості реалізованих товарів.

Наукові роботи щодо проблеми розрахунку собівартості реалізованих товарів мають Бутинець Ф. Ф. [2], Захожай Б. Б. [3], Свідерський Є. І. [4], Маринченко В. М. [5]та інші вчені.

Використовуючи різні методи оцінки, даються відповіді на такий комплекс питань: яка кількість товарів на кінець звітного періоду, яку вартісну величину слід списати при реалізації товарів. Слід зазначити, що рішення зазначених питань вплине на визначення величини прибутку від продажів і на вартісну оцінку активів організації.

Згідно з П(С)БО 9 вибуття товарів на підприємствах оцінюється за п'ятьма методами: метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; оцінка за середньозваженою собівартістю; оцінка за собівартістю перших за часом надходжень запасів (метод ФІФО); метод нормативних затрат; метод ціни продажу.

Для визначення собівартості реалізованих товарів підприємства оптової торгівлі можуть застосовувати будь-який з даних методів, за винятком методу нормативних витрат та методу ціни продажів. Це обмеження пов'язано з неможливістю визначення нормативних витрат на підприємствах оптової торгівлі. А метод ціни продажів базується на застосуванні підприємствами середнього процента торговельної націнки товарів і через це також не може бути використаним.

© Калініна М. Р., 2020

Слід зазначити, що згідно з Наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 731 для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів [6]. Тобто, обираючи потрібний метод оцінки товарів, керівництву потрібно добре розуміти, що саме їм потрібно. А саме, який метод обліку підходить найкраще.

Проаналізуємо методи, які можна використовувати на підприємствах оптової торгівлі. Відповідно до П(С)БО 9 метод оцінки товарів за ідентифікованою собівартістю кожної окремої одиниці має досить вузьке коло застосування. Цей метод повинен застосовуватися організацією в разі, якщо використовувані товари не можуть звичайним чином замінювати один одного або підлягають особливому обліку (дорогоцінні метали, дорогоцінне каміння, радіоактивні речовини тощо). Обов'язкова умова для використання методу – можливість установити реальну ціну за кожною одиницею товарно-матеріальних цінностей [7].

Найчастіше на підприємствах оптової торгівлі використовується метод середньозваженої собівартості. Він використовується для кожної окремої групи товарів. Середня вартість розраховується діленням загальної собівартості товарів у наявності на загальну кількість одиниць у наявності. Собівартість реалізованих товарів розраховується як добуток кількості таких товарів на їх середньозважену собівартість. Цей метод прагне до вирівнювання впливу зростання і зниження вартості, оскільки на вартість товарів на кінець періоду, що розраховується за цим методом, впливають всі ціни, за якими здійснювалися покупки протягом року, а також вартість товарів на початок періоду. Однак деякі фахівці критикують метод середньозваженої вартості, оскільки вважають, що останні витрати більш доречні при вимірюванні прибутку і прийнятті рішень [8].

В основі методу ФІФО полягає твердження, що товари реалізуються в послідовності їх надходження. Це означає, що ресурси, які першими вибувають, оцінюються за собівартістю товарів, які першими за часом надійшли у звітному періоді. Застосовуючи метод ФІФО, нова партія однорідних товарів відображається в обліку як самостійне угрупування незалежно від того, чи є вже такі ж самі товари в обліку. При реалізації товарно-матеріальні цінності відпускаються з першої групи товарів, а у випадку, якщо кількість товарів першої партії менше потрібного, списуються товари з другої партії, і так далі.

Найчастіше цей метод використовується суб'єктами господарювання, діяльність яких пов'язана зі швидкою реалізацією товарів. Слід зазначити, що, оскільки товари, які купуються в умовах постійно зростаючих цін і оцінюються при вибутті за методом ФІФО, списуються в реалізацію за найменшою з цін, то товари, що залишаються на балансі підприємства, виявляються оціненими за вартістю наближеною до ринкової. Це означає, що при аналізі балансу такого підприємства показники власних оборотних коштів, оборотного капіталу будуть достатньо оптимістичними [9].

Зробити якогось роду чіткий висновок щодо обрання методу розрахунку собівартості реалізованих товарів майже неможливо, тому що якість оцінки того чи іншого методу залежить не лише від його алгоритму, а ще й від багатьох зовнішніх факторів. Кожен метод оцінки по-різному впливає на кожне підприємство: збільшує чи зменшує балансову оцінку товарів у наявності. Обираючи те, як будуть вибувати товари, треба бути дуже пильним, тому що фінансова звітність повинна бути точною, щоб вона була корисною для користувача. Так, якщо підприємство спеціалізується на реалізації спеціальних замовлень, керівництву потрібно обрати метод ідентифікованої собівартості відповідної одиниці. При значному коливанні цін ідеально підійде метод середньозваженої вартості, а при послідовній реалізації товарів в умовах постійно зростаючих цін – метод ФІФО.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text. **2.** Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в торгівлі : навч. посіб. Житомир : Рута, 2002. 576 с. **3.** Захожай Б. Б. Бухгалетрський облік у галузях економіки : навч. посіб. Київ: МАУП, 2005. 968 с. **4.** Свідерський Є. І. Бухгалтерський облік у галузях економіки : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 233 с. **5.** Маринченко В. М. Особливості процесу організації обліку товарів на підприємствах України. *Інтернаука*. 2014. С. 96–100. **6.** Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 731. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1560-04#Text. **7.** Маляревський Ю. Д. Облік активів підприємства : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2010. 192 с. **8.** Дубініна М. В. Облік на підприємствах торгівлі : навч. посіб. Миколаїв : НМІЕУ, 2016. 35 с. **9.** Палагута В. М. Облік, контроль та економічний аналіз діяльності підприємств оптової торгівлі: сучасний стан і перспективи розвитку : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2017. 133 с.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657.37

Калініна М. Р.

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

Анотація. *Розглянуто поняття суб'єктів малого підприємництва. Обумовлено актуальність дослідження теми малих підприємств в Україні. Висвітлено питання побудови фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва. Проведено порівняння форм фінансової звітності малого підприємництва. Зроблено висновок щодо доцільності складання суб'єктами малого підприємництва фінансового звіту повної та скороченої форми.*

Ключові слова: *підприємство, суб'єкти малого підприємництва, звітність, фінансова звітність, скорочена форма фінансової звітності.*

Аннотация. *Рассмотрены понятия субъектов малого предпринимательства. Обусловлена актуальность исследования темы малых предприятий в Украине. Освещены вопросы построения финансового отчета субъектов малого предпринимательства. Проведено сравнение форм финансовой отчетности малого предпринимательства. Сделан вывод о целесообразности составления субъектами малого предпринимательства финансового отчета полной и сокращенной формы.*

Ключевые слова: *предприятие, субъекты малого предпринимательства, отчетность, финансовая отчетность, сокращенная форма финансовой отчетности.*

Annotation. *The concept of small businesses is considered. The urgency of researching the topic of small enterprises in Ukraine is conditioned. The issues of construction of the financial report of small business entities. The forms of financial reporting of small business are compared. Itis concluded that it is expedient for small business entities to prepare a full and abbreviated financialr eport.*

Keywords: *enterprise, small business entities, reporting, financial reporting, abbreviated form of financial reporting.*

Мале підприємництво – це діяльність юридичних чи фізичних осіб, зареєстрованих суб'єктами підприємницької діяльності, по виробництву, реалізації товарів, наданню послуг для отримання прибутку [1]. Мале підприємництво сьогодні є одним з найважливіших елементів ринкової економіки, тому в умовах сучасного економічного становища України особливого значення набувають наукові дослідження про функціонування малого підприємництва.

В Україні підприємства залежно від розміру мають такі види: великі, середні та малі. Мале підприємництво як складова економічного сектора займає домінуюче місце в статистичних показниках багатьох розвинених країн світу. Воно забезпечує гнучкість і стійкість економічної системи, задовольняє потреби населення, виконує важливу соціальну роль – забезпечення робочих місць. Мале підприємництво є джерелом доходу та забезпечує реальні умови для зростання економіки і виходу України з економічної кризи.

Метою цієї статті є узагальнення інформації щодо складання фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва.

Сучасні проблеми фінансового звіту малих підприємств були розглянуті в працях З. Скибинської [2], О. Чабанюка [3], О. Заяць [4], К. Безверхого [5] та ін.

Згідно з Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень малими є підприємства, показники яких відповідають щонайменше двом критеріям:

1. Балансова вартість активів повинна складати до 4 мільйонів євро;
2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має складати до 8 мільйонів євро;
3. Середня кількість працівників має бути до 50 осіб [6].

© Калініна М. Р., 2020

Відповідно до п. 3 ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що для суб'єктів малого підприємництва є також можливим використання скороченої фінансової звітності. Обидві форми містять Баланс і Звіт про фінансові результати [7]. Для визначення результатів господарської діяльності за звітний період дані бухгалтерського обліку потрібно узагальнити, що досягається шляхом складання бухгалтерської звітності – це систематизована інформація про фінансовий стан економічного суб'єкта на звітну дату, фінансовий результат його економічної діяльності та рух грошових коштів за звітний період. Бухгалтерська звітність складається на основі даних бухгалтерського обліку за встановленими формами, метою якої є надання широкому колу користувачів інформації щодо фінансового становища, результатів діяльності, змін фінансового положення організації [8].

Порядок складання фінансової звітності суб'єктами малого підприємництва регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Відповідно до стандарту фінансовий звіт має тільки дві форми, а саме:

1. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва, який складається з Балансу (форма № 1-м) та Звіту про фінансові результати (форма № 2-м);

2. Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва, що містить Баланс (форма № 1-мс) та Звіт про фінансові результати (форма № 2-мс);

Мале підприємство на свій розсуд обирає форму ведення обліку виходячи з потреб і обсягів виробництва або торгівлі, чисельності працівників та інших критеріїв. Основні відмінності між повною та скороченою формою звітності полягають у структурі звітів.

Так, Баланс звичайної форми містить в активі три розділи, а спрощеної – лише дві: необоротні та оборотні активи. Пасив звичайної форми включає у себе п'ять розділів, коли спрощена форма містить лише три: власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання.

Однак структура Звіту про фінансові результати в обох формах доволі відрізняється, що можна побачити у табл. 1.

Таблиця 1

Структура Звіту про фінансові результати суб'єктів малого підприємництва

Звіт про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва	Спрощений Звіт про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва
Чистий дохід від реалізації продукції	Чистий дохід від реалізації продукції
Інші операційні доходи	Інші доходи
Інші доходи	Разом доходів
Разом доходи	Собівартість реалізованої продукції
Собівартість реалізованої продукції	Інші витрати
Інші операційні витрати	Разом витрат
Разом витрат	Фінансовий результат до оподаткування
Фінансовий результат до оподаткування	Податок на прибуток
Податок на прибуток	Витрати, які зменшують фінансовий результат
Чистийприбуток	Чистий прибуток

Спрощений Звіт про фінансові результати суб'єктів малого підприємництва не має розділів «Інші операційні доходи» та «Інші операційні витрати», тобто містить лише узагальнену інформацію про доходи і витрати підприємства.

Слід зазначити, що однією з відмінностей форм звітності є те, що повна подається щоквартально, а скорочена – один раз на рік [9].

Таким чином, мале підприємництво є одним з провідних секторів економіки, який підтримує стан зайнятості населення, темпи економічного зростання, показники валового національного продукту. Мале підприємництво як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки істотно впливає на структурну перебудову економіки країни та є певним внеском у збільшенні загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообігу, сприяє економії та раціональному використанню всіх ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності.

У висновку слід зазначити, що, незважаючи на те, що малі підприємства на свій розсуд обирають форму ведення обліку виходячи зі своїх потреб, використання ними повної форми фінансової звітності є недоцільним.

Оскільки на малих підприємствах невелика кількість господарських операцій, традиційна система обліку та звітності в такому випадку є неефективною та зайвою. Тому використання спрощеного Балансу та Звіту про фінансові результати суб'єктами малого підприємництва потрібно вважати за необхідність.

Науковий керівник – старший викладач Пасічник І. Ю.

Література: 1. Інформаційна сторінка про мале підприємництво // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Малі_та_середні_підприємства. **2.** Скибинська З. М. Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2017. № 37.8. С. 231–237. **3.** Чабанюк О. М. Методика складання та основні вимоги до фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2015. № 25.4. С. 276–280. **4.** Заяць О. Я., Скибинська З. М. Суб'єкти малого підприємництва та особливості застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2017. № 37.8. С. 244–248. **5.** Безверхий К. В. Порядок складання спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. № 11-12. С. 40–50. **6.** Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» : Закон України від 27.02.2020 № 2164-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19#Text. **7.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 12.05.2011 № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text. **8.** Інформаційна сторінка про бухгалтерську звітність // Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Бухгалтерська_звітність. **9.** Безверхий К. В. Як заповнити спрощений фінзвіт. *Баланс Агро.* 2017. № 1 (517). С. 17–18.

ПРОЦЕДУРА БАНКРУТСТВА ФІЗИЧНИХ ОСІБ

УДК 347.736

Каплунівська К. О.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено Кодекс України з процедур банкрутства та надано загальну характеристику процедури банкрутства фізичної особи за цим кодексом; розглянуто підстави, які дають можливість фізичній особі порушити провадження у справі про банкрутство фізичної особи.*

Ключові слова: *банкрутство, фізичні особи, Кодекс України з процедур банкрутства, боржник.*

Аннотация. *Исследован Кодекс Украины по процедуре банкротства, и предоставлена общая характеристика процедуры банкротства физического лица по этому кодексу; рассмотрены основания, позволяющие физическому лицу возбудить производство по делу о банкротстве физического лица.*

Ключевые слова: *банкротство, физические лица, Кодекс Украины по процедуре банкротства, должник.*

© Каплунівська К. О., 2020

Annotation. *This article examines the Bankruptcy Code of Ukraine and provides a general description of the bankruptcy procedure of an individual under this code, considers the grounds that allow an individual to initiate bankruptcy proceedings.*

Keywords: *bankruptcy, individuals, Code of Ukraine from bankruptcy procedures, a debtor.*

У наш час про банкрутство фізичних осіб доводиться говорити не тільки теоретично. Це явище все частіше зустрічається на практиці, тому що в умовах ринкової економіки діяльність фізичної особи-підприємця несе для неї низку ризиків та може призвести до неплатоспроможності такого суб'єкта господарювання. Своєю чергю, для відновлення платоспроможності або визнання банкрутом фізичної особи-підприємця важливу роль відіграє відповідна правова основа.

Правову основу банкрутства фізичної особи складають Кодекс України з процедур банкрутства, Господарський кодекс України [2], Цивільний кодекс та інші нормативно-правові акти. На сучасному етапі на законодавчому рівні визначено порядок, умови та підстави визначення фінансової особи-підприємця банкрутом.

Питання банкрутства фізичних осіб не є новим, його дослідженням займаються науковці з усього світу. Яскравими представниками вітчизняних учених цієї сфери є О. Б. Андрушко, В. Г. Гончаренко, В. О. Подольська, В. С. Щербина, А. В. Череп та ін. Головна увага вказаних вчених була приділена проблемам вдосконалення законодавства про неспроможність у цілому, проте залишається низка аспектів, пов'язаних із банкрутством фізичної особи-підприємця, що потребують подальшого наукового опрацювання.

Якщо ж звернутись до закордонних дослідників, які привернули нашу увагу, то варто згадати праці Е. Альтмана [1], американського дослідника, який першим запропонував методику прогнозування ймовірності банкрутства; А. Таффлера [2] – британського вченого, який запропонував прогнозуючу модель платоспроможності та точний фінансовий стан корпорації, а також моделі ймовірності банкрутства, розроблені Г. Спрингейтом .

Метою статті є дослідження процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців за Кодексом України з процедур банкрутства.

За законодавством України можливість застосування процедури банкрутства існує лише для тих фізичних осіб, що зареєстровані як підприємці і здійснюють відповідну діяльність. Для інших категорій неплатоспроможних фізичних осіб такої процедури не передбачено.

Станом на цей момент є велика різноманітність наукових підходів до розуміння сутності банкрутства. Ми розглядаємо ті визначення поняття «банкрутство», що знайшли своє відображення в українському законодавстві.

По-перше, згідно зі ст. 1 Кодексу України з процедур банкрутства (далі – КУзПБ), що нині вважається актуальним у сфері нашого дослідження, банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури [4].

По-друге, згідно з ч. 2 ст. 209 ГК України банкрутством вважаться неспроможність боржника поновити свою платоспроможність та задовольнити вимоги кредитора, які визнані судом як через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури [3].

По-третє, згідно зі ст. 53 Цивільного кодексу України містить загальні умови визнання фізичної особи підприємця неплатоспроможним – неспроможність підприємця задовільними вимоги кредиторів, що пов'язані з його підприємницькою діяльністю [6].

Зауважимо, що справи про неплатоспроможності фізичних осіб будуть розглядатися господарськими судами за місцем проживання фізичної особи, що надають змогу забезпечити зручний для громадян і професійний розгляд такої специфічної категорії справ та не менш важливим є те, що провадження банкрутства фізичної особи може бути лише за заявою боржника.

Підставами для ініціювання банкрутства є:

– розмір прострочених зобов'язань боржника перед кредитором (кредиторами) становить не менше 30 мінімальних розмірів заробітної плати ;

– припинення боржником погашення кредитів чи здійснення інших планових платежів у розмірі більше як 50 відсотків місячних платежів по кожному з кредитних та інших зобов'язань упродовж 2 місяців;

– винесення постанови у виконавчому провадженні про відсутність у фізичної особи майна, на яке можна звернути стягнення;

– наявність інших обставин, які підтверджують про те, що у найближчий час боржник не зможе виконати грошові зобов'язання [4].

Процедура неплатоспроможності фізичної особи складається з двох етапів: реструктуризація боргу, банкрутство боржника та запровадження процедури погашення боргу.

Під час реструктуризації борги погашаються і відновлюється його платоспроможність, і цей процес є найбільш оптимальним способом завершення процедури банкрутства фізичної особи. Дотримується паритет інтересів усіх сторін у процедурі про неплатоспроможність фізичної особи. Розробляється план реструктуризації, в якому зазначаються вимоги кредиторів і зазначаються суми та пріоритет задоволення, інформація про всі доходи боржника, сума щомісячної суми, яка буде призначена для задоволення вимог кредиторів.

Обов'язковою складовою плану та найменшою гарантією задовільного фінансового стану боржника є встановлення щомісячної суми, яка залишатиметься у боржника для задоволення його потреб, у розмірі одного прожиткового мінімуму для боржника та кожного утриманця.

Боржник перстає мати право бути поручителем за будь-якими зобов'язаннями інших осіб, укладати договори довічного утримання, переведення боргу, позики, договори щодо відчуження або обтяження рухомого та нерухомого майна, вартість якого перевищує 10 розмірів мінімальної заробітної плати після етапу затвердження плану реструктуризації господарським судом.

Взамін боржник повинен сповіщати кредиторів про істотні зміни у своєму майновому стані, отримані позики та кредити, придбані у кредит товари протягом дії плану реструктуризації повідомляти. За результатами розгляду звіту про виконання плану реструктуризації господарський суд приймає постанову про закриття провадження у справі про неплатоспроможність у зв'язку з виконанням боржником плану реструктуризації боргів.

Стадія визнання фізичої особи банкрутом та введення процедури погашення боргів, яка вводиться постановою господарського судув разі невиконаного плану реструктуризації боргів та у ситуації, коли протягом сто двадцять днів з дня відкриття провадження у справі про неплатоспроможність зборами кредиторів не був схвалений план реструктуризації боргів боржника або прийняте рішення про перехід до процедури погашення боргів. У разі визнання боржника банкрутом господарський суд призначає керуючого реалізацією майна боржника, який спільно з боржником проводить інвентаризацію його майна та визначає його вартість. Таке майно складає ліквідаційну масу.

Зауважимо, що в Кодексі зазначено перелік обмежень щодо майна боржника, за рахунок якого можна погасити його борги. До складу цього майна не включаться: житло, яке є єдиним місцем проживання сім'ї боржника (квартира не більше ніж 60 м2 або житловою площею не більше, ніж 13,65 м2 на кожного члена сім'ї боржника чи житловий будинок не більше, ніж 120 м2) та не є предметом забезпечення, а також інше майно боржника, на яке згідно із законодавством не може бути звернене стягнення; кошти, які перебувають на рахунках у пенсійних фондах та фондах соціального страхування.

Суд може виключити зі складу ліквідаційної маси майно боржника, на яке може бути звернене стягнення, але воно є необхідним для задоволення нагальних потреб боржника або членів його сім'ї, а також речі, вартістю не більше ніж 10 розмірів мінімальної заробітної плати, які є неліквідними або дохід від реалізації яких істотно не вплине на задоволення вимог кредиторів. При цьому з ліквідаційної маси не можна виключити вищевказане майно загальною вартістю понад 30 мінімальних заробітних плат.

Можна зробити висновок про те, що на сьогодні процедура визнання громадянина-підприємця банкрутом прописана в Кодексі недосконало. Процедура банкрутства може бути розпочата лише за заявою самої фізичної особи – боржника, тобто по суті процедура для боржника є добровільною, що свідчить про доцільність розгляданя питання щодо внесення змін до ст. 115 Кодексу, дозволивши кредитору ініціювати справу про банкрутство фізичної особи. Процедура банкрутства фізичних осіб, незважаючи на свої мінуси, дає фізичній особі єдиний можливий варіант списання боргів. У законодавця є всі ресурси, щоб довести задумане до ідеального стану, врахувавши при цьому інтереси і матеріальні можливості як кредиторів, так і всього населення нашої країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance.* 1968. No. 23 (4). С. 589–609. **2.** Taffler R. J. Twenty-five years of the Taffler z-score model: does it really have predictive ability? URL: https://www.semanticscholar.org/paper/Twenty%E2%80%90five-years-of-the-Taffler-z%E2%80%90score-model%3A-it-Agarwal-Taffler/4bebcb47410d433145a8bf53c488ae5752aadc1a. **3.** Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2003. № 18–22. Ст. 144. **4.** Кодекс України з процедур банкрутства // Відомості Верховної Ради (ВВР). 2019. № 19.

Ст. 74. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19. **5.** Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2003. № 40. Ст. 356.

СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

УДК 330.341.1

Кириченко А. В.

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

Анотація. *У статті висвітлено суть понять «кредит», «кредитування», «кредитна діяльність» банку. Обґрунтовано актуальність дослідження кредитної діяльності банківських установ. Узагальнено ознаки кредитних відносин і кредитної діяльності банку. Виокремлено ознаку комерційного характеру здійснення кредитної діяльності банку.*

Ключові слова: *кредит, кредитування, кредитні операції, кредитна діяльність, кредитні відносини.*

Аннотация. *В статье исследована суть понятий «кредит», «кредитование», «кредитная деятельность банка». Обоснована актуальность исследования кредитной деятельности банковских учреждений. Обобщены признаки кредитных отношений и кредитной деятельности банка. Выделен признак коммерческого характера осуществления кредитной деятельности банка.*

Ключевые слова: *кредит, кредитование, кредитные операции, кредитная деятельность, кредитные отношения.*

Annotation. *In the article it is reflected essence of concepts «credit», «crediting», «credit activity» of bank. Grounded actuality of research of credit activity of bank institutions. Generalized signs of credit relations and credit activity of bank. The sign of commercial character of realization of credit activity of bank is selected.*

Keywords: *credit, crediting, credit operations, credit activity, credit relations.*

Банківська діяльність є важливою складовою економічного розвитку кожної країни. У загальній сукупності банківських операцій кредитна діяльність займає одне із пріоритетних місць, оскільки доходи від її здійснення становлять основну частку доходів банку. Зважаючи на сучасні проблеми функціонування банків умовах економічної кризи, зростає значущість дослідження питань, пов'язаних із залученням і розміщенням кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг.

Актуальність теми пов'язана з питанням вдосконалення теоретико-методичних засад ефективної кредитної діяльності банків. Спроможність останніх задовольняти суспільні потреби у позичкових коштах сприяє розвитку економіки країни. Від рівня ефективності кредитної діяльності банків значною мірою залежить стабільність банківської системи загалом.

© Кириченко А. В., 2020

Значний внесок у розробку питань щодо кредитної діяльності банківських установ зробили вітчизняні економісти. Необхідно зазначити праці О. І. Барановського, Т. А. Васильєвої, З. М. Васильченко, О. Д. Вовчак, О. В. Васюренка, М. Г. Дмитренка, О. В. Дзюблюка, І. Б. Івасіва, В. М. Кочеткова, О. І. Лаврушина, С. В. Леонова, Б. Л. Луціва, А. І. Маслова, А. М. Мороза, В. С. Потлатюка, Л. О. Примостки, С. К. Реверчука, І. В. Сала й ін. Водночас аналіз наукової літератури з теми дослідження дає змогу стверджувати, що не вирішеною остаточно залишається низка теоретичних і прикладних проблем, пов'язаних зі здійсненням кредитної діяльності банківськими установами.

Метою статті є дослідження економічної сутності кредитної діяльності банківських установ як визначальної передумови забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах нестабільності.

Кредитна діяльність банку є одним із основоположних критеріїв, який відрізняє його від небанківських установ. У світовій практиці саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку. Водночас кредитування є однією з найризикованіших операцій комерційного банку. Це пояснюється як самою природою кредиту, так і тим, що ця операція посідає чільне місце в балансах більшості комерційних банків.

Поняття «кредит» як у теоретичному, так і в практичному аспекті – явище неоднозначне. Слово «кредит» походить від латинського «creditum», що означає «позика», «борг». Деякі лінгвісти пов'язують його із «credos», тобто «вірю», «довіряю» [1].

Категорія кредиту так чи інакше розглядається економічною наукою як відносини надання позики однією особою іншій, що засновані на довірі та передбачають повернення наданої вартості у певний строк зі сплатою ціни за користування. Базові ознаки, що притаманні кредитним відносинам:

1. Процес кредитування означає передачу вартості однією особою іншій у тимчасове користування на умовах повернення та платності.

2. Економічною основою кредиту є тимчасово вільна від обігу мобілізована вартість, що здатна до відчуження та формування позичкового капіталу.

3. Кредитні відносини передбачають наявність довіри, тобто передбачають вільний рух інформації між позичальником і кредитором.

Таким чином, кредитом називають економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу передачі тимчасово вільних коштів на умовах їх повернення та сплати ціни за користування. Кредит є однією з основних форм руху позичкового капіталу [2].

Ставши інституцією фінансового перерозподілу вартості, банки можуть запропонувати клієнтам значну кількість різноманітних банківських продуктів і послуг. Проте є наявний визначений базовий перелік операцій, без яких банк не може функціонувати, зокрема кредитна діяльність. У структурі активних операцій банку найбільшу питому вагу займає саме кредитна діяльність, тому найбільша частина активів банку вкладається саме у кредитні операції.

Неодноразово виступаючи предметом наукових досліджень та різного роду дискусій, поняття «кредитна діяльність банку», здавалось би, є всім відомим та зрозумілим. Водночас, незважаючи на досить часте використання цього поняття, єдине розуміння його суті та змісту і сьогодні є недостатнім або ж воно подається як тотожне іншим поняттям, таким як кредитні послуги, кредитні операції, кредитний процес, кредитні взаємовідносини, кредитування тощо. Не надто акцентують на цьому увагу і правові акти, які регулюють банківську діяльність, енциклопедичні видання, що дають тлумачення різних понять економічної тематики, оминає його увагою і навчальна література.

Кредитування ж розуміється як кредитний процес, що містить сукупність механізмів реалізації кредитних відносин, водночас останні подаються як відособлена частина економічних відносин, пов'язана з наданням вартості (коштів) у кредит і поверненням його разом із певним процентом. Прагнення авторів дати всеохоплююче визначення певного елемента кредитної діяльності без розгляду її загальної природи і походження не дає можливості об'єктивно зрозуміти суть ні самої кредитної діяльності, ні складників її структури.

Характеризуючи кредитний ринок, його інститути та інструменти, С. В. Глущенко не визначає змісту кредитної діяльності, незважаючи на те, що така діяльність має бути основою функціонування кредитних інститутів. Даючи характеристику різним видам кредиту і формам кредитування, автор не пов'язує це з кредитною діяльністю [3].

Водночас, розкриваючи суть кредитної політики, автори зазначають, що це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів. Враховуючи те, що кредитна політика має реалізовуватись через кредитну діяльність, то остання також має бути спрямована на формування кредитних ресурсів і подальше їх використання за призначенням.

Характеризуючи сутність і функції кредиту, група авторів під редакцією професора С. К. Реверчука наголошує, що кредитування здійснюється переважно за рахунок залучених коштів, а поняття банківського кредиту ро-

зуміється як тимчасово вільна сума грошових коштів, що надається банком позичальнику на умовах повернення, строковості, платності, забезпеченості та цільового характеру використання. При цьому вказується, що банківський кредит надається у грошовій формі у межах сформованих кредитних ресурсів [5].

Отже, можна дійти висновку про те, що наданню коштів позичальникам як кредиту передує формування кредитних ресурсів, а останні є часткою залучених коштів. Тобто кредитна діяльність передбачає, з одного боку, формування кредитного ресурсу, а з іншого – його використання у процесі кредитування позичальників.

Кредитна діяльність не може обмежуватись лише процесом кредитування. На жаль, використовуючи в подальшому термін «кредитна діяльність», автори не звертають уваги на його економічну сутність. Питання кредитної діяльності подано як функцію відповідного підрозділу банку, через яку розкрито організацію кредитної роботи в банку.

Звідси кредитна діяльність банку здійснює свій вплив не лише на банки і їхніх клієнтів, а й на суб'єктів, а рахунок коштів яких банки формують свої кредитні ресурси. Тобто кредитна діяльність банків стосується більше суб'єктів, ніж складу позичальників, і охоплює значно більшу сферу економіки країни, ніж та, в яку банки вкладають кредитні кошти. Такий підхід зумовлює провідну роль кредитної діяльності і вимагає особливих умов її захисту.

Кредитній діяльності притаманні певні ознаки. Серед таких ознак можна визначити ознаки економічного, правового, соціального та комерційного характеру.

Наявність зазначених ознак вказує на те, що кредитна діяльність банків здійснюється на основі взаємопов'язаного інтересу багатьох суб'єктів: банків і підприємств, суспільства і громадян, держави і її інституцій. Кредитна діяльність стає реальною і ефективною тільки за умови існування такого інтересу, вона об'єднує інтереси банків (акумулювання коштів і їх використання для отримання прибутків), суб'єктів господарювання (фінансування певних проектів, їх реалізація і отримання прибутку) та держави (розвиток економіки країни, зростання внутрішнього валового продукту тощо). Наукова думка у розгляді питання сутності поняття «кредитна діяльність» є досить стриманою. Необхідно зазначити що, аналізуючи це поняття, вітчизняні вчені, як правило, обходять його зміст, і лише окремі з них вдаються до дискусії з цього приводу.

Як приклад, можна навести думку В. І. Волохова, який, досліджуючи ефективність кредитної діяльності, вказує на відсутність в економічній літературі чіткого визначення цього поняття та наявність проблем у розробці понятійного апарату з цього питання. У дослідженні кредитного процесу банків вчений зазначає, що його формують кредитні операції, передумовою яких є відповідні організаційно-технологічні та матеріально-технічні заходи, без яких здійснення вказаних операцій неможливо [4, с. 4].

У висновку дослідник дає власне бачення поняття кредитної діяльності як комплексного процесу з відтворення та реалізації кредитних послуг з метою отримання прибутку [4].

Автор доводить, що кредитні операції не можна ототожнювати з кредитною діяльністю, вони є лише одним із її етапів. А. І. Маслова розглядає кредитну діяльність банків як багатогранну систему з багатьма елементами. Зокрема, вказуючи на те, що кредитну діяльність банку варто розглядати як складну систему, представлену сукупністю елементів, що тісно взаємозв'язані між собою та виконують визначені завдання [11, с. 198].

Наведене визначення досить загальне і не дає можливості дійти висновку, про що саме йдеться, оскільки його можна відносити до будь-якого виду діяльності.

Розглядаючи елементи системи кредитування, А. І. Маслова взяла за основу підхід вченого О. І. Лаврушина, який розглядає ці питання з позиції динаміки інформаційного середовища. Водночас О. І. Лаврушин та А. І. Маслова не виходять із суті понять кредитної діяльності та кредитування. Очевидним тут є те, що ці поняття у їхніх роботах, з одного боку, розмежовуються, а з іншого – змішуються.

Подана система в одному разі формується як система кредитування, в іншому – як система кредитної діяльності, що якраз і вказує на відхід автора від сутнісного значення зазначених понять. Зазначені визначення є складними щодо застосування в банках. Особливе значення результатів цього дослідження полягає у тому, що кредитна діяльність як економічна категорія реалізується як особлива форма цивільно-правових відносин у фінансовій сфері.

Розглянувши наукові підходи щодо розуміння сутності кредитної діяльності банку, пропонуємо узагальнене визначення поняття «кредитна діяльність банку» – чітка координація дій, які пов'язані із виробленням механізму залучення та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг відповідно до загальноприйнятих принципів і правових норм для забезпечення ефективного управління кредитним процесом банку. Варто звернути увагу і на те, що як для залучення коштів у кредитні ресурси, так і для їх розміщення характерними є одні і ті ж принципи – платності, строковості, повернення. Основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники.

Кредитори – це учасники кредитних відносин, які мають у своїй власності (чи розпорядженні) вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам. Кредиторами можуть бути фізичні особи, юридичні особи (підприємства, організації, установи, урядові структури тощо), держава. Особливе місце серед кредиторів посідають банки, які спочатку мобілізують кошти у своїх клієнтів, а потім самі надають їх у позички своїм клієнтам. Позичальники – це учасники кредитних відносин, які мають потребу в додаткових коштах і одержують їх у позичку від кредиторів.

Характерною ознакою позичальника є те, що він не стає власником позичених коштів, а лише тимчасовим розпорядником. Тому його права стосовно використання цих коштів дещо обмежені – він не може вийти за межі тих умов і цілей, які передбачені його угодою з кредитором.

Об'єктом кредитної діяльності є кредитні відносини, що виникають між кредитором і позичальником та безпосередньо цінність, яка передається в позичку одним суб'єктом іншому. Позичена цінність як об'єкт кредитної діяльності є реальною, тобто має бути наявною і фактично переданою кредитором позичальникові. Таке передавання оформляється відповідною угодою з дотриманням вимог чинного законодавства.

Отже, кредитна діяльність – це двосторонній процес, що передбачає залучення коштів і формування кредитних ресурсів, з одного боку, і їх розміщення на кредитному ринку – з іншого; зумовлює особливий статус банку як фінансового посередника, який характеризується високим ступенем відповідальності перед значним колом осіб, а саме кредиторами, акціонерами, позичальниками, державою.

На основі проведеного аналізу узагальнено ознаки кредитної діяльності банку, а саме ознаки економічного, правового, соціального характеру. Виокремлено ознаку кредитної діяльності комерційного характеру, за допомогою якої досягається комерційне зростання завдяки зміцненню та підвищенню надійності якості кредитного портфеля банку. Розглянувши наукові підходи щодо розуміння поняття «кредитна діяльність», було запропоновано власне визначення поняття «кредитна діяльність банку». Визначено, що основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники. Досліджено процес взаємодії між суб'єктами та об'єктами кредитної діяльності банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Голофаєва І. П.

Література: 1. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія. Київ : ЦНД НБУ : Знання, 2011. 504 с. **2.** Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник. Київ : КНЕУ, 2012. 599 с. **3.** Глущенко С. В. Кредитний ринок: інститути та інструменти : навч. посіб. Київ : Києво-Могилянська академія», 2010. 153 с. **4.** Волохов В. І. Ефективність кредитної діяльності банку : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.04.01. Київ, 2005. 19 с. **5.** Маслова А. Ю. Системний підхід до визначення особливостей кредитної діяльності банків у сучасних умовах економічного розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 1 (10).

МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

Колєснік Я. І.

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

Анотація. *Подано технологію управління фінансовими результатами підприємства. Моделювання бізнес-процесу управління фінансовими результатами підприємства проведено в нотації IDEF0 із застосуванням програмного продукту Ramus.*

Ключові слова: *модель, фінансові результати, управління, підприємство, бізнес-процес, декомпозиція.*

Аннотация. *Представлена технология управления финансовыми результатами предприятия. Моделирование бизнес-процесса управления финансовыми результатами предприятия проведено в нотации IDEF0 с применением программного продукта Ramus.*

Ключевые слова: *модель, финансовые результаты, управления, предприятие, бизнес-процесс, декомпозиция.*

Annotation. *The technology of management of financial results of the enterprise is given. Modeling of the business process of managing the financial results of the enterprise was carried out in the IDEF0 notation using the Ramus software product.*

Keywords: *model, financial results, management, enterprise, business process, decomposition.*

За сучасних умов основною проблемою ефективного функціонування вітчизняних підприємств є недостатньо якісний підхід щодо управління фінансовими результатами підприємства, за допомогою якого можна виявити слабкі сторони його фінансового стану та визначити шляхи вдосконалення управління фінансовими результатами підприємства. Управління фінансовими результатами підприємства є необхідною складовою покращення фінансового здоров'я підприємства, передумовою для прийняття рішень щодо його подальшого розвитку.

Питання вдосконалення управління фінансовими результатами підприємства завжди були об'єктом уваги зарубіжних і вітчизняних учених. Значний внесок у вирішення цих проблем зробили В. Є. Ануфрієв, Н. А. Бреславцева, Н. В. Войтоловський, А. П. Калініна, І. О. Бланк, М. Д. Білик, А. М. Поддерьогін, К. В. Павлюк, В. М. Опарін, І. В. Зятковський, В. А. Слепов, В. М. Родіонова, Дж. С. Мілль та ін.

Але, незважаючи на наявність численних теоретичних розробок, присвячених дослідженню процесу управління фінансовими результатами підприємства, залишаються недостатньо опрацьованими питання формування моделі бізнес-процесу управління фінансовими результатами підприємства.

Метою написання статті є розробка моделі бізнес-процесу управління фінансовими результатами підприємства.

Головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку від фінансово-господарської діяльності. Тому одна з найважливіших складових частин аналізу фінансового стану підприємства – управління фінансовими результатами підприємства.

Управління фінансовими результатами – це сукупність дій, пов'язаних з прийняттям рішення щодо планування, розподілу та використання фінансових результатів підприємства [2].

Моделювання процесу управління фінансовими результатами підприємства проведено в нотації IDEF0 із застосуванням програмного продукту Ramus.

Методологія функціонального моделювання і графічного описання процесів (IDEF0) призначена для формалізації і опису бізнес-процесів. Особливістю IDEF0 є її акцент на ієрархічне представлення об'єктів, що значно полегшує розуміння предметної області [5].

Функціональна модель управління фінансовими результатами підприємства дозволяє перетворити вхід, тобто інформаційну базу підприємства, у вихід, поданий програмою заходів з максимізації прибутку підприємства [3].

© Колєснік Я. І., 2020

Спочатку будується модель існуючої організації роботи підприємства – AS-IS (як є). Аналіз функціональної моделі дозволяє зрозуміти, де знаходяться найслабші місця, у чому полягатимуть переваги нових бізнес-процесів і наскільки глибоким змінам піддасться існуюча структура організації бізнесу [3].

Перший етап процесу побудови структурно-функціональної моделі управління фінансовими результатами підприємства починається з побудови контекстної діаграми, яка складається з блоку головного процесу «Управління фінансовими результатами підприємства» (рис. 1).

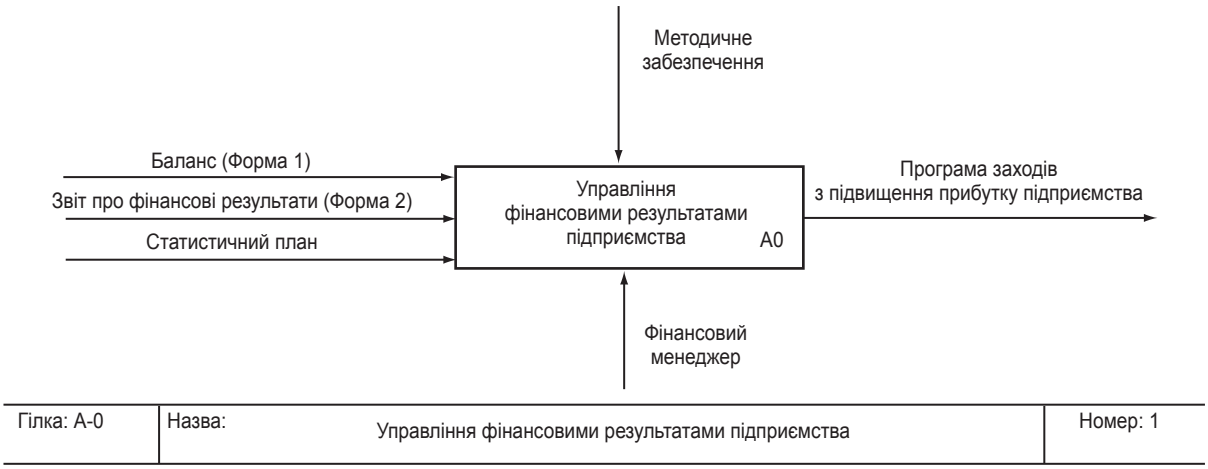

Рис. 1. **Контекстна діаграма бізнес процесу «Управління фінансовими результатами підприємства» (модель AS-IS)**

Результатом реалізації функціонального блоку контекстної діаграми є програма заходів, яку має бути розроблено фінансовим менеджером з урахуванням управлінських обмежень.

На другому етапі моделювання формується декомпозиція контекстної діаграми, яка відображає структуру, тобто всі етапи процесу, які показані контекстною діаграмою. Декомпозиція контекстної діаграми дає змогу більш детально описати процес розробки заходів з управління фінансовими результатами підприємства.

Модель процесу розробки програми заходів з управління фінансовими результатми підприємства подана у вигляді структурної схеми, яку зображено на рис. 2.

У результаті декомпозиції отримано три функціональні блоки, а саме: «формування планових показників прибутку (блок А1), «діагностика фінансових результатів підприємства» (блок А2), «вибір та обґрунтування заходів щодо підвищення фінансових результатів підприємства» (блок А3). Розроблення програми управління фінансовими результатами підприємства відбувається фінансовим менеджером за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій, що забезпечать підвищення якості прийняття управлінських рішень щодо удосконалення управління фінансовими результатами.

Блоки структурної схеми між собою пов'язані послідовними діями, що дозволяє наочно проілюструвати рух інформаційних потоків. Результати кожного з попередніх етапів є вхідними даними для наступного етапу. Для першого етапу вхідною інформацією залишається фінансова звітність. Як видно з рис. 2, блоки переходять з контекстної діаграми на декомпонуючі з урахуванням закладеного змісту.

Діюча модель процесу управління фінансовими результатами підприємства має певні недоліки. Для більш ефективного управління фінансовими результатами на підприємстві доцільно розробити модель управління фінансовими результатами, яка б дала змогу визначити ефективні шляхи управління фінансовими результатами, їх раціональне використання та отримання максимального прибутку з кожної вкладеної у діяльність підприємства грошової одиниці.

Розробка нової більш удосконаленої моделі управління є необхідним етапом в процесі управління фінансовими результатами на підприємстві. Перед тим, як перейти до побудови моделі «як має бути» (TO-BE), слід визначити ті роботи, які можна видалити через їхню незначущість або за інших причин; можна об'єднати через те, що декілька робіт є продовженням одна одної та реалізуються за участі одного і того ж механізму (виконавця), а формування звіту (проміжного) після закінчення першої роботи не є доцільним; можуть знизити вартість (загальні витрати), пов'язані з діяльністю організації [6].

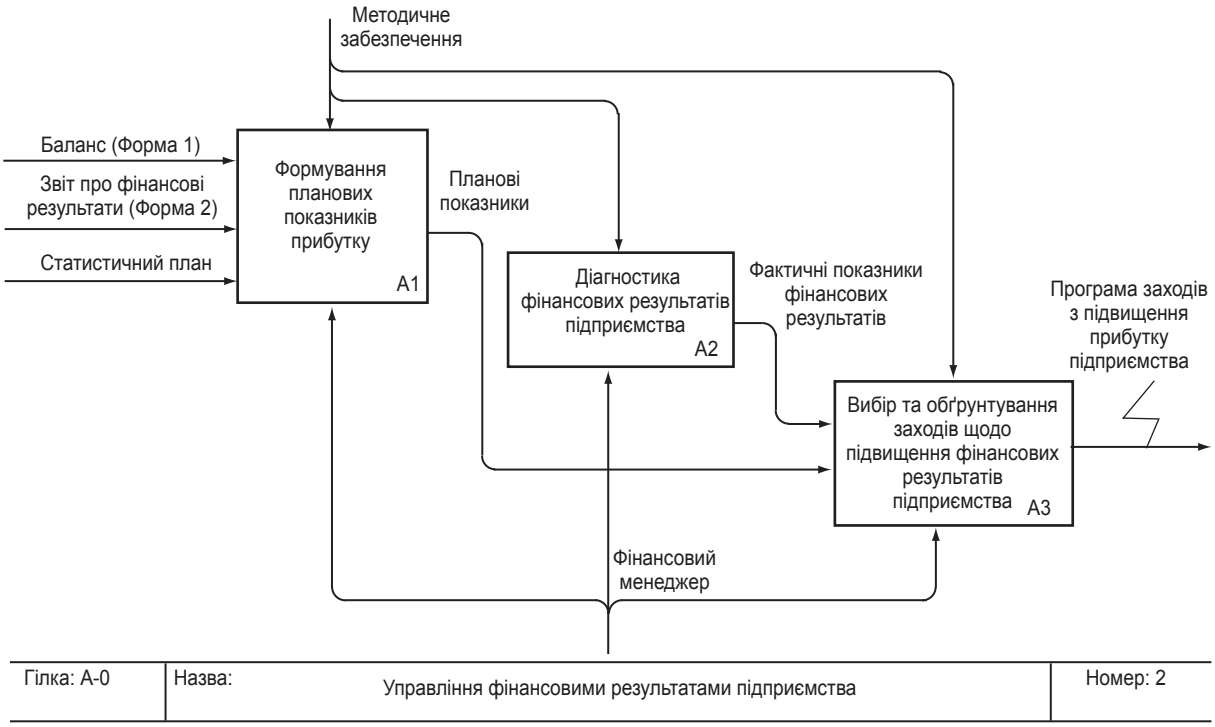

Рис. 2. **Декомпозиція контекстної діаграми процесу «Управління фінансовими результатами підприємства» (модель AS-IS)**

Контекстну діаграму удосконаленої моделі бізнес процесу «Управління фінансовими результатами підприємства» наведено на рис. 3.

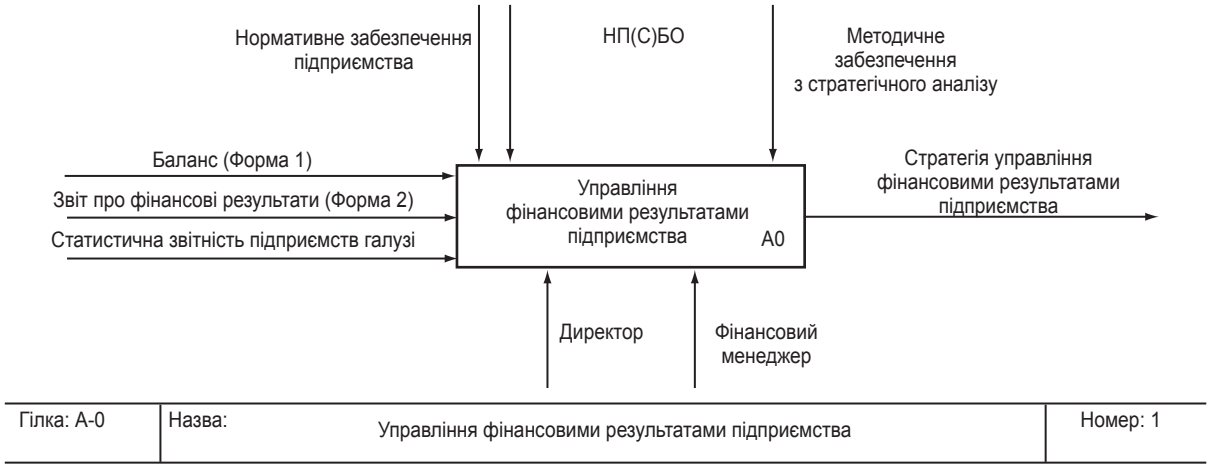

Рис. 3. **Контекстна діаграма бізнес процесу «Управління фінансовими результатами підприємства» (модель TO-BE)**

Контекстна діаграма моделі «TO-BE» складається з блоку головної задачі, який відображає сутність моделі та цілеспрямованість її побудови, передбачаючи сукупність запитань, на які має відповідати модель, а також інтерфейсних дуг чотирьох типів, які надходять з усіх боків до головного блоку, а саме: вхідна інформація доповнилася статистичною звітністю підприємств однієї галузі; блок управління в моделі «TO-BE» доповнився НП(С)БО та нормативним забезпеченням підприємства; вихідний елемент – результат всього процесу, який необхідно отримати, є стратегія управління фінансовими результатами; блок механізму або виконавців складається з фінансового менеджера та директора.

Результатом реалізації моделювання процесу управління фінансовими результатами підприємства є побудова декомпозиції контекстної діаграми удосконаленого процесу управління «ТО-ВЕ», яку наведено на рис. 4.

Рис. 4. **Декомпозиція контекстної діаграми процесу «Управління фінансовими результатами підприємства» (модель ТО-ВЕ)**

Моделювання управління фінансовими результатами підприємства, передбачає проведення комплексного аналізу з використанням спеціальних методів і складається з етапів: формування інформаційної бази підприємства; проведення загального аналізу та оцінки ефективності формування та використання фінансових результатів підприємства; методичного забезпечення удосконалення системи управління фінансовими результатами підприємства.

Перший етап цієї моделі є однаковим з моделлю «AS-IS». На другому етапі запропоновано проводити загальний аналіз фінансових результатів та оцінку ефективності їх формування та використання на підприємстві, що здійснюються за допомогою використання горизонтального та вертикального методів аналізу. Останнім етапом є методичне забезпечення удосконалення системи управління фінансовими результатами підприємства. Процес удосконаленої системи управління фінансовими результатами зображено на рис. 5.

Як видно з рис. 5, першим проводиться таксономічний та факторний аналіз підприємства, результатом якого є коефіцієнт таксономії та фактори впливу на чистий прибуток підприємства.

Наступним кроком є визначення шляхів підвищення прибутковості підприємства, який здійснюється фінансовим менеджером підприємства. Далі проводиться розробка стратегії управління фінансовими результатами підприємства, що надасть можливість своєчасно попереджувати негативні зміни в управлінні фінансовими результатами на підприємстві.

Управління фінансовими результатами підприємства виступає складним багаторівневим процесом, вирішальне значення в якому є чіткий розподіл функцій і обов'язків між учасниками цього процесу та їх злагоджена робота на кожному рівні [4].

Таким чином, запропонована удосконалена структурно-функціональна модель є комплексною та дозволяє простежити процес управлінням фінансовими результатами підприємства на кожному етапі його функціонування.

Отже, можна зробити висновок, що запропонований підхід до управління фінансовими результатами підприємства дозволяє: синтезувати у межах єдиної методології часткові завдання управління фінансовими результатами підприємства, забезпечує регулювання параметрів управлінської діяльності на кожному з етапів розробки моделі управління, а також створює передумови для вдосконалення управління фінансовими результатами під-

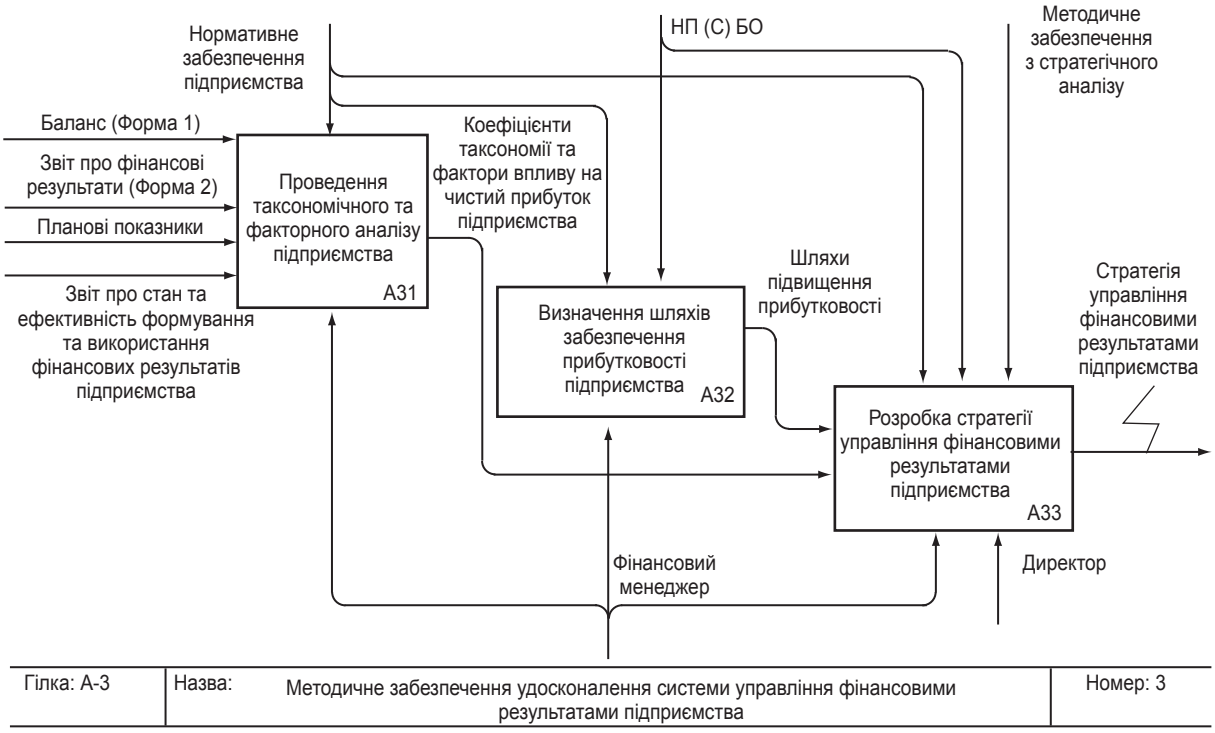

Рис. 5. **Декомпозиція блоку «Методичне забезпечення удосконалення системи управління фінансовими результатами підприємства»**

приємства та подальшої ефективної діяльності підприємства за рахунок скорочення впливу чинників невизначеності на точність схвалюваних управлінських рішень.

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

Література: 1. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія. Київ : КНУТД, 2012. 280 с. **2.** Войнаренко М. П., Скалюк Р. В. Управління фінансовими результатами промислових підприємств : монографія. Вінниця : Едельвейс і К, 2014. 188 с. **3.** Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2018. Вип. 3. С. 64–68. **4.** Савіцька Г. П., Шелест Н. А. Управління прибутком підприємства. *Збірник наукових праць Державного економікотехнологічного університету транспорту. Серія : Економіка і управління.* 2016. Вип. 36. С. 241–248. **5.** Слепов В. А. Особливості управління фінансами підприємства. *Управління розвитком.* 2014. № 2. С. 33–35. **6.** Шашина М. В., Седун Р. С. Методи управління прибутком підприємства. *Підприємництво та інновації.* 2015. Вип. 1. С. 55–60.

ТЕОРЕТИЧНА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.025

Коломієць А. В.

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

Анотація. *Проведено обґрунтування доцільності проведення оцінювання з подальшим управлінням фінансовою безпекою підприємства. На основі аналізу наукової літератури сформовано систему етапів управління фінансовою безпекою підприємства. Визначено основні підходи оцінки рівня фінансової безпеки підприємства для подальшого управління нею.*

Ключові слова: *фінансова безпека, оцінювання, загроза, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, фактори впливу, система управління.*

Аннотация. *Проведено обоснование целесообразности проведения оценки с последующим управлением финансовой безопасностью предприятия. На основе анализа научной литературы сформирована система этапов управления финансовой безопасностью предприятия. Определены основные подходы оценки уровня финансовой безопасности предприятия для дальнейшего управления ею.*

Ключевые слова: *финансовая безопасность, оценка, угроза, внешняя среда, внутренняя среда, факторы влияния, система управления.*

Annotation. *The justification of the feasibility of conducting an assessment with the subsequent management of financial security of the enterprise has been carried out. On the basis of the analysis of scientific literature, a system of stages of management of financial security of the enterprise has been formed. The basic approaches to assessing the level of financial security of the enterprise for further management are determined.*

Keywords: *financial security, evaluation, threat, external environment, internal environment, factors of influence, management system.*

Фінансова безпека підприємств сьогодні формує передумови для розвитку всієї економічної системи держави. Формування основ економічної могутності держави, створення ефективної системи соціального захисту населення, забезпечення обороноздатності, підвищення добробуту населення та вирішення низки актуальних соціально-економічних проблем неможливо без надійної фінансової безпеки.

Адже безпека фінансів є ключовим чинником стабільності економіки, сталого розвитку і відноситься до пріоритетів країни. Насамперед необхідно зазначити, що фінансова безпека є підсистемою економічної безпеки. Оскільки фінансові відносини є частиною економічних, цілком об'єктивним слід вважати, що фінансова безпека – це важлива складова економічної безпеки.

Мета статті полягає в узагальненні наявних підходів до управління фінансовою безпекою підприємства, а також розробка базових напрямів управління нею в сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Фінансова безпека підприємства являє собою напрями забезпеченням такого розвитку фінансової системи і фінансових відносин, а також процесів в економіці, при якому створюються необхідні фінансові умови для соціально-економічної та фінансової стабільності країни, збереження цілісності та єдності фінансової системи, успішного подолання внутрішніх і зовнішніх загроз у фінансовій сфері, створення сприятливих умов рівня життя населення. Кожна із складових фінансової безпеки підприємства повинна забезпечувати високий рівень фінансової безпеки та створювати належні умови для протидії негативним чинникам зовнішнього та внутрішнього характеру.

Для того щоб управляти фінансовою безпекою підприємства необхідно зіставити внутрішні і зовнішні фактори впливу. В цьому випадку принципово важливим є те, що комплексна система управління може виступати в ролі як основного напряму формування системи захищеності від загроз в різні періоди його діяльності, так і слугувати основою для вибору перспективних варіантів його стратегічного розвитку (рис. 1).

© Коломієць А. В., 2020

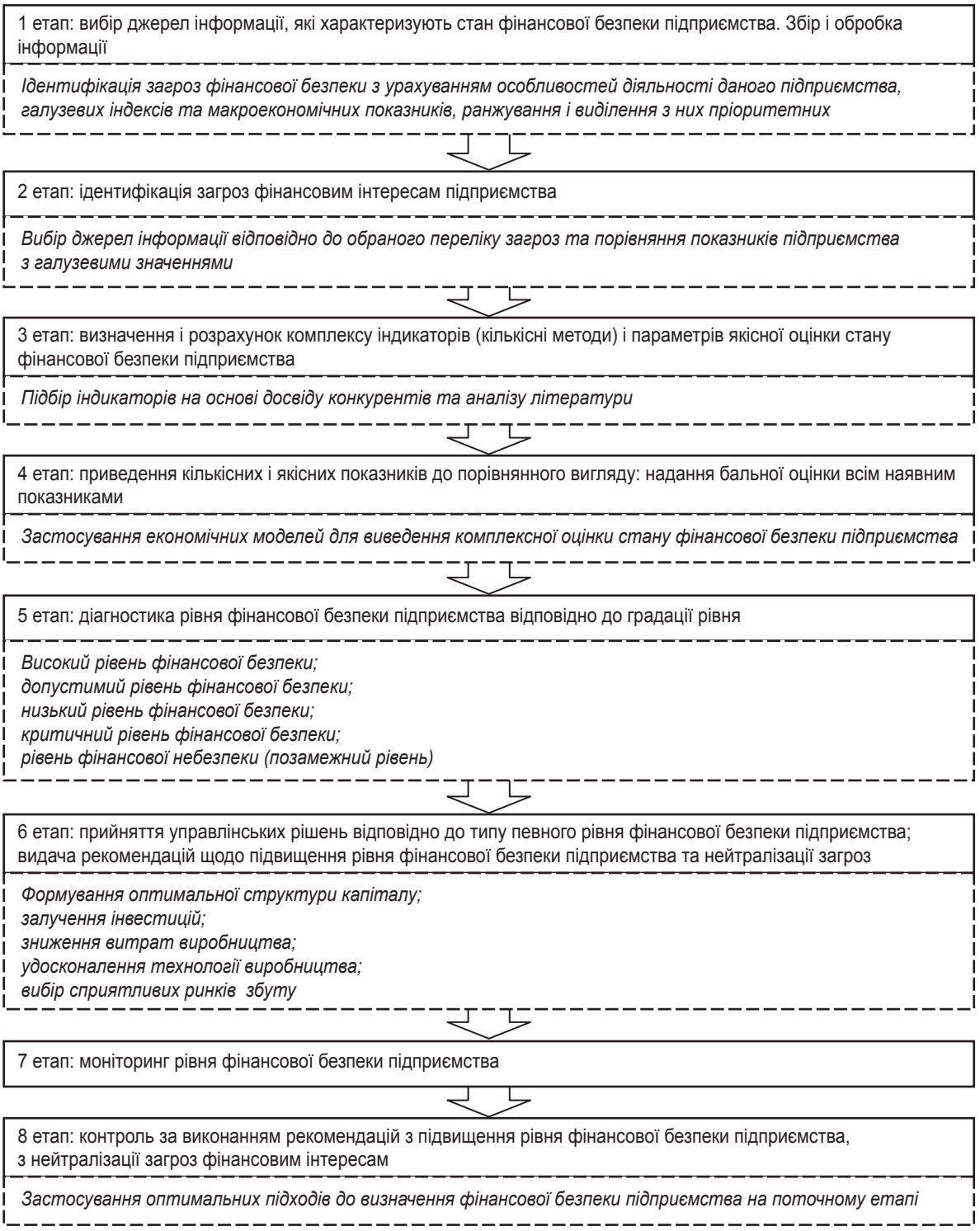

Рис. 1. **Етапи управління фінансовою безпекою підприємства**

Охарактеризуємо основні етапи управління фінансовою безпекою підприємства [1].

По-перше, вони повинні формуватися, зважаючи на його фінансові інтереси: зростання ринкової вартості підприємства, максимізація прибутку, достатність основного і оборотного капіталу, наявність необхідного обсягу інвестиційних ресурсів.

По-друге, забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу; взаємна матеріальна відповідальність персоналу і керівництва за стан фінансової безпеки підприємства; необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз; координація реалізації заходів щодо забез-

печення фінансової безпеки на підприємстві; необхідність і своєчасність удосконалення в разі потреби системи фінансової безпеки підприємства [2].

У результаті детального аналізу діяльності підприємства в конкретних умовах можуть бути застосовані окремі заходи програми щодо стабілізації фінансового стану та підвищення рівня фінансової безпеки [3].

Система управління фінансовою безпекою підприємства надає широкі можливості для комплексного аналізу діяльності підприємства, дозволяє виявити загрози, розробити заходи протидії загрозам.

Однією з основних переваг перед іншими методиками є те, що завдяки приведенню всіх використовуваних показників до порівняння, завдяки бальній оцінці для діагностики рівня фінансової безпеки надається можливість охопити і оцінити ступінь впливу однаково як кількісних індикаторів, за якими можливе проведення певних вимірювань, так і якісних параметрів оцінки, за якими потрібні судження. Що в перспективі надає більш широкий діапазон напрямів прийняття управлінських рішень [4].

Наведемо класифікацію підходів до визначення рівня фінансової безпеки підприємства для подальшого управління діагностованою фінансовою безпекою, розділивши їх на три великі групи:

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства;

– ті, що пропонують оцінювати рівень фінансової безпеки на основі визначення загального стану фінансової діяльності підприємства;

– ті, що пропонують визначати інтегральний показник фінансової безпеки підприємства [5].

Основні підходи до оцінювання рівня фінансової безпеки знаходять відображення на рис. 2.

Рис. 2. **Основні підходи оцінки рівня фінансової безпеки підприємства для подальшого управління нею**

Методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства для подальшого управління нею свідчать, що їм притаманні певні недоліки, а саме: оцінка рівня фінансової безпеки підприємства на основі аналізу динаміки одного або декількох індикаторів є неефективною, оскільки не враховує системний характер фінансової безпеки, при оцінці рівня фінансової безпеки підприємства перевагу слід віддавати застосуванню комплексних підходів, які дають змогу визначати стан захищеності від загроз за широким набором показників [6].

Управління фінансовою безпекою базується на врахуванні чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, а також передбачає визначення стратегічних і тактичних заходів, що спрямовані на досягнення оптимального рівня захищеності від загроз.

Отже, узагальнюючи наведене, можна зробити висновок, що управління фінансовою безпекою – це процес вибору оптимальних умов захисту підприємства від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Бадаева О. Н. Методический подход к оценке финансовой безопасности малых и средних предприятий. *Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством».* 2013. № 3. С. 3–10. **2.** Полтініна О. П. Аналіз рівня фінансової безпеки підприємств машинобудування та шляхи його підвищення. *Бізнес Інформ.* 2011. № 12. С. 115–120. **3.** Вергун А. М. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua. **4.** Кузенко Т. Б., Полтініна О. П. Узагальнення підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства // Наука і технологія: крок до майбутнього 2011 : матеріали 7 Міжнар. наук.-практ. конф. Прага, 2011. С. 60–63. **5.** Бадаева О. Н. Методические аспекты оценки финансовой безопасности предприятий // Материалы Международной научно-практической конференции. 2013. № 5. С. 54–57. **6.** Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. *Актуальні проблеми економіки.* 2003. № 3. С. 12–19.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.1

Корсікова Є. В.

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

Анотація. *Розглянуто функціональний підхід до формування процесу управління фінансовою стійкістю підприємства та запропоновано структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління фінансовою стійкістю підприємства.*

Ключові слова: *фінансовий стан, управління фінансовою стійкістю, моделювання, структурно-функціональна модель.*

Аннотация. *Рассмотрен функциональный подход к формированию процесса управления финансовой устойчивостью предприятия, и предложена структурно-функциональная модель оптимизации процесса управления финансовой устойчивостью предприятия.*

Ключевые слова: *финансовое состояние, управление финансовой устойчивостью, моделирование, структурно-функциональная модель.*

Annotation. *The functional approach to the formation of the process of financial stability management is considered enterprises and proposed a structural and functional model for optimizing the financial management process sustainability of the enterprise.*

Keywords: *financial condition, financial sustainability management, modeling, structural-functional model.*

Функціонування вітчизняних підприємств здійснюється в умовах невизначеності, що є наслідком стрімкого розвитку науково-технічного прогресу, нестабільності економічної та політичної ситуації, зростання конкуренції на товарних і фінансових ринках, посилення глобалізаційних процесів тощо.

© Корсікова Є. В., 2020

Сучасні напрямки розвитку ефективної діяльності підприємств вимагають раціонального підходу до управління фінансовою стійкістю підприємства. Всі зміни внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища, потенційні можливості та загрози в процесі забезпечення належного рівня фінансової стійкості можуть бути комплексно враховані та відображені в структурно-функціональній моделі управління фінансовою стійкістю підприємства [4].

Вагомий внесок у вирішення питань управління фінансовою стійкістю підприємства зробили вітчизняні науковці Ареф'єва О. В., Білик М. Д., Крамаренко Г. О., Ортинський В. Л., Шаблиста Л. М. та ін. Проте недостатньо дослідженим залишилось питання застосування сучасних методів моделювання бізнес-процесів в управлінні фінансовою стійкістю підприємства.

Метою статті є побудова структурно-функціональної моделі управління фінансовою стійкістю підприємства, що дозволяє підвищити ефективність управлінських рішень за рахунок наочного відображення всіх етапів управління і проміжних результатів.

Моделювання управління фінансовою стійкістю підприємства проведемо з використанням методології SADT (Structured Analysis and Design Technique) – методологія структурного аналізу і проєктування, яка забезпечує інтеграцію процесу моделювання, використання додаткових мовних засобів зі своєю графічною мовою. Зазначений підхід пропонується реалізувати за допомогою програмного продукту Computer Associates – BPwin за стандартом IDEF0, який автоматизує задачі, пов'язані з моделями управління та розвитку [5].

Отже, стандарт IDEF0 дозволяє подати алгоритм аналізу у вигляді діаграми, розробка якої починається зі створення контекстної діаграми. На рис. 1 наведено контекстну діаграму «Управління фінансовою стійкістю підприємства», що побудована на основі загальних вимог методології функціонального моделювання IDEF0.

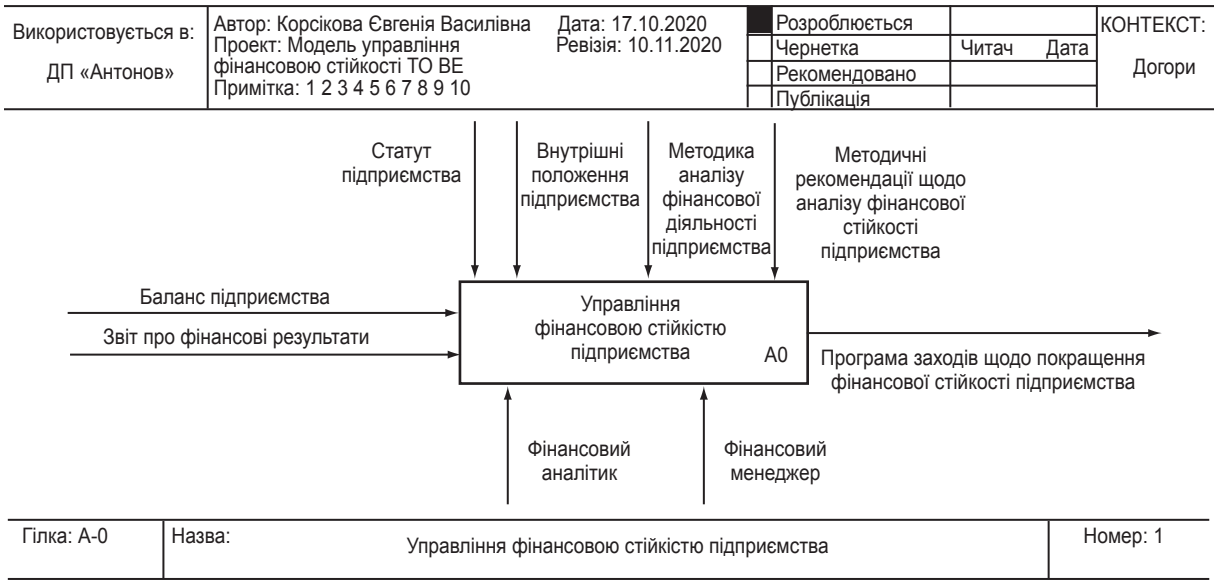

Рис. 1. **Контекстна діаграма управління фінансовою стійкістю підприємства**

Вхід контекстної діаграми визначає інформацію, необхідну для управління фінансовою стійкістю підприємства (баланс підприємства, звіт про фінансові результати), а вихід – результат управління фінансовою стійкістю підприємства (до неї може бути віднесена програма заходів щодо покращення фінансової стійкості підприємства).

Як управління слід розглядати статут підприємства, внутрішні положення, методику аналізу фінансової діяльності підприємства та методичні рекомендації щодо аналізу фінансової стійкості підприємства.

До механізмів, що приводять в дію систему, можна віднести осіб, завдяки яким проводиться управління фінансовою стійкістю підприємства (фінансовий аналітик, фінансовий менеджер тощо).

Процес управління фінансовою стійкістю включає чотири блоки: аналіз рівня фінансової стійкості підприємства; оцінка впливу факторів на рівень фінансової стійкості; оцінка ризику втрати фінансової стійкості; розробка та організація заходів, щодо покращення фінансової стійкості на підприємстві (рис. 2).

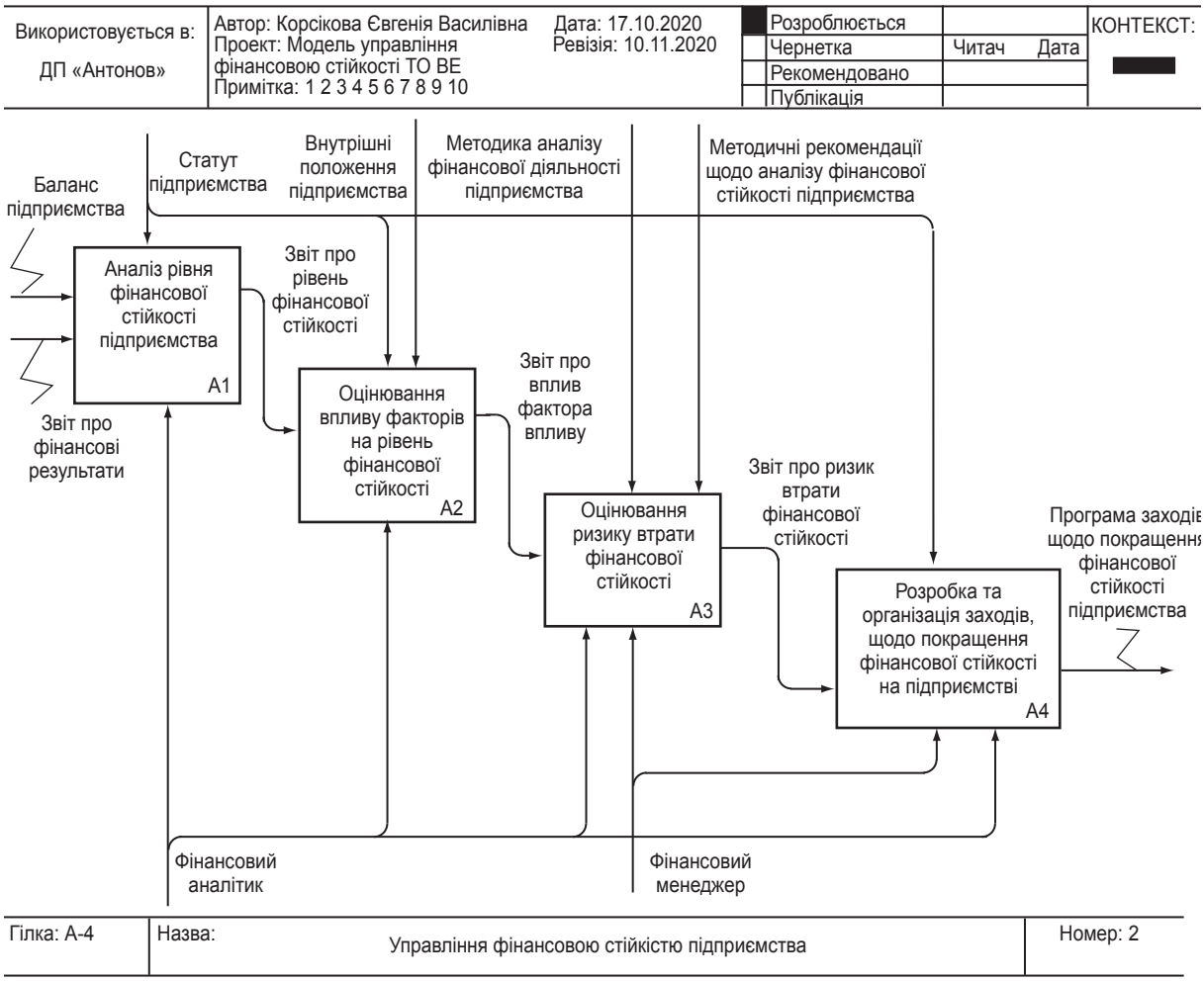

Рис. 2. **Декомпозиція контекстної діаграми «Управління фінансовою стійкістю підприємства»**

Фінансовий аналітик аналізує фінансову стійкість підприємства та формує звіт про рівень фінансової стійкості, далі оцінює вплив факторів на рівень фінансової звітності та формує звіт про їх вплив. На наступному етапі фінансовий аналітик оцінює ризик втрати фінансової стійкості та формує звіт. На останньому етапі, фінансовий менеджер розробляє та організує заходи, щодо покращення фінансової стійкості на підприємстві.

Подальша побудова моделі передбачає декомпозицію блоків сформованої діаграми на попередньому етапі робіт, що включає процес управління фінансовою стійкістю.

Так, декомпозиція блоку «Аналіз фінансової стійкості підприємства» (рис. 3) передбачає проведення фінансовим аналітиком на основі існуючої інформації визначення рівня фінансової стійкості підприємства. На цьому етапі спочатку обираються методи оцінки фінансової стійкості. Далі проводиться розрахунок показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства.

Останнім на цьому етапі проводиться оцінка рівня фінансової стійкості підприємства, та складається загальний звіт про рівень фінансової стійкості. Для оцінки фінансової стійкості підприємства, окрім відносних показників, використовується абсолютний показник – так званий трикомпонентний показник, який дозволяє визначити тип фінансової стійкості підприємства.

Така оцінка фінансової стійкості ґрунтується на порівнянні обсягів запасів і витрат із величиною джерел їх фінансування. Визначення рівня фінансової стійкості для підприємства є важливим аспектом, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності, а надлишкова – навпаки, сприятиме формуванню запасів, які є зайвими, що, своєю чергою, призведе до зростання витрат на їх утримання, недоотримання прибутку та уповільнення темпів економічного розвитку підприємства.

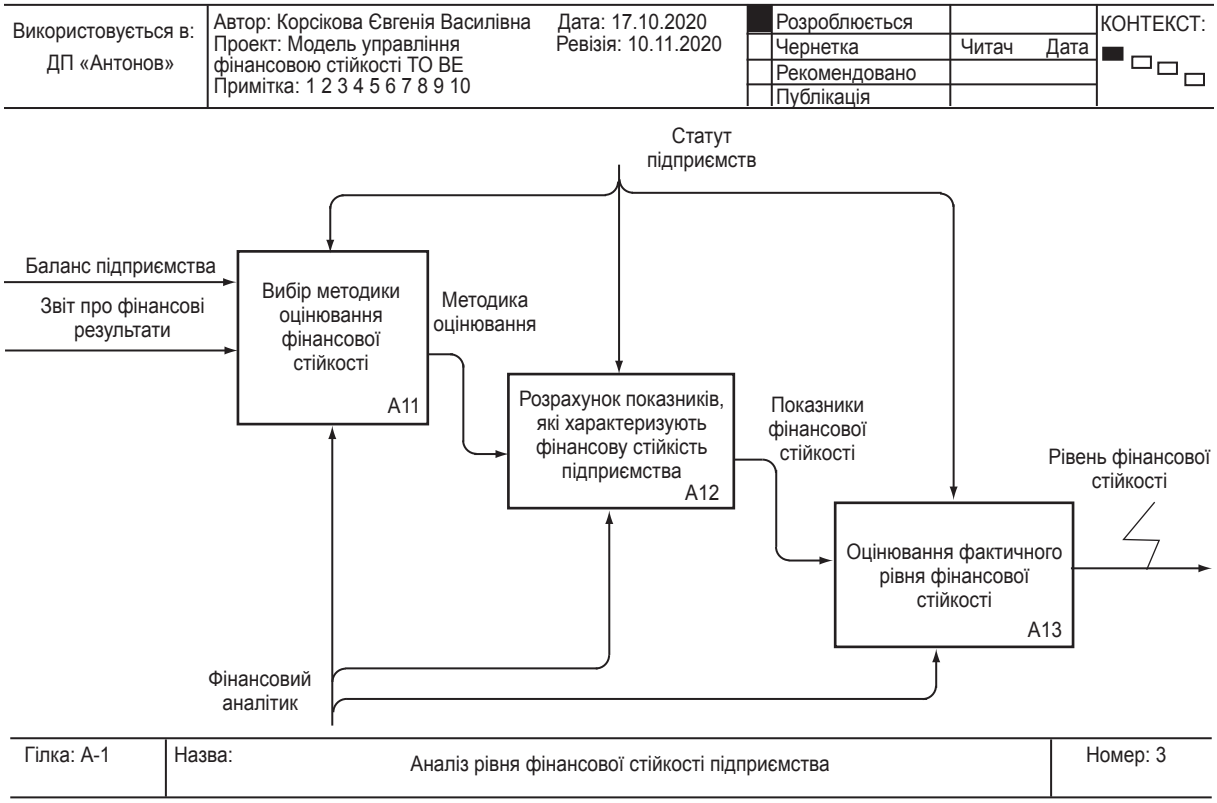

Рис. 3. **Етап аналізу рівня фінансової стійкості підприємства**

Декомпозиція блоку «Розробка та оптимізація заходів, щодо покращення фінансової стійкості на підприємстві» (рис. 4) передбачає проведення фінансовим аналітиком узагальнюючу оцінку рівня фінансової стійкості підприємства з використанням таксономічного аналізу та визначення запасу фінансової стійкості підприємства. На основі отриманої інформації фінансовий менеджер визначає фінансову стратегію розвитку підприємства та формує заходи щодо покращення фінансової стійкості.

Отже, застосування структурно-функціонального моделювання до бізнес-процесів дозволить представити у стандарті IDEF0 процес оптимізації управління фінансовою стійкістю підприємства та при її подальшій декомпозиції наочно відобразити сценарій діяльності фінансового менеджера при виконанні своїх обов'язків щодо модельованої предметної області.

Позитивними характеристиками структурно-функціональної моделі є можливість наочно ілюструвати порядок дій при формуванні процесу управління фінансовою стійкістю підприємства.

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

Література: 1. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування : навч. посіб. Дніпропетровськ : Вид-во ДАУБП, 2001. 340 с. **2.** Ортинський В. Л., Керницький І. С., Живко З. Б., Живко М. О. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. Київ : Правова єдність, 2009. 542 с. **3.** Шаблиста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки. *Економіка і прогнозування.* 2006. № 2. С. 46–57. **4.** Литовченко О. Ю., Калініченко А. Ю. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2014. № 45. С. 175–178. **5.** Латишева І. Л. Організація управління структурою капіталу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2007. № 579. С. 486–491.

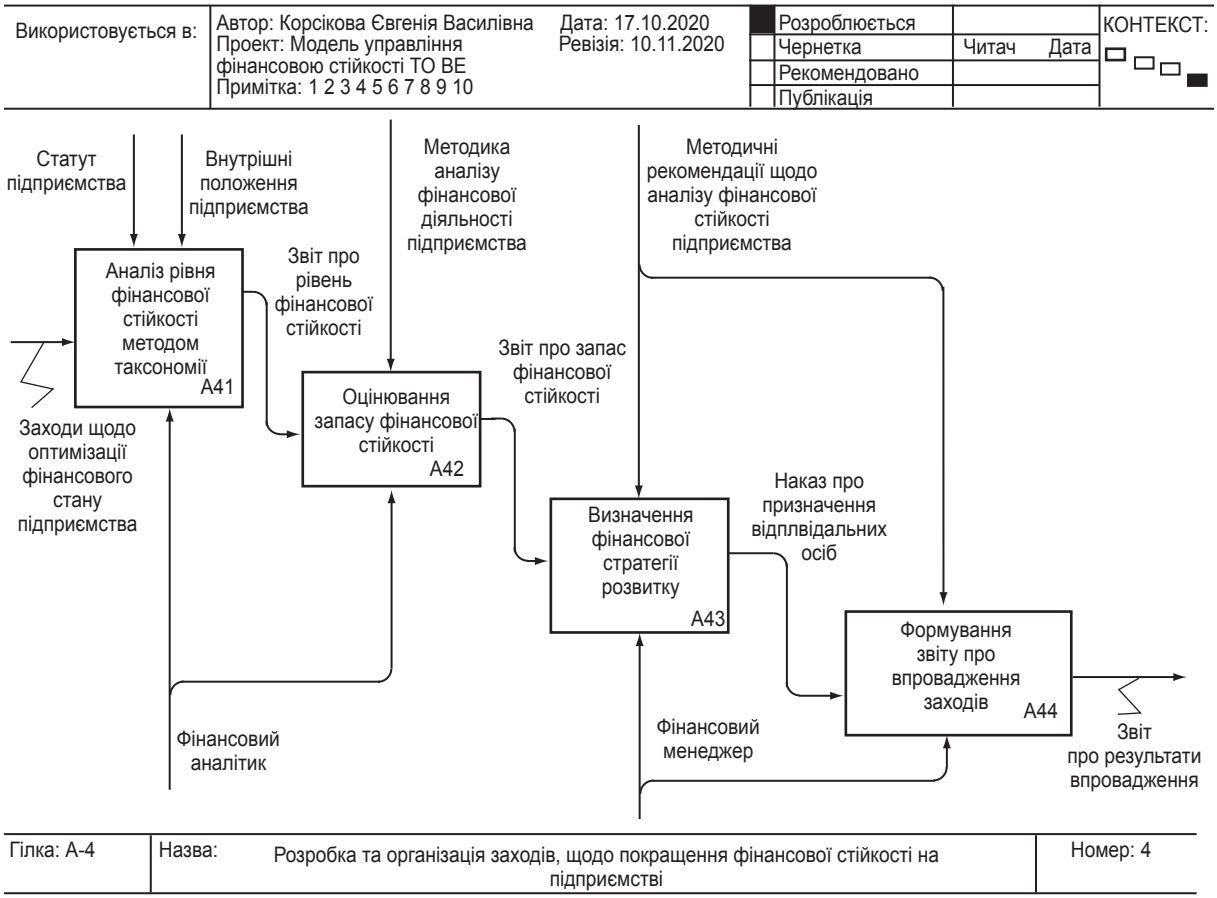

Рис. 4. **Етап розробки та оптимізації заходів щодо покращення фінансової стійкості на підприємстві**

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ ПРИНЦИПІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 658.15

Кривошея Н. І.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті проаналізовано підходи до сутності фінансового менеджменту, визначено його головну мету. Розкрито значення принципів фінансового менеджменту та їх зв'язок з ефективністю управління підприємством. Надано рекомендації щодо ефективного управління фінансовими ресурсами.*

Ключові слова: *фінансовий менеджмент, ефективність управління підприємством, принципи фінансового менеджменту.*

Аннотация. *В статье проанализированы подходы к сущности финансового менеджмента, определена его главная цель. Раскрыты значение принципов финансового менеджмента и их связь с эффективностью управления предприятием. Предоставлены рекомендации по эффективному управлению финансовыми ресурсами.*

Ключевые слова: *финансовый менеджмент, эффективность управления предприятием, принципы фінансового менеджмента.*

Annotation. *The article analyzes approaches to the essence of financial management, defines its main goal. The value of the principles of financial management and their connection with the efficiency of enterprise management are revealed. Recommendations for effective management of financial resources are provided.*

Keywords: *financial management, efficiency of enterprise management, principles of financial management.*

Фінансовий менеджмент та його розвиток відіграють велику роль у забезпеченні ефективності управління діяльністю підприємства. Це завжди актуальна тема, адже кожна організація спрямовує свою діяльність до отримання певного рівня розвитку, намагається виконувати роботу ефективно на належному рівні, для цього їх потрібно ефективно управляти фінансовими ресурсами.

Багато підприємств характеризуються недосконалістю в управлінні ресурсами, невідповідністю до вимог ринкової економіки, тому постає питання в пошуку нових методів менеджменту, які сприятимуть ефективному управлінню діяльності підприємств.

Дослідженню питання фінансового менеджменту приділили увагу багато учених, таких як: І. Н. Герчикова [4], О. Є. Стоянова [6], С. Л. Уліна [7], І. О. Бланк [1, 2] та інші. Але, на жаль, автори не дійшли до єдиного підходу щодо визначення поняття «фінансовий менеджмент», тому варто розглянути декілька тверджень, щоб зрозуміти сутність поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи науковців щодо визначення сутності «фінансовий менеджмент»

Автор	Визначення
1	2
Дж. Ван Хорн [3]	Фінансовий менеджмент (financial management) – це управлінські рішення з метою залучення, фінансування й управління активами, що спрямовані на реалізацію визначеної мети
О. Є. Стоянова [6]	Фінансовий менеджмент – це наука управління фінансами підприємства, спрямована на досягнення його стратегічних і тактичних цілей
С. Л. Уліна [7]	Фінансовий менеджмент – саморегулююча фінансова система на рівні комерційної організації, що взаємодіє із зовнішнім середовищем і її функціонування направлене на досягнення загальних цілей управління підприємством
І. О. Бланк [1]	Фінансовий менеджмент – система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства і організацією обороту його грошових коштів

© Кривошея Н. І., 2020

Закінчення табл. 1

1	2
І. Н. Герчикова [4]	Фінансовий менеджмент – це вид професійної діяльності, спрямований на управління фінансово-господарською діяльністю підприємства за допомогою сучасних методів
І. В. Журавльова [5]	Фінансовий менеджмент – вид професійної діяльності, спрямований на досягнення цілей суб'єкта господарювання завдяки ефективному використанню всіх фінансових взаємозв'язків і фінансових ресурсів суб'єкта господарювання

Тобто можна сказати, що, дійсно, фінансовий менеджмент забезпечує управління діяльності підприємства є системою заходів, які розробляються для ефективного функціонування підприємства, враховуючи формування, розподіл і використання фінансових ресурсів, тобто основних понять.

Що стосується мети фінансового менеджменту, то в цьому випадку також не існує одностайної думки. Основною метою фінансового менеджменту є максимізація добробуту власників суб'єкта господарювання в поточному та перспективному періодах, що досягається максимізацією ринкової вартості суб'єкта господарювання [2]. Також основною ціллю є пошук джерел фінансування, ефективне використання ресурсів і досягнення стратегічних цілей підприємства.

Ефективність будь-якого підприємства залежить від правильної організації роботи, налагодженої системи управління, яка буде здійснювати вплив на процес виробництва. Ефективне використання ресурсів підприємства, уникання ризиків або їх мінімізація з отриманням прибутку, збільшення капіталу – все це признаки ефективно побудованої системи управління підприємства. Звичайно, як і будь-яка система, ця базується на певних принципах, яким необхідно слідувати. Далі розглянемо принципи фінансового менеджменту, які, на думку автора, підходять для організації та підвищення ефективності роботи підприємства:

1. Стратегічні цілі розвитку підприємства. Фінансові менеджери повинні аналізувати управлінські рішення, які можуть як відноситися до стратегічних цілей підприємства, так і вступати у протиріччя з місією організації;

2. Прийняття управлінських рішень на основі плановості та системності. Всі рішення повинні бути спланованими та збалансованими з метою забезпечення розробки певної тактики фінансового менеджменту;

3. Фінансові та інвестиційні рішення. Потрібно поділяти діяльність підприємства на фінансову та інвестиційну (цього вимагає практика управління);

4. Фінансова структура підприємства. Виділяють різні структури підприємства.

5. Відокремлене управління грошовим потоком і прибутком. Грошовий потік – це не прибуток, а рух засобів в реальному часі. Слід розрізняти поняття «прибуток» та «грошовий потік».

6. Поєднання доходності підприємства та підвищення ліквідності. Ці два поняття взаємопов'язані. Можуть бути такі випадки, коли підприємство характеризується дохідністю і неліквідністю одночасно.

7. Комплексний характер формування управлінських рішень. Щоб досягти успіху ефективного функціонування, організації приймають різні рішення, які різняться за характером, але направлені на досягнення одного і того ж результату.

8. Динамізм управління. На стан роботи організації впливає багато факторів (фактори зовнішнього і внутрішнього середовища), тому управлінські рішення необхідно приймати оперативно, враховуючи швидкі зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

Дотримання зазначених принципів є дуже важливим, адже за їх допомогою керівництво підприємства регулює діяльність щодо суб'єктів, які підпорядковуються йому, впливає на процес прийняття управлінських рішень. Ефективність виконання цих принципів на підприємстві можна дослідити, якщо проаналізувати загальні показники діяльності підприємства, фінансових ресурсів, а також ліквідність, рентабельність, довгострокову платоспроможність [4].

У практиці фінансового менеджменту широко використовуються важелі. Відомим коефіцієнтом ефективності та управління капіталом є фінансовий важіль та розрахунки його рівня, сили та ефекту, їх розрахунки використовують для прийняття фінансових рішень [1]. В операційному аналізі застосовується поняття операційного важеля, розраховуються його коефіцієнт та сила.

Перед підприємством завжди постає питання в удосконаленні заходів щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємстві. Зараз існує декілька способів, а саме:

- за рахунок створення та впровадження нових технік і технологій підвищується прибуток підприємства;
- залучення кредитних ресурсів;
- розширення ряду послуг;

– економія матеріальних ресурсів;

– прискорити розрахунки з дебіторами тощо.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства доцільно враховувати такі вимоги: існування причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи; динамічність, здатність до зміни якісного стану; володіння параметром, вплив на який дає можливість зміни протікання економічного процесу [2].

Якщо підприємство здатне побудувати ефективну систему фінансового менеджменту та врахувати всі вище зазначені принципи, то можна казати, що воно здатне до саморегуляції, самоорганізації, саморозвитку та прийняття важливих рішень для діяльності.

Також слід звернути увагу на не менш важливі принципи для побудови системи фінансового менеджменту:

– законність управлінських рішень та дій. Тобто керівництво організації повинно слідкувати не лише за своєчасністю та ефективністю прийняття управлінських рішень, а й контролювати їх відповідність до законодавчих актів;

– ефективність та доцільність прийняття управлінських рішень;

– враховувати всі можливі ризики для безпечності безперебійності у функціонуванні підприємства;

– підвищення рівня рентабельності.

Велике значення проблеми визначення ефективності та якості управління має для тих підприємств, які змінюють своє становище на ринку. Коли підприємство стає економічно самостійним об'єктом товарно-грошових відносин і повністю відповідає за результати господарської діяльності, воно має сформувати систему управління, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоздатність і стійкість на ринку. У сучасних умовах з'являються нові функції, які раніше були не потрібні.

У ринковій економіці підприємство самостійно приймає рішення, розробляє стратегію власного розвитку, знаходить потрібні для їх реалізації засоби, наймає працівників, купує обладнання та матеріали, вирішує багато структурних питань, у тому числі таких, як створення, злиття, ліквідація, розподіл, реорганізація виробничої та перебудова організаційної структури управління. Підприємства набувають рис самостійності, які характерні для умов ринкової економіки. Це вимагає значного розширення сфери управління, збільшення обсягу та ускладнення характеру робіт, що виконуються менеджерами. Також зростає відповідальність за якість та своєчасність прийняття тих чи інших рішень.

Отже, управління фінансовими ресурсами сприяє забезпеченню оптимальних умов формування, використання, оптимізації структури фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності для максимізації добробуту власників підприємства в теперішньому і майбутньому періодах. Тому важливо приділяти велику увагу формуванню системи фінансового менеджменту, на основі якої підприємство приймає рішення, які будуть сприяти подальшому розвитку підприємства.

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

Література: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Киев : Ника-центр, 2011. 1330 с. **2.** Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс. Киев : Эльга ; Ника–Центр, 2004. 656 с. **3.** Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента. М. : Вильямс, 2008. 1232 с. **4.** Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 500 с. **5.** Журавльова І. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 207 с. **6.** Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика : учебник. М. : Перспектива. 2010. 656 с. **7.** Улина С. Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России. *Менеджмент в России и за рубежом.* 2000. № 2. С. 97–104.

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ПОВЕДІНКУ МІЖНАРОДНОГО СПОЖИВАЧА

УДК 339.97

Кущ Я. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Під час глобальної пандемії цифрові технології стали вирішальним фактором забезпечення можливості зв'язку, що сприяє безперервності нашого регулярного життя та зв'язку людей як ніколи раніше. У статті розглянуто основні зміни у міжнародній торгівлі під час пандемії.*

Ключові слова: *діджиталізація, міжнародна торгівля, пандемія, глобальна економіка, глобалізаційні процеси.*

Аннотация. *Во время глобальной пандемии цифровые технологии стали решающим фактором обеспечения возможности связи, способствует непрерывности нашего регулярного жизни и связи людей как никогда раньше. В статье рассмотрены основные изменения в международной торговле во время пандемии.*

Ключевые слова: *диджитализация, международная торговля, пандемия, глобальная экономика, глобализационные процессы.*

Annotation. *During the global pandemic, digital technologies have become a critical enabler of connectivity facilitating the continuity of our regular lives and connecting people more than ever before. The article considers the main changes of international trade during the pandemic.*

Keywords: *digitalization, international trade, pandemic, global economy, globalization processes.*

Спалах COVID-19 призвів до перегляду прогнозів зростання світової економіки. Зміни відбулися у кожному аспекті нашого життя. Його вплив на економічну діяльність надзвичайно широкий: від різко зменшених споживчих витрат споживачів до заморожування підприємницької діяльності, включаючи капітальні бюджети, зменшення всіх, крім необхідних операційних витрат.

Незважаючи на це, очевидно, що за нинішніх умов деякі підприємства можуть стати більш критичними для нашого життя і можуть зіткнутися зі збільшенням попиту, наприклад, у випадку з індустрією інформаційно-комунікаційних технологій.

Отже, необхідність доступу до надійної цифрової інфраструктури набуває все більшого значення, і певні аспекти інформаційно-комунікаційних технологій є критично важливими в період ізоляції, такі як збільшення можливостей інформаційно-комунікаційних технологій від роботи на дистанції, телемедицини, доставки та логістики, онлайн та безконтактних платежів, дистанційного навчання та розваги [1].

Незалежно від того, чи відновлення після найглибшого спаду після Великої депресії 1930-х років має V-подібну, W-подібну форму (чи, найімовірніше) «Nike swoosh», повернення до моделей виробництва, що переважали до пандемії, не відбудеться.

Пандемія викликає економічні та соціальні реакції серед населення, що має високі цифрові зв'язки. За підрахунками, 4,57 млрд людей підключено до Інтернету, а також 5,16 млрд, або 66 %, мають мобільний телефон. Що стосується частки світово го населення у віці 14 років і старше, то близько 80–90 % усього світу є мережевим. Інтернет-транзакції у всьому світі зросли порівняно з попереднім роком: за тиждень, що закінчився 19 квітня, приріст за 2019 рік склав 42,8 % [2]. Однак вплив сильно варіюється між галузями, коливаючись від 135 % збільшення онлайн-трафіку для супермаркетів до -72,9 % для туризму в той конкретний тиждень.

Через пандемію COVID-19 споживачі перейшли з офлайн-режиму на онлайн-покупки, головним чином у продуктах харчування та санітарних продуктах. Більшість установ очікувало спад у 2020 році, і багато ринків зазнали негативного впливу на доходи. З іншого боку, заходи блокування, спричинені розповсюдженням COVID-19, не впливали на всі країни та регіони однаково або одночасно.

Почнемо з того, що загальносвітовий рівень зараження вплинув на час, коли були введені національні блокування. Наприклад, блокування в Китаї було запроваджено 2 лютого 2020 року, тоді як карантин у Європі та США розпочався в середині березня 2020 року. Крім того, країни не дотримувались єдиної схеми блокування. Деякі країни запровадили суворий карантин, що однаково впливає на школи, робочі місця, роздрібну торгівлю тощо на їх

© Кущ Я. М, 2020

територіях. Інші країни запровадили блокування в окремих регіонах та / або штатах. У деяких країнах, де карантин було введено загальнонаціональним шляхом, здійснення заходів здійснювалось поступово. Нарешті, були випадки, коли блокування не застосовувалось (наприклад, Швеція, Кенія).

Різні моделі блокування мали різний вплив на продуктивність мереж: однакові національні блокування спричинили зниження швидкості широкосмугового зв'язку та збільшення затримок, тоді як поступові заходи мали менш помітний ефект.

У табл. 1 викладено систематику форм цифрової торгівлі як основу для аналізу цих ефектів, які, звичайно, застосовуються як всередині, так і за кордоном, і які можна використовувати для вивчення наслідків [3]

Таблиця 1

Таксономія форм цифрової торгівлі

Тип	Приклад
«Цифрові на реальні» транзакції, включаючи надання доступу до Інтернету	Веб-пошук, електронне навчання, ігри, мобільні додатки, азартні ігри в Інтернеті, послуги зв'язку (наприклад, WhatsApp або Skype), інформаційні послуги (наприклад, карти та енциклопедії в Інтернеті), інтернет-реклама, Netflix тощо
Операції B2H (від реального до реального) (від бізнесу до домогосподарства) та B2B (від бізнесу до бізнесу)	Amazon and other distributional services; travel services (hotel bookings, flight reservations), purchasing software, etc. provided on a B2H basis; for business services, this captures «trade in tasks» conducted on a B2B basis
«Реальні до реальних» операції H2H (від домогосподарства до	Однорангові транзакції (eBay, Uber, AirBnB) від H2H, опосередковані цифровим способом домогосподарства) з цифровим посередництвом
«Реальні реальні» операції H2B (від домогосподарств до бізнесу) із цифровим посередництвом	Постачальники побутових послуг для бізнесу на базі платформи (Fiverr, Upwork) - це дорівнює торгівлі GATS Mode 4 (переміщення людей), що здійснюється за допомогою цифрових пристроїв; це охоплює торгівлю завданнями, що виконуються на основі H2B [4]
Капіталізація потоків даних	Персональні дані (Facebook, Google), дані, що генеруються через «Інтернет речей», фінансові та персональні дані споживачів в Інтернеті (Alipay) з транскордонними потоками на основі «від бота до бота», без надходжень та оплат і вартість, отримана шляхом вторинної обробки накопичених даних, що виступає як основний капітал для індустріального навчання

Як результат, цифрова торгівля та підтримка цифрових технологій отримала потужний поштовх пандемією. Значна частина цього є місцевою. Однак, хоча традиційну торгівлю пригнічує пандемія, цифрова торгівля та торгівля цифровими технологіями, безсумнівно, розширюються, що буде очевидно, коли статистика почне надходити.

Як наслідок кризи COVID-19, споживачі утримуються від витрат, стурбовані економічною ситуацією та втратою стабільності і перейшли з оффлайн-режиму на онлайн-покупки. Особливо в Китаї цей зсув є найбільш відчутним, 64 % опитаних китайських споживачів перенесли придбання засобів гігієни з офлайн-режиму на Інтернет через COVID-19 [5].

Хоча більшість установ очікувало рецесію в 2020 році, і багато ринків також зазнали негативного впливу на доходи, доходи від електронної комерції, як і очікувало, трохи збільшилися в 2020 році на глобальному рівні. Найбільшим переможцем в електронній комерції стали продукти харчування та особистий догляд, оскільки продажі продуктів і засобів гігієни в мережі зростають.

Як наслідок, інтернет-магазини в цей час переглядають свої прогнози на 2020 рік, опубліковані до кризи COVID-19. Деякі гравці в галузі електронної комерції, такі як Amazon, Zalando та Zooplus, вже почали коригувати свої перспективи – в обидві сторони.

Пандемія коронавірусу завдала суттєвої шкоди міжнародній економіці, та економіці окремих країн. Проте дала поштовх і можливість для розвитку та становлення діджитал-сфери однією з найвпливовіших, дала початок цифровій трансформації не лише окремих бізнес-структур, а й цілих міст і держав.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. ECONOMIC IMPACT OF COVID-19 ON DIGITAL INFRASTRUCTURE // ITU. 2020. URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Conferences /GSR/2020/Documents /GSR-20_Impact-COVID-19-on-digital-economy_DiscussionPaper.pdf. **2.** Worldwide digital population // Statista. 2020. URL: https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/. **3.** Ciuriak D. Digital Trade in a Post-Pandemic Data-Driven Economy. URL: https://www.g20-insights.org/policy_briefs/digital-trade-in-a-post-pandemic-data-driven-economy. **4.** The Impact of COVID-19 on the Global Digital Economy // Network World. 2020. URL: https://www.networkworld.com/article/3566911/the-impact-of-covid- 19-on-the-global-digital-economy.html. **5.** Ciuriak D. World Trade Organization 2.0: Reforming Multilateral Trade Rules for the Digital Age. URL: https://www.cigionline.org/publications/world-trade-organization-20-reforming-multilateral-trade-rules-digital-age.

ПРОЄКЦІЯ ТА ІНТРОЄКЦІЯ ЯК ТИПИ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ ОСОБИСТОСТІ

УДК 159.9

Легка І. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті наведено характеристику способів психологічного захисту на прикладі проекції та інтроєкції. Проаналізовано вплив кожного з способів на становлення особистості в соціумі. Виділено основні негативні сторони розглянутих способів психологічного захисту.*

Ключові слова: *психологічний захист, проєкція, інтроєкція.*

Аннотация. *В статье приведена характеристика способов психологической защиты на примере проекции и интроекции. Проанализировано влияние каждого из способов на становление личности в социуме. Выделены основные отрицательные стороны рассмотренных способов психологической защиты.*

Ключевые слова: *психологическая защита, проекция, интроекция.*

Annotation. *The article describes the characteristics of the methods of psychological defense on the example of projection and introjection. The influence of each of the methods on the formation of personality in society is analyzed. The main negative aspects of the considered methods of psychological defense are highlighted.*

Keywords: *psychological defense, projection, introjection.*

У сучасному світі, де неминучими є постійні конфліктні ситуації, особлива увага фахівців у сфері медицини, психології, педагогіки, соціології, юриспруденції належить психоемоційним розладам. Психосоматичні захворювання безперечно виникають відповідно до захисних механізмів людини. Ефективність цих механізмів оцінюють через характер поведінки, обумовлений психологічними і особистісними реакціями. Кожна людина має несвідомі процеси психологічного захисту, а саме проєкція та інтроєкція. Важливим завданням сучасної науки є дослідження цих процесів і розробка рекомендацій щодо мінімізації впливу їх негативних рис на особистість.

© Легка І. В., 2020

Процесам психологічного захисту особистості присвячено праці Гошовська О. [1], Злепко С. [2], Макаренко С. [3], Музика О. [4], Андрушко Я. [5], Ренке С. [6], Тохтамиш О. [7], Шиделко А. [8]

Метою статті є дослідження проявів проєкції та інтроєкції в психічному здоров'ї людини.

В умовах інформаційного перенасичення суспільство передбачає необхідність інтенсивного розвитку в особистості структур, які відповідають за пристосування до навколишньої дійсності. Однією з систем адаптації особистості є психологічний захист. Психологічний захист направлений на створення суб'єктивно комфортних умов для особистості в ситуаціях напруженості, як у професійній, так і у побутовій діяльності [5].

Проєкція та інтроєкція – типи психологічного захисту, що ґрунтуються на ставленні до оточуючого світу. Важливим завданням для розуміння їх особливостей є виявлення психічних механізмів в умовах психологічної напруги.

Встановлення особливостей цих механізмів з повсякденним станом особистості здійснюється для передбачення можливості виникнення психічних розладів: між механізмами психологічного захисту, схильністю до психічних захворювань, переважаючим видом емоцій і особливостями характеру [2].

У табл. 1 наведено морфологічний аналіз поняття «проєкція» на основі праць Макаренка С. [3], Гошовської О. [1], Музики О. [4], Шиделко А. [3].

Таблиця 1

Морфологічний аналіз поняття «проєкція»

Ключове слово	Визначення за ключовим словом	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
різновид [3]	психологічного захисту	пов'язана з несвідомим	перенесенням неприйнятних власних відчуттів, бажань і прагнень на інших
механізм [1]		в результаті внутрішнє помилково сприймається як те, що приходить ззовні	приписування своїх власних відчуттів, уявлень, бажань, думок, а також часто «ганебних» несвідомих прагнень іншим людям
вкладання [4]	суб'єктивного змісту	в об'єкт	
неусвідомлене перенесення [8]			

Таким чином, проєкцію визначають як механізм психологічного захисту, пов'язаний з несвідомим приписуванням своїх власних відчуттів, уявлень, бажань, думок і прагнень іншим людям.

Захист методом проєкції передбачає «відчуження» людиною неприйнятних емоцій, бажань, мотивів, думок. Як наслідок, вони проєктуються на інших людей з оточення, і людина перестає нести відповідальність за них. Примітивним прикладом такої поведінки може слугувати така ситуація: мати забороняє дитині грати в комп'ютерні ігри більше півгодини, а дитина аргументує це як «а тато дозволив».

У такому випадку не уточняється: дозвіл був на факт гри на комп'ютері чи на продовження часу. Дитина перекладає відповідальність за своє бажання, яке не отримало підтримки у мами, на тата, захищаючись від покарання мами. Негативним наслідком такого захисту є бажання вкласти в зовнішній об'єкт не притаманні йому риси, спроєктувати щось негативне від себе, щоб так позбавитися «викликаних ним» наслідків. Зовнішній об'єкт, тим часом, може не мати нічого спільного з цією проекцією. Якщо розглядати дорослу людину, то, скоріше за все, вона є невпевненою в собі, і проєкції негативу дають їй відчуття, що всі навколо помічають її помилки або несправедливо нав'язують свої [1; 5].

У майбутньому в особистості можуть розвиватися психологічні розлади параноїдального типу, зокрема психози. Цей тип характеризується недовірливістю, невиправданим страхом, уразливістю, гнівною реакцією, контратаками на будь-які зауваження, навіть якщо вони незначні та не з метою критики, почуттям незадоволення, обуреністю, мстивістю тощо [2].

На основі морфологічного аналізу (табл. 2) визначення поняття «інтроєкція» можна сформулювати як механізм психологічного захисту, при якому спостерігається несвідоме присвоєння поглядів, мотивів, установок та відчуттів, сприйманих від інших людей. Варто зауважити, що інтроєкція є протилежністю проєкції в характері прояву самозахисту, але наслідки такої поведінки також мають руйнівну силу для психічного стану особистості, хоч і в іншому напрямку.

Джерелом інформації, що надходить зовні, особистість вважає саме себе, таким чином спотворюється реальність. Особливою небезпекою для психіки є присвоєння рис агресора, тобто коли людина сприймає зовнішню агресію як своє «рідне» почуття. Іноді виникають ситуації, коли дитина в ранньому віці приймає світогляд батьків

у повному обсязі, без порівняння з власним досвідом і розподілу прийнятного та неприйнятного для неї самої. Суб'єкт сприймає рефлексовані іншими людьми властивості з прийняттям їхньої значущості.

Таблиця 2

Морфологічний аналіз поняття «інтроєкція»

Ключове слово	Визначення за ключовим словом	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
втягування [4]	об'єкта	в суб'єктивне коло інтересів	присвоєння їх собі, приватизація частини реальності
механізм [1]	психологічного захисту	характеризується включенням індивідом у свій внутрішній світ	сприйманих ним від інших людей поглядів, мотивів, настановлень та інших інтроєктів
включення [8]	несвідоме		
прийняття [5]	безоцінне		чужих почуттів, установок

Інтроєкція також не є прикладом того, яким має бути психологічний захист. Вона може викликати психічні розлади (неврози) депресивного типу. У такому стані особистість проживає в стані постійного пригнічення своїх істинних інтересів, через це настрій переважно похмурий та сумний. Відношення до себе у таких людей максимально критичне, спостерігаються постійні звинувачення себе, настрої песимістичні, присутнє почуття провини [2].

Механізми захисту психіки присутні в поведінці кожної людини, але варто наголосити, що для нормального психорозвитку важливо мати допустимі важелі захисту. Їх виникнення та подальше функціонування можливе лише при усвідомленні і переживанні минулого хворобливого досвіду, метою чого є убезпечити себе від повторної небезпеки.

Критеріями так званого «нормального» захисту та розвитку психічного здоров'я можна вважати такі:

– адекватність захисту: якщо людина може свідомо сприймати й обговорювати свою захисну реакцію, визнаючи її позитивний або негативний вплив; з огляду на цю характеристику проєкція та інтроєкція не може вважатися прийнятною поведінкою для самозахисту;

– гнучкість захисту: коли людина може пристосовувати різні методи залежно від ситуації, відокремлювати типові для кожного виду захисту загрози; якщо проєкція та інтроєкція не сформовані як єдина форма поведінки і людина може об'єктивно відходити від їхнього негативного впливу, то їх можна частково віднести до оптимального варіанта захисту;

– зрілість захисту: порівняно з, наприклад, сублімацією чи раціоналізацією, проєкція та інтроєкція є більш примітивною формою психологічного захисту, що не дає права вважати їх допустимими для нормального розвитку особистості.

Головним завданням захисних механізмів є послаблення впливу на здоров'я почуттів страху, гніву, болю, невпевненості в собі та водночас підвищення рівня самооцінки, підсилення самоповаги, почуття значущості та захищеності від негативних переживань. Для досягнення цієї мети варто навчати суспільство щодо методів боротьби з руйнівними наслідками систем психозахисту, які за своїм змістом тим чи іншим чином змінюють сприйняття реальності такою, як вона є.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Гошовська О. Первинні механізми психологічного захисту та вікова динаміка їхнього застосування: теоретико-емпіричний ракурс. *Проблеми загальної та педагогічної психології.* 2012. № 14. Ч. 6. С. 112–119. **2.** Злепко С. М., Сергєєва В. В., Коваль Л. Г., Азархов О. Ю. Типологія захисних механізмів психічної адаптації та схильність до психічних розладів. *Медична інформатика та інженерія*. 2009. № 4. С. 32–38. **3.** Макаренко С. Методи і способи психологічного захисту особистості в умовах екстремальних ситуацій. *Проблеми екстремальної та кризової психології.* 2013. № 14. Ч. 1. С. 203–211. **4.** Музика О. Л. Ціннісна взаємодія як чинник розвитку обдарованої особистості. Актуальні проблеми психології. Т. VI: *Психологія обдарованості.* 2016. № 12. С. 5–20. **5.** Андрушко Я. С. Психологічні захисти в структурі професійної ідентичності майбутнього працівника органів внутрішніх справ : монографія. Львів : ЛьвДУВС, 2016. 276 с. **6.** Ренке С. О. Захисні механізми особистості як фактор збереження

цілісності «Я» структури. *Проблеми сучасної психології.* 2010. № 10. С. 18–27. **7.** Тохтамиш О. М. Захисний психологічний механізм проекції та його зв'язок з самосприйняттям особистості. *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2015. № 5/1 (10). С. 74–78. **8.** Шиделко А. В. Науково-теоретичні грані психологічного захисту особистості. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* 2018. № 1. С. 87–94.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.36

Лигус О. Є.

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

Анотація. *Статтю присвячено актуальним питанням дослідження зовнішнього оточення підприємства та визначення його впливу на можливості зростання та розвитку підприємства. Обґрунтовано необхідність і доцільність проведення PEST-аналізу для визначення характеру впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства для виявлення основних тенденції та змін зовнішнього середовища. Проведено PEST-аналіз факторів зовнішнього середовища, в результаті якого виявлено основні можливості та загрози.*

Ключові слова: *зовнішнє середовище, аналіз, PEST-аналіз, конкурентоспроможність, зміни, фактори зовнішнього середовища, управління підприємством, стратегічне управління.*

Аннотация. *Статья посвящена актуальным вопросам исследования внешнего окружения предприятия и определения его влияния на возможности роста и развития предприятия. Обоснована необходимость и целесообразность проведения PEST-анализа для определения характера влияния внешней среды на деятельность предприятия для выявления основных тенденции и изменений внешней среды. Проведен PEST-анализ факторов внешней среды, в результате которого выявлены основные возможности и угрозы предприятия со стороны макросреды ОАО «Трест Жилстрой-1».*

Ключевые слова: *внешняя среда, анализ, PEST-анализ, конкурентоспособность, изменения, факторы внешней среды, управления предприятием, стратегическое управление.*

Annotation. *The article is devoted to topical issues of studying the external environment of the enterprise and determining its impact on the growth and development of the enterprise. The necessity and expediency of conducting PEST analysis to determine the nature of the impact of the external environment on the activities of the enterprise to identify the main trends and changes in the external environment are substantiated. A PEST analysis of environmental factors was conducted, as a result of which the main opportunities and threats of the enterprise from the macroenvironment of PJSC «Trust Zhytlobud-1» were identified.*

Keywords: *external environment, analysis, PEST-analysis, competitiveness, changes, external factors, enterprise management, strategic management.*

Діяльність підприємств будівельної галузі обумовлена високою різноманітністю факторів впливу на внутрішнє і зовнішнє середовище їх функціонування, що вимагає необхідності відмовлення від жорсткої адміністративно-

© Лигус О. Є., 2020

командної системи і переходу до гнучкої системи діяльності будівельних підприємств і проведенням відповідних наукових досліджень.

З метою дослідження питання щодо складу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, їх впливу на ефективність будівельних підприємств розглянуті праці таких авторів, як Л. В. Бондарчук, О. С. Віханський, І. В. Гончар, П. В. Журавльов, Й. С. Завадський, Н. Є. Ковшун, І. В. Кононова, І. І. Мазур, Т. П. Макаровська, А. І. Наумов, О. А. Осовський, З. П. Румянцева, В. Д. Шапіро, та ін. [1–5].

Аналіз праць зазначених авторів показав, що у будівельних організацій на сьогодні розглядається багато різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність їх діяльності та розвитку. Однак однозначності в поглядах щодо їх складу та взаємозв'язку серед різних авторів не існує.

Мета цієї статті – висвітлення проблем будівельної галузі України та аналіз найвпливовіших факторів макросередовища.

На сучасному етапі розвитку України забезпечення стабільної роботи будівельних підприємств є завданням першорядної важливості для керуючих усіх рівнів. Найважливішою якісною характеристикою господарювання на всіх рівнях є ефективність будівництва. Підвищення ефективності будівництва на підприємствах України – це одне з найважливіших завдань як держави, так і економістів самих підприємств. Сучасне зовнішнє середовище підприємств характеризується надзвичайно високим ступенем складності, динаміки і невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі – основна умова в бізнесі й інших сферах життєдіяльності.

Організації повинні, з одного боку, постійно усвідомлювати новий характер змін у навколишньому середовищі й ефективно на них реагувати. З іншого боку, необхідно мати на увазі, що самі організації генерують зміни у зовнішньому середовищі, випускаючи нові, наприклад, види товарів і послуг, використовуючи нові види сировини, матеріалів, енергії, обладнання, технологій.

PEST-аналіз призначений для виявлення політичних, економічних, соціокультурних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які можуть вплинути на ринкове становище і стратегію підприємства [3]. Цей метод є простим і зручним для аналізу макросередовища підприємства.

Методика PEST-аналізу часто використовується для оцінки ключових ринкових тенденцій галузі, а результати PEST-аналізу можуть використовуватися для визначення списку можливостей та загроз при складанні SWOT-аналізу підприємства. PEST-аналіз є довгостроковим інструментом стратегічного планування і складається на три-п'ять років вперед [5]. Для цього аналізу було сформульовано складові за окремими групами факторів, які у будівельній галузі України є найбільш вагомими (табл. 1).

Таблиця 1

PEST-аналіз підприємств будівельної галузі України

Політичні фактори	Вага	Бал	Оцінка	Економічні фактори	Вага	Бал	Оцінка
1. Курс України на Європейський Союз	0,15	1	0,15	1. Зростання конкуренції в галузі	0,1	3	0,3
2. Посилення державного регулювання	0.2	5	1	2. Зростання вартості матеріалів	0,3	5	1,5
3. Гальмування економічних реформ	0.05	2	0.1	3. Зменшення обсягу інвестицій у будівельну галузь	0.1	3	0.3
4. Зміни в законодавчій базі	0.1	4	0.4	4. Низькі обсяги власних фінансових ресурсів	0.1	3	0.3
5. Непрозорість розподілу державних замовлень на виконання будівельно-ремонтних робіт	0.1	3	0.3	5. Постійні коливання курсу валют	0.2	4	1
6. Військовий конфлікт	0.4	6	2.4	6. Зростання рівня і темпу інфляції	0.2	5	1
ВСЬОГО	1		4.35	ВСЬОГО	1		4.5
Соціальні фактори	**Вага**	**Бал**	**Оцінка**	**Технологічні фактори**	**Вага**	**Бал**	**Оцінка**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
1. Зниження чисельності працездатного населення	0.2	4	0.8	1. Розвиток діджиталізації	0.1	2	0.2

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Значний відплив за кордон висококваліфікованих спеціалістів, пов'язаних зі створенням і застосуванням комп'ютеризованих виробництв	0.2	6	1.2	2. Автоматизація процесів	0.15	3	0.45
3. Зміна уподобань та цінностей споживачів	0.4	5	2	3. Впровадження модернізації виробництва	0.35	4	1.4
4. Скорочення працездатного населення	0.05	1	0.05	4. Розвиток нових технологій	0.25	6	1.5
5. Зміни у віковій структурі населення (старіння населення)	0.1	3	0.3	5. Політика держави у сфері НТП	0.1	5	0.5
6. Професійний розвиток галузі	0.05	2	0.1	6. Проведення науково технічних робіт	0.05	1	0.05
ВСЬОГО	1		4.45	ВСЬОГО	1		4.1

Таким чином, аналіз факторів показав, що найбільш істотний вплив на діяльність будівельної галузі на цьому етапі мають економічні фактори: економічні фактори чинять сильний дестабілізуючий вплив на функціонування підприємств будівельної галузі. Події останніх років (коливання курсу валют, зростання цін на матеріали, зниження купівельної спроможності громадян України, пандемія) перешкоджають ефективній діяльності учасників будівельної галузі та гальмують її розвиток.

На другому місці виявилися соціальні фактори. Несприятлива демографічна ситуація, відтік кадрів за кордон та їх низька кваліфікація є однією з суттєвих проблем галузі. Кооперація між компаніями, фінансування досліджень і розвиток професійної освіти можуть допомогти у вирішенні кадрових питань і стимулюватимуть розвиток галузі.

Однак незначний відрив за оцінкою політичні фактори знаходяться на другому місці за якістю впливу на галузь. Для зміни цієї ситуації необхідно провести зміни в податковій політиці, державному управлінні, а також пришвидшити процеси євроінтеграції.

Найменше впливають технологічні чинники. Для зміни цієї ситуації необхідно прискорити процеси модернізації основних фондів та стимулювати інноваційну діяльність, і всебічно сприяти виробництву високотехнологічної продукції, що зміцнить конкурентоспроможний потенціал.

Особливістю підприємств будівельної галузі є те, що вони дуже чутливі до чинників макроекономічного середовища. Саме тому основним завданням для забезпечення ефективності функціонування будівництва в цілому є мінімізація негативного впливу зовнішнього середовища за допомогою стратегічного управління.

Також на сьогодні в Україні проблемним залишилося питання щодо мікросередовища будівельної галузі, а саме можливостей реалізації будівельних проєктів та управління діяльністю будівельних підприємств.

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

Література: 1. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 5. С. 7–15. **2.** Микуланинець С. І. Застосування результатів PEST-, SNW- та SWOT-аналізів під час розроблення стратегії розвитку туристично-рекреаційного комплексу Закарпатської області. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління.* 2018. Т. 29 (68). № 5. С. 118–123. **3.** Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2006. 268 с. **4.** Садовяк М. Регулювання розвитку інвестиційно-будівельної діяльності в Україні: організаційно-правовий аспект. *Економічний аналіз.* 2019. Т. 29 (1). С. 92–100. **5.** Фісуненко П. А. Лаже М. В. Аналіз факторів зовнішнього середовища будівельних підприємств, що впливають на економічну безпеку. *Бізнес Інформ*. 2016. № 10. С. 189–195.

ЕТИКА ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 005:174.4

Литвинов І. В.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто проблему необхідності дотримання етичних норм у менеджменті. Проаналізовано сфери діяльності менеджера, в яких дотримання встановлених правил поведінки є необхідним. Виявлено відмінності в етичних нормах залежно від обраної стратегії здійснення функцій управління.*

Ключові слова: *етика, бізнес, етика в менеджменті, соціальна відповідальність, норми поведінки.*

Аннотация. *В статье рассмотрена проблема необходимости соблюдения этических норм в менеджменте. Проанализированы сферы деятельности менеджера, в которых соблюдение установленных правил поведения является необходимым. Обнаружены различия в этических нормах в зависимости от выбранной стратегии исполнения функций управления.*

Ключевые слова: *этика, бизнес, этика менеджмента, социальная ответственность, нормы поведения.*

Annotation. *The article deals with the need of following ethical standards in management. Manager's areas of activity, which requires code conduct following, are analyzed. Differences in ethical standards depending on selected management strategies implementation were discovered.*

Keywords: *ethics, business, ethics in management, social responsibility, code of conduct.*

Актуальність роботи полягає в тому, що менеджмент є наукою не лише економічного, а ще й соціального спрямування. Менеджер, як фахівець, кожен день має справу із людьми. Керівник планує та організовує роботу підлеглих, контролює виконання ними завдань, а також слідкує за мікрокліматом всередині підприємства та регулює відносини з партнерами та конкурентами поза межами організації. Такий широкий спектр соціальних обов'язків й обумовлює необхідність дотримання певних встановлених норм поведінки, тобто етики.

Стабільна актуальність цієї проблеми викликає багато уваги з боку вчених. Порушена нами проблематика знайшла часткове відображення у роботах таких науковців, як Лесько О. Й., Чайка Г. Л., Красноруцький О. О., Палеха Ю. І. та ін. Але в науковій літературі бракує робіт, що узагальнюють і структурують основні етичні складові такої професії, як менеджер. Подібна інформація є вкрай корисною для менеджерів з малим досвідом роботи, бо дозволяє уникнути можливих конфліктів із підлеглими та керівництвом шляхом дотримання стандартних правил етикету у менеджменті [3–6].

Метою статті є узагальнення основних етичних складових процесу менеджменту, які притаманні кожному підприємству незалежно від сфери його діяльності.

Розгляд питання про взаємозв'язок етики та менеджменту є неможливим без чіткого формулювання визначень цих понять. Можна навести трактування цих термінів у «Словнику української мови» та в «Економічному словнику» [1, с. 490; 2, с. 180].

Етика – це норми поведінки, сукупність моральних правил якого-небудь класу, суспільної організації, професії і т. ін.

Менеджмент – це діяльність, спрямована на перетворення вихідної ситуації в бажану, сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та збільшення прибутку.

Проаналізувавши ці визначення, можна дійти висновку, що етика менеджменту – це сукупність норм і правил, які регулюють взаємовідносини між об'єктами та суб'єктами управління задля гармонійної співпраці та досягнення загальних цілей компанії.

На нашу думку, у менеджменті існує 3 ключових аспекти, у яких дотримання норм поведінки є необхідним. Серед них можна виділити: спілкування керівника із підлеглим, ведення переговорів (з партнерами, конкурентами, клієнтами та ін.) та соціальну відповідальність. Саме ці критерії дають змогу оцінити ефективність виконання керівником своїх обов'язків у соціальному спрямуванні менеджменту. Пропонуємо навести головні етичні засади за кожним з цих критеріїв.

© Литвинов І. В., 2020

Етичні норми спілкування керівника із підлеглими. Левова частка репутації менеджера формується на базі того, як він уміє контактувати із підлеглими та організовувати їх працю. На думку Лесько Й. О., спілкування менеджера з робітниками має відбуватися за заздалегідь обраною стратегію. Ця стратегія має містити певний прототип відносин, у дусі якого й будуть формуватися стосунки між суб'єктами та об'єктами управління [3, с. 46].

Чайка Г. Л. у своїй роботі «Культура ділового спілкування менеджера» визначає такі форми спілкування менеджера з підлеглими [4]:

1. Субординаційна. Ця форма спілкування характеризується великою дистанцію між менеджером і підлеглим. Дуже часто таку форму застосовують керівники, що намагаються впливати на підлеглих за допомогою своїх інтелектуальних переваг. Також такий тип комунікації використовують менеджери, що не володіють достатніми комунікативними та інтелектуальними навичками (але мають дуже глибокі пізнання в економічній сфері).

2. Службово-товариська. Ця форма спілкування між підлеглим і керівником характеризується розподілом службових ролей та професійних повноважень. Але, на відміну від попереднього типу, менеджер із повагою відноситься до підлеглих та йде на зменшення дистанції між суб'єктами та об'єктами управління (контакт здійснюється простіше). За допомогою цього зміцнюється корпоративна культура та зростає імідж керівника. Підлеглі відчувають себе більш потрібними та ближчими до апарату управління організацією.

3. Дружня. При використанні подібної форми зникає межа між керівником і підлеглим. Спілкування відбувається на рівних умовах. Це сприяє поліпшенню відносин всередині колективу, але втрачається контроль над перебігом виконання своїх функцій підлеглими, наслідком чого стає втрата контролю над діяльністю організації загалом.

На нашу думку, оптимальною формою спілкування між керівником та підлеглим є службова-товариська. Вона виступає компромісом між жорстким контролем і розмиванням границь. Завдяки цьому вдається досягти потрібного рівня неформальних відносин всередині колективу, що дозволяє підвищити ефективність праці. Цю думку також розділяє Завадський Й. С., який наголошує на тому, що менеджери повинні цікавитися соціальним життям компанії та не стояти осторонь підлеглих. Такі дії будуть поліпшувати мікроклімат у компанії, що позитивно вплине на її загальний розвиток [2, с. 45].

Ведення переговорів. Одним із головних завдань менеджера у зовнішній діяльності організації є ведення переговорів і проведення зустрічей із партнерами, конкурентами, клієнтами та ін. Як і у внутрішніх взаємовідносинах, етичні норми та стандарти поведінки у зовнішніх взаємовідносинах повністю залежать від менеджера. У роботі «Етичні аспекти ведення переговорів у сучасних умовах» Краснорученький О. О. та Смігунова О. В. вважають, що саме керівник обирає ту чи іншу стратегію ведення переговорів. Вона повинна відповідати тим умовам, у яких буде проходити спілкування (З ким будуть проходити переговори? Де вони будуть проходити? Чого треба досягти?) [5, с. 21].

Палеха Ю. І. у роботі «Етика ділових відносин» визначає три стратегічні підходи до ведення переговорів, кожен з яких вимагає дотримання специфічних правил поведінки [6]:

1. Жорсткий підхід. При застосуванні цього стилю парламентарі мають категорично протилежні точки зору щодо обговорюваної проблеми. Кожен з них майже непохитно відстоює свої інтереси (коли-не-коли хтось може піти на мізерні поступки). Співрозмовники використовують різноманітні хитрощі задля введення опонента в оману. Частіше за все, такі переговори не дозволяють сторонам дійти згоди, перетворюючись на звичайне змагання.

2. М'який підхід. Цей підхід є абсолютно протилежним жорсткому. Парламентарі відносяться один до одного по-дружньому. У цьому випадку акцентується увага на меті досягнення згоди. Кожна із сторін готова піти на суттєві поступки, що сприяє досягненню мети переговорів. Але варто зазначити, що досягнута згода не буде задовольняти жодну з сторін та, скоріш за все, буде незрозумілою та непотрібною.

3. Принциповий (гарвардський) підхід. Ця стратегія виступає балансом між жорстким та м'яким типом ведення переговорів. Увага парламентарів фокусується на взаємовигідних умовах укладання договору. При цьому кожна із сторін залишається при своїх стійких інтересах, але готова піти на поступки задля досягнення домовленості у тому разі, якщо вони не будуть суперечити їх позиції стосовно цього питання. На виході ми отримуємо результат, що буде задовольняти обидві сторони.

Узагальнюючи наведені вище стратегії, можна сказати, що принциповий підхід є найбільш універсальним, і у випадку, якщо у вас недостатньо інформації щодо планів опонента, можна з упевненістю застосовувати саме його.

Також важливу роль у переговорах грають культурні та національні особливості опонента. Якщо йдеться про міжнародні зустрічі, то ці фактори виходять на перший план, навіть знаходяться попереду обрання стратегії. Справа полягає у тому, що різні національності мають різні культурні особливості. Звідси випливають розбіжності у традиційному підході до ведення переговорів і бізнесу в цілому.

Гарним прикладом є описані Лесько О. Й. деякі національні стилі ділових стосунків. Наприклад, американці, окрім загальних питань, дуже полюбляють обговорювати деталі процесу реалізації. Їм притаманні завжди гарний настрій, щирість, активність і неформальна манера переговорів. А ось із китайцями справа протилежна. Вони виділяють окремі етапи переговорів і ведуть їх досить закрито. Вони завжди дуже прискіпливі, бо намагаються дізнатися все про ваші наміри. В той самий час їх наміри можуть бути нікому невідомими [3, с. 61–64].

Це й обумовлює необхідність ретельної підготовки до міжнародних переговорів шляхом вивчення культури ведення бізнесу та специфічних традицій окремих держав.

Соціальна відповідальність. Із кожним днем це словосполучення стає все більш популярним. Воно не тільки вийшло за рамки етики, але й увійшло до повсякденного вжитку. Завадський Й. С. визначає соціальну відповідальність як «визначений рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми суспільства з боку організації» [2, с. 44].

Під цим терміном ховається дуже проста сутність. Кожна компанія, що функціонує у суспільстві, несе відповідальність за рішення, що вона приймає. Як безпосередня ланка управління менеджер постійно приймає рішення, що можуть мати як позитивні, так і негативні результати.

Етичний бік соціальної відповідальності полягає у тому, що менеджер постійно дотримується встановлених норм і принципів прийняття рішень. На думку Колянко О. В., менеджер має декілька рівнів соціальної відповідальності [7]:

1. Відповідальність перед споживачем. Вона полягає у якості виготовленої продукції або наданої послуги.

2. Відповідальність перед підлеглими. Об'єктивний розподіл завдань та чесна оцінка виконаної роботи та винагорода за неї.

3. Відповідальність перед суспільством, країною. Усі рішення, прийняті менеджером, мають відповідати законодавству країни та не шкодити її добробуту (соціальному, економічному, екологічному та ін.).

4. Відповідальність перед акціонерами та компаньйонами. Рішення, що приймаються менеджером, мають працювати на благо організації та розвивати її. Керівник повинен, у першу чергу, працювати на користь розвитку компанії, а не поліпшення власного добробуту.

Підбиваючи підсумки можна сказати, що етика, дійсно, є невід'ємною складовою менеджменту. Керівники кожен день зустрічаються з необхідністю налагодження комунікації як всередині, так і зовні компанії. Ураховуючи соціальне спрямування такої професії, як менеджмент, виникає потреба у дотриманні встановлених правил та етичних норм поведінки. У менеджменті існує 3 ключових аспекти, у яких дотримання норм поведінки є необхідним. Серед них можна виділити: спілкування керівника із підлеглим, ведення переговорів і соціальну відповідальність.

Етичні норми спілкування керівника із підлеглими складаються залежно від обраної форми відносин, що обирається. Серед форм спілкування виділяють субординаційну, службово-товариську та дружню.

Правила ведення переговорів відрізняються залежно від стратегії, яку обирають парламентарі. В основному виділяють три види стратегій: жорсткі, м'які, принципові (гарвардські). Також варто пам'ятати, що левова частка результатів переговорів залежить від національних і культурних традицій їх ведення. Необхідно заздалегідь вивчати питання особистостей тієї чи іншої культури.

Соціальна відповідальність містить у собі комплекс етичних норм і встановлених правил, які необхідні для виконання візії компанії. Кожен менеджер повинен пам'ятати, що він несе відповідальність за кожне прийняте їм рішення, та працювати на благо організації, а не заради поліпшення власного добробуту.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Словник української мови : в 11 т. / за ред. І. К. Білодіда. Київ : Наук. думка, 1970–1980. Т. 2. 490 с. **2.** Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 356 с. **3.** Лесько О. Й., Прищак М. Д., Залюбівська О. Б., Рузакова Г. Г. Етика ділових відносин. Вінниця : ВНТУ, 2011. 309 с. **4.** Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посіб. Київ : Знання, 2005. 442 с. **5.** Краснорущький О. О., Смігунова О. В. Етичні аспекти проведення ділових переговорів в сучасних умовах. URL: http://dspace.khntusg.com.ua/handle/123456789/4401. **6.** Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч.-метод. посіб. Київ : Кондор, 2008. 356 с. **7.** Колянко О. В. Соціальна відповідальність менеджменту в системі управління організацією. *Торгівля, комерція, підприємництво.* 2013. Вип. 15. С. 105–107.

ПСИХОЛОГІЯ ПЕРЕЖИВАНЬ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

УДК 159.96

Лобойко М. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Статтю присвячено проблемі переживання самотності в юнацькому віці. Висвітлено проблему типологізації людей, які схильні до подібного стану. Розглянуто, як цей стан може вплинути на подальше життя дитини.*

Ключові слова: *юнацький вік, самотність, проблема самотності, психологія, типологізація людей.*

Аннотация. *Статья посвящена проблеме переживания одиночества в юношеском возрасте. Высветлена проблема типологизации людей, которые подвержены подобному состоянию. Рассмотрено, как данное состояние может повлиять на дальнейшую жизнь ребенка.*

Ключевые слова: *юношеский возраст, одиночество, проблема одиночества, психология, типологизация людей.*

Annotation. *The article is devoted to the problem of experiencing loneliness in adolescence. The problem of typology of people who are prone to such a state is highlighted. The scientific article describes how this condition can affect the future life of a child.*

Keywords: *adolescence, loneliness, the problem of loneliness, psychology, typology of people.*

На сьогодні проблема самотності серед юнаків набирає все більшої популярності та турбує чималу кількість дорослих. Проблема самотності хвилювала вчених, письменників, філософів завжди, скільки існують дослідження людини. Інтроспективні процеси занурення у власну людську сутність приводили дослідників до усвідомлення стану самотності, що і було джерелом їх вигадок з цього приводу. Сьогодні ця проблема, проблема самотності, незважаючи на всі зростаючі можливості комунікації, набуває масового характеру, тому з'являються все нові роботи, що досліджують сутність самотності, причини його виникнення, характерні прояви і вплив на різні категорії людей в різні періоди життя.

Вперше самотність юнаків вивчалася з психотерапевтичної точки зору такими відомими психологами, як А. Маслоу, К. Роджерс, Х. Салліван, З. Фрейд, Е. Фромм, К. Хорні, Е. Еріксон, К. Юнг. Кожен психологічний напрям дав свою власну та самостійну оцінку психологічних передумов виникнення самотності. Більшою мірою теоретичний аналіз змісту самого феномена і причини самотності ми знаходимо в працях таких відомих учених: К. Андерсона і Л. Хоровіца, Р. Вейса, Дж. Де Джонг-Гірвельд і Д. Раадшелдерс, Т. Джонсона і У. Садлера, К. Кутрона, Б. Мораша, Л. Попелу, М. Селигмана, Ф. Фромм-Рейхман, Дж. Янга [1].

Психологія з першого часу свого існування цікавилася проблемами самотності. Доказом тому слугують праці таких учених, як В. Асєєва, А. Бодальов, Е. Бондаревська, Б. Гершунський, Є. Головаха і Н. Панін, Н. Гуткіна, Я. Коломинский, І. Кон, Ю. Орлов, Н. Різдвяна, В. Сафіна, Е. Соколова, Д. Фельдштейн та ін. Відомий психологічний словник самотність описується як деякий психогенний фактор емоційного стану людини, що знаходиться в незвичних умовах ізоляції від інших людей.

Емоційні реакції, котрі супроводжують почуття самотності, з легкістю можуть перейти до стану психологічного шоку, що веде за собою тривожність, депресію та вегетативні реакції [2]. Самотність у підлітковому віці провокується різного роду ізоляцією людини, наприклад, експериментальною, географічною або соціальною. Потреба в спілкуванні у ізольованої дитини є актуальною.

Однією з найважливіших проблем у дослідженні самотності є проблема типологізації людей, які здебільшого схильні до цього стану. Відомий болгарський психолог Л. Сімеонова [3] мала змогу згрупувати схожих за станом людей, які так чи інакше схильні до самотності, за їхніми характерними поведінковими особливостями. Завдяки цьому вона змогла виділили такі типи.

До першого типу відносяться люди, котрі мають потребу в самоствердженні. У цього типу людей завжди в центрі уваги тільки те, що їх турбує. В них на першому місці виключено власне просування та особистий успіх.

© Лобойко М. О., 2020

Другий тип – люди, які мають яскраве вираження стереотипної поведінки. Через це вони наражають себе на небезпеку, адже вихід зі звичної рольової позиції загрожує їм почуттям дискомфорту та відсутністю розкутості у відносинах з людьми.

До третього типу відносяться люди, які відрізняються від інших нестандартною поведінкою. Їх вчинки та неординарний світогляд жодним чином не відповідають загальноприйнятим нормам та усувають їх від суспільства інших людей.

Четвертий тип людей – інтроверти. Це люди, які зосереджені на власному внутрішньому світі та своїх відчуттях. Події свого власного життя не схожі на те, що відбувається з іншими.

До п'ятого, останнього типу людей, відносяться люди, у яких дуже занижена самооцінка. Вони недооцінюють себе, свої можливості. Недооцінюють себе як особистість та мають страх бути нецікавим тій чи іншій групі людей. Їх ніхто не помічає. Це завдає їм морального болю, та вони болісно це переживають.

Самотність вважається певним психологічним феноменом і визначається більшістю вчених як властивий більшою мірою юнацькому віку, бо саме в юності є прагнення до усамітнення. Самотність дає змогу самостійно підготуватися до майбутніх почуттів закоханості та любові, які можуть сприйматися лише наодинці з самим собою. Аналізуючи вікові особливості прояву самотності, вчений Г. М. Тихонов зазначає, що самотність в юності є дуже поширеним явищем. Юнаки в цілому проявляють високу вразливість щодо самотності та велику схильність до нього порівняно зі зрілими та літніми людьми [4].

Перехід в юнацькому віці на вищий рівень самосвідомості дає можливість прийняти себе як унікальну, несхожу на оточуючих людей, особистість. Переживання юнаків через власну неординарність у поєднанні із певними страхами неприйняття та нерозуміння з боку інших і дає відчуття самотності. Крім того, в цьому віці загострюється потреба зайняти позицію в будь-якій соціальній групі. Відсутність людей, які поділяють інтереси юнака, також призводить до ізольованості. До виникнення самотності в такому юному віці призводять також типові для них кризи вибору життєвого шляху та самооцінки.

Самотність в юнацькому віці визначається прагненням жити окремо від батьків, не залежати не від кого. Також самотність виникає, коли дитина страдає переживаннями, пов'язаними з пошуком сенсу життя, вступом в нові умови, пов'язані з навчанням або професією.

Отже, негативні емоції, які відчувають юнаки, не дуже добре впливають на процес соціалізації і формування особистості. Такі емоції стають однією з причин соціальної дезадаптації дітей. Відчуття суб'єктивної самотності призводить до нігілістичного відношення до суспільства в цілому, а також до людей зокрема, до розвитку таких форм поведінки, які спрямовані на протиборство, яке виявляється в кримінальних, екстремістських діях, наркоманії, алкоголізмі тощо [5].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Анастази А., Урбина С. Психологическое тестирование. СПб. : Питер, 2001. 688 с. **2.** Шагивалеева Г. Р. Одиночество и особенности его переживания студентами. Елабуга : АЛМЕД, 2007. 157 с. **3.** Кузнецова А. Н., Лебедев В. И. Психология и психопатология одиночества. М. : Медицина, 1972. 335 с. **4.** Сборник психологических тестов / сост. Е. Е. Миронова. Мн. : Женский институт Энвила, 2006. Ч. 3. 120 с. **5.** Психологический словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. М. : Политиздат, 1985. 494 с.

ЗВОРОТНА ДИСКРИМІНАЦІЯ

УДК 342.72

Ляшко К.А.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто проблему поширення зворотної дискримінації на прикладі Сполучених Штатів Америки. У майбутньому ця ситуація може призвести до нового розподілу суспільства за расами, гендерами або статями, якщо вчасно не виявити та не вирішити цю проблему. Визначено приклади прояву зворотної дискримінації та запропоновано варіант запобігання поширенню цієї проблеми.*

Ключові слова: *позитивна дискримінація, зворотна дискримінація, раса, гендер, стать.*

Аннотация. *В статье рассмотрена проблема распространения обратной дискриминации на примере Соединенных Штатов Америки. В будущем эта ситуация может привести к новому разделению общества по расам, гендерам или полам, если вовремя не выявить и не решить эту проблему. Определены примеры проявления обратной дискриминации, и предложен вариант предотвращения распространения данной проблемы.*

Ключевые слова: *позитивная дискриминация, обратная дискриминация, раса, гендер, пол.*

Annotation. *The article considers the problem of reverse discrimination spreading on the example of the United States of America. In the future this situation may lead to the separation of society by gender or by race if it isn't identified and solved. The article also contains some examples of manifestations of reverse discrimination and a proposal on how to prevent the increasing of the problem.*

Keywords: *positive discrimination, reverse discrimination, race, gender, sex.*

Актуальність роботи полягає у тому, що після подій влітку 2020 року проблема зворотної дискримінації стає все більш відчутною у США та країнах Європи. У подальшому така ситуація може призвести до деградації суспільства та повернення його розвитку на століття назад у той час, коли людей оцінювали не за їх знаннями та навичками, а за кольором шкіри, гендером, або статтю. Такі зміни можуть призвести до необ'єктивної оцінки як робочих або студентів, так і школярів, і навіть дітей дошкільного віку.

Метою роботи є розкриття проблеми надмірної кількості позитивної дискримінації, що веде до поширення зворотної дискримінації та розшарування суспільства.

Завдання цієї роботи полягають у тому, аби розкрити поняття «позитивна дискримінація» та «зворотна дискримінація», дослідити причини появи зворотної дискримінації у різних країнах та запропонувати можливе вирішення цих проблем.

Для початку слід розрізняти поняття «позитивна дискримінація» та «зворотна дискримінація».

Позитивна дискримінація – це заходи з надання переважних прав або привілеїв для певних груп населення, які застосовуються для досягнення рівності в посадах, рівня освіти, доходах для представників різних статей, рас, етносів, конфесій, сексуальних орієнтацій тощо [3].

Зворотна дискримінація – це концепція дискримінації відносно членів домінуючої групи або більшості на користь членів груп меншин. Виникнення такого виду дискримінації обумовлено як недоліками в юридичному визначенні обмежень позитивної дискримінації, так і зловживанням тимчасовими правовими перевагами з боку раніше дискримінованих меншин [4].

Вперше позитивна дискримінація була застосована у Сполучених Штатах Америки «Виконавчим наказом № 0925», підписаним 6 березня 1961 року Джоном Кеннеді. Цей наказ містив у себе положення про те, що «урядові підрядники вводять позитивні заходи задля забезпечення однакового ставлення до працівників як при працевлаштуванні, так і при подальшій службі незалежно від їх раси, віросповідання або національного походження».

Далі, у 1965 році президентом Ліндоном Б. Джонсоном було видане розпорядження № 11246, який вимагав від уряду прийняти позитивні заходи задля найму незалежно від раси, релігії або національного походження.. Цим розпорядженням він не дозволив роботодавцям дискримінувати членів «невигідних» груп. Через 2 роки гендер було включено до списку антидискримінації.

Зазвичай заходи щодо зрівнювання направлені у бік інвалідів і меншин. Серед суб'єктів позитивної дискримінації можуть бути:

© Ляшко К.А., 2020

- представники нижчих соціальних груп у суспільній ієрархії;
- расові меншини;
- етнічні меншини;
- сексуальні меншини;
- непривілейовані касти;
- жінки;
- інваліди;
- колишні військовослужбовці.

Характер політики позитивної дискримінації може відрізнятися у різних країнах світу. Деякі держави використовують систему квот, згідно з якою певний відсоток державних робочих місць, політичних посад та місць в учбових закладах повинен бути зарезервований для членів певної групи. Водночас в інших країнах такі дії вважаються незаконними, оскільки вони передбачають нерівне ставлення до усіх рас.

Прибічники ж позитивної дискримінації вважають, що вона допомагає компенсувати колишню дискримінацію, що полягала у переслідуваннях або експлуатації з боку домінуючої групи, та подолати існуючу дискримінацію.

У цілому критика позитивної дискримінації зводиться до того, що позитивні заходи зрівнювання – це зворотна дискримінація та позитивні дії, що мають небажані побічні ефекти. Критики стверджують, що такі заходи можуть посилити расову напруженість, перешкоджають примиренню, замінюють старі помилки та закликають людей позиціонувати себе «незахищеними», навіть якщо це не так.

Перші ж прояви зворотної дискримінації з'явилися вже у 1970-х роках, коли позитивна дискримінація починала набирати обертів. Особливо активно зворотна дискримінація проявляється у робочій та освітній сферах. Розглянемо на прикладах.

Дуже яскравим прикладом цього явища є ситуація, що відбулася ще у 2002 році у місті Мобайл, штат Алабама, США. Тоді білошкіра жінка на ім'я Сара Тейлор була звільнена зі свого місця роботи у коледжі Bishop State Community, аби звільнити місце для темношкірої співробітниці. У 2005 році федеральний суддя ухвалив, що коледж має сплатити Сарі 300000 доларів, компенсувати кошти, витрачені на її адвокатів, прийняти її на посаду, з якої її було звільнено, а також забезпечити відпусткою за усі роки, які Сара не працювала там [6].

Також доречно буде згадати ситуацію, що відбулась з пожежними міста Нью-Гейвен, штат Коннектикут у 2003 році, які подали позов проти пожежного департаменту, який відмовився підвищувати усіх пожежних європеоїдної раси, аргументувавши тим, що серед тих, хто склав професійні кваліфікаційні іспити, не було жодного представника расових меншин. Скарга пожежних, яким було відмовлено у підвищенні на підставі цього ж рішення, була відхилена суддею Сонею Сотомайор, представницею латиноамериканської расової групи, яка пізніше була обрана на посаду Верховної судді Президентом Бараком Обамою. Зрештою рішення суду було відхилено через 6 років, тобто у 2009 році. Четверо суддів Верховного суду тоді відали свої голоси проти позивачів, і лише п'ятеро – за [7].

Щодо дискримінації у сфері освіти розглянемо сучасний приклад. У 2020 році влада США подала позов проти Єльського університету, звинувативши його у дискримінації за расовою та національною ознакою. Відповідна заява була опублікована на сайті Міністерство юстиції США. Позов був поданий в окружний суд округу Коннектикут.

Він полягає у тому, що керівництво ЗВО протягом не менш ніж 50 років дискримінував абітурієнтів з білим кольором шкіри та азіатського походження при їх вступі. У серпні цього року Мін'ют опублікував результати дворічного розслідування, що показало наявність незаконної дискримінації при вступі білошкірих та азіатів, що є порушенням однієї зі статей американського закону про громадянські права 1964 року. Було зроблено висновок, що в афроамериканських абітурієнтів шанс вступити до цього ЗВО у 10 разів вище, ніж у людей азіатського походження, й на чверть вище, ніж у білошкірих абітурієнтів [8].

Однак у США випадки, коли на такі порушення звертають увагу, зустрічаються рідко, та ідея спокутування «історичної провини» білошкірих продовжує існувати [9].

Довести випадки зворотної дискримінації як наслідок позитивної дискримінації важко, адже не визначено жодних конкретних рамок та обмежень щодо застосування позитивної дискримінації на практиці.

Підсумовуючи усе вищезазначене, можна сказати, що хоч боротьба білої та чорної рас в Сполучених Штатах Америки була дуже гострою та кровопролитною, темношкіра частина населення все ж домоглася урівнення в правах усіх громадян Америки.

Відкритий расизм у бік пригніченої частини населення було викорінено, але перед американцями постала нова проблема, яка тільки починає свій розвиток та, на жаль, ще не привертає належної уваги.

Ця проблема полягає у виникненні ситуацій, де позитивна дискримінація через свою ненормованість перетікає у зворотну дискримінацію, направлену переважно на білошкіру частину населення та чоловіків.

Вважаємо, що для того, аби запобігти проблемі розвитку зворотної дискримінації, країнам світу слід наслідувати приклад Великої Британії та Німеччини. Наприклад, в Об'єднаному Королівстві система квот та преференцій знаходиться під забороною. Виключення до цього положення було введено у 1998 році, воно полягає у тому, що Поліцейська служба повинна набирати рівну кількість католиків і неокатоликів. Також дозволено залучення до роботи осіб, представлених у меншій кількості, але дискримінація при прийомі на роботу вважається незаконною.

У Німеччині ж існує Стаття 3 «Основного закону ФРГ», що гарантує рівні права для усіх, незалежно від статі, раси, або гендеру.

Як на мене, ця позиція є найбільш справедливою, адже сама позитивна дискримінація сприяє поширенню упередженої оцінки в усіх сферах життєдіяльності людини. Тобто, вводячи позитивну дискримінацію, країна певним чином дискримінує більшість своїх громадян.

Вважаємо, хоч зараз ця ситуація і не набирає значних обертів, але вже через 5–7 років це стане гострою проблемою не тільки для Америки, а й для всього світу.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Kawashima M. «Reverse Discrimination» and «Color-Blind» Racism // American History, Race and the Struggle for Equality. Palgrave Macmillan, Singapore, 2017. URL: https://bit.ly/3gJvtls. **2.** Žliobaitė I. Measuring discrimination in algorithmic decision making. Data Mining and Knowledge Discovery. 2017. T. 31. No. 4. URL: https://bit.ly/32K7Jsi. **3.** Oxford Dictionaries. Oxford University Press. URL: https://www.lexico.com/definition/positive_discrimination. **4.** Защита личности от дискриминации: Хрестоматия / под ред. С. С. Дикмана. М. : Новая юстиция, 2009. Т. 1. С. 260–261. **5.** Каменкова Л. Э., Мурашко Л. О. Позитивная дискриминация: понятие, содержание, эволюция. *Журнал международного права и международных отношений.* 2006. № 2. С. 3. URL: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/22604/1/2006_2_JILIR_kamenkova_murashko_r.pdf. **6.** URL: https://lenta.ru/articles/2007/08/24/racism/. **7.** URL: https://lenta.ru/articles/2009/06/30/firefighters/. **8.** URL: https://www.golosameriki.com/a/feds-yale-discriminates-against-asian-white-applicants-/5542848.html. **9.** Pincus F. Reverse Discrimination: Dismantling the Myth. Lynne Rienner Publishers. Boulder, London, 2003. 183 p.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.564

Макарік Я. Т.

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

Анотація. *Розглянуто сутність системи управління фінансовою стійкості підприємства. Систематизовано методи оцінки й аналізу фінансової стійкості та розкрито методику системи управління фінансовою стійкості за допомогою абсолютних і відносних показників.*

Ключові слова: *управління фінансовою стійкістю, фінансовий стан, абсолютні та відносні показники фінансової стійкості, методи аналізу й оцінки.*

Аннотация. *Рассмотрены сущность системы управления финансовой устойчивости предприятия. Систематизированы методы оценки и анализа финансовой устойчивости, и раскрыта методика системы управления финансовой устойчивости с помощью абсолютных и относительных показателей.*

Ключевые слова: *управление финансовой устойчивостью, финансовое состояние, абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости, методы анализа и оценки.*

Annotation. *The essence of the financial stability management system of the enterprise is considered. Methods of assessment and analysis of financial stability are systematized and the method of financial stability management system with the help of absolute and relative indicators is revealed.*

Keywords: *financial stability management, financial condition, absolute and relative indicators of financial stability, methods of analysis and evaluation.*

Актуальність теми дослідження визначається тим, що перехід до ринкової економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання, управління виробництвом і активізації підприємництва.

Виникає необхідність підвищення якісного управління за допомогою визначення більш чіткого алгоритму проведення аналізу фінансової стійкості.

Удосконалення теоретичних основ системи управління фінансовою стійкістю і формування аналітичних даних для включення до складу бухгалтерської (фінансової) звітності дозволить отримати більш достовірну та своєчасну інформацію користувачам звітності. Дані фінансової звітності, своєю чергою, є основним джерелом інформації для оцінки та управління фінансовим станом організації.

У цей час розроблено і використовуються безліч методів управління фінансовою стійкістю, оскільки єдиного загальновизнаного підходу до побудови відповідних алгоритмів управління немає. Серед сучасних вітчизняних методик найбільш відомі: методика А. Д. Шеремета та Р. С. Сайфуліна, методика В. В. Ковальова, методика В. І. Подільського та Г. В. Савицької. В останні роки активно публікують свої дослідження щодо методик управління фінансовою стійкістю М. С. Абрютіна і А. В. Грачов, підходи яких значно відрізняються від традиційних.

Термін «управління фінансовою стійкістю» широко використовується в науковій і спеціалізованій літературі, проте детальний аналіз демонструє відсутність єдиного визначення, що дозволило зробити висновок про необхідність подальшого вдосконалення термінологічної бази та вимагає вироблення єдиного підходу до трактування поняття «управління фінансовою стійкістю» на основі чіткого визначення предмета і завдань системи управління.

Існує ряд інтерпретацій поняття управління фінансовою стійкістю. Згідно з однією з них стійкість організації являє собою такий фінансовий стан, за якого господарська діяльність забезпечує виконання всіх його зобов'язань. Своєю чергою, фінансова стійкість визначається як характеристика рівня ризику діяльності організації з точки зору ймовірності його банкрутства, збалансованості або перевищення доходів над витратами [5]. Але цей підхід представляється обмеженим, оскільки при цьому не враховуються інші ключові чинники ефективного функціо-

© Макарік Я. Т., 2020

нування виробничої системи, найважливішими з яких є виробничо-технологічний потенціал організації і його здатність до безперебійного виробництва затребуваною споживачем продукції.

Основними джерелами інформації для системного управління фінансовою стійкістю підприємства є:

- інформація про технічну підготовку виробництва;
- нормативна інформація;
- планова інформація;
- господарський (економічний) облік (оперативний, оперативно-технічний облік, бухгалтерський облік, статистичний облік);
- звітність (публічна фінансова бухгалтерська звітність (річна), квартальна звітність (непублічна, що являє собою комерційну таємницю), вибіркова статистична та фінансова звітність, обов'язкова статистична звітність);
- інша інформація (публікації в пресі, опитування керівника, експертна інформація).

Згідно зі ст. 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-XIV [1] підприємства зобов'язані подавати фінансову звітність органам, до сфери управління яких вони належать, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів, якщо інше не передбачено цим Законом. Органам державної влади та іншим користувачам фінансова звітність подається відповідно до законодавства.

Фінансова звітність підприємств не становить комерційної таємниці, не є конфіденційною інформацією і не відноситься до інформації з обмеженим доступом, крім випадків, передбачених законом. На фінансову звітність не поширюється заборона щодо поширення статистичної інформації. Підприємства зобов'язані надавати копії фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за запитом юридичних і фізичних осіб у порядку, передбаченому Законом України «Про доступ до публічної інформації» [2].

Згідно з Національним положенням бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» основними джерелами інформації аналізу фінансової стійкості підприємства слугують такі документи [3]: бухгалтерський баланс і звіт про фінансові результати.

Бухгалтерський баланс – документ бухгалтерського обліку, що представляє сукупність показників, що характеризують фінансовий і господарський стан фірми на певну дату, найчастіше на кінець або початок календарного періоду [4].

Різноманіття методик системи управління фінансовою стійкістю, як правило, повторюють і доповнюють один одного, тому залежно від поставлених цілей системи управління і наявної інформаційної бази їх можна використовувати як комплексно, так і окремо [6].

Найпоширеніші методи і прийоми, які використовуються для аналізу бухгалтерського балансу, викладені нижче.

Горизонтальний аналіз передбачає порівняння абсолютних значень кожної статті звітності з попереднім періодом, розрахунок темпів зміни кожної позиції. Інакше кажучи, горизонтальний аналіз допомагає порівняти показники поточного періоду з аналогічними показниками минулого року і виявити динаміку цих показників у часі. Одним із головних недоліків цього методу є розбіжність даних звітності в умовах інфляції.

Мета вертикального аналізу, також структурного, полягає у тому, щоб оцінити динаміку структури даних бухгалтерського балансу, представлених у вигляді відносних величин. З його допомогою можна проаналізувати структуру балансу як одне ціле через окремі його елементи, тобто визначити питому вагу кожної статті в загальній сумі балансу, а також оцінити вплив окремої статті бухгалтерського балансу на результат в цілому. Цей метод вважається більш зручним для аналізу, оскільки абсолютні показники не завжди можуть наочно продемонструвати загальну картину.

Трендовий аналіз фінансової звітності передбачає порівняння кожної статті звітності з попередніми періодами і визначення тренду, інакше кажучи, визначення основної динаміки показників. Трендовий аналіз носить імовірнісний характер, оскільки він дозволяє тільки прогнозувати можливі зміни статей звітності в майбутньому періоді, спираючись на інформацію про поточні зміни показників, що відбулися з ними в минулому. При цьому методі аналізу один з періодів виступає як базовий, а всі статті фінансової звітності за наступні періоди розраховуються як індекси до показників базового періоду. Прикладом трендового аналізу є регресійний аналіз.

Факторний аналіз – метод, який застосовують з метою вивчення впливу на результат ряду факторів з виявленням ступеня впливу кожного з них. Цей метод незамінний при оцінці причин зміни того чи іншого показника. Прикладом слугує прийом ланцюгових підстановок, а також не менш поширений прийом абсолютних і відносних різниць.

Коефіцієнтний метод затребуваний серед аналітиків і являє собою розрахунок співвідношень між показниками. Розрахунок значень дозволяє визначити ступінь фінансової стійкості, виявити проблеми підприємства і розробити заходи, здатні поліпшити значення коефіцієнтів.

Розрахунок коефіцієнтів, що оцінюють фінансову стійкість, відбувається за двома напрямками:

– розрахунок показників ліквідності, що характеризують, як співвідносяться між собою ліквідні активи і короткострокові зобов'язання;

– розрахунок показників, що характеризують структуру капіталу, наприклад, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансової стійкості. Однак одні і ті ж коефіцієнти можуть мати різну назву, тому часто відбувається плутанина.

Дослідник Швецов Ю. Г. звертає увагу на той факт, що з точки зору методології системи управління фінансовою стійкістю організації, українські та зарубіжні аналітики «солідарні» між собою, і з точки зору принципових підходів до дослідження стану організації українська практика плавно вливається в світову [8]. Останнім часом автори намагаються використовувати закордонні методики та критерії для оцінки роботи вітчизняних організацій, але це призводить до суперечливих висновків і необ'єктивної оцінки. Складність полягає в тому, що бухгалтерський облік ведеться по-різному, план рахунків зарубіжний і вітчизняний розрізняються між собою, публічна фінансова звітність складається за різними правилами.

Тому зарубіжні методики неможливо використовувати до того моменту, як вітчизняне законодавство не погодить існуючу базу бухгалтерського обліку і встановлені форми фінансової звітності із зарубіжними бухгалтерськими стандартами.

Управління фінансовою стійкістю організації здійснюється на підставі даних про наявність власних і залучених в оборот коштів і характеризує ступінь незалежності організації від ринку позикових капіталів. Оцінка фінансової стійкості організації ґрунтується на розрахунку таких коефіцієнтів, наведених у табл. 1 [7].

Таблиця 1

Група показників фінансової стійкості підприємства

№	Найменування показника	Спосіб розрахунку	Рекомендоване значення	Пояснення
1	Коефіцієнт фінансової стійкості	*К фін.ст.*= = (*ВК+Пд*) / (*ВК+ПК*)	Рекомендоване значення – 0,8-0,9 Мінімально допустиме значення – 0,5	– значення показника відображає питому вагу стійких джерел фінансування, і які використовуються підприємством у довгостроковій перспективі
2	Коефіцієнт фінансування	*К фін.* = *ВК* / *ПК*	Рекомендоване значення – не нижче 1	– показує, яка частина діяльності підприємства фінансується за рахунок власних коштів, а яка - з позикових
3	Коефіцієнт автономії	*К авт.* = *ВК* / *Б*	Рекомендоване значення – не нижче 0,5	– цей показник інакше називається коефіцієнт фінансової незалежності або концентрації власного капіталу, показуючи, яка частина капіталу підприємства сформована за рахунок власних коштів
4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	*К маневр.* = *ВОК* / *ВК*	Рекомендоване значення – 0,2 Мінімально допустиме значення – 0,1	– показує, яка частина оборотного капіталу покривається власними джерелами фінансування

ВК – власний капітал
Б – баланс
ПК – позиковий капітал
Пд – довгострокові пасиви
ВОК – власні оборотні кошти
ВОК = власний капітал + довгострокові зобов'язання – поточні активи

У сучасній науці спостерігається така тенденція: один і той же показник може мати більше десятка різних назв, тлумачень, а також методів розрахунку. Багато авторів пропонують цілий ряд нормативних значень для більшості показників, що однакові для всіх галузей, хоча, по суті, у кожній галузі повинні бути свої межі допустимих значень показників ліквідності, рентабельності, оборотності тощо, що змінюються відповідно до реалій сучасної економіки.

У цей час в організаціях виникають складнощі із системою управління фінансовою стійкістю. На практиці майже не існує будь-яких єдиних нормативних критеріїв для розглянутих показників або вони є непридатними для всіх суб'єктів господарювання у зв'язку з їх неуніверсальністю. Зазначимо, що їх нормативний рівень залежить від багатьох факторів, таких як: галузева приналежність організації, умови кредитування, структура джерел коштів, оборотність оборотних активів, ділова репутація тощо. Можливі деякі зіставлення по суб'єктах господарювання однаковою спеціалізації, але вони дуже обмежені.

Таким чином, під час дослідження було виявлено, що господарська практика вимагає розвитку теорії фінансового управління і, перш за все, методології оцінки фінансової стійкості підприємства в напрямку підвищення якості управління.

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

Література: 1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/996-14. **2.** Про доступ до публічної інформації : Закон України від 31.03.2015 № 466/5. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17. **3.** Загальні вимоги до фінансової звітності : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013 № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. **4.** Баланс: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 від 31.03.1999 № 87. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99. **5.** Буряк П. Ю., Римар М. В. та ін. Фінансово-економічний аналіз : підручник. Київ : ВД «Професіонал», 2009. 72 с. **6.** Бородина Е. И., Ефимова О. В., Мельник М. В., Бердников В. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие для магистров. М. : Омега-Л, 2013. 388 с. **7.** Чумакова Н. В., Краснов В. С. Інформаційне забезпечення оцінки та аналізу фінансового стану підприємства. *Концепт*. 2017. Т. 23. С. 104–107. **8.** Швецов Ю. Г. Сабельфельд Т. В. До питання про співвідношення понять «ліквідність» і «платоспроможність підприємства». *Фінанси.* 2009. № 7. С. 12–16.

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ

УДК 657.37

Малець С. А.

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

Анотація. *Проаналізовано особливості складання фінансової звітності в Україні та у Великій Британії. Узагальнено зарубіжний досвід та визначено ефективні підходи до розкриття та подання інформації про діяльність суб'єктів господарювання у фінансовій звітності з метою запровадження в практику підприємств України для розширення інформаційних можливостей на потреби користувачів.*

Ключові слова: *фінансова звітність, бухгалтерський облік, стаття, баланс, інформація.*

© Малець С. А., 2020

Аннотация. *Проанализированы особенности составления финансовой отчетности в Украине и Великобритании. Обобщен зарубежный опыт, и определены эффективные подходы к раскрытию и представлению информации о деятельности субъектов хозяйствования в финансовой отчетности с целью внедрения в практику предприятий Украины для расширения информационных возможностей на потребности пользователей.*

Ключевые слова: *финансовая отчетность, бухгалтерский учет, статья, баланс, информация.*

Annotation. *The peculiarities of financial reporting in Ukraine and the United Kingdom are analyzed. The foreign experience and determination of effective approaches to the disclosure and presentation of information about the activities of economic entities in the financial statements in order to introduce into practice Ukrainian enterprises to expand information capabilities to the needs of users.*

Keywords: *: financial reporting, accounting, article, balance, information.*

На сьогодні ми живемо в час світової глобалізації. І, звичайно, для того, щоб досягти позиції лідера, країнам необхідно бути економічно розвиненими та мати високий рівень якості життя. У країн-лідерів є певні переваги порівняно з іншими, а саме – ринковий потенціал та велика кількість інвестицій.

Для України надзвичайно важливим питанням є розвиток економіки та міжнародної позиції. Для того щоб наблизитись до країн, які займають лідерські позиції на світовій арені, необхідно досліджувати їх системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності, бо саме фінансова звітність – це «мова бізнесу» в міжнародному економічному просторі і саме завдяки їй підприємства можуть залучати нових інвесторів (що буде сприяти розвитку економіки).

Аналіз останніх публікацій. Вивченням теоретичних і практичних аспектів складання фінансової звітності присвятили свої праці такі вітчизняні науковці як Д. М. Трачова, С. Ф. Голов, Р. В. Скалюк, І. О. Руда, Ю. Д. Маляревський та ін. Проте, хоча науковці і приділили значну увагу цьому питанню, деякі моменти формування фінансової звітності провідними країнами так і залишаються недостатньо розкритими, а тому необхідне подальше вивчення та узагальнення.

Мета дослідження полягає в аналізі особливостей складання фінансової звітності в Україні та у Великій Британії, узагальненні зарубіжного досвіду та визначенні ефективних підходів до розкриття та подання інформації про діяльність суб'єктів господарювання у фінансовій звітності з метою запровадження в практику підприємств України для розширення інформаційних можливостей на потреби користувачів.

У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1] визначення поняття «фінансова звітність» таке: це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів за звітний період. Компанії, установи, організації складають її для того, щоб у користувачів був доступ до повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансові результати, діяльність і фінансовий стан підприємства.

В Україні для подання ми складаємо такі форми фінансової звітності:

1. Форма № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан).
2. Форма № 2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).
3. Форма №3 Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом).
4. Форма №4 Звіт про власний капітал.
5. Примітки до фінансової звітності.

Варто зазначити, що грошовий вимірник форм звітності – грошова одиниця України (гривня), а звітна дата (станом на яку треба скласти звітність) є фіксованою. Форми фінансової звітності складаються із статей – елементів, які відповідають певним критеріям. Вони приводяться в звітності, якщо:

а) існує ймовірність надходження або вибуття майбутніх економічних вигод;

б) оцінка статті може бути достовірно визначена.

Як було сказано раніше, для того, щоб Україна також могла займати лідерську позицію на міжнародному рівні і у міжнародній економіці, нам необхідно детальніше досліджувати зарубіжну практику і отриманий досвід про розкриття інформації суб'єктів господарювання. Це вдосконалить інформаційну функцію бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

На думку Д. М. Трачової, щоб залучати інвестиції в національну економіку, необхідно вводити такі стандарти, які будуть доступними для розуміння міжнародним інвесторам. «Необхідність складати фінансову звітність за міжнародними стандартами виникає в першу чергу у підприємств, що працюють з іноземними банками й інвесторами. Такі компанії можуть розраховувати на зниження процентної ставки під час залучення фінансування

з-за кордону, оскільки інвестор у цьому разі здатний об'єктивно оцінити ризики, що закладаються в ставку по кредиту» [5, с. 272].

Звичайно фінансова звітність на підприємствах різних країн планети відмінна. Це обумовлено певними чинниками, а саме:

1) політичними;

2) соціальними;

3) економічними і так далі.

Через відмінності у підходах до змісту фінансових звітів ускладнюється й аналіз викладеної в них інформації.

29 червня 1973 року створюють Комітет із Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для того, щоб забезпечити гармонізацію фінансової звітності. Цей Комітет було створено на основі угоди професійних організацій бухгалтерів Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії.

До 2000 року Комітет видав 41 міжнародний стандарт бухгалтерського обліку [2, с. 154]. У 2000 році Комітет перейменовують у Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності, і вже тоді починає відбуватися поступове зрушення від міжнародних стандартів обліку до міжнародних стандартів фінансової звітності. Це відбувається з урахуванням того, що недоцільно стандартизувати облік через облікову політику суб'єктів господарювання, а краще стандартизувати тільки фінансову звітність.

Стандарти, що визначають складання фінансової звітності в різних країнах, мають різні назви: в Україні – положення, а у Великій Британії – документи про стандарти фінансової звітності. Проте їх «начинка» (структура і призначення) є майже однаковою [3, с. 23].

У Великій Британії виділяють різні типи фін інформації, яку можна надати зовнішньому користувачу, а саме [4, с. 148]:

а) фінансова звітність спеціального призначення (special purpose financial reports) – фінансова інформація, що надається суб'єктами господарювання у формі, необхідній зовнішнім користувачам, які мають на це право (наприклад, звіти для регулюючих органів, податкових органів, банківських установ);

б) фінансова звітність загального призначення (general purpose financial reports) – фінансова інформація, що надається підприємствами для задоволення потреб широкого кола зовнішніх користувачів і включає:

1) фінансові звіти загального призначення (general purpose financial statements) – річні, проміжні й інші фінансові звіти (основні фінансові звіти і примітки (пояснення) до них) – фінансова звітність у вузькому розумінні;

2) інші типи фінансової звітності загального призначення (other types of general purpose financial report) – наприклад, звіти директорів, звернення голови правління, операційні й фінансові огляди, аналіз даних за попередні періоди, листи до акціонерів тощо;

в) інша фінансова інформація (other financial information) – фінансова інформація, яка не розкривається безпосередньо компанією (інформація аналітиків, публікації в пресі).

У бухгалтерському обліку Великої Британії один із основних діючих принципів – це превалювання сутності над формою. Саме цей принцип дозволяє віддалятись від загальноприйнятих стандартів і при складанні фінансової звітності відображати дійсний стан речей [5].

Відповідно до вимог законодавства компанії мають кожного року подавати свої фінансові звітності на перевірку аудиторів. Цими формами є:

1. Баланс.
2. Звіт про прибутки і збитки.
3. Звіт про рух грошових коштів.
4. Примітки до звітності.

Звичайно, зміст і вигляд бухгалтерських документів змінились через директиви Європейського Союзу. Та все ж бухгалтерська практика у Великій Британії – одна з найтрадиційніших в Європі [6].

Отже, якщо наша держава планує зазнавати прогресивних змін, то ми можемо запозичити досвід Великої Британії у підготовці інших типів фінансової звітності загального призначення. По-перше, це допоможе більш повно використовувати аналітичні можливості фінансової звітності. По-друге, це приведе до більшого задоволення користувачів інформації (через те, що звітність буде проходити перевірку аудитора, користувачі будуть також відчувати більшу довіру, бо будуть знати, що інформація є правдивою).

Науковий керівник – канд. екон. наук. доцент Пасічник І. Ю.

Література: 1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 23.07.2019 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text. **2.** Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00. **3.** Стригуль Л. С., Тімонова А. С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ. Технічний прогрес і ефективність виробництва.* 2014. № 32 (1075). С. 47–50. **4.** Малахов В., Оніщенко І. Удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів підприємства. *Міжнародний збірник наукових праць.* 2016. № 1. С. 48–56. **5.** Петрик О. А., Мариніч І. О. Аудит оцінки вартості основних засобів. *Економіка. Фінанси. Право.* 2015. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2015_4_8. **6.** Подолянчук О. А., Химич Г. М. Методика та аналіз аудиту основних засобів. URL: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/794.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

УДК 658.84

Малець С. А.

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

Анотація. *У статті було досліджено статистику щодо покупок онлайн. Приведено визначення поняття «електронна комерція» та «електронна торгівля». Було досліджено особливості ведення податкового обліку на відповідних підприємствах. Наведено визначення поняття «електронний договір». Досліджено субрахунки, на яких мають відображатися операції в електронній торгівлі. Виділено форми оплати, які найчастіше використовують при такому виді діяльності.*

Ключові слова: *електронна торгівля, товар, бухгалтерський облік, податковий облік, субрахунок, господарська діяльність, онлайн, інтернет-покупці.*

Аннотация. *В статье была исследована статистика относительно покупок онлайн. Приведены определения понятий «электронная коммерция» и «электронная торговля». Былы исследованы особенности ведения налогового учета на соответствующих предприятиях. Приведены определения понятия «электронный договор». Исследованы субсчета, на которых должна отображаться операции в электронной торговле. Выделены формы оплаты, которые чаще всего используют при таком виде деятельности.*

Ключевые слова: *электронная торговля, товар, бухгалтерский учет, налоговый учет, субсчет, хозяйственная деятельность, онлайн, интернет-покупатели.*

Annotation. *The article examines statistics on online shopping. The definitions of «e-commerce» and «e-commerce» are given. The peculiarities of tax accounting at such enterprises were studied. The definition of the term «electronic contract» is given. The sub-accounts on which transactions in e-commerce should be reflected are investigated. The forms of payment that are most often used in this type of activity are highlighted.*

Keywords: *e-commerce, goods, accounting, tax accounting, sub-account, business, online, online buyers.*

© Малець С. А., 2020

На сьогодні в нашій державі досить поширеним способом торгівлі стає електронна торгівля або електронна комерція. У споживача є можливість задовольнити свої потреби у вигляді купівлі товарів або замовлення робіт чи послуг, необхідно лише ввести запит в електронній мережі Інтернет, і перед вами одразу з'являється список сайтів, на яких ви можете знайти, що вам потрібно.

Необхідно зазначити, що такий вид торгівлі також значно полегшує процес продажу зі сторони продавця. Все це веде до розвитку економіки держави.

У 2020 році через гостру епідеміологічну ситуацію і подальший карантин онлайн-покупки робили вже 33 % українців, у яких є доступ до Інтернету. В цьому році жінки більш активно купують товари онлайн (52 %) порівняно до чоловіків. Вікові категорії покупців у цьому році виглядають таким чином: 16–25 років – 25 % інтернет-покупців; 26–35 років – 31 % інтернет-покупців; 36–45 років – 21 % інтернет-покупців; 46+ років – 22 % інтернет-покупців.

Частіше за все люди купували такі товари: побутову техніку та електроніку; авто- та мототовари; товари для дітей; продукти харчування та ліки [1].

В умовах ведення електронної комерції продавці зіткнулися з новими масивами даних та інформації. До цих масивів ми можемо віднести інформацію зі створення сайтів, витрат на рекламу та збут, доставку товарів, виконання замовлень, оптову або роздрібну торгівлю та інше. Система бухгалтерського обліку дає можливість виявляти, реєструвати, накопичувати, обробляти, узагальнювати та зберігати дані відповідних масивів. Саме тому в період трансформування торговельної діяльності місце бухгалтерського обліку стає особливо важливим в системі інформаційного забезпечення.

У своїх роботах проблеми теорії та організації бухгалтерського обліку у електронному бізнесі висвітлювали такі науковці, як Крутова А. С. [2], Кулик В. А. [3], Легенчук С. Ф. [4], Чижевська Л. В. [5], Бажан Л. І. [6] та ін.

Мета статті полягає у дослідженні поняття «електронна торгівля» та «електронна комерція», значення бухгалтерського й податкового обліку і їх особливостей для його результативного функціонування.

Сьогодні майже кожен українець має смартфон, планшет або комп'ютер. Завдяки цим засобам зв'язку ми можемо мати доступ до мережі Інтернет. Всі сфери людського життя стають цифровими.

Оскільки попит і пропозиція на товари та послуги існують постійно, то не дивно, що і сфера торгівлі та комерції стає діджиталізованою. Все частіше можна бачити перехід від торгівлі на фізичних точках продажів до торгівлі в Інтернеті. Цьому посприяв Закон України «Про електронну комерцію» [7].

Відповідно до цього закону «електронна комерція» – відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру.

Також у цьому документі вказано визначення поняття «електронна торгівля» – це господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Тому ми можемо говорити про те, що електронну торгівлю можна віднести до об'єктів бухгалтерського та податкового обліку.

Основними складниками електронної торгівлі як об'єкта бухгалтерського обліку є витрати на: створення сайту (або магазину); презентацію товару; приймання замовлення; здійснення замовлення; доставку; приймання платежів тощо. Такі господарські операції мають бути зареєстрованими у хронологічній послідовності, підлягають обробці та маються відображатись на рахунках бухгалтерського обліку – це стає підставою для складання фінансової звітності.

Водночас об'єктами податкового обліку є операції з реалізації, нарахування заробітної плати та нарахування податків, з урахуванням того, до якої системи оподаткування відноситься суб'єкт торгівлі. Варто зазначити, що суб'єкти електронної торгівлі можуть обирати спрощену чи загальну систему оподаткування відповідно до чинного законодавства.

Щодо платників єдиного податку, то є певні нюанси. Платники єдиного податку I групи не можуть бути суб'єктами електронної торгівлі, бо відповідно до класифікатора видів економічної діяльності, такі ФОП можуть здійснювати роздрібну торгівлю з лотків і на ринках. Таким чином, бути суб'єктом електронної торгівлі і платником єдиного податку можуть бути платники II та III груп.

Якщо суб'єкт електронної торгівлі перебуває на загальній системі, то він матиме сплатити податок на прибуток. З порядком нарахування та сплати цього податку можна ознайомитись у розділі III «Податок на прибуток» Податкового кодексу України [8].

Також суб'єкти інтернет-торгівлі можуть сплачувати ПДВ (20 %), ПДФО (18 %), військовий збір (1,5 %) залежно від тієї системи оподаткування, яка була обрана.

Інтернет-торгівля є підвидом роздрібної або оптової торгівлі, а тому між її учасниками, а саме покупцем і продавцем також має укладатись договір. У Законі України «Про електронну комерцію» [7] вказано, що «електронний договір» – це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав і обов'язків та оформлена в електронній формі. Розділом ІІІ «Порядок вчинення електронних правочинів» регулюється порядок складання електронних договорів.

При веденні будь-якого виду діяльності ведеться бухгалтерський облік господарської діяльності. У випадку торгівлі ми маємо застосовувати певні бухгалтерські рахунки залежно від певних обставин. Наприклад, якщо ми ведемо роздрібну торгівлю, то для обліку товарів ми використовуємо субрахунок 282 «Товари в торгівлі», але у випадку ведення оптової торгівлі використовують субрахунок 281. Такі самі нюанси є і при виборі способу оплати. Розглянемо їх:

1. Оплата готівкою за товар в касу підприємства. У цьому випадку в обліку використовують субрахунок 301 «Готівка в національній валюті».

2. Безготівковий розрахунок за товар. Доречно використовувати субрахунок 311 «Грошові кошти в національній валюті».

3. Електронні гроші. Цей вид розрахунків не є розповсюдженим в Україні, проте така система є. При обліку електронних грошей використовують субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті».

Залежно від того, хто виконує доставку, використовують також різні субрахунки, проте найчастіше використовують субрахунки 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» та 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

При нарахуванні витрат, які пов'язані зі збутом товарів, використовують субрахунки 661 «Розрахунки за заробітною платою», 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного страхування», 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 93 «Витрати на збут». Нарахування доходу від реалізації товарів відбувається на однойменному субрахунку 702, а нарахування собівартості – на субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів».

При визначенні фінансового результату і його наслідків використовують субрахунки 791 «Результат операційної діяльності», 441 «Прибуток нерозподілений» та 442 «Непокриті збитки».

Отже, в результаті діджиталізації майже ми всі можемо користуватись мережею Інтернет. Завдяки цьому процесу також змінюється і процес торгівлі. Цей процес стає швидшим, дешевшим і доступнішим, а тому інтернет-торгівля – хороше рішення як для покупців, так і для продавців.

Звичайно, цей вид діяльності також вимагає реєстрації, накопичення, систематизації, обробки, узагальнення та зберігання даних. Все це стає можливим при веденні бухгалтерського та податкового обліку, з урахуванням своїх особливостей виду діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Что чаще всего украинцы покупают в Интернете в 2020 году // LEMARBET. URL: https://lemarbet.com/biznes-v-ukraine/chto-chashhe-vsego-ukraintsy-pokupayut-v-internete-v-2015-godu/. **2.** Крутова А. С. Методологія та організація бухгалтерського обліку у сфері електронної торгівлі : автореф. дис. … д-ра екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 31 с. **3.** Кулик В. А. Розвиток бухгалтерського обліку на підприємствах електронного бізнесу : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2017. 344 с. **4.** Легенчук С. Ф., Королюк Н. М. Методика бухгалтерського обліку процесу електронної комерції. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні наук.* 2010. Вип. 4. С. 321–334. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2010_4_57. **5.** Чижевська Л. В. Розрахункові операції на підприємствах електронної комерції: обліковий аспект. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 7 (35). С. 120–124. **6.** Бажан Л. І. Електронна комерція як фактор інноваційного розвитку економіки. URL: http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/2083/1/5.pdf. **7.** Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19/ed20200419#Text. **8.** Податковий кодекс України від 28.11.2020 № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.6:658.15

Малиновська А. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Досліджено теоретичні аспекти визначення безперервності діяльності підприємств. Розглянуто етапи аудиторського дослідження стосовно оцінки безперервності діяльності підприємства. Визначено основні показники оцінки діяльності підприємства.*

Ключові слова: *аудит, діяльність підприємства, принцип безперервності, достовірність, економічні показники, аудиторський висновок.*

Аннотация. *Исследованы теоретические аспекты определения непрерывности деятельности предприятий. Рассмотрены этапы аудиторского исследования по оценке непрерывности деятельности предприятия. Определены основные показатели оценки деятельности предприятия.*

Ключевые слова: *аудит, деятельность предприятия, принцип непрерывности, достоверность, экономические показатели, аудиторское заключение.*

Annotation. *Theoretical aspects of determination of business continuity are investigated. The stages of the audit study regarding the assessment of the continuity of the enterprise are considered. The main indicators of evaluation of activity of the enterprise are determined.*

Keywords: *audit, the activity of the enterprise, the principle of continuity, reliability, economic indicators, audit opinion.*

На сучасному ринку надання будь-яких послуг користувачі, перш за все, прагнуть отримати достовірну оцінку діяльності підприємства, яке проводить обслуговування. Дані аудиторської перевірки є одним з основних способів отримати достовірну інформацію про фінансовий стан та стійкість діяльності підприємств. Проте незалежно від ступеня оцінки аудитора зростає кількість підприємств, які раптово припиняють свою діяльність, що часто викликає занепокоєння клієнтів або інших контрагентів. В останні часи увага аудиту значно посилилась на забезпеченні максимально достовірної інформації про діяльність підприємств і перспективного прогнозу щодо безперервності їх діяльності.

Питання забезпечення більш детальної та надійної інформації про діяльність вітчизняних підприємств відкрите на дискусіях державного уряду, зокрема, аудиторської палати України та органу надзору за аудиторською діяльністю України. Крім державного сектора вивчення питання сутності аудиторського дослідження безперервності діяльності підприємства вивчали: Н. Брохун [1], Т. Гологоль [2], Я. Гринчишин [3] та ін.

Мета дослідження – виявити особливості та недоліки аудиторського дослідження безперервності діяльності підприємств та запропонувати можливі шляхи його вдосконалення.

МСА 570 «Безперервність» передбачає відповідальність аудитора під час аудиту фінансової звітності [4]. Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1), складаючи фінансову звітність, управлінський персонал повинен оцінювати здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі.

Суб'єкт господарювання складає фінансову звітність на основі безперервності, якщо тільки управлінський персонал не має намірів ліквідувати суб'єкт господарювання чи припинити діяльність або не має реальної альтернативи таким заходам [5]. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) визначають безперервність діяльності як припущення [6].

Принцип безперервності передбачає, що підприємство буде працювати протягом деякого періоду і на ближчий час не буде припиняти свою діяльність. Стосовно перевірки дотримання цього принципу аудитором перевіряються статті активів за фактичною собівартістю, що є основним показником діяльності. Якщо суб'єкт господарювання має нормальний стан активів, то більш вірогідно, що діяльність стабільна і не існує наміру закривати діяльність. При складанні звіту про прибутки застосовуються окремі правила бухгалтерського обліку в разі, якщо підприємство має намір ліквідуватися. Майно оцінюється за ліквідаційною вартістю.

© Малиновська А. Ю., 2020

Основні засоби, згідно з цим принципом, не потрібно оцінювати. Ринкова ціна визначається під час реалізації. В момент реалізації для підприємця є важливою швидкість надходження прибутків, ніж вартість засобів підприємства.

Якщо підприємство все ж таки має ризик до банкрутства, то необхідно визначати вартість активів за ліквідаційною ціною. Як правило, вартість активів визначається за їхньою ліквідаційною ціною.

Аудитор при здійсненні аудиторської перевірки повинен розглянути відповідність використання управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів припущення про безперервність діяльності підприємства. Проте припускається, що якщо підприємство подає всі необхідні форми звітності, зокрема з нормальними показниками діяльності, то підприємство не має наміру припиняти діяльність. Але, зважаючи на нестабільну ситуацію в економіці країни, давати довгострокову перспективну гарантованість діяльності підприємства неможливо. Для максимально наближеної оцінки необхідно дослідити такі основні аспекти діяльності підприємства:

- користувачі та їх мета пошуку інформації щодо безперервної діяльності;
- доступність інформації, необхідної для проведення аудиторської перевірки;
- загальний стан фінансових показників діяльності підприємства, оцінка можливих перспектив або ризиків.

Користувачі інформації очікують від аудитора висновків не тільки стосовно оцінки фінансового стану, а й ефективності використання ресурсів підприємства, джерел їх утворення та довгострокової перспективи функціонування підприємства. Такий аналіз повинен здійснюватися на основі даних за попередні роки діяльності. До того ж при розрахунках аудитор має враховувати загальноекономічні показники країни (індекс інфляції, курси іноземних валют), показники оцінки платоспроможності підприємства, інвестиційну діяльність. Важливим є вивчення стану зобов'язань підприємства, наприклад, податкових, наявність штрафів і попереджень, несплачені кредити тощо.

Наступним важливим етапом перевірки аудитором є бюджет. Аудитор перевіряє стан роботи управлінського персоналу, на основі чого виявляються прогнози на майбутнє.

Перевірка відповідності фінансової звітності реаліям – основний етап підготовки позитивного аудиторського висновку. При аналізі фінансової звітності підприємства розраховують такі показники: коефіцієнт платоспроможності (ліквідності) та фінансової стійкості підприємства [7]. Коефіцієнт ліквідності – це відношення поточних активів до поточних зобов'язань. Позитивним є значенням коефіцієнта більше 2.

Фінансова стійкість підприємства оцінюється залежно від внутрішніх (стан ресурсів підприємства, ефективність управління, напрям діяльності) і зовнішніх (економічний стан країни, рівень цін, відсоток інфляції, конкуренти) економічних факторів впливу. Основним показником фінансової стійкості є платоспроможність, тобто здатність виконувати зобов'язання. Розглянемо чинники впливу на оцінку здатності підприємства безперервно продовжувати діяльність (рис. 1).

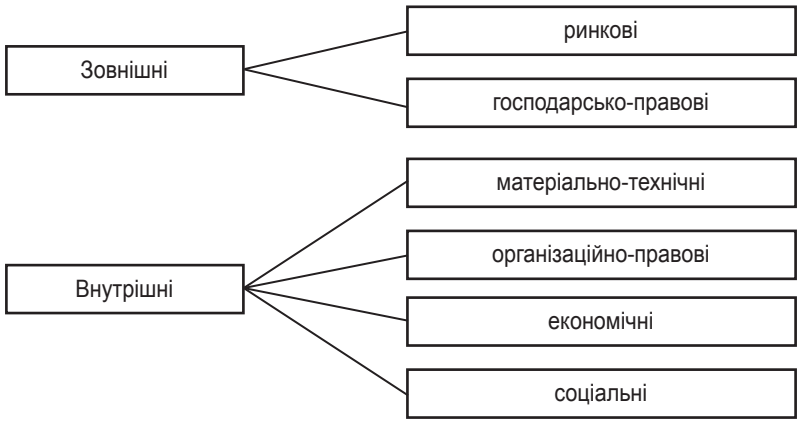

Рис. 1. **Класифікація чинників впливу на оцінку здатності підприємства безперервно продовжувати діяльність**

Останнім часом вчені вважають раціональним додати до обов'язкового етапу оцінку розрахунку рентабельності активів і коефіцієнт оборотності активів. Тобто для якомога більш достовірної інформації необхідно проводити глибокий аналіз діяльності підприємства, досліджуючи специфіку, показники діяльності.

Подальша діяльність підприємства залежить від виконання відповідних умов здійснення підприємницької діяльності, тому аудитори мають перевіряти діяльність саме відповідно до вищезазначеного принципу безперервності. Оцінка здійснюється аудиторами під час планування, виконання аудиторських процедур і підготовки аудиторського висновку.

Звісно, аудитор не може передбачити усі майбутні події або ризики, що можуть призвести до припинення діяльності підприємства, проте він має виконати всі аудиторські процедури, необхідні для отримання доказів, щоб обґрунтувати свою думку про безперервність діяльності підприємства. Аудитор у висновку має відобразити інформацію в інтересах майбутніх її користувачів. При виявленні недотримання принципу безперервності аудитор має висловити негативну думку та розкрити у примітках шляхи виникнення проблем. У разі невиконання своїх зобов'язань аудитор порушує встановлені стандарти аудиту.

Виходячи з дослідження основних етапів оцінки безперервності діяльності аудитор повинен зробити аудиторський висновок, корисний для користувачів фінансової звітності, та ввести відповідні рекомендації для управлінського персоналу підприємства щодо покращення та аналізу перспектив його розвитку.

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

Література: 1. Брохун Н. С., Легенчук С. Ф. Принцип безперервності в бухгалтерському обліку: історичні аспекти, сутність та шляхи розвитку. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. Вип. 38. С. 197–205. **2.** Гринчишин Я. Принцип безперервності в Україні: порівняння з міжнародними стандартами. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2013. № 11. С. 3–8. **3.** Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. Чернігів : Видавець Лозовий В. М., 2014. 384 с. **4.** Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ) від 12.03.2013. **5.** Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності від 01.01.2012. **6.** Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг частина 1 від 09.2014 р. **7.** Тігова Т. М., Селіверстова Л. С., Процюк Т. Б. Аналіз фінансової звітності : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2012. 268 с. **8.** Концептуальна основа фінансової звітності : IASB; Стандарт, Міжнародний документ, Концепція від 01.09.2010 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page..

ВИКОРИСТАННЯ ДОПОВНЕНОЇ РЕАЛЬНОСТІ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

УДК 339.138

Манцуровський М. І.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Описано використання доповненої реальності у бізнес-середовищі для привертання більшої цільової аудиторії та покращення сприйняття нею рекламної продукції підприємства, доповнюючи її різ-*

© Манцуровський М. І., 2020

ними видами інформації, наприклад, інтерактивними елементами, тривимірними моделями, анімацією, звуком, відео тощо.

Ключові слова: *доповнена реальність, просування бізнесу, AR у бізнесі, інструменти маркетингу, інновації у бізнесі.*

Аннотация. *Описано использование дополненной реальности в бизнес-среде для привлечения большей целевой аудитории и улучшения восприятия ею рекламной продукции предприятия, дополняя ее различными видами информации, например, интерактивными элементами, трехмерными моделями, анимацией, звуком, видео и т. д.*

Ключевые слова: *дополненная реальность, продвижение бизнеса, AR в бизнесе, инструменты маркетинга, инновации в бизнесе.*

Annotation. *This article describes the use of augmented reality in a business environment to attract a larger target audience and improve its perception of the company's advertising products by complementing it with different kinds of information, for example, interactive elements, three-dimensional models, animation, sound, video, etc.*

Keywords: *augmented reality, business promotion, AR in business, marketing tools, business innovation.*

Пройшли часи прямого маркетингу та телемаркетингу. Натомість ми зараз говоримо про маркетинг у соціальних мережах, програмну рекламу, ремаркетинг та вражаючий досвід роботи з брендом. На споживачів діє закон обмежень уваги, що означає, що чим більше генерується контенту, тим менша ймовірність його охоплення цільовою аудиторією. Це означає, що в сучасному світі маркетологи завжди шукають нових засобів, щоб привернути увагу споживачів, яких під тиском перенасиченості інформацією та розширення можливостей Інтернету стає все важче досягти та справити враження.

Цифрові технології змінюють сучасне бачення маркетингу і впливають на більшість бізнес-галузей. У цей час і дрібні, і великі компанії використовують інновації, щоб поліпшити взаємодію споживачів зі своїми продуктами та послугами, підвищуючи таким чином продаж.

Для цього було б доцільно застосувати технологію доповненої реальності (AR). Існують поки що тільки практичні статті та блоги, які були застосовані при розгляді цієї теми.

Ця технологія стає все більш популярною для просування різних продуктів. Згідно з останніми дослідженнями, до 2020 року ринок AR досягнув позначки близько у 118 млрд (рис. 1).

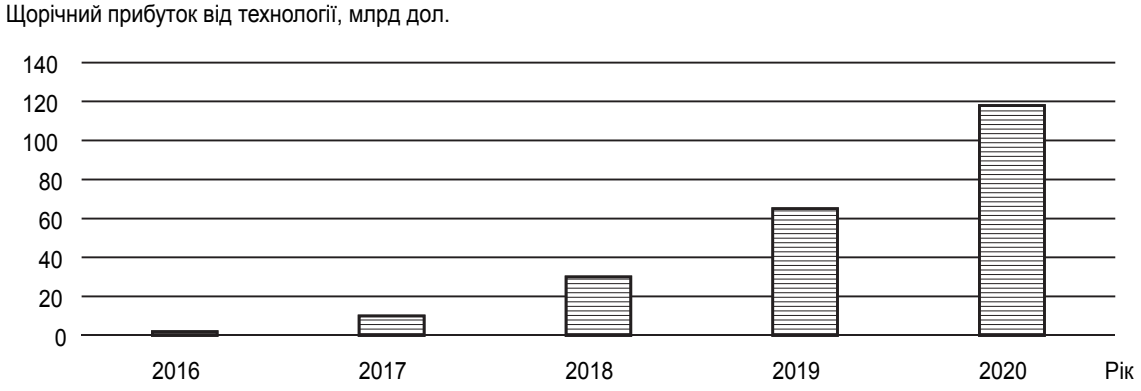

Рис. 1. **Динаміка зростання доходів від впровадження доповненої реальності** [1]

Це рішення здатне перевернути рекламний ринок, пропонуючи дивовижну масштабну візуалізацію і занурення споживачів у віртуальне середовище.

Технологія постійно розвивається, а з нею розвиваються і способи, якими бренди впроваджують AR у свої маркетингові ініціативи [2].

Доповнена реальність – це нова тенденція в маркетингу і стратегії продажів, яка дозволяє брендам надавати своїм клієнтам унікальний досвід зі зручністю підключення до своїх мобільних пристроїв.

Тут поєднуються цифрові дані з фізичним світом. Зміст AR може бути у вигляді тексту, графіки, аудіо та інших віртуальних удосконалень, інтегрованих із реальними об'єктами. Доступність для смартфонів – одна з пе-

реваг AR, і вона активно знаходить застосування у повсякденному житті. Зростаюча кількість мобільних пристроїв, їх розширення функціональних можливостей та збільшення швидкості Інтернету сприяють розширенню AR-технології.

Можна зазначити головні переваги, які отримують компанії за допомогою технології доповненої реальності:

глибока взаємодія з користувачами. AR орієнтована на взаємодію з потенційним споживачем на чуттєвому рівні. Інтерактивність процесу захоплює, дозволяє отримати позитивний споживчий досвід і, як наслідок, підвищує продажі;

– ефект здивування. Продукція з елементами доповненої реальності наочна, інтерактивна та цікава. Завдяки цьому дані можна адаптувати під цільову аудиторію будь-якого віку, статі та інтересу;

– вірусний ефект. Користувач, якого здивувала і зацікавила продукція, буде ділитися враженнями з іншими;

– лояльність до бренду. Позитивний і цікавий досвід взаємодії споживача з товаром підвищує впізнаваність бренду і збільшує ймовірність повторної покупки;

– мобільний доступ. Мобільний додаток з доповненою реальністю легко встановлюється на смартфон чи інший гаджет, що забезпечує швидку і зручну комунікацію з користувачем;

– аналітика. Застосування доповненої реальності дозволяє збирати статистичні дані про користувачів.

Мета використання доповненої реальності в маркетингу може бути дуже простою – бажання, щоб про компанію дізналися всі. Але чим корисніше, цікавіше і веселіше технологія, чим більше від неї зможуть отримати клієнти, тим ефективніше це буде для підприємства. Доповнена реальність повинна не тільки просувати продукт, а й орієнтуватися на взаємозв'язок.

Для споживача доповнена реальність здається технологією, здатною допомогти прийняти рішення під час процесу покупок. Основний фактор AR, що привертає до себе, – підхід «спробуй перед покупкою». Це працює для будь-якого продукту [3].

Що стосується маркетингових AR-кампаній, їх можна поділити на дві тенденції: активна реклама (рухомі об'єкти, ігри тощо) та пасивна реклама (банери та вулична реклама). На цей момент перший напрямок є більш поширеним, тобто активним компонентом, але з розвитком пристроїв ситуація на ринку зміниться.

Якщо ми детальніше розглянемо пасивну AR-рекламу – це рекламні знаки, пов'язані з координатами, магазинами, барами, ресторанами, нерухомістю тощо. Яскравим прикладом цього розміщення є адреси будинків у Google view Street та панорамах Яндекса. У більш вдосконаленій версії до назв закладів можуть додаватися спеціальні пропозиції; меню, що випадає; меню барів, перелік квартир, що продаються, та здача приміщень у будівлі [4].

Можна перелічити ще безліч різних можливих варіантів застосування цієї технології, наприклад:

– промислове виробництво. Створення анімованого календаря подарунків для потенційних партнерів. Додаток із досвідом доповненої реальності завантажується на смартфон, і якщо клієнт переглядає кожну сторінку календаря, фотографія перетворюється на відео, яке розповідає про певну перевагу або вирішену справу компанії. Це передасть основні значення за допомогою незвичного підходу, який запам'ятовується і може передаватися з вуст в уста;

– роздрібний магазин. Друк анімованих флаєрів. Як і раніше, за допомогою смартфона відео кріпиться до поверхні на листівці. Споживач отримує зв'язок між Інтернетом та офлайн. Відео компаній відразу відображається на вулицях. Ви можете доповнити реальність за допомогою своєї маркетингової кампанії та найефективніше перенести свій бізнес із режиму офлайн в Інтернет. Це підвищить поінформованість про бренд та охоплення аудиторії – вірусний ефект поширить ваш проєкт та ідею;

– освітній бізнес. Навчання за допомогою віртуальної гри, коли досліджуваний об'єкт можна побачити з усіх боків та ракурсів. Ви можете побачити зірки в тривимірному просторі прямо в класі. Ефективність навчання дітей підвищується завдяки ігровим методам та тісній взаємодії з об'єктом дослідження. Дитина активно бере участь у навчальному процесі;

– складна технологія або ексклюзивне обладнання. Створення програми AR, де людина може виконати квест і навчитися працювати самостійно з цим обладнанням. Клієнт проходить всі стадії, бачить складність техніки та процесів. Водночас вивчаючи особливості цих технологій, що робить компанію ще більш привабливою в його очах;

– медицина. За допомогою технології AR можна ефективно навчати студентів і робити складні оперативні втручання без ризику помилок. Клієнти можуть наочно побачити те, що приховано від нашого ока, і ви можете наочно продемонструвати, як ваші технології покращують стан здоров'я (рис. 2);

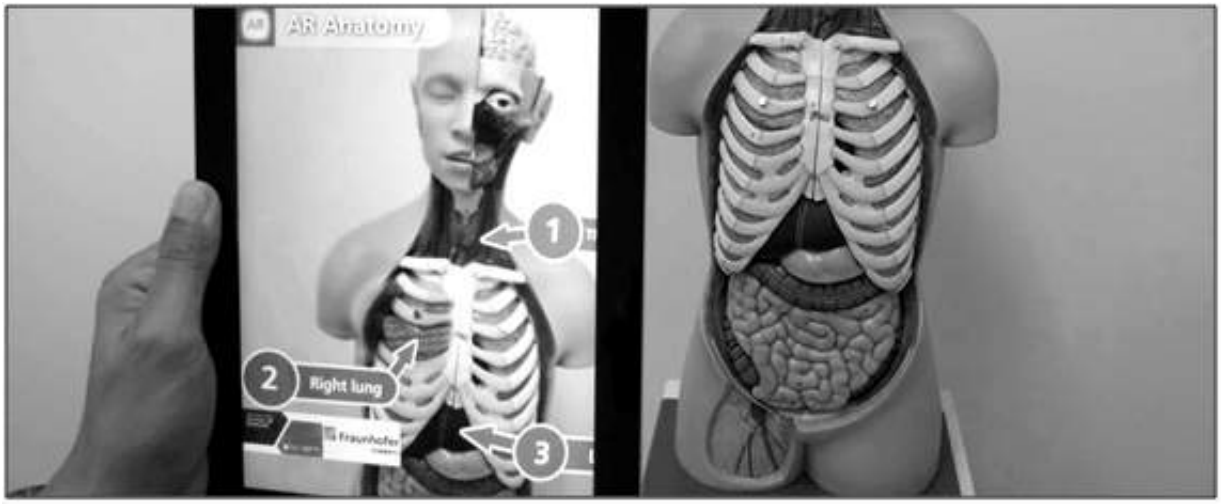

Рис. 2. **Приклад застосування доповненої реальності у медицині**

– продукти харчування. За допомогою технології AR торгові марки зможуть розповісти про склад продуктів і їх харчову цінність, розмістивши на упаковці дані про вміст жирів, білків, вуглеводів, калорій та іншу корисну інформацію. Крім того, ви можете показати кулінарну книгу покупцям, як слід готувати ту чи іншу страву;

– будівельний бізнес. Негайно покажіть свої проєкти будинків та місцезнаходження замовника. Ви надаєте клієнтові роздруківку плану поверху, і ваш клієнт вдома через мобільний додаток може бачити його у 3D та з усіх боків. Клієнти можуть візуалізувати квартиру, будинок, планування та взаємодіяти з дизайном. Також доступне планування інтер'єру будинку вдома – ви можете розмістити елементи інтер'єру з онлайн-каталогу в квартирі та побачити, як душова кабіна, раковина чи шафа будуть виглядати (рис. 3).

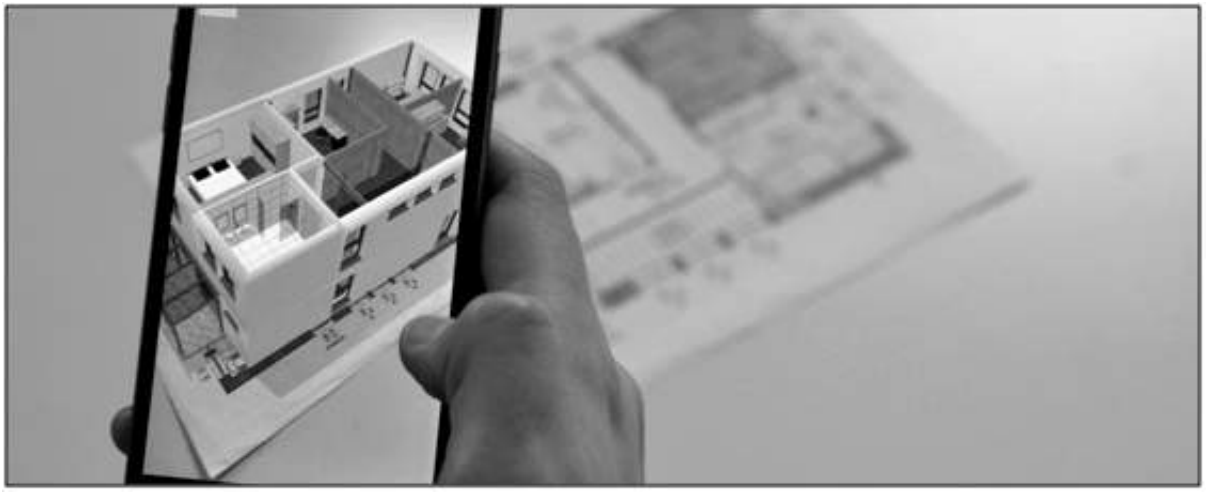

Рис. 3. **Приклад застосування доповненої реальності у будівництві**

Отже, технології AR і VR активно розвиваються і пропонують великі можливості для маркетингу в роздрібній торгівлі та інших сферах. Компанії, які не інвестують цю технологію і не розвивають свої стратегічні маркетингові зусилля, ризикують залишитися позаду конкурентів.

Використовуючи доповнену реальність у маркетингових кампаніях, бренд може легко розповісти про продукти аудиторії, створити хороший імідж і враження. Будь то використання AR для реалізації бренду, поліпшення вражень користувача через мобільний додаток, маркетинговий відділ повинен знати, що технологія безумовно приверне увагу в індустрії підприємства і надасть бренду потенційну перевагу над конкурентами.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Виртуальная и дополненная реальность в бизнесе: пора присмотреться. URL: https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=185248. **2.** Доповнена реальність та віртуальна реальність: революційний маркетинг. URL: https://wolf.ua/uk/blog/dopolnennaya-realnost-i-virtualnaya-realnost-revolyucionnyy-marketing/. **3.** Как объединить маркетинг и дополненную реальность в своем бизнесе. URL: https://ar-conf.ru/ru/news/how-to-make-augmented-reality-marketing-a-reality-for-your-business. **4.** Augmented reality: Product promotion, Marketing, and Advertisement. URL: https://augbrite.com/blog/augmented-reality-product-promotion-marketing-and-advertisement/.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОМУНІКАЦІЇ З МОЛОДДЮ

УДК 304.2

Манченко К. С.

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

Анотація. *Здійснено аналіз ключових аспектів комунікації з молоддю. Розглянуто питання реалізації молодіжних практик і політик за допомогою залучення молодіжних рад. Розкрито сутність впливу соціуму на становлення, діяльність молоді у сучасному суспільстві. Пропонується низка рекомендацій щодо покращення комунікативної активності з молоддю, які відповідають реаліям сучасності.*

Ключові слова: *молодь, соціально-психологічні аспекти, соціальне залучення, соціалізація, генератори змін.*

Аннотация. *Осуществлен анализ ключевых аспектов коммуникации с молодежью. Рассмотрены вопросы реализации молодежных практик и политик с помощью привлечения молодежного совета. Раскрыта сущность влияния социума на становление, деятельность молодежи в современном обществе. Предлагается ряд рекомендаций для улучшения коммуникативной активности с молодежью, которые отвечают реалиям современности.*

Ключевые слова: *молодежь, социально-психологические аспекты, социальное привлечение, социализация, генераторы изменений.*

Annotation. *The article analyzes the key aspects of communication with young people. The issues of implementation of youth practices and policies through the involvement of the youth council are considered. The essence of the influence of society on the formation, activities of youth in modern society is revealed. A number of recommendations are proposed for improving communication activity with young people, which meet the realities of our time.*

Keywords: *youth, social and psychological aspects, social attraction, socialization, generators of changes.*

Постановка проблеми. Молодь, як окрема група, завжди привертала до себе нескінченну кількість уваги. Саме поняття «молодь» відомо усім, але це малозрозумілий прошарок суспільства. Як результат, проблеми у налагодженні комунікації та відсутності розуміння.

© Манченко К. С., 2020

В ситуації змін статусу молоді варто збільшити увагу до молодіжної політики та молоді в цілому.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Соціальна комунікація як об'єкт соціологічного дослідження виступає вагомим чинником у ході формування належної комунікації з молоддю. По-перше, як вже неодноразово наголошувалося багатьма експертами, як в Україні, так і на колишньому пострадянському просторі, починаючи з 2005 року виявився своєрідний «бебі-бум» в політиці. Саме з цього року молодь стала об'єктом пильної уваги як з боку влади, так і з боку опозиції. І цьому є цілий ряд пояснень. Ми бачимо, як на пострадянському просторі, так і у світовому масштабі, вуличні методи політичної боротьби виходять на перший план. Часто рушійною силою вуличної боротьби виступає саме молодь [1].

Мета цієї статті – розгляд молоді як окремої соціально-демографічної групи та виокремлення ключових аспектів щодо покращення комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо проаналізувати історію становлення людства, то варто зауважити, що майбутнє стоїть лише за тією державою, яка піклується про молодь і задовольняє її потреби. У сучасному, модернізованому світі саме цей прошарок суспільства є генератором змін у місті або селищі. Молоді амбіційні дівчата та хлопці мають величезний потенційний ресурс. Його можна активувати та розвивати лише за умов існування певних обставин, які будуть слугувати вагомим каталізатором змін у суспільстві. Людина, і особливо молода, яка поступово вступає у продуктивне життя, завжди була і є першопричиною, носієм, джерелом і результатом усіх суспільних відносин і перетворень. Варто швидко спрямовувати активну силу через соціально-економічні, політичні і культурні трансформації. Треба належним чином зрозуміти молодь, вивчити її бажання, вчасно виявляти та вирішувати певні проблеми, намагатися бути з нею на «ти». Лише за допомогою дослідження сутності молоді, як специфічної соціальної спільноти, характеру і особливостей її місця у соціальній «драбині», можна зробити певні висновки та запровадити способи покращення комунікативної діяльності. По-перше, це дає змогу створити умови для саморозвитку і самореалізації молоді. По-друге, включити її в усі суспільні процеси з метою прогресивного розвитку суспільства та продемонструвати зацікавленість до спільної діяльності. Українська молодь – це соціальний «ліфт» за допомогою якого можливо добитися змін у подоланні економічної кризи, сформувати громадянське суспільство в усіх інноваційних процесах державотворення.

Як результат, цим зумовлено вивчення соціальних аспектів поведінки молоді з боку різних наук, які досліджують чинники, що впливають на розвиток соціуму. Провідне місце серед цих наук належить соціології, психології та ювенології. Проблеми молоді, її освіти, участі у громадському житті міста та загалом, соціальне становище – повинні перебувати у центрі уваги кожної країни. Соціологія як наука виявляє інтерес до вивчення соціальних цінностей, норм спілкування, традицій та моралі.

Соціальний портрет молоді зазвичай формується під впливом соціально-економічних і суспільно-політичних чинниках. Над цим питанням працює така наука, як ювентологія / ювенологія. Вона аналізує особливості поведінкових аспектів, вивчає молодь як соціально-вікову групу та використовує різноманітні методи для вирішення конкретних проблем. Щодо психології ця наука має на меті вивчити психологічні факти закономірності поведінки, функціонування психіки та психічні закономірності взаємодії людини із середовищем. Вивчаючи молодіжні проблеми, неможливо оперувати простим констатуванням позитивних чи негативних фактів життєдіяльності молодих людей. Одне з перших визначень поняття «молодь» дано в 1968 р. соціологом В. Т. Лісовським: «Молодь – покоління людей, що проходять стадію соціалізації, засвоюють, а в певному віці вже засвоїли, освітні, професійні, культурні і інші соціальні функції.

Залежно від конкретних історичних умов вікові критерії молоді можуть коливатися від 16 до 35 років» [1]. Лісовський розглядає молодь як покоління. Вважає, що ознакою покоління є не лише вік, але і єдність переконань, цілей, спільність переживання і відношення до життя. З віком покоління не втрачає соціальних рис, вихованих епохою. Загалом поняття молодь зосереджує у собі такі аспекти:

1) вікові межі, соціально-психологічні особливості;
2) соціальний статус, рольові функції, поведінка у суспільстві;
3) самоідентифікація, самоорганізація, самовизначення;
4) адаптація у сучасному світі.

Потрібно провести системний аналіз буття молоді. Варто зосередитися на трьох основних аспектах:

1) як суспільство може допомогти молоді та надати можливість розвитку, формування, самореалізації;
2) як сама молодь бачить у подальшому розвитку сучасного суспільства;
3) як використати потенціал молоді з залученням більшої уваги до проблем сучасності;

В Україні проблеми соціального залучення молоді в контексті людського розвитку є предметом досліджень Державного інституту розвитку сімейної та молодіжної політики та Інституту демографії і соціальних досліджень НАН України [2; 6–8]. У згаданих публікаціях увага приділяється особливостям процесу соціального становлення

та розвитку молоді в умовах глобалізації суспільного життя, здійснюється оцінка аспектів людського розвитку. Це дає змогу більш точно визначати пріоритети і покращити державні програми на шляху до подолання соціального відторгнення молодого покоління та залучення його до повноцінного життя в самоорганізованому суспільстві.

Наразі суспільство перебуває в унікальній ситуації. Якщо в колишні часи кількість молоді безумовно зростала та її активності вистачало на те, щоб генерувати зміни, то зараз молодь знаходиться в кругообігу подій трансформації та децентралізації. Суспільству диктується високий рівень вимог, частка молоді різко скорочується, а її енергії повинно бути значно більше, для того, щоб генерувати зміни та запроваджувати нові проекти. Ця функція молоді значно зросла в політичній сфері. Молодіжні впливи дійсно підвищуються, тому що молодь виступає певним стратегічним ресурсом національного та світового розвитку.

Для того щоб налагодити комунікативну діяльність з молоддю, варто долучатися до створення молодіжних рад у містах і селищах. Дієвий апарат влади потребує активної участі молодих громадян у житті суспільства та в процесах прийняття рішень. Участь молоді в житті громади допомагає робити самостійний вибір. Завдяки участі молоді у житті громади загалом краще враховуються її потреби. Молоді люди мають самі визначити, яку саме участь у житті громади вони можуть брати, а не виконувати вказівки дорослих, їх вступ до молодіжних організацій має бути самостійним. Молодь може брати участь спільно з дорослими (керівниками) для вирішення проблем громади або ж сама ініціювати такі заходи для розв'язання специфічних проблем молодих людей. Наприклад, група ініціативних молодих людей може взяти участь в підготовці нових проєктів з метою привернення уваги до екологічних, фінансових, соціальних проблем у суспільстві. Запропонувати та запровадити методи покращення умов у містах та організувати засідання щодо становлення громад у їх містах. Створювати неформальні школи освіти, куди молодь може приходити та об'єднуватися у команди, навчатися новому та розробляти нові проєкти. Проводити молодіжні фестивалі та таким чином залучати більшу кількість молоді до спільної діяльності та покращення умов життя. Молодіжна рада виступає інструментом молодіжного голосу, завдяки якому можна почути одне одного, зрозуміти, покращити та модернізувати процеси у світі. Саме за допомогою гуртування молоді таким чином можливо вийти на новий рівень стосунків з суспільством. Варто досліджувати світові тенденції та акцентувати увагу на їх залученні в практику нашої країни. Вони створять той прошарок розуміння між молоддю та суспільством, допоможуть порозумітися певним чином та скоректувати пріоритети, якими можна користуватися на практиці. Таким чином, в результаті реалізації плану стратегії щодо створення молодіжних рад, неформальних шкіл, молодіжних фестивалів можна побачити сильну, згуртовану команду активної молоді, яка буде генерувати зміни у громадах.

Висновки. Молодіжну політику варто вдосконалювати та розвивати належним чином, надаючи молодим людям право діяти та бути почутими. Приділяти більше уваги потребам і вимогам людей, які прагнуть змінювати світ на краще. Проаналізувати якість системи роботи з молоддю з метою розробки стратегічного планування майбутнього. Продумати та знайти шляхи інвестування ресурсів, якими б молодь могла користуватися у своїй повсякденній роботі. Розвивати просвітницьку та дозвільну програму з метою удосконалення соціального, психологічного розвитку соціуму.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Каретна О. О. Сучасні підходи до визначення поняття «молодь». URL: http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/294/app37_Karetna_O_O_%28287-291%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y. **2.** Лібанова Е. М., Дієва Н. М., Макарова О. В. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти. Київ, 2010. 248 с. **3.** Буяк Б. Молодь як особлива соціально-демографічна група в умовах становлення соціально-правової держави та громадянського суспільства. URL: https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/buiak_molod.pdf. **4.** Грицай Ю. В. Складові, що визначають сутність поняття «молодь»: сучасні підходи. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2015. № 15. URL: http://vestnikpravo.mgu.od.ua/archive/juspradenc15/part_1/38.pdf. **5.** Гуцалова М. Молодь як об'єкт державної молодіжної політики. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/26850/23-Gutsalova.pdf?sequence=1.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ ВІДЕОРЕКЛАМИ НА ЦІЛЬОВУ АУДИТОРІЮ

УДК 316.77

Мірошниченко А. Д.

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

Анотація. *Розглянуто особливості реклами; проаналізовано особливості відеореклами; розглянуто психологічні аспекти впливу відеореклами на аудиторію; вказано основи розміщення відео в соціальних мережах; зроблено висновки про відеорекламу як контент.*

Ключові слова: *реклама, відеореклама, суспільство, цільова аудиторія, вплив, аналіз, відеоконтент, ринок, переваги відеореклами.*

Аннотация. *Рассмотрены особенности рекламы; проанализированы особенности видеорекламы; рассмотрены психологические аспекты влияния видеорекламы на аудиторию; указаны основы размещения видео в социальных сетях; сделаны выводы о видеорекламе как контенте.*

Ключевые слова: *реклама, видеореклама, общество, целевая аудитория, влияние, анализ, видеоконтент, рынок, преимущества видеорекламы.*

Annotation. *The features of advertising are considered; the features of video advertising have been analyzed; considered the psychological aspects of the impact of video advertising on the audience; the basics of posting videos on social networks are indicated; made conclusions about video advertising as content.*

Keywords: *advertising, video advertising, society, target audience, influence, analysis, video content, market, advantages of video advertising.*

Не таємниця, що XXI століття – століття інформаційних технологій. Суспільство поступово забуває про людську працю, як стандартний вид роботи, і вибудовує «відносини» з робототехнікою. Сьогодні невідомо, до чого це може привезти незабаром, але можна із упевненістю сказати, що для успішного життя зараз необхідно крокувати в ногу з часом.

Прикладом може слугувати звичайна стандартна дія, яку будь-яка людина, незалежно від статі, віку, місця проживання тощо, виконує досить часто. Це – покупка. Ми здійснюємо покупки щодня. І, насправді, багато в чому для цього супроводжує реклама. З розвитком людства розвивалися і технології, які спрощують нам життя. Але водночас і психологічні маніпуляції з нашою свідомістю. Чи часто замислюються люди, чому вони обирають саме цю зубну пасту або пральний порошок? Але ж вибір за них вже давно зробили маркетологи, розробивши правильний рекламний шлях свого продукту.

Дослідники пропонують розглядати рекламу з двох сторін: «З одного боку, досліджувати рекламу як масований потік інформації про товар, а з іншого боку, як інститут ринкового суспільства, який виступає механізмом просування соціальних норм і цінностей» [1]. Слід зауважити, що відеореклама має велику кількість переваг перед рекламою, наприклад, у газетах або по радіо, оскільки надовго запам'ятовується людям і залишається у їх пам'яті. Крім того, відеореклама є потужним інструментів впливу на глядача і дозволяє домогтися високого охоплення аудиторії [2].

У роботах сучасних дослідників (О. Феофанова, В. Полукарова, Л. Грігорьева, М. Беляніна, І. Імшинецька і ін.) виділяється цілий ряд прийомів психологічного впливу, що застосовуються в рекламних матеріалах: «ідентифікація», «імідж», «несемантичне маніпулювання», «імплікатури», «ефект ореолу», «позитивні висловлювання», «підміна понять» та інші [3].

Актуальність дослідження обумовлена своєчасністю вивчення відеореклами в століття технологій, що не втрачає свою гостроту в умовах високої конкуренції. У такому аспекті інтерес не лише зберігається у певного кола науковців, які зазвичай займаються аналізом реклами, але і набуває нового інтересу з боку молодих і перспективних людей. Інтерес до цієї теми викликаний необхідністю в розвитку необхідних знань для навичок професійного спеціаліста. Проведення цього дослідження є актуальним на сьогодні тому, що непосвяченій людині може здатися, що розробка і створення реклами – це досить простий процес: потрібно тільки вибрати товар, виявити його переваги порівняно з конкурентами, розробити унікальну торгову пропозицію і підготувати текстову і візуальну части-

© Мірошниченко А. Д., 2020

ну рекламного повідомлення. Саме за такою схемою створювали рекламу в розвинених країнах в середині XX ст. Однак потрібно зазначити, що описаний підхід до розробки реклами є дуже спрощеним і не завжди ефективним, оскільки для розробки ефективної рекламної кампанії потрібна концепція, тісно пов'язана з аналізом ринку, споживачів, конкурентних товарів. Правильно організований рекламний процес завжди починається з дослідження споживачів, ринку і визначення потреби в рекламі.

По-перше, відеореклама має таке важливе, як багатокомпонентність, що є унікальною перевагою перед іншими видами реклами. Відеореклама впливає на слух і зір одночасно, тобто аудіо- і візуальний компоненти. Наступною перевагою відеореклами можна назвати її інформативність. Відеоролик дозволяє розповісти про властивості товару, максимально наблизивши їх до реальних, показати продукти в різній обстановці, продемонструвати, яким чином вони виробляються, функціонують у процесі використання. Змістом ролика також може бути розповідь про співробітників підприємства. Цей формат дозволяє відкрито показувати виробничі процеси і безпосередньо звертатися до покупця.

Для рекламодавця важливою характеристикою відеореклами є можливість взаємодії, діалогу між потенційним клієнтом, який переглянув відеоконтент, і компанією, що розміщає рекламу. Важливим є те, що відеореклама демонструється на майданчиках, які мають численну аудиторію, наприклад, соціальні мережі «Фейсбук», відеохостинг «YouTube» чи «Інстаграм».

Користувачі мають можливість висловити свою думку про рекламований продукт або послугу, написавши відгук або поставивши лайк чи дізлайк. Замовник відеоролика оцінює його ефективність, аналізуючи дані про кількість переглядів відеозапису, склад аудиторії, наприклад, за місцем проживання, зокрема переглядів по днях. Ця інформація необхідна для визначенні конверсії, яка є одним з показників результативності рекламного відеоконтенту. На думку експертів, споживачі вважають за краще аудіовізуальний контент. Статистика говорить про те, що в 70 % переглядів реклами закінчуються покупкою або будь-якою іншою дією [4].

Це ефективний засіб впливу на цільову аудиторію. Наприклад, статична картинка, текст, беззвучна анімація або аудіоролики – ці методи мають обмежений комунікаційний канал з потенційними споживачами, яких шукають рекламодавці. Це так само аудіовізуальний спосіб донесення якомога більшої інформації про товар або послугу в максимально короткий час.

Відеореклама в прямому і переносному сенсі ближче до покупця. Завдяки тому, що Інтернеті не має чітких обмежень, як на телебаченні, відеореклама в Інтернеті не має географічних чи інших кордонів, до того ж відомі випадки так званої вірусної реклами. Відеоролик дає можливість вирішення рекламних завдань, використовуючи різні прийоми впливу на аудиторію. Барвистий і динамічний відеоряд, продуманий музичний супровід забезпечують залучення аудиторії, демонструють товар і можливості його використання, створюють і закріплюють сприятливе враження про нього, породжують позитивні емоції тощо.

Величезний простір соціальних мереж не може залишитися непоміченим маркетологами і фахівцями з реклами. Дійсно, більшість користувачів, які відвідують ці ресурси, перебувають у психологічно розслабленому стані під час свого спілкування з тими, кого вони самі додають до своїх друзів. Ця обставина робить ще більш сприятливими умови рекламної атаки на цільову аудиторію [5].

Відеоролики можуть бути орієнтовані на конкретні групи потенційних споживачів, з огляду на їх психологічні особливості. Рекламні ролики стали не тільки більш альтернативними, деякі з них – справжній витвір рекламного мистецтва. Відеореклама – це аудіовізуальний спосіб донесення якомога більшої інформації про товар або послугу в максимально короткий час. На сьогодні – це найефективніший спосіб донесення інформації широкої аудиторії.

Дуже важливим є можливість зворотного зв'язку, а тому відеорекламу потрібно розміщувати на тих ресурсах, де цільова аудиторія може надавати свій фідбек. Виходячи з проведених досліджень можна зробити такі висновки.

Реклама – популярний феномен сучасного суспільства, вона проникає в усі його сфери життя, рекламні матеріали поширюються за допомогою засобів масової інформації: телебачення, радіо, кіно, пресу та інші комунікації, та Інтернет. За статистикою, більше половини всіх людей є «візуалами» (тобто найкраще сприймають інформацію візуально) і «аудіалами» (краще сприймають інформацію на слух). З огляду на це, можна зробити висновок, що саме відеореклама є лідером серед всіх типів сприйняття інформації. А поєднання звукової і зорової складових надають резонує дію на ефективність всієї рекламної кампанії. Людський мозок у стані передбачати і завершувати сюжетні лінії на самому ранньому етапі перегляду. Навіть 30-секундні рекламні відеоролики можна скоротити вдвічі без втрати їх ефективності.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Юдіна Є. Ю. Інтернет-технології в журналістиці. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/videoreklama-v-sotsialnoy-seti-vkontakte-tsennostnye-orientiry/viewer. **2.** Чмырь О. А. Технологии создания эффективной видеорекламы для продвижения образовательных услуг вуза. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32492862. **3.** Сомова Е. Г., Еганян М. Н. Видеореклама как вид брендированного контента. URL: https://kubsu.ru/sites/default/files/faculty/tradicii_i_innovacii_sbornik.pdf#page=243. **4.** Байкова И. А., Петров А. И. Видеореклама как эффективный маркетинговый инструмент продвижения предприятия индустрии развлечений. Петербургский экономический журнал. 2019. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/videoreklama-kak-effektivnyy-marketingovyy-instrument-prodvizheniya-predpriyatiy-industrii-razvlecheniy. **5.** Ваниянц Д. Ю. Реклама в социальных сетях. URL: https: //www.science-education.ru/pdf/2014/6/1110.pdf.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ

УДК 332.1

Моісєєнко Ю. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету колсалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено сутність, мету та завдання управлінського консультування та сформовано тлумачення поняття «управлінський консалтинг». Розглянуто основні принципи та наведено основні напрями управлінського консалтингу. Виявлено причини низького попиту на послуги консультування та запропоновано певні заходи для їх вирішення.*

Ключові слова: *консалтинг, управлінський консалтинг, консалтингова послуга, управлінське консультування.*

Аннотация. *В статье исследованы сущность, цели и задачи управленческого консультирования, и сформировано толкование понятия «управленческий консалтинг». Рассмотрены основные принципы, и приведены основные направления управленческого консалтинга. Выявлены причины низкого спроса на услуги консультирования и предложены определенные меры для их решения.*

Ключевые слова: *консалтинг, управленческий консалтинг, консалтинговая услуга, управленческое консультирование.*

Annotation. *The article examines the essence, purpose and objectives of management consulting and forms an interpretation of the concept of «management consulting». The basic principles are considered and the main directions of management consulting are given. The reasons for the low demand for counseling services are identified and certain measures are proposed to address them.*

Keywords: *consulting, management consulting, consulting service, management consulting.*

Актуальність цієї тематики статті обумовлена тим, що на сьогодні входження вітчизняної економіки в світове господарство вимагає від сучасних суб'єктів господарювання трансформацій не лише на виробничому рівні,

© Моісєєнко Ю. О., 2020

а й розуміння необхідності змін, пошуку нових моделей в управлінських процесах. Управлінський консалтинг і є тим інструментом, що покликаний допомогти керівникам у вирішенні їх управлінських і ділових проблем, оптимізації бізнесу, підвищенні ефективності функціонування організації.

Питанню сутності управлінського консалтингу було присвячено ряд праць, як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків, у сфері управлінського консультування. Серед основних варто виділити праці: Безкровного М. Ф., Білан О. В., Дудар Т. Г., Забедюк М. С., Іщенко Т. Д., Кропивко М. Ф., Кузнецова Е. А., Лозовського О. М., Матвієнко О. Д., Палеха Ю. І., Фінагіна О. В., Харитонова Н. А.

Метою дослідження є розкриття теоретичних і практичних основ управлінського консалтингу як інструменту розвитку підприємства.

Досліджуючи сутність управлінського консультування, якнайперше, потрібно провести детальну оцінку відносно самого поняття «управлінський консалтинг» і його формулювання різними науковцями. Оскільки однозначності тлумачень цього поняття, незважаючи на його простоту та розповсюдженість, досі не спостерігається, під час проведення дослідження підходів до розкриття поняття «управлінський консалтинг» було отримано ряд наукових визначень. Найбільш змістовними є такі, що наведені нижче.

Автори підручника «Управлінський консалтинг» Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І. та Іщенко Т. Д. [1] трактують управлінський консалтинг як професійну допомогу спеціалістів-консультантів керівникам та управлінському персоналу різних організацій щодо аналізу та вирішення проблем їх функціонування та розвитку, що здійснюється у формі порад, рекомендацій та спільно відпрацьованих рішень.

Дудар Т. Г. [3] бачить під управлінським консультуванням діяльність та професію, змістом якої є допомога керівникам у вирішенні управлінських проблем. Автор недоцільно тлумачить це поняття лише з точки зору експертного підходу.

Забедюк М. С. [4] пропонує розглядати управлінський консалтинг не тільки як процес створення консалтингових фірм (служб), що спеціалізуються на наданні кваліфікованої допомоги у сфері управління, а і як систему, що охоплює науково-професійну та дослідницьку діяльність щодо оптимізації та вирішення проблем управління.

Лозовський О. М. [6] вважає, що управлінське консультування являється діяльністю, головна задача якої полягає в наданні об'єктивних та незалежних порад і допомоги не кваліфікованим у відповідних сферах діяльності особам, організаціям, фірмам з питань управління.

Узагальнюючи всі наведені визначення, є доцільним сформулювати таке тлумачення терміна «управлінський консалтинг»: це діяльність консалтингових фірм, яка пов'язана з науковим пошуком, виконанням досліджень і ставленням експериментів з метою допомоги замовнику визначити основні проблеми на підприємстві, надання рекомендацій з їх вирішення та сприяння їх виконанню, якщо це необхідно.

Метою управлінського консультування є розробка комплексу заходів, спрямованих на поліпшення якості керівництва і підвищення ефективності роботи як підприємства загалом, так і кожного співробітника.

До найголовніших завдань управлінського консалтингу можна віднести: розробку рекомендацій клієнтам безпосередньо у вирішенні їх саме управлінських та ділових проблем, підвищення ефективності діяльності їх бізнесу, збільшення рівня конкурентоспроможності та результативності діяльності організації.

Перш ніж перейти до напрямів управлінського консалтингу, доцільно розглянути його основні принципи.

Принцип професіоналізму говорить про те, що консультант з питань управління повинен мати практичні уміння спілкування з персоналом, достатньо великий досвід з виявлення певних проблем на підприємстві та розробки рекомендацій щодо їх вирішення і схиляти до їх запровадження, планування та подолання змінам, навчання клієнта, а не тільки мати теоретичні знання.

Консультативний характер означає, що консультанти з управління відповідають лише за якість та завершеність поради. Тобто вони є безпосередньо радниками, які пропонують декілька варіантів вирішення проблеми та не мають прав вирішувати чи робити певні зміни та чи реалізовувати їх в життя, тому що вони залучаються не для того, щоб керувати організацією або приймати рішення від імені менеджерів. Вони відповідають лише за якість і завершеність поради.

Консалтинг в першу чергу – це незалежна консультативна служба. І тому консультант має неупереджено оцінювати будь-які обставини, пропонувати чесні і обгрунтовані рекомендації виключно в інтересах організації клієнта. Для цього необхідна фінансова, адміністративна і політична незалежність консультанта від клієнта.

До напрямів управлінського консалтингу відносяться: антикризове та стратегічне управління, управління організаційними змінами та корпоративними фінансами, орг- та експрес-діагностика, реструктуризація, організаційний розвиток, аутсорсинг, розробка посадових інструкцій, розробка організаційних структур і систем управління.

У зв'язку з досить низьким попитом на послуги управлінського консультування в Україні через ряд певних причин, серед яких можна виділити такі: сумніви клієнта щодо дотримання конфіденційності інформації, яка надається консультанту; високі ціни на послуги, які не дають можливості здійснити відповідні виплати клієнту; неспроможність повною мірою визначити користь певної консалтингової послуги та недостатність усвідомленої потреби в отриманні консалтингової послуги, виникає питання з приводу створення заходів, які могли б вирішити ці проблеми.

В першу чергу, фірми з надання консалтингових послуг мають постійно покращувати якість послуг, які надаються, шляхом безперервного підвищення кваліфікації консультантів та удосконаленням методів виконання поставлених завдань, що певною мірою сприятиме підвищенню попиту.

Також необхідно зазначити, що задля раціонального та швидкого вирішення проблем, отримання нових ідей і пропозицій клієнти повинні усвідомлювати користь залучення для цього досвідчених і кваліфікованих консультантів.

Крім того, для успішного розвитку бізнесу з надання управлінських консультацій фірмам необхідно перейти на постійне консультаційне обслуговування.

Отже, спираючись на сукупність всього викладеного матеріалу, можна зробити висновок, що задля досягнення успішної діяльності підприємства, перш за все, необхідне не тільки бажання керівника підвищити ефективність функціонування своєї організації, а й його тісна співпраця, взаємодія з консультантом з управління, оскільки без цього навряд чи вдасться виробити правильне рішення через відсутність сукупності інформації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тирінов А. В.

Література: 1. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг : підручник. Київ : Ліра-К, 2015. 336 с. **2.** Грищенко Н. Класифікаційна ідентифікація консалтингових послуг на світовому ринку. *Міжнародний науковий журнал.* 2018. № 1. С. 7–16. **3.** Дудар Т. Г. Напрями розвитку консалтингу в системі підприємницької діяльності. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент.* 2016. № 9. С. 79–84. **4.** Забедюк М. С. Зміст та основні аспекти розвитку управлінського консалтингу. *Економічний форум.* 2016. № 1. С. 276–281. **5.** Кузнєцов Е. А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.* 2016. Т. 15. № 1. С. 9–22. **6.** Лозовський О. М., Хейлик І. І. Загальні проблеми управлінського консультування в Україні та шляхи їх вирішення. *Проблеми та перспективи реалізації та впровадження міждисциплінарних наукових досягнень.* 2020. Т. 1. С. 18–21. **7.** Лозовський О. М., Яремко М. О. Управлінське консультування та його роль в менеджменті підприємства. *Наукове забезпечення технологічного прогресу XXI сторіччя.* 2020. Том 1. С. 84–87. **8.** Фінагіна О. В., Білан О. В., Матвієнко О. Д. Наукові засади управлінського консультування в системі сучасних знань менеджменту: інтереси бізнесу, галузі, регіонів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. № 1. С. 165–170. **9.** Харитонова Н. А. Управленческий консалтинг как фактор формирования сервисной экономики. *Электронный научно-экономический журнал.* 2014. № 2. С. 32–36.

БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ ОБРАЗУ ТА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 659.126

Моісєєнко Ю. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету колсалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто основні трактування поняття «брендинг». Наведено принципи та досліджено мету та задачі брендингу. Розроблено процес створення бренду компанії та наведено основні заходи для створення конкурентних переваг підприємства.*

Ключові слова: *бренд, брендинг, конкурентоспроможність, створення бренду.*

Аннотация. *Рассмотрены основные определения понятия «брендинг». Приведены принципы, и исследованы цели и задачи брендинга. Разработан процесс создания бренда компании, и приведены основные меры по созданию конкурентных преимуществ предприятия.*

Ключевые слова: *бренд, брендинг, конкурентоспособность, создание бренда.*

Annotation. *The article considers the main interpretations of the conceptof «branding». The basic principles and the purpose and tasks of branding are given. The process of creating a company brand is developed and the main measures for creating competitive advantages of the enterprise are given.*

Keywords: *brand, branding, competitiveness, brandcreation.*

Актуальність тематики цієї статті обумовлена необхідністю для підприємств відрізнятися від своїх конкурентів у зв'язку з постійною боротьбою за прихильність покупців, насиченістю інформаційних і рекламних каналів та високою конкурентністю споживчих товарів і послуг.

Брендинг як процес створення образу компанії набуває все більш професійних підходів для створення конкурентних переваг компанії, завоювання ринку та збереження своєї цільової аудиторії. На цей час все більше компаній користуються послугами сторонніх маркетингових фірм, які можуть незалежно оцінити стан і перспективи розвитку суб'єкта господарювання.

Питанню сутності брендингу було присвячено ряд праць, як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків: Амосова О. Ю., Боєнко О. Ю., Глущенко В. В., Головащенко А. В., Горбаль Н. І., Діденко Н. В., Казначеева С. Н., Какодєй А. О., Ларіна Я. С., Лебєдєва К. Ю., Надточій І. І., Ркснак А. В.,Челнокова Е. А.

Метою дослідження є визначення сутності брендингу як інструменту створення образу та конкурентних переваг підприємства.

Досліджуючи сутність брендингу, спершу потрібно провести оцінку відносно самого поняття «брендинг» і його формулювання різними науковцями. Оскільки однозначності тлумачень цього поняття досі не спостерігається, під час проведення дослідження підходів до розкриття поняття «брендинг» було отримано ряд наукових визначень. Найбільш змістовні наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Науковы визначення поняття «брендинг»

№ з/п	Визначення поняття	Автор
1	2	3
1	Брендинг визначається як процес створення бренду та керування ним, який включає комплексну систему заходів, спрямованих на створення образу марки у свідомості споживачів і формування нематеріальних активів підприємства, безпосередньо підвищують його конкурентоспроможність	Амосов О. Ю., Діденко Н. В., Лебєдєва К. Ю. [1]
2	Брендинг – це високоефективна технологія завоювання й утримання споживача, яка передбачає проведення великого обсягу роботи, пов'язаного з позиціонуванням продукції, виявлення та вивчення діяльності основних конкурентів, розробки та впровадження торгової марки, яка згодом має стати сильним брендом	Головащенко А. В. [4]

© Моісєєнко Ю. О., 2020

Закінчення табл. 1

1	2	3
3	Брендинг – це системний, обґрунтований, виважений процес, що передбачає планування та впровадження маркетингового комплексу заходів щодо створення торговельної марки, розроблення плану перетворення торговельної марки на бренд, зокрема, шляхом розроблення відповідного імені, корпоративного стилю та дизайну, рекламних кампаній, проведення акцій зі стимулювання збуту, цілеспрямованого PR, з метою формування бажаних асоціативних вражень у споживачів	Горбаль Н. І., Окань Л. Ю., Романишин С. Б. [5]
4	Брендинг слід розглядати як процес, в результаті якого створюється образ продукту, який просувається	Казначеєва С. Н., Челнокова Е. А. [7]

Брендинг включає в себе усі етапи: від створення бренду – до просування та реклами.

Відповідно до думки деяких авторів існують два основних принципи брендингу: відповідність потреб ринку пропозицій, забезпечуваним суб'єктами ринку – господарюючими суб'єктами; відповідність якості пропонованих на ринок продуктів або послуг рівню очікувань і потреб соціуму.

Основною метою брендингу є створення позитивного образу продукту в очах споживача і відповідність його цінностям, формування системи комунікацій торгової марки зі споживачами, розробка концепції позиціонування бренду на ринку, створення візуальної та вербальної ідентифікації продукту та визначення концепції рекламної кампанії та рекламних носіїв.

Задача брендингу, перш за все, полягає у створенні зв'язку між товаром і споживачем, а також розкритті емоційної складової бренду та створенні його образу індивідуальним, тобто не схожим на інші.

Перш ніж перейти до заходів для створення конкурентних переваг підприємства, доцільно визначити основні етапи створення самого бренду.

На першому етапі насамперед необхідно проаналізувати останні тенденції ринку, конкурентів і потенційну цільову аудиторію. Тобто визначаються основні потреби споживачів, і створюється попит на них.

Другим етапом є аудит компанії та портфеля власних брендів, і збір усієї інформації про неї.

На третьому етапі відбувається неймінг, реєстрація торгової марки, та створюється логотип і фірмовий стиль. Також доцільно перевірити унікальність торгової марки.

На четвертому етапі необхідно створити вербальну складову: легенду бренду, слоган, підкріплюючі тексти та інфографіку, для того щоб спонукати споживачів до першої та наступної покупки.

На п'ятому етапі є обов'язковим створення брендбуку та гайдлайну. Тобто потрібно створити посібник, у якому описуються головні елементи бренду: місія, позиціонування, цінності та філософія підприємства. Це дасть змогу систематизувати ідеологічні елементи торгової марки, створить комплексну картину бренду та надасть детальні рекомендації щодо його застосування.

На заключному етапі є необхідною розробка стратегії просування бренду.

Для того щоб створити конкурентні переваги підприємства, насамперед потрібно створити переконуючу унікальну торгову пропозицію. Це дозволить споживачам вибрати та придбати товар швидко, оскільки вони частіше за все обирають ту торгову марку, якій довіряють. Також споживачі віддають перевагу маркам, які увесь час на слуху, надійним і відомим.

Не менш важливим є зовнішній вигляд продукту, оскільки його назва повинна створювати емоційний зв'язок бренду з аудиторією. Образ бренду повинен викликати ряд вражень та асоціацій, оскільки споживачі запам'ятовують не сам продукт, а те, яке враження він викликає, його рекламний образ.

Упакування товару відіграє не менш важливу роль, оскільки один і той же продукт у різному упакуванні, що представляє різні торгові марки, в очах аудиторії буде мати різну значущість.

Таким чином, можна зробити висновок, що брендинг являється спеціалізованою професійною допомогою, яка дозволяє вирішити важливі задачі щодо створення унікальності послуг і продуктів підприємства та орієнтована на загальний результат з приводу досягнення успішності торгової марки, посилення та підтримання лояльності аудиторії по відношенню до неї та підвищення рівня продажів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Амосов О. Ю., Діденко Н. В., Лебєдєва К. Ю. Брендинг як основний інструмент маркетингу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід.* 2015. № 12. С. 10–12. **2.** Боєнко О. Ю. Формування бачення сучасного глобального брендингу: концептуальний аспект. *Економіка і організація управління*. 2016. № 3. С. 125–133. **3.** Глущенко В. В. Научная теория брендов, брендинга и ребрендинга (брендология) и задачи ее практического использования в организациях. *Бюллетень науки и практики*. 2020. № 5. С. 326–345. **4.** Головащенко А. В. Дослідження теоретичних аспектів зародження брендингу в Україні. *Вісник Хмельницького національного Університету*. 2017. Т. 1. № 6. С. 65–68. **5.** Горбаль Н. І., Окань Л. Ю., Романишин С. Б. Тенденції та перспективи розвитку брендингу в умовах євроінтеграційних процесів в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2015. № 835. С. 10–17. **6.** Гриценюк В. В., Руснак А. В., Надточій І. І. Сутність брендингу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. С. 1–7. **7.** Казначеева С. Н., Челнокова Е. А. Бренд как инструмент создания конкурентных преимуществ компании. Современные наукоемкие технологи. *Региональное приложение.* 2015. № 2. С. 16–21. **8.** Какодєй А. О. Формування бренду в сучасних умовах товарного ринку. *Інтернаука*. 2017. № 1. С. 76–79. **9.** Ларіна Я. С., Медведкова І. І. Брендинг як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. № 1. С. 15–20.

ПРИБУТОК І РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

УДК 658.155

Науменко Д. П.

Магістрант 2 року навчання
факультету заочної, дистанційної та післядипломної освіти ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто проблеми зростання прибутку та рентабельності. Визначено роль прибутку та рентабельності в сучасних умовах господарювання, а також вказано шляхи підвищення рентабельності та прибутковості продукції підприємства з метою виявлення факторів, які впливають на ефективність діяльності підприємства.*

Ключові слова: *виробництво, ефективність, прибуток, рентабельність, підприємство.*

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы роста прибыли и рентабельности. Определена роль прибыли и рентабельности в современных условиях хозяйствования, а также указаны пути повышения рентабельности и прибыльности продукции предприятия с целью выявления факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия.*

Ключевые слова: *производство, прибыль, рентабельность, эффективность, предприятие.*

Annotation. *The article deals with the problem of profit and profitability growth. The role of profit and profitability in modern economic conditions is determined, as well as the ways of enterprise' profit and profitability increasing are noted for the identification of the factors that affect the efficiency of the enterprise.*

Keywords: *production, profit, profitability, efficiency, enterprise.*

© Науменко Д. П., 2020

На цьому етапі розвитку економіки України велика кількість підприємств є неприбутковими або ж малоприбутковими. Високі ціни на закупівлю сировини та комплектуючих, інфляція, невисока купівельна спроможність населення, нестабільність податкового законодавства та інші фактори зменшують розмір прибутку сучасного підприємства. Тому проблема підвищення прибутку та рентабельності є актуальною в сучасних умовах для підприємств усіх галузей народного господарства України.

Вагомий внесок у вивчення питань дослідження зростання прибутковості та рентабельності підприємств зробили С. Ф. Покропивний, О. В. Мазуренко, В. В. Посилаєв, П. Т. Саблук, І. Н. Топіха, С. П. Ярошенко, Л. А. Лахтіонова, М. В. Бець, О. В. Павловська й ін.

Метою статті є визначення економічної сутності прибутку та рентабельності як головних показників ефективності виробництва та дослідження шляхів їх зростання.

У сучасних умовах головною метою виробничого підприємства, незалежно від виду його діяльності та форми власності, є отримання максимального прибутку, що є неможливим без ефективного управління ним. Для аналізу ефективності роботи підприємства використовують відповідні показники рентабельності та прибутковості, які є основними для визначення ефективності виробництва.

Ефективність виробництва – найважливіша узагальнююча характеристика результативності виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат праці [1, с. 179].

Прибуток і рентабельність є також основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку.

Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Прибуток є тим самим показником, який характеризує успішність і ефективність діяльності будь-якого підприємства.

З терміном «рентабельність» справа набагато складніша [2, с. 58]. Рентабельність виробництва є найефективнішим показником, який може визначити економічну картину підприємства. Цей показник здатний визначити як ефективність всього підприємства в цілому, так і ефективність його окремих напрямків виробництва [3, с. 192].

Джерелами підвищення рентабельності виробництва є систематичне зростання продуктивності праці, економне та дбайливе використання всіх видів ресурсів, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції.

Функціонування підприємства в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток. У плануванні прибутку беруть участь всі виробничі та функціональні підрозділи підприємства. Тільки в такому разі план може правильно віддзеркалювати внутрішньогосподарські резерви виробництва на базі більш раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Основні чинники підвищення якості діяльності підприємства відображені на рис. 1.

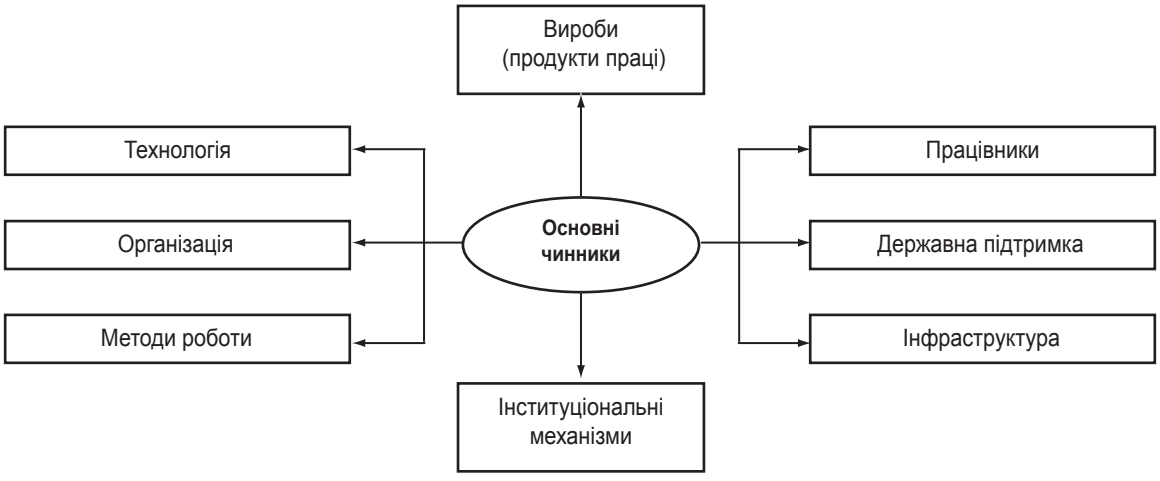

Рис. 1. **Чинники підвищення ефективності виробництва**

Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємства має належний розвиток виробничої інфраструктури. Структурні зміни у суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рінях господарювання.

Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в складі та технічному рівні основних фондів, масштабах виробництва та діяльності, в складі персоналу за озна-

ками статі, освіченості, кваліфікації. Державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва.

Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій.

Їхню діяльність треба зосередити на: розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем; практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління [4].

Узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва є показник рентабельності. Якщо підприємство досягає точки нульового прибутку, йому слід переглянути свою стратегію діяльності та розвитку.

Існує багато шляхів і методів збільшення прибутку і рентабельності, щоб зробити виробництво більш ефективним (табл. 1).

Таблиця 1

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності підприємства

Шляхи збільшення:	
Прибутку	**Рентабельності**
1. Збільшення випуску продукції	1.Зниження собівартості продукції
2. Поліпшення якості продукції	2. Підвищення продуктивності праці
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Скорочення адміністративно-управлінського персоналу
5. Диверсифікація виробництва	5. Зниження втрат від браку
6. Розширення ринку продажу	

Для успішного функціонування кожен суб'єкт господарювання повинен прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, поліпшення якості реалізованої продукції. Зростання прибутку та рентабельність має велике значення не тільки для подальшого розвитку підприємства, галузі, але й усього господарства України, оскільки являє собою джерело коштів для формування дохідної частини державного (місцевого) бюджету.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з величиною прибутку. Проте її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку. Рентабельність – це ступінь прибутковості.

Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Показники рентабельності використовують і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства необхідно приділяти увагу таким якісним показникам, як прибуток і рентабельність. Важливе значення для забезпечення умов невпинного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Як на стадії планування прибутку, так і в процесі повсякденного контролю за виконанням плану прибутку важливим є виявлення зайвих для підприємства запасів товарно-матеріальних ресурсів у вигляді непрацюючого устаткування, машин, приладів, понаднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту й інших цінностей.

Фінансові ресурси, вкладені в такі активи, уповільнюють обіговість коштів підприємства, а отже, знижують рентабельність виробництва. Таким чином, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Голофаєва І. П.

Література: 1. Орлов О. О. Планування діяльності підприємства : підручник. Київ : Скарби, 2012. 336 с. **2.** Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : підручник. Київ : КНЕУ, 2016. 528 с. **3.** Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник. Київ : Знання, 2001. 99 с. **4.** Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. *Економікс.* 2012. № 10. URL: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ

УДК 658.1

Нікітіна А. В.

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

Анотація. *Визначено мету структурно-функціонального моделювання бізнес-процесів управління структурою фінансових ресурсів банку. Наведено модель бізнес-процесів у нотації IDEF0, емпіричну реалізацію етапів наведеної моделі управління.*

Ключові слова: *управління фінансовими ресурсами, процес управління фінансовими ресурсами, структурно-функціональна модель, банк, бізнес-процес.*

Аннотация. *Определена цель структурно-функционального моделирования бизнес-процессов управления структурой финансовых ресурсов банка. Представлена разработанная автором модель бизнес-процессов в нотации IDEF0, эмпирическая реализация этапов представленной модели управления.*

Ключевые слова: *управление финансовыми ресурсами, процесс управления финансовыми ресурсами, структурно-функциональная модель, банк, бизнес-процесс.*

Annotation. *The article defines the goals of structural and functional modeling of business processes for managing the structure of a bank's financial resources. The model of business processes developed by the author in the IDEF0 notation, the empirical implementation of the stages of the presented control model is presented.*

Keywords: *financial management, the management of financial resources, structurefunctional model, bank, business-process.*

Серед основних завдань фінансового менеджменту суб'єктів банківського сектора виділяють процес управління фінансовими ресурсами, адже саме структурою та вартістю таких ресурсів визначається ефективність функціонування таких суб'єктів у цілому. З метою ефективного розпорядження своїми ресурсами банки формують власні моделі управління ресурсною базою. Такі моделі допомагають банкам раціонально формувати та використовувати свої пасиви з метою отримання максимального прибутку з кожної грошової одиниці, яку було вкладено у діяльність.

Чимало вчених займалися вивченням питання ефективної організації та управління фінансовими ресурсами, зокрема, серед них виділяють таких як: М. М. Бердар, М. Д. Білик, А. Г. Загородній, В. К. Сенчагов, С. Я. Огородник,

© Нікітіна А. В., 2020

В. М. Опарін, К. В. Павлюк та ін. Але водночас використанню інструментів моделювання, що дозволило б здійснити не просто візуалізацію такого процесу, але й призвести до його покращення, уваги приділяється мало [1].

Мета цієї статті полягає у розробці структурно-функціональної моделі управління пасивами банку на прикладі АТ «Альфа-Банк.

Базовим концептуальним підходом щодо встановлення ефективного процесу управління банківськими пасивами виступає метод побудови структурно-функціональної моделі, що можливо реалізувати за рахунок програмного продукту RAMUS Educational [2]. Структурно-функціональне моделювання містить нотації IDEF0, які дозволяють візуалізувати алгоритм процесу управління за допомогою поєднання функціональних блоків з використанням вхідної, вихідної інформації, механізмів та управлінських впливів [3].

Побудова такої моделі розпочинається з розробки контекстної діаграми (рис. 1). Така діаграма містить блок бізнес-процесу, в якому закладені сама суть та цілі моделі, що будується, та чотиритипні інтерфейсні дуги:

– вхідні дуги – баланс (звіт про фінансовий стан банку), звіт про фінансові результати банку; статистичні дані по галузі; стратегія банку та результати кластеризації банківського сектора;

– дуги управління – методика проведення фінансового аналізу банку; методика таксономічного аналізу; методика стратегічного аналізу; метод рейтингової оцінки; метод аналізу ієрархій; методика визначення оптимальності структури ресурсної бази банку;

– дуги механізму – голова правління та фінансовий аналітик;

– вихідні дуги – розроблена програма стратегічного управління фінансовими ресурсами банку.

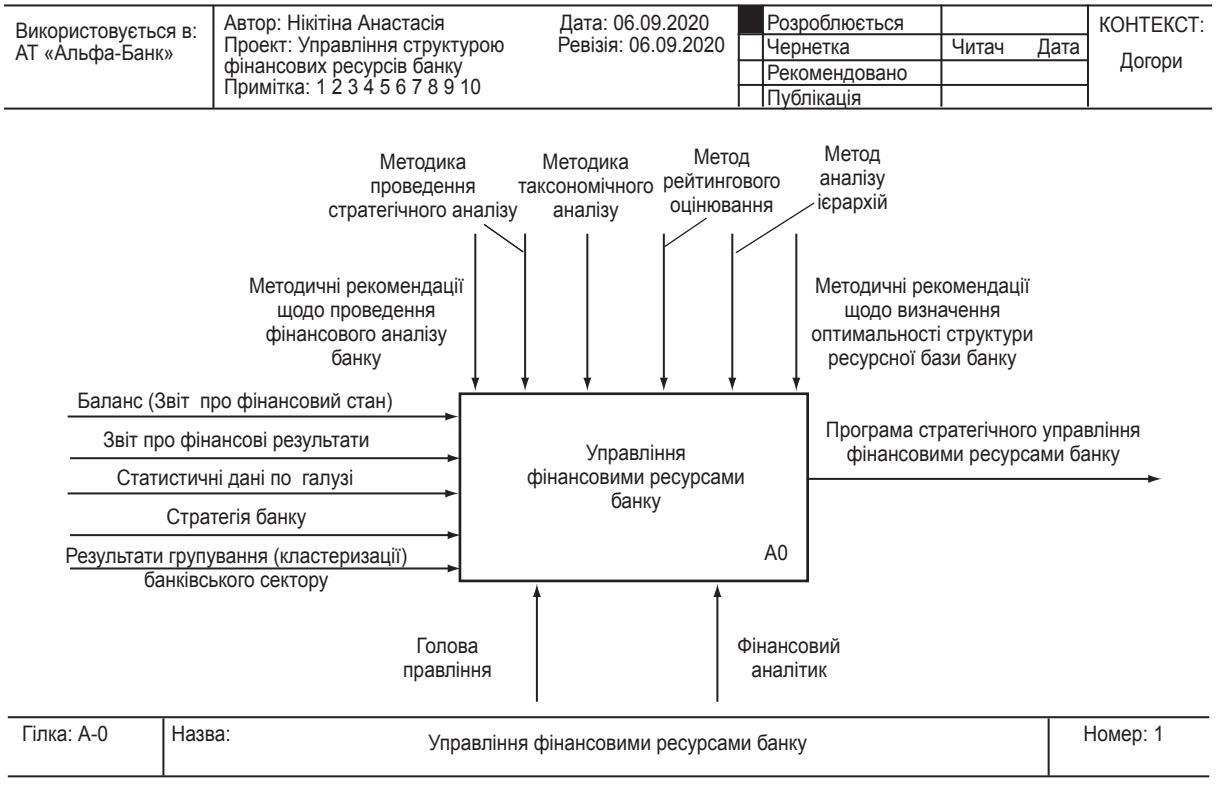

Рис. 1. **Контекстна діаграма моделі «Управління фінансовими ресурсами банку»**

На наступному етапі моделювання відбувається декомпозиція контекстної діаграми на блоки, які дозволять визначити загальну структуру процесу управління фінансовими ресурсами банку (рис. 2) [4].

Блок А1 «Консолідація інформаційної бази» полягає у консолідації та обробці даних фінансової звітності банку задля проведення аналітичних розрахунків та наданні оцінки рівню забезпеченості й ефективності використання банком своїх пасивів.

Етапом А2 запропоновано проводити рейтингову оцінку процесів ефективності формування та використання фінансових ресурсів банку за допомогою методики рейтингової оцінки CAMELSO [5].

Для аналізу коефіцієнтних характеристик стану ресурсної бази було використано дані з табл. 1, де: К1 – рівень статутного капіталу на 1 грн власних коштів, К2 – рівень статутного капіталу на 1 грн активних операцій, К3 –

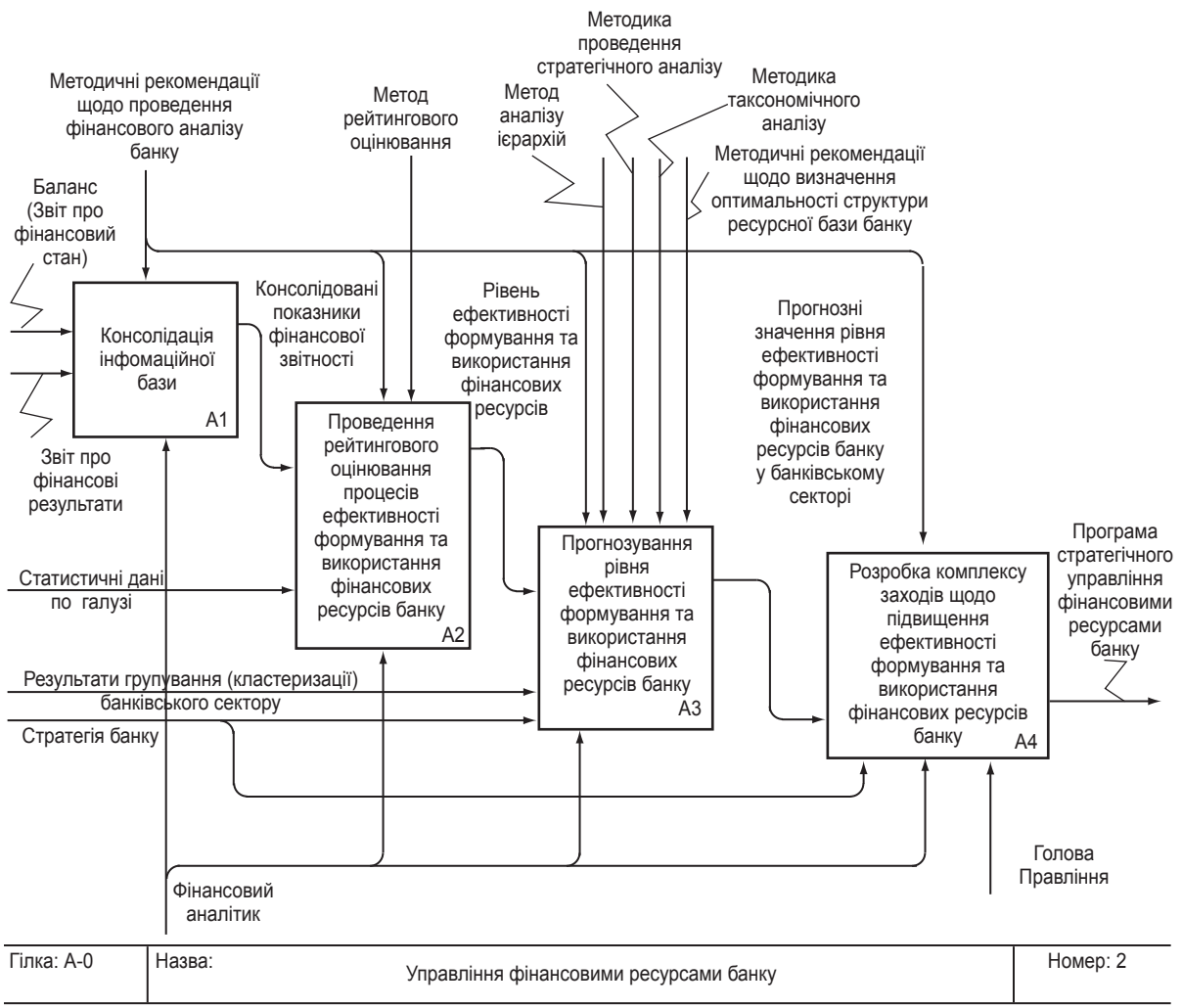

Рис. 2. **Декомпозиція контекстної діаграми «Управління фінансовими ресурсами банку»**

коефіцієнт співвідношення власного капіталу й пасивів, К4 – коефіцієнт співвідношення капіталу й зобов'язань, К5 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу й активів банку, зважених на рівень ризику, К6 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу й дохідних (робочих) активів, К7 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу й строкових коштів фізичних осіб, К8 – коефіцієнт ефективності використання власних коштів, К9 – мультиплікатор капіталу, К10 – ступінь використання платних пасивів банку, К11 – ефективність використання сукупних зобов'язань, К12 – коефіцієнт спрямування зобов'язань у кредитний портфель, К13 – коефіцієнт активності залучення коштів, К14 – рівень поточних рахунків у пасивах, К15 – питома вага строкових депозитів клієнтів у зобов'язаннях, К16 – коефіцієнт використання строкових депозитів, К17 – коефіцієнт активності залучення строкових депозитів.

Результати проведених розрахунків підтвердили, що загалом діяльність банку АТ «Альфа-Банк» є адекватною та ефективною, й навіть за незначної невідповідності значень коефіцієнтів від нормативних їх значень, спостерігається позитивна тенденція банку щодо залучення строкових коштів та ведення ним ефективної депозитної політики.

Блок А3 «Прогнозування рівня ефективності формування та використання фінансових ресурсів» розпочинається з визначення сильних та слабких сторін банку на основі SWOT-аналізу (блок А31), результати реалізації котрого подано у табл. 2.

У подальшому запропоновано реалізувати метод таксономічного аналізу задля визначення інтегрального показника щодо оптимальності структури фінансових ресурсів банку та використати отримані результати у подальшому задля удосконалення існуючого процесу управління пасивами банку та оптимізації їх структури (блок А32).

Таблиця 1

Значення коефіцієнтних характеристик ефективності формування та використання ресурсної бази банку

№	Фінансові коефіцієнти	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018	01.01. 2019	01.01.2020	Нормативне значення
1	К1	1,32	1,77	2,27	0,98	0,86	[0,15 – 0,5]
2	К2	0,13	0,11	0,19	0,21	0,18	[0,023 – 0,1]
3	К3	0,10	0,06	0,09	0,21	0,20	[0,25 – 0,3]
4	К4	0,11	0,07	0,09	0,27	0,26	[0,25 – 0,3]
5	К5	0,85	0,16	0,28	0,37	0,87	Більше 0,1
6	К6	0,71	0,12	0,22	0,27	0,64	[0,25 – 0,3]
7	К7	0,44	0,38	0,49	0,52	0,38	[0,5 – 1]
8	К8	0,18	0,09	0,14	0,20	0,38	[0,1 – 0,15]
9	К9	7,91	9,13	5,18	4,76	5,70	[5 – 10]
10	К10	2,98	0,71	0,89	0,94	2,74	Менше 1,2
11	К11	0,20	1,00	0,97	0,98	0,95	Більше 0,75
12	К12	0,77	0,64	0,72	0,62	0,59	До 0,8
13	К13	0,90	0,94	0,92	0,79	0,80	[0,8 – 0,9]
15	К15	0,70	0,71	0,86	0,92	0,95	[0,4 – 0,5]
16	К16	1,10	0,91	0,83	0,67	0,62	>1 або <1
17	К17	0,63	0,67	0,79	0,72	0,75	[0,3 – 0,45]

Динаміку отриманих значень інтегрального показника оптимальності структури фінансових ресурсів банку, частковими індексами для якого були коефіцієнти з табл. 1, подано на рис. 3.

Результати розрахунків свідчать про нестабільність значень інтегрального показника для АТ «Альфа-Банк» протягом останніх 10 років.

Таблиця 2

SWOT-аналіз АТ «Альфа-Банк»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
– Займає лідируючі позиції на ринку за кількістю клієнтів; – широка продуктова лінійка; – висококваліфікований персонал; – високий рівень техніко-технологічного оснащення; – високий рівень якості обслуговування; – надійність банку; – готовність до впровадження нових банківських продуктів	– Низька зацікавленість рядових співробітників у розвитку банку; – плинність кадрів окремих категорій персоналу; – переважання у структурі пасивів коштів на вимогу; – зниження ефективності пасивних операцій
Можливості (O)	**Загрози (T)**
– Погіршення позицій банків-конкурентів; – покращення інвестиційного клімату в країні; – зниження інфляції; – зростання рівня доходів населення; – збільшення частки ринку; – зростання інвестиційної активності; – поглиблення співпраці з зарубіжними банками для розширення впливу на світовому ринку	– Зростання обсягів кредитного портфеля; – економічна криза у державі; – зниження доходів населення; – зростання інфляції та облікової ставки НБУ; – висока конкуренція на ринку; – недовіра до банків з боку населення; – обмежена ресурсна база; – зміни у нормативно-правовій базі

Задля визначення ступеня залежності здатності банку формувати свою ресурсну базу раціонально з урахуванням впливу зовнішніх факторів рекомендовано використати метод розробки кореляційно-регресійної моделі (блок А33).

У рамках цього методу визначається прогнозне значення показника впливу на структуру пасивів банку макро- та мікроекономічних факторів, що у подальшому допоможе передбачити негативні зміни в управлінні фінансовими ресурсами банку. Визначена модель залежності інтегрального показника, що характеризує залежність структури АТ «Альфа-Банк» від зовнішніх факторів, має такий вигляд:

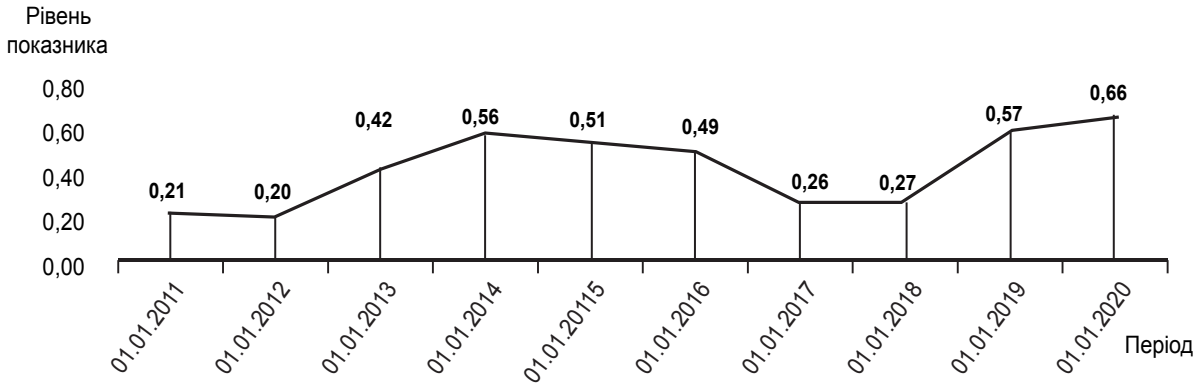

Рис. 3. **Динаміка зміни інтегрального показника структури фінансових ресурсів АТ «Альфа-Банк» за 2010–2019 рр.**

$$Y = 1{,}4 - 0{,}03 \times X_1 - 2{,}36 \times X_2 + 0{,}70 \times X_3 + 0{,}02 \times X_4 + 0{,}003 \times X_5 + 0{,}01 \times X_6,$$

де $У$ – інтегральний показник структури фінансових ресурсів банку;

X_1 – темп зростання рівня ВВП, %;

X_2 – відношення кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП;

X_3 – відношення кредитного портфеля банків до депозитів;

X_4 – рівень інфляції;

X_5 – темп зростання реальних доходів населення, %;

X_6 – облікова ставка НБУ, %.

Параметри моделі при показниках X_3, X_4, X_5 та X_6 є додатними величинами, що свідчить про їх прямий зв'язок з результуючою ознакою Y, а параметри при X_1 та X_2 – від'ємним. При цьому найбільший вплив на формування банком структури своїх фінансових ресурсів здійснюють співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП (X_2) та відношення кредитного портфеля банку до депозитів (X_3), а економічний зміст впливу факторів зводиться до такого: чим більшим є співвідношення обсягу кредитів нефінансовим корпораціям до обсягу ВВП, тим нижчою є депозитна активність банку та, відповідно, частка строкових депозитів у його зобов'язаннях.

Блоком А34 на основі попередньо встановлених даних формулюються альтернативи щодо обрання стратегії управління банківськими пасивами на етапі А4 «Розробка комплексу рекомендацій щодо підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів». Вихідним результатом цього етапу є рекомендації щодо удосконалення процесу управління структурою фінансових ресурсів банку.

Розглянутий порядок побудови структурно-функціональної моделі – це новий підхід щодо управління структурою фінансових ресурсів банку. Побудована модель управління структурою фінансових ресурсів банку дає можливість зрозуміти існуючі бізнес-процеси і визначити, як ці процеси взаємодіють з потоками даних суб'єкта господарювання. У цілому описаний підхід до управління фінансовими ресурсами банку: дозволить синтезувати у межах єдиної методології часткові завдання управління фінансовими ресурсами банку; забезпечить регулювання параметрів управлінської діяльності на кожному з етапів розробки моделі управління; значною мірою скоротить вплив чинників невизначеності на точність схвалюваних управлінських рішень, що створює передумови для вдосконалення управління фінансовими ресурсами банку та подальшої ефективної його діяльності.

Подальші дослідження будуть спрямовані на реалізацію наступних етапів розробленої моделі бізнес-процесів стосовно формування переліку напрямів удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами банку та розробки комплексу заходів щодо їх реалізації.

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

Література: 1. Криклій О. А., Сало І. В. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. Суми : Університет. кн., 2007. 314 с. **2.** Александров Д. В. CASE-технологии и распределенные информационные системы. М. : Финансы и статистика, 2015. 294 с. **3.** Мінухін С. В., Беседовський О. М., Знахур С. В. Методи і моделі проектування на основі сучасних Case-засобів : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. 272 с. **4.** Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление : учебник. М. : ИНФА-М, 2005. 319 с. **5.** Система CAMELSO. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123651&cat_id=123321.

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТУ ЗВІТНОСТІ XBRL

УДК 657.6

Панічек І. В.

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

Анотація. *Досліджено передумови виникнення необхідності подання звітності за міжнародними стандартами в електронному вигляді з використанням системи обміну діловою інформацією XBRL. Проведено аналіз нормативно-правової бази щодо складання фінансової звітності у цьому форматі. Визначено основні переваги та недоліки запровадження системи.*

Ключові слова: *формат XBRL, міжнародні стандарти фінансової звітності, система фінансової звітності.*

Аннотация. *Исследованы предпосылки возникновения необходимости представления отчетности по международным стандартам в электронном виде с использованием системы обмена деловой информацией XBRL. Проведен анализ нормативно-правовой базы по составлению финансовой отчетности в данном формате. Определены основные преимущества и недостатки внедрения системы.*

Ключевые слова: *формат XBRL, международные стандарты финансовой отчетности, система финансовой отчетности.*

Annotation. *The preconditions for the need to compile reports according to international standards in electronic form using the XBRL, business information exchange system, have been studied. An analysis of the regulatory framework for the preparation of financial statements in this format has been made. The main advantages and disadvantages of the implementation of the system are identified.*

Keywords: *XBRL format, international financial reporting standards, financial reporting system.*

Протягом останніх років відбувається трансформація системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Основними напрямами розвитку є активне запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та електронного формату подання інформації про діяльність підприємств. Використання цих норм на практиці породжує низку проблем, пов'язаних з логічними невідповідностями у законодавчих актах, розбіжністю терміно-

© Панічек І. В., 2020

логії, різними формами подання звітності користувачам інформації, відсутністю єдиної системи складання звітності у електронному вигляді.

Для вирішення цих питань були внесені зміни до законодавства, згідно з якими підприємства, що складають фінансову та консолідовану звітність за міжнародними стандартами, мають розкривати інформацію в електронній формі у форматі XBRL на підставі прийнятої таксономії починаючи з 2020 року [1].

Проблема використання міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) протягом усіх років впровадження знаходила своє відображення у роботах науковців. Вирішення питань організації та методичних аспектів було запропоноване С. Зубілевичем, О. Мазіною, С. Рогозниим, О. Карпачовою, О. Дядюном [2], М. Лучко, Н. Мельник [3]. Питання складання електронної звітності та використання формату XBRL розкривається у Е. Биковської, І. Юзефальчика [4], О. Балазюка, І.Сисоєвої [5]. Через те, що приймаються нові рішення для удосконалення бухгалтерського обліку, існує потреба в подальшому дослідженні впливу змін у законодавстві на функціонування системи фінансової звітності.

Метою статті є аналіз нововведень, що стосуються запровадження обов'язкового використання формату XBRL для подання фінансової звітності окремими підприємствами України, визначення основних переваг та недоліків цієї системи.

У ході реформування обліку та звітності до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 05.10.2017 було додано визначення поняття таксономії фінансової звітності. Згідно з нормативно-правовим актом таксономія визначається як склад статей, елементів і показників фінансової звітності, які підлягають розкриттю [1]. Триває процес адаптації таксономії за МСФЗ до українських норм для впровадження системи. 25.10.2019 року Міністерство фінансів України своїм Наказом № 452 затвердило переклад Таксономії МСФЗ. Остаточна редакція даного документу (стандарти UA XBRL МСФЗ) набрала чинності 1 січня 2020 року [6; 7].

XBRL (англ. EXtensible Business Reporting Language «розширювана мова ділової звітності») – широко використовуваний у світі відкритий стандарт обміну діловою інформацією. Документ у форматі XBRL – це файл, який має розширення HTML, тобто відкривається для перегляду браузером. Інформація документа міститься у вигляді електронних даних, де кожен елемент має власний теговий ідентифікатор, що робить файл доступним для розпізнавання та перетворення різними програмами [8].

Велика кількість країн світу вже впровадили та активно використовують XBRL-формат фінансової звітності. Так, у США, Німеччині, Японії, Франції, Італії, Саудівській Аравії ця система є обов'язковою. У Великій Британії, Австралії, Китаї такий формат необхідно застосовувати для подання звітності за МСФЗ. Швейцарія та Швеція прийняли рішення про добровільне використання XBRL. Росія, Бразилія, ПАР стали на шлях запровадження системи [4].

Для реалізації програми в Україні був створений портал «Система фінансової звітності», через який надалі буде подаватися інформація про фінансовий стан та діяльність підприємств разом із аудиторським висновком. На даний момент Рада з МСФЗ офіційно рекомендує формат XBRL до використання при складанні електронної звітності за міжнародними стандартами.

Обов'язковим наданням інформації у зазначеному форматі за звітний період 2020 року є для підприємств, що становлять суспільний інтерес, публічних акціонерних товариств, суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, підприємств, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України. У 2021 році звітність, оформлену таким чином, мають оприлюднити більше 5000 підприємств України [8].

Впровадження стандарту XBRL несе в собі низку переваг. Основною є доступність, тобто компанії, які використовують XBRL, не повинні сплачувати за ліцензії і комісії для його використання. Наступним плюсом є те, що XBRL стандартизує інформацію, отже, підприємство має можливість подавати інформацію в одному універсальному форматі для різних користувачів, що скорочує витрати часу на складання звітності. До переваг належить спрощення аналізу інформації, бо уніфікована система дає можливість для створення програмного забезпечення, призначеного для автоматичної обробки даних та проведення оцінки фінансового стану підприємства та/або інших аспектів, які цікавлять внутрішніх і зовнішніх користувачів. Також до вигід можна віднести поліпшення якості інформації, швидкий пошук необхідних даних, прискорення обміну даними між компаніями, зменшення витрат через автоматизацію [7].

Поряд із перевагами запровадження цього формату подання звітності мають місце і недоліки. Основним питанням, яке постає під час впровадження системи, є підготовка та перепідготовка фахівців у сфері бухгалтерського обліку. Зараз вони мають можливість самостійно ознайомитися із особливостями складання звітності у форматі XBRL. Запропонована програма підготовки включає роз'яснювальні відео, статті, вебінари. Такий формат роботи з новою програмою може виявитися неефективним, адже контроль за якістю опанування навичок відсутній. Без

належної впевненості у тому, що особи, які складають звітність, мають достатньо професійних умінь, не можна запроваджувати нову систему, адже є ризик появи викривлень у фінансовій звітності через непрофесіоналізм. Також важливим негативним моментом є технічний аспект.

Під час пілотного тестування системи було встановлено, що формат не враховує деякі місцеві налаштування та порушує роботу існуючого програмного забезпечення. Ще одним відкритим питанням залишається гарантія якості програмного забезпечення, що буде використовуватися під час роботи з форматом XBRL, та конфіденційність даних. Наявність вищезазначених негативних факторів уже привело до відтермінування впровадження цієї системи на рік і може викликати нові труднощі у 2021 році, коли підприємства почнуть готувати звітність з використанням цього стандарту.

Затвердження використання такої уніфікованої системи подання звітності безумовно є позитивним кроком у реформуванні системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, але швидке впровадження використання формату може призвести до проблем, які стосуються і підприємств, що надають інформації, і регуляторів фінансового ринку та інших зацікавлених осіб, які будуть її отримувати. У зв'язку з цим введення системи у загальне користування треба відтермінувати до моменту, коли буде проведено належне навчання та сертифікація фахівців, достатньо опрацьовано питання регулювання, закінчиться адаптація системи відповідно до національних особливостей.

Отже, у результаті вивчення нововведень, що стосуються складання звітності за МСФЗ в електронному вигляді у форматі XBRL, можна зробити висновок, що введення системи є у цілому ефективним, адже несе у собі переваги, пов'язані із уніфікацією та автоматизацією подання звітності. Через ряд організаційних, нормативно-правових та технічних проблем, які мають місце при запровадженні XBRL в Україні, цей процес слід уповільнити та здійснювати поетапно задля отримання в результаті ефективної стандартизованої системи подання звітності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасічник І. Ю.

Література: 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14. **2.** Зубілевич С. Я., Мазіна О. І., Рогозний С. А., Карпачова О. В., Дядюн О. О. МСФЗ: Короткий курс для практиків. Харків : ТОВ «ХАРКОВ-ДРУК», 2020. 364 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/123456789/5278. **3.** Лучко М., Мельник Н. МСФЗ-звітність: практичні аспекти переходу. *Вісник Тернопільського національного економічного університету.* 2019. Вип. 4. С. 42–53. URL: https://doi.org/10.35774/visnyk2019.04.042. **4.** Быковская Е., Юзефальчик И. Новый формат представления финансовой отчетности – XBRL: преимущества и необходимость внедрения. Банкаўскі веснік. 2016. № 10. С. 32–39. URL: https://www.nbrb.by/bv/articles/10321.pdf. **5.** Балазюк О. Ю., Сисоєва І. М. Звіт про фінансові результати: особливості формування та аудиту. *Ефективна економіка.* 2020. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2020/69.pdf. **6.** Про затвердження перекладу Таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 25.10.2019 № 452. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/.pdf. **7.** Товкун Л. В. Особливості застосування нових форм подання звітності при переході України до МСФЗ. *Юридичний науковий електронний журнал.* 2020. № 3. URL: http://www.lsej.org.ua/3_2020/69.pdf. 8. Система фінансової звітності. URL: https://frs.gov.ua..

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 332.122:658.589

Піддубна Є. Р.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Обґрунтовано актуальність інноваційної діяльності в економічній сфері; досліджено особливості та зарубіжний досвід інноваційної діяльності малих і середніх підприємств; наведено способи стимулювання та державної підтримки інноваційної діяльності.*

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, малий та середній бізнес, наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, фінансування, державна підтримка.*

Аннотация. *Обоснована актуальность инновационной деятельности в экономической сфере; исследованы особенности и зарубежный опыт инновационной деятельности малых и средних предприятий; приведены способы стимулирования и государственной поддержки инновационной деятельности.*

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, малый и средний бизнес, научные исследования и опытно-конструкторские разработки, финансирование, государственная поддержка.*

Annotation. *The relevance of innovation in the economic sphere is substantiated; special features and foreign experience of innovative activity of small and medium enterprises are researched; ways of stimulation and state support of innovative activity are given.*

Keywords: *innovations, innovative activity, small and medium business, research and development, financing, state support.*

Міжнародний досвід довів важливість малого бізнесу у розвитку національних економік розвинених країн, що підтверджує важливість стимулювання інноваційної діяльності малих підприємств на державному рівні. Актуальність досліджень у цій галузі підтверджується низкою проблем і перешкод, що заважають підприємствам переходити до інноваційного виду економічної діяльності, основними з яких є: розмиті пріоритети науково-технічного та інноваційного розвитку економіки, відсутність ефективної системи підтримки впровадження інновацій, значний розрив між наукою та виробництвом тощо.

Інновація в прямому перекладі з латинської означає «в напрямку оновлення». Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень в новому або вдосконаленому продукті, що продається на ринку, в новому або вдосконаленому технологічному процесі, який використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові дослідження і розробки.

На це час можна говорити про формування у світовій економіці стійкої групи компаній, для яких інноваційний шлях розвитку характеризується безперервним перебігом, що супроводжується постійним поліпшенням виробленої продукції і виведенням нових видів продукції на ринки.

Наприклад, уже у 2006–2008 рр. створення і використання технологічних інновацій здійснювали 69,7 % підприємницьких структур в Німеччини, в Японії цей показник склав 65,3 %, в Бельгії – 59,6 %, в Південній Кореї – 55,7 %, в Китаї – відповідно 53,5 %. Витрати підприємців на науково-дослідну діяльність в державах – інноваційних лідерах складають в середньому від 2,5 % до 4,5 % валового внутрішнього продукту, причому у західноєвропейських державах до 80 % витрат на інноваційні розробки на корпоративному рівні припадає безпосередньо на дослідження і створення інновацій [1].

Однією з пріоритетних цілей більшості країн світу є забезпечення довготривалого економічного зростання. Мається на увазі виробництво більшої кількості і кращої якості товарів і послуг та, як наслідок, більш високий рівень життя населення. Економічне зростання є результатом успішної діяльності підприємств усіх галузей національної економіки і залежить значною мірою від інноваційної діяльності підприємств. Розвиток інноваційної діяльності є одним з ключових факторів забезпечення сталого економічного зростання та національної конкурентоспроможності. Уряди багатьох країн проводять політику, спрямовану на розвиток інноваційного підприємництва.

© Піддубна Є. Р., 2020

Одним із найважливіших напрямків в економіці США є активізація інноваційної діяльності з метою створення науково-технічного базису для всебічного розвитку країни в XXI ст. Одним із основних рушіїв технічного прогресу є малі та середні підприємства (МСП), інноваційна активність яких підтверджується тим, що кількість нововведень, що припадають на одного наукового співробітника, в них у 4 рази вище, ніж у великих організаціях. При цьому число нововведень на 1 долар витрат на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки (далі НДДКР) в секторі МСП у 24 рази перевищує аналогічний показник для великих підприємств. Крім того, інноваційна активність фахівців, зайнятих у сфері малого бізнесу, виражена у відносній кількості патентів, виданих на одного працівника, майже в 16 разів перевищує аналогічний показник для великих підприємств. Слід зазначити, що малі підприємства, маючи обмежені ресурсні можливості, проявляють високу активність в інноваційній сфері діяльності, яка пов'язана з великими ризиками.

З метою забезпечення сприятливих умов для успішної діяльності інноваційних МСП Урядом США в 1982 році був прийнятий федеральний закон «Про розвиток інноваційної діяльності в малому бізнесі» з наступними змінами від 1992 [2], основними цілями якого визначено стимулювання технологічних інновацій, використання потенціалу МСП для реалізації федеральних замовлень на виконання НДДКР, сприяння в залученні талановитих людей до технологічних інновацій, допомога приватному сектору в комерціалізації науково- технічних досягнень за результатами НДДКР, виконаних по федеральних замовленнях.

У рамках цього закону був розроблений ряд національних програм, що фінансуються з федерального бюджету, які надали інноваційним МСП і винахідникам широкі можливості в реалізації їх розробок. Для стимулювання інноваційної діяльності на різних підприємствах законодавством США передбачено виключення з оподаткування багатьох витрат (придбання документації, обладнання, виготовлення дослідних зразків, проведення випробувань, оплата патентних послуг та ін.). На сьогодні ж прориви в плані підтримки інноваційної діяльності пішли набагато далі. Вже у 2015–2016 рр. Конгресом США введена система податкових пільг, підвищено матеріальне стимулювання установ науки, проведено реформу патентної системи.

Приклад успішної інноваційної політики з метою розвитку малого та середнього бізнесу демонструє Китай. Високий ступінь правового забезпечення у сфері передачі технологій; податкова система, яка звільняє малі підприємства, що займаються освоєнням нових технологій, від податку на прибуток; система їх пільгового кредитування і фінансової підтримки, забезпечили ефективне використання науково-технічного потенціалу та високий прибуток від інноваційної діяльності.

Особливе місце в підтримці проникнення малого і середнього бізнесу на зовнішній ринок в сучасних умовах займають міжнародні організації та фонди. За допомогою міжнародних валютно-кредитних організацій (головним чином Євросоюзу) формуються фонди фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, фонди гарантування інвестицій, венчурні фонди, які для безлічі малих і середніх підприємств є одним з основних джерел фінансування на початковій стадії розвитку підприємства.

У Фінляндії в частині підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва пріоритет віддається підприємствам і організаціям, що здійснюють діяльність у сфері наукомістких технологій. Важливу роль у чинній системі підтримки відіграє Національне технологічне агентство «Tekes», що є основною організацією, яка фінансує дослідження і визначає напрямки робіт, що сприяють розвитку і впровадженню високих технологій. Особливе місце в системі підтримки суб'єктів МСП займає «Sitra» – Національний Фонд досліджень і розвитку, який займається організацією тренінгів, загальним керівництвом дослідних проєктів, наданням позик і субсидій, видачею гарантій, участю в спільних проєктах компаній через придбання частки власності в них. Прикладом гнучкої податкової політики щодо малого і середнього бізнесу є прийнята в Фінляндії практика податкових пільг у сфері інноваційної діяльності. В якості особливих заходів підтримки сектора МСП використовуються цільові кредити (наприклад, на розвиток інновацій) на пільгових умовах [3].

Японський досвід підтримки і розвитку МСП відрізняється високим рівнем державного впливу на основні процеси реформування економіки країни. За короткий історичний період, Японія увійшла в число лідерів світової економіки, володіючи вельми обмеженими природними ресурсами. Значною мірою це було досягнуто завдяки цілеспрямованій державній політиці, орієнтованій на всебічну підтримку і розвиток МСП. З огляду на високу значущість сектора МСП в економіці країни, особлива увага в процесах реформування завжди приділялася вдосконаленню взаємодії державних, регіональних і місцевих органів влади з розгалуженою інфраструктурою підтримки МСП. Починаючи з 50-х років минулого століття Японія пішла шляхом стрімкого економічного розвитку, заснованого спочатку на використанні закордонних патентів і «ноу-хау». Починаючи з 80-х років економічна політика країни була спрямована на створення власного науково-дослідного потенціалу та організацію великих дослідних центрів, орієнтованих на вирішення пріоритетних завдань НТП. Інноваційно-технологічний розвиток Японії є однією з ключових областей державної політики стимулювання розвитку країни – так званої «стратегії відродження Японії», що визначає головні завдання уряду і всіх його відомств щодо створення сприятливих умов для економічного зростання і соціального прогресу. Прийнята на урядовому рівні в 2013 р., ця стратегія щорічно коригується

з урахуванням мінливої ситуації і пріоритету завдань. У редакції 2015 р. вона була прийнята і затверджена кабінетом міністрів з підзаголовком «Інвестиції в майбутнє. Революція продуктивності».

Таким чином, уряди різних країн беруть участь у створенні інфраструктури підтримки інноваційного підприємництва, вдосконалюють законодавство, приймають ряд державних програм, спрямованих на стимулювання інноваційної діяльності.

Інструментом державної політики в просуванні інтересів малого і середнього бізнесу є також мобілізація венчурного капіталу для розвитку інноваційної економіки. Прикладом сучасної програми, що стимулює інноваційну активність малих підприємств, є реалізована Німецьким банком реконструкції та розвитку програма пайової участі за рахунок фонду ERP. Програма «Стартовий фонд ERP», що реалізує ініціативи Євросоюзу в Німеччині, передбачає підтримку малих і середніх організацій не старше 10 років, які відповідають критеріям Європейської Комісії для підприємств малого та середнього бізнесу.

Німецький банк реконструкції і розвитку бере пайову участь у статутному капіталі технологічних компаній на тих же фінансових умовах, що і провідний інвестор, беручи участь у формуванні венчурного капіталу для фінансування НДДКР та інновацій [4].

Звичайно, більшу частину інновацій продукує великий бізнес: наприклад, у США великі корпорації зосереджують у своїх руках понад 90 % витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), і на їх частку припадає до 90 % вчених та інженерів. Водночас на дрібних і середніх підприємствах виробляється нововведень у 2,5 рази більше, ніж в інститутах і лабораторіях великих корпорацій. За оцінкою Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), частка дрібних і середніх фірм становить 10–20 % всіх нововведень, хоча витрати цих підприємств не перевищують 4–5 % від загальних витрат на ці цілі [5].

Підсумовуючи, доходимо висновку, що у розвинених країнах застосовуються різні методи державного стимулювання інноваційної діяльності в секторі МСП. Крім того, є безліч законодавчих, фінансових, податкових і майнових важелів на державному та регіональних рівнях, що сприяють розвитку інноваційної діяльності в усіх сферах бізнесу.

Нами було систематизовано форми стимулювання інноваційної діяльності малих і середніх підприємств, що застосовуються у світовій практиці, і результати наведено в табл. 1. Такий аналіз може дати змогу приймати зважені рішення щодо використання інструментів підтримки інноваційної діяльності МСП в Україні, враховуючи специфіку та соціально-економічні особливості нашої держави.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» найбільш дієвими методами підтримки є: створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики.

Таблиця 1

Форми підтримки інноваційної діяльності малих і середніх підприємств у світовій практиці

Інструменти	Приклади застосування
Пряме гарантоване фінансування: – податкові пільги; – кредитні пільги; – надання ваучерів; – держконтракти, державне замовлення, субсидії, субвенції, дотації; – здійснення цільових державних закупівель; – ліцензування, квотування, контингентування; – інвестування бюджетних коштів у венчурні фонди	– Використання для визначення розміру податкової пільги не поточні витрати на дослідження і розробки, а співвідношення розміру виручки від реалізації інноваційної продукції (США); – Державні програми фінансової та технічної підтримки інноваційних МСП, що виконують НДДКР за тематикою урядових організацій (США, Японія, Велика Британія, Індія, Китай); – Пряме фінансування (субсидії, позики), які досягають 50 % витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США та інші); – Надання позик, у тому числі без виплати відсотків (Швеція); безоплатні позики на покриття 50 % витрат на впровадження нововведень (Німеччина); – Цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично у всіх розвинених країнах)
Непрямі методи: – зниження державних мит для індивідуальних винахідників і подання їм податкових пільг; – відстрочка сплати мит або звільнення від них; – державні програми по зниженню ризиків і відшкодування ризикових збитків; – проведення політики прискореної амортизації	– Зниження державного мита для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США, Японія та ін.), створення спеціальної інфраструктури для їх підтримки та економічного страхування (Японія); – Відстрочка сплати мит або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія); – Створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди); – Державні програми по зниженню ризиків і відшкодування ризикових збитків (США, Японія). – Законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності та авторських прав (у всіх розвинених країнах)

Джерело: розроблено автором

Досвід деяких розвинених країн у сфері активізації інноваційної діяльності в секторі МСП і в організації процесів прискореної комерціалізації нових розробок свідчить про необхідність системного державного підходу у всіх процесах, що стосуються прискореної модернізації економіки України на основі всебічного стимулювання інноваційної діяльності в усіх галузях народного господарства.

У зв'язку з цим доцільно розглянути комплекс законодавчих пропозицій і організаційних заходів, спрямованих на створення національної інфраструктури підтримки інноваційної діяльності в нашій країні. Якнайшвидша реалізація цих заходів дозволить створити більш сприятливі умови для стимулювання інноваційної діяльності в секторі МСП.

Розвиток інноваційної діяльності підприємств в Україні надзвичайно ускладнений непристосованістю колишньої системи управління інноваціями до нових умов господарювання. Інноваційна політика підприємств повинна бути спрямована на збільшення виробництва принципово нових видів продукції і технологій, розширення збуту вітчизняних товарів.

Аналіз інноваційної діяльності вітчизняних підприємств свідчить про те, що інноваційна активність вітчизняних підприємств залишається низькою, про що свідчать дані рис. 1.

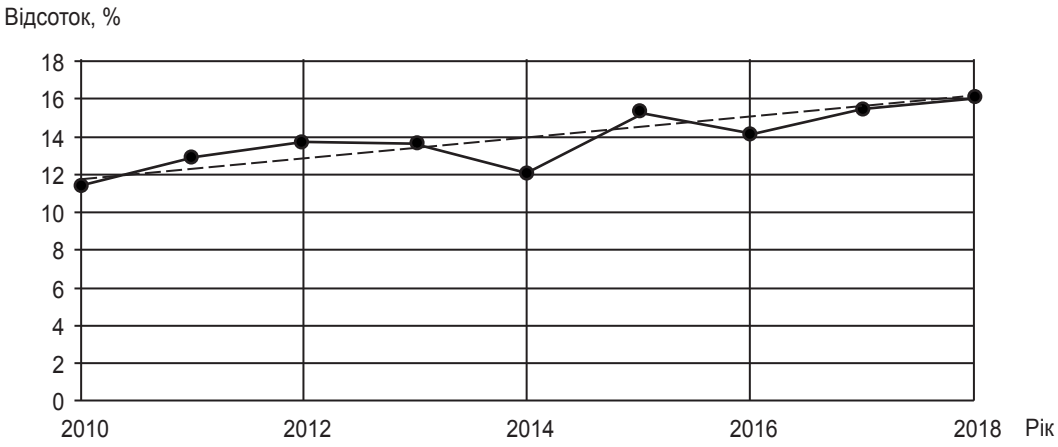

Рис. 1. **Інноваційна активність промислових підприємств України**

Джерело: складено на основі [6].

Як бачимо, частка промислових підприємств, що впроваджували інновації за період 2010–2018 рр., коливається від 11,5 % до 16,1 %, причому спостерігається позитивна тенденція до її збільшення.

За досліджуваний період з 2012 по 2018 роки найбільш вагомою щодо інноваційної активності промислових підприємств України є частка саме МСП, тоді як на підприємства з кількістю працівників 250 та більше осіб припадає лише 9 % (рис. 2).

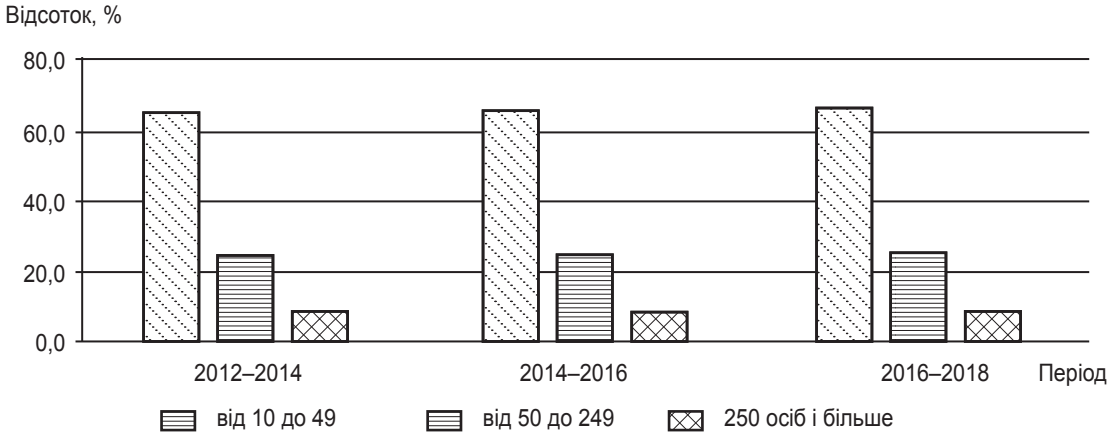

Рис. 2. **Інноваційна активність підприємств України з розподілом за середньою кількістю працівників, %**

Джерело: складено на основі [6]

Враховуючи напрямок європейської інтеграції, Україні слід звернути увагу на те, що з метою створення сприятливого інвестиційного клімату, підвищення рівня зайнятості та розвитку підприємництва в ЄС Європейська Рада затвердила найбільшу науково-інноваційну програму – «Горизонт 2020», одним з основних напрямків якої є активна підтримка малих та середніх підприємств (МСП) шляхом надання прямої фінансової підтримки, а також опосередкованої підтримки, для збільшення їхнього інноваційного потенціалу. Інновації в МСП спрямовані на створення моста між ядром програми – підтримка досліджень, розробок та інновацій – та створення екосистеми для інновацій та зростання відповідних економічних суб'єктів [7].

Отже, державна політика, яка зменшує ризик, збільшує можливості для підприємницької діяльності. Початок бізнесу за своєю суттю є ризикованим, і заходи, що знижують цей ризик, можуть збільшити кількість осіб, які роблять крок до самостійної роботи [8].

Як **висновок**, можемо надати рекомендації щодо того, які форми (інструменти) підтримки варто використати в Україні. Абсолютно необхідною умовою є розробка законодавчих актів і проголошення на державному рівні курсу на впровадження інновацій у всіх галузях і на всіх підприємствах. Доречним буде поєднувати як прямі, так і непрямі форми державної підтримки. Особливу увагу слід приділити стимулюванню інноваційних МСП шляхом впровадження податкових пільг та цільових дотацій науково-технічних розробок за рахунок фінансування з Державного та місцевих бюджетів України.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Калашнікова Т. В.

Література: 1. Finkel R. A., Greising D. The masters of private equity and venture capital: management lessons from the pioneers of private investing / with. New York : McGraw-Hill, 2010. **2.** The Small Business Innovation Development Act of 1982. **3.** Бородкіна В. В. і ін. Державна підтримка суб'єктів малого і середнього бізнесу північних країн: Канада, США, Фінляндія, Швеція. *Російське підприємництво.* 2015. С. 3743–3764. **4.** Данильченко Т. С. Інструменти державної політики в просуванні інтересів малого та середнього бізнесу в Німеччині. *Міжнародний журнал прикладних і фундаментальних досліджень*. 2016. № 6-4. С. 732–737. **5.** Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства. М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. 432 с. **6.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. **7.** What is Horizon 2020? URL: http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020. **8.** Erickson J., Hersh A. 1 Million Missing Entrepreneurs: What Data Reveal About the Lost Class of American Entrepreneurs and Solutions to Bring Them Back. Center for American Progress, May 2015..

ПРОТИДІЯ ЗАМАХАМ І ДИСКРИМІНАЦІЇ ЖУРНАЛІСТІВ В УКРАЇНІ

УДК 342.7

Піценко О. А.

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

Анотація. *Тематика цієї статті зосереджена на вияві злочинності в бік журналістів, етичні цінності як спеціалістів ЗМІ, так і суспільства. Визначено основні гачки, які можуть допомогти зменшити випадки нападів, дискримінації, неаргументованого позбавлення прав і вбивств.*

© Піценко О. А., 2020

Ключові слова: *журналіст, етика, захист, злочини, дискримінація, безкарність, несправедливість, напади.*

Аннотация. *Тематика этой статьи сосредоточена на выявлении преступности по отношению к журналистам, этические ценности как специалистов СМИ, так и общества. Выявлены основные крючки, которые могут помочь снизить случаи нападений, дискриминации, неаргументированного лишения прав и убийств.*

Ключевые слова: *журналист, этика, защита, преступления, дискриминация, безнаказанность, несправедливость, нападения.*

Annotation. *The topic of this article is focused on crime detection against journalists, ethical values of both Social Media specialists and society. There are determined triggers, which can help reduce cases of attacks, discrimination, unsubstantiated deprivation of rights and murders.*

Keywords: *journalist, ethics, protection, crime, discrimination, impunity, injustice, attacks.*

Сьогодення славиться своєю підвищеною небезпекою для життя. І ми не маємо на увазі природні катаклізми. Все це мовиться про істот, що щоденно завдають шкоду собі. Так, про людство.

Кроку не ступив, а вже чимось не угодив. Всі, звичайно, знають, де ти живеш, куди та о котрій навідуєшся, з ким товаришуєш. Це зараз зовсім не важко відстежити. Як і недоброзичливе, упереджене ставлення. Етика втрачає своїх діток-цінностей до прірви пофігізму і зневажливості.

І останнє, але фундаментальне питання: кому більш за всіх дістається по зав'язку? Хто допомагає всьому світу бути обізнаним і чесним, а у результаті – обвал кам'яної критики, неповаги, звинувачень та, найжахливіше, злочинності? Звісно, це журналісти. Саме їхнє життя – скарбниця знань, навичок і талантів, в яку весь час, на превеликий жаль, скидають низку брудних вчинків. Тож давайте розглянемо декілька випадків з цього приводу, щоб потім, проаналізувавши побачене, зробити висновки щодо того, як все ж таки убезпечити «фахівців народу» від… Далі зрозумієте від кого.

Я безперечно б підняла вас на пік етичної поведінки, але без розглядання низів туди не попасти. Тому спершу хочу вас ознайомити з кримінальними справами, які безсумнівно дозволять вам зрозуміти, перед якою глобальною проблемою ми часто безсильні. Та що ж тут говорити, коли у світі створили Міжнародний день боротьби з безкарністю за злочини проти журналістів (на 2 листопада). «Якщо ми не будемо захищати журналістів, наша здатність залишатися в курсі та приймати рішення, засновані на доказах, буде серйозно обмежена. Коли журналісти не можуть безпечно виконувати свою роботу, ми втрачаємо важливий захист від пандемії дезінформації та спотворення інформації, яка поширилася в Інтернеті», – Генеральний секретар ООН Антоніо Гутеррес [2]. Будемо сподіватися, що зможемо усунути цю «фахову дискримінацію» разом!

Перш за все, не можна не зазначити аналітичні показники докладу UNESCO:

1. 13 % справ у світі, пов'язаних зі злочинами проти журналістів, були зареєстровані як «розкриті» порівняно з: 12 % в 2019 році і 11 % у 2018 році;
2. У дворічному звіті викладено, що у 2018–2019 роках всесвітньо було зареєстровано в цілому 156 вбивств журналістів;
3. За останнє десятиліття журналіст гинув в середньому кожні 4 дні;
4. У звіті також зазначається, що гендерні фактори відіграють роль у насильстві проти журналістів: переважає в бік чоловіків. Це аргументується тим, що жінок-журналісток працює набагато менше в небезпечних районах та місіях [3].

«На жаль, навіть факт арештів не обов'язково свідчить про справжній прогрес у розслідуванні вбивства журналіста, враховуючи, що занадто часто єдиними арештованими людьми є тригер-чоловіки, тоді як замовники залишаються вільними», – сказав заступник директора Міжнародного інституту преси Скотт Гріффен [1].

Обравши цю проблематику, я вирішила, що обов'язково використаю нещасний випадок, пов'язаний з великим журналістом Георгієм Гонгадзе – «грузином по крові, українцем за паспортом», засновником «Української Правди» як, на жаль, влучний приклад того, як «правда безжалісно вбиває». Так, звісно, він був гострим на язик, бо байдужість – не його хист (тільки хіба що його не бентежило перед ким і кому він говорить все, що думає і знає), але це не скасовує той факт, що замовне вбивство було його долею. Георгій заважав владі своєю занадто відкритою інформацію, що викриває їхні злодіяння як дуже погана брехня у дитинстві. Його неодноразово попереджали зупинитися, відкрито погрожували, проте це не брало. Серце журналіста було розп'яте болем за свою неньку Україну та її народ, що не заслуговує бути обманутим.

Коли Гонгадзе пішов проти рушійної сили керівництва країни, з часом він почав помічати, що за ним ведеться стеження, і тому за 2 місяці до трагедії звернувся до органу виконавчої влади, що повинен захищати права і свободи людей: «Пане Генеральний прокурор! Я, журналіст Георгій Гонгадзе, висловлюю свій категоричний протест проти знахабнілої поведінки правоохоронних структур, які розпочали кампанію цькування проти мене та моїх колег по роботі. Протягом двох тижнів представники міліції активно проводять збір інформації в людей, що знають мене, не пояснюючи при цьому мети цього збору…» [4].

«На той момент на всіх нас, журналістів, які писали про політику, були справи, досьє. Складно сказати, чому обрали саме Гію. Очевидно, за якусь його неортодоксальність. Це була така особистість… із бризками – як шампанське. Він був помітний, яскравий, досить публічний, у нього було багато друзів, відповідно, вага в ком'юніті, – розповідає журналістка Катерина Горчинська, яка наприкінці 1990-х працювала разом із Георгієм у Верховній Раді …» [4]. Тобто можна побачити, що не тільки на Гонгадзе було «полювання». Хоча йому, очевидно, дісталося за всіх.

Згідно зі 348-1 ст. Кримінального Кодексу України про посягання на життя журналіста, «Вбивство або замах на вбивство журналіста, його близьких родичів чи членів сім'ї у зв'язку із здійсненням цим журналістом законної професійної діяльності караються позбавленням волі на строк від дев'яти до п'ятнадцяти років або довічним позбавленням волі [5]. І в цьому кейсі знадобилося майже 20 років, щоб хоч приблизитися до розв'язання справжніх подій при викраденні Георгія Гонгадзе. В інших існуючих часто рішення просто не знаходиться.

Напади та дискримінаційне ставлення до журналістів зустрічається щоденно у всьому світі. «Замість забезпечення та створення середовища, де і демонстранти, і журналісти можуть реалізовувати право демонструвати та висвітлювати новини, [вони] стикаються з дуже агресивними методами. Для нас це дуже стурбована тенденція», – сказав Карлос Мартінес де ла Серна, директор програми Комітету захисту журналістів (CPJ), VOA. Але цих слів надто недостатньо через те, що не в усіх країнах теж саме бачення, як ось було у США. Гуманізму сьогодні приділяють архіважливе значення, проте це перекривається людським страхом перед відповідальністю за свої вчинки.

Що ж робити з несправедливістю, яку спеціалісти ЗМІ відчувають на своїй потилиці кожної секунди? По-перше, їм власно треба й самим не порушувати Кодекс журналістської етики, бо, роблячи це, вони не тільки наражають себе та своїх близьких на небезпеку, але й підштовхують «злодіїв» робити те, у чому вони кращі. По-друге, владі в жодному разі не можна давати вирішувати, що повинно бути у стрічках з причини того, що вони завжди налаштують усе під себе, медіа повинен бути незалежним. І, наприкінці, хочу зазначити, що якщо ми не будемо захищати журналістів, ми втратимо найголовніше – себе.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Crimes against journalists on the rise: International Press Institute // The Hindu. 2020. URL: https://bit.ly/2WuDtiw. **2.** International Day to End Impunity for Crimes against Journalists, 2 November // UNESKO. 2020. URL: https://www.un.org/en/observances/end-impunity-crimes-against-journalists. **3.** Vast majority of crimes against journalists yet to be resolved: UNESCO // UN News. 2020. URL: https://bit.ly/3at5bnX. **4.** Кригель М., Романюк Р., Кириленко О. 20 років тому, 16 вересня, викрали журналіста Георгія Гонгадзе. «Українська правда» відновлює події останніх місяців, днів і годин його життя // Українська Правда. 2020. URL: https://www.pravda.com.ua/articles/2020/09/16/7266526/. **5.** Стаття 348-1. Посягання на життя журналіста // Стаття 348-1. Посягання на життя журналіста / Стаття 348-1. Посягання на життя журналіста. 2015. URL: https://bit.ly/34uCD9U.

.

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 336.77:[334.012.64+334.012.63](477)

Поляшова А. О.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Статтю присвячено аналізу проблематики кредитування малого та середнього бізнесу України. Визначено роль суб'єктів малого та середнього підприємництва у розвитку економіки. Проаналізовано стан банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. У статті визначено основні фактори, які гальмують розвиток у сфері надання банківських кредитів, і надано пропозиції для покращення цієї ситуації.*

Ключові слова: *банківський кредит, кредитування, малий та середній бізнес, банківська система, державна підтримка.*

Аннотация. *Статья посвящена анализу проблематики кредитования малого и среднего бизнеса Украины. Определена роль субъектов малого и среднего предпринимательства в развитии экономики. Проанализировано состояние банковского кредитования малого и среднего бизнеса в Украине. В статье определены основные факторы, тормозящие развитие в сфере предоставления банковских кредитов, и предоставлены предложения по улучшению данной ситуации.*

Ключевые слова: *банковский кредит, кредитование, малый и средний бизнес, банковская система, государственная поддержка.*

Annotation. *The article is devoted to the analysis of the problems of lending to small and medium business of Ukraine. The role of small and medium enterprises in the development of the economy is determined. The state of bank lending to small and medium-sized businesses in Ukraine is analyzed. The article identifies the main factors that hinder development in the field of bank lending and offers proposals to improve this situation.*

Keywords: *bank credit, crediting, small and medium business, banking system, state support.*

Однією з умов зростання економіки України в кризовий період, як свідчить міжнародний досвід, є активний розвиток малого та середнього бізнесу (далі – МСБ). Сучасна практика показує, що однією з основних часток надходжень до бюджетів, є кошти, що надходять від МСБ. Саме малий та середній бізнес в розвинених країнах є провідним сектором, який визначає темпи економічного зростання, якість та структуру валового національного продукту. В кризових умовах МСБ допомагає державі та місцевим органам влади в створенні нових місць роботи та внесенні вагомих часток надходжень до бюджету.

Але основною проблемою для їх функціонування є нестача фінансових ресурсів на початковому етапі розвитку та впродовж всього життєвого циклу бізнесу. Значним та одним з основних джерел фінансування цих підприємств є банківський кредит. Від здатності банків забезпечувати МСБ грошовими коштами залежить розвиток економіки та її зростання. У світовій практиці визначено, що кредитування суб'єктів малого підприємництва є одним з найефективніших методів подолання безробіття та бідності, а частка кредитів у джерелах фінансування малого бізнесу становить на рівні 60 %. Тому розвиток кредитування МСБ має стати у пріоритеті держави та банківського сектора.

Проблемі кредитування малого та середнього бізнесу присвячено чимало наукових праць вітчизняних вчених-економістів, серед яких: О. В. Крухмаль [3], Л. Б. Криворучко [3], Ю. М. Ачкуріна [4], В. О. Демченко [5], Н. Ю. Кривицька [5], В. О. Кулак, О. Г. Курган та ін.

Метою статті є проведення аналізу банківського кредитування МСБ в Україні та визначення основних проблем та напрямів оптимізації взаємин банківських та державних установ із суб'єктами малого та середнього бізнесу на основі зарубіжного досвіду.

На сучасному етапі розвитку України середні та малий бізнес є домінуючим за їх чисельністю, кількістю зайнятих осіб та обсягами виробництва, ніж великі підприємства. МСБ є більш стійкі та гнучкі до змін в економічній системі, а також виконують важливу соціальну ролі, що проявляється у наданні робочих місць та забезпеченні доходів більшості прошарків населення. В табл. 1 наведено показники структурної статистики по суб'єктах

© Поляшова А. О., 2020

господарювання з розподілом їх за розмірами за останніми даними, що надає Державна служба статистики за 2013–2019 р. [1].

Таблиця 1

Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами

Рік	Усього	У тому числі			
		підприємства			ФОП
		великі	середні	малі (в т.ч. мікро)	Усього
	Кількість суб'єктів господарювання, од.				
2014	1932161	497	15906	324598	1591160
2015	1974318	423	15203	327814	1630878
2016	1865530	383	14832	291154	1559161
2017	1805059	399	14937	322920	1466803
2018	1839593	446	16057	339374	1483716
2019	1941625	518	17751	362328	1561028
Абс. зміна 2019/2018	102032	72	1694	22954	77312
	Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млрд грн				
2014	4459,7	1742,5	1723,2	705,0	289,0
2015	5556,5	2053,2	2168,8	937,1	397,5
2016	6726,7	2391,5	2668,7	1177,4	489,2
2017	8312,3	2929,5	3296,4	1482,0	604,3
2018	9966,8	3515,8	3924,1	1766,2	760,8
2019	10524,1	3631,4	4168,4	1839,9	884,4

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшилась кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва на 101960 од., в той час як великі підприємства зросли лише на 72 од. Це свідчить про те, що МСБ розширюють свою діяльність дуже стрімкими темпами, їх частка постійно зростає, і тому їх внесок у розвиток економіки може бути суттєвим.

Частка фізичних осіб-підприємців у кількості малих та середніх підприємств становить у 2019 році 80,41 %, що знизилась на 0,25 % порівняно з 2018 роком. Лише 19,6 % суб'єктів МСБ вели свою діяльність як юридичні особи у 2019 році. Обсяг реалізованої продукції МСБ становить у 2019 році 6892,7 млрд грн, що на 3261,4 млрд грн більше, ніж обсяги реалізації великих підприємств.

У 2015 році кількість фізичних осіб-підприємців була найбільшою, але з прийняттям Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», підписаному у 2016 році Президентом України, в якому були вимоги для ФОП сплачувати єдиний соціальний внесок призвело до зниження їх кількості.

Також зараз вносяться зміни до цього Закону, за якими з 1 січня 2021 року мають звільнити фізосіб-«загальників», а також членів фермерського господарства від сплати ЄСВ за неприбуткові місяці, що є дуже позитивними змінами для ФОП. А також звільнення ФОП певних категорій від сплати єдиного внеску за себе та фізсосіб від сплати ЄСВ, якщо вони отримують пенсію за віком, інваліди, або досягли віку, за яким отримують пенсію або соціальну допомогу.

Але кількість цих бізнесів могла б мати більшу кількість, якщо б не постійні зміни в політиці та в законодавстві України, що мають негативний вплив на їх функціонування, оскільки вони збільшують ризики ведення бізнесу, що призводять до банкрутства МСБ. Більшість МСБ стають нерентабельними впродовж двох років, що призводить до порушення кредитної дисципліни, а тому банки все менше кредитують таких суб'єктів через значні ризики неповернення коштів. Причина такої тенденції криється в недостатній підтримці держави, яка має створювати сприятливий клімат для ведення бізнесу.

На початок 2020 року кредитуванням МСБ в Україні займались близько 40 кредитних установ. Станом на 2 грудня 2020 року в Україні лише 14 банків з 75 діючих на даний період надають короткострокові кредити на розвиток бізнесу. При цьому середня ефективна ставка за надання послуг кредитування такого бізнесу становить 17,85–19 %, але далеко не кожен бізнес може обслуговувати кредити за таких ставок. Найменшу ставку пропонує «Ощадбанк» – 13,17 %, «Альфа-Банк Україна» – 13,86 % та «ПриватБанк» – 14,00 %. Найбільшою є ставка банку

«ТАСКОМБАНК» (кредит на розвиток бізнесу) – 29,00 % та «Ідея Банк», що надає кредит на розвиток бізнесу для ФОП за ставкою 50,58 % [2].

Серед проблем, які перешкоджають отриманню позик малому і середньому бізнесу, слід зазначити: складну процедуру отримання кредиту;високі витрати на розгляд та оформлення кредиту за невеликих термінів кредитування, що не дозволяє досягти бажаної рентабельності кредитної операції, а також невисока рентабельність діяльності малих підприємств, що не перекриває банківські ефективні ставки; відсутність прозорості економічної діяльності позичальників, низька податкова культура, низька якість складених бізнес-планів і пакета документів, відсутність кредитної історії, що значно ускладнює об'єктивну оцінку кредитоспроможності; брак або повна відсутність у позичальників ліквідного забезпечення, яку банки розглядають як найбільш привабливий вид забезпечення. Суттєвою перешкодою є труднощі з реалізацією застави, яку, за браком відповідної інфраструктури, продають досить довго і за зниженою вартістю; ризики несвоєчасного повернення кредиту і сплати відсотків за ним; ризики банкрутства або втрати підприємства через фінансову неспроможність [3; 4].

Основна проблема при оцінці кредитоспроможності потенційного клієнта з сфери МСБ – його непрозорість. Якщо великі підприємства активно впроваджують іноземний досвід корпоративного управління, привертають провідні аудиторські і рейтингові фірми для оцінки свого фінансового стану і отримання кредитних оцінок, то МСБ не мають достатнього фінансування для покриття даних витрат. МСБ рейтингів не отримують, тому оцінка ризиків при кредитуванні таких підприємств здійснюється за допомогою внутрішньобанківських методик. Витрати на надання кредиту малому підприємству в порівнянні з прибутком, який розраховує отримати банк, достатньо великі [5].

У зв'язку із ситуацією, що склалася в Україні, і відсутністю власних ефективних механізмів сприяння розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, доцільно переймати зарубіжний досвід з цього питання. Можна виділити такі заходами з підтримки малого та середнього бізнесу, що прийняті в світовій практиці:

– субсидування відсоткової ставки (Російська Федерація, Туреччина, Угорщина, Велика Британія та ін.). Мається на увазі відшкодування власних витрат підприємців по виплаті відсотків за залученими кредитами;

– створення Національного фонду кредитних гарантій (Польща). Така організація покликана виступати посередником між банками та суб'єктами бізнесу і виступати як гарант у кредитних відносинах між ними. Аналогічні установи є також у Кореї, США, Канаді, Іспанії, Таїланді, Великій Британії та ін.;

– створення регіональних гарантійних товариств і надання відстрочки платежів по гарантованих кредитах (Швейцарія);

– фондування кредитних операцій центральним банком (Велика Британія). Мається на увазі виділення Центральним банком ресурсів для забезпечення кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу банкам, що мають програми мікрокредитування;

– пряма фінансова підтримка МСБ, що розпочинають свою діяльність (Сербія, Латвія);

– надання прямих кредитів для підвищення конкурентоспроможності МСБ (Латвія);

– створення державних (або ініціювання створення приватних банківських установ), що спеціалізуються виключно на кредитуванні малого та середнього бізнесу (Ірландія, Данія) [6, с. 15].

Реалізація таких проєктів є необхідною, хоча і кожен із зазначених заходів потребує досить великих витрат для його впровадження.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що кредитування цього сектора економіки є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку підприємництва в Україні. На цьому етапі в Україні не встановлені ефективні взаємовідносини між банками та суб'єктами МСБ з питань їх кредитування. Для того щоб активізувати фінансування малого та середнього бізнесу комерційним банкам, необхідно розширювати переліки кредитних послуг і створювати ефективні програми підтримки МСБ від держави.

Але, враховуючи реалії сектора фінансування бізнесу, малому підприємництву можна звернути увагу на такі форми фінансування як: залучення венчурного капіталу, краудфандинг (добровільне об'єднання осіб для фінансування проектів), залучення коштів «бізнес-ангелів». Також забезпечити доступ до кредитних ресурсів можливо за допомогою використання досвіду зарубіжних країн. Але все залежить лише від прагнення органами державної влади та банківського сектора до покращення умов створення бізнесу, щоб забезпечити фінансування малого та середнього бізнесу з метою подальшого зростання економіки держави.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. СП.

Література: 1. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами // Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm. **2.** Кредити на розвито кбізнесу в банках України // Простобанк Консалтинг. URL: https://bankchart.com.ua/business/credit. **3.** Крухмаль О. В., Криворучко Л. Б. Джерела та проблеми фінансування малих підприємств в Україні. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. «Фінанси і кредит».* 2010. № 2. **4.** Акчуріна Ю. М.,Мальцева А. І. Проблеми і перспективи кредитування малого бізнесу. *Вісник Запорізького національного університету.* 2008. № 1 (3). С. 13–18. **5.** Демченко В. О., Кривицька Н. Ю. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки України. URL: http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Krivit.pdf. **6.** Панцир С., Когут А. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів. Київ : Європейський інформаційно-дослідницький центр, 2015. 17 с. URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/ documents/28824.pdf..

МІЖНАРОДНИЙ ЕТИКЕТ В ДІЛОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

УДК 395:339.9

Попова В. К.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто сутність і значення міжнародного етикету в ході ведення ділових переговорів та організації ділових контрактів з іноземними партнерами. Увагу зосереджено на національних особливостях культури різних країн у процесі ділового спілкування.*

Ключові слова: *міжнародний етикет, підприємство, бізнес, ділове спілкування, партнер.*

Аннотация. *В статье рассматриваются сущность и значение международного этикета в ходе ведения деловых переговоров и организации деловых контрактов с иностранными партнерами. Внимание сосредоточено на национальных особенностях культуры разных стран в процессе делового общения.*

Ключевые слова: *международный этикет, предприятие, бизнес, деловое общение, партнер.*

Annotation. *The article considers the essence and significance of international etiquette in the course of business negotiations and organization of business contracts with foreign partners. Attention is focused on the national characteristics of the culture of different countries in the process of business communication.*

Keywords: *international etiquette, enterprise, business, business communication, partner.*

Постановка проблеми. Кожна людина знайома з поняттям «ділове спілкування» та розуміє важливість розвитку навичок в цьому напрямку. Тому не дивно, що більшість країн сприяє обізнаності в цій сфері, приділяючи цьому питанню дуже велику увагу.

Етикет вважається одним із найважливіших і найбільш пріоритетним компонентом ділового образу людини, адже ділові партнери, які мають неабиякий досвід, безперечно відзначать цей момент у вашій поведінці.

© Попова В. К., 2020

Оскільки ділове спілкування орієнтоване на певні справи, основою яких є, перш за все, чи то професійний, чи то комерційний інтерес, то засвоєння нормативної бази стосовно культури ділового спілкування є обов'язковим елементом для подальших партнерських відносин. Співробітництво, яке ґрунтується саме на етичних засадах, зможе досягти продуктивності у всіх сферах професійної діяльності.

Міжнародна етика включає в себе інструментарій, який дозволяє координувати дії людей в процесі ділового спілкування. Проте слід зазначити, що особливою цінністю при цьому наділяють чесність, порядність, тактовність і коректність щодо інших людей.

Відповідність поведінки правилам і нормам міжнародного етикету є одним із головних факторів у визнанні професіоналізму. Без дотримання установлених норм і правил неможливі будь-які відносини: економічні, політичні, культурні.

Міжнародний етикет має спонукати ділових партнерів не порушувати права один одного в процесі спілкування, додержуватися традицій та звичаїв країни, громадянином якої є кожен із них. Знання особливостей культури країн партнерів є запорукою розвитку ефективних ділових відносин, що, своєю чергою, може сприяти укладанню взаємовигідних перспективних угод.

Тому слід підкреслити важливість впровадження правил міжнародного етикету, які базуються, насамперед, на принципах поваги та ввічливості до того, що являє собою держава. Це допомагає запобігти можливим конфліктам і поліпшити відносини між діловими партнерами.

Аналіз останніх досліджень. Джон Д. Рокфеллер наголосив: «Уміння поводитися з людьми – що товар, який можна купити точно так само, як ми купуємо цукор і каву… І я заплачу за таке вміння більше, ніж за що-небудь інше на світі» [1].

Джен Ягер виділив шість принципів на основі свого положення про те, що кожна проблема, так чи інакше пов'язана з етикетом, має розглядатися у світлі етичних норм і правил. Ця позиція була висвітлена в його книзі «Діловий етикет: як вижити і досягти успіху у світі бізнесу» [2].

Конфуцій підкреслював, що кожен має на вибір три шляхи. Перший є найблагороднішим і передбачає роздуми, другий – найпростіший, характеризується копіюванням, а третій, напевно, найбільш гіркий – досвід [3].

Основною **метою** цієї статті є вивчення та аналіз показників міжнародного етикету в діловій сфері, на основі яких виділяються ключові особливості ділових етичних норм у бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу. Одним із найважливіших чинників, що сприяють ефективному формуванню іміджу та репутації підприємства, можна вважати встановлення позитивно налаштованих емоційних відносин з іноземними партнерами.

Бізнес не зміг би нормально функціонувати за умови розуміння від самого початку про невиконання договору і наміру одного з партнерів не повертати запозичені кошти. Це пояснюється тим, що саме на принципах етики та моралі має триматися дотримання усіх обов'язків, передбачених договором.

Істотною причиною більшості провалів у реалізації зовнішньоекономічних проектів є недостатність певних знань і вмінь налагоджувати контакти, брати до уваги національні особливості іноземних партнерів, їх психологічні властивості, а також придержуватися оперативних маневрів у процесі як ведення переговорів, так і презентації своєї діяльності та індивідуальній бесіді [4].

Сучасний етикет включає елементи майже всіх народів. В його основі лежать загальні правила поведінки, оскільки їх додержуються представники різних соціально-політичних груп світу.

Кожен народ так чи інакше вносить певні корективи в міжнародний етикет. Ці доповнення чи зміни обумовлені, в першу чергу, устроєм їх суспільства, звичаями та традиціями, специфікою історії. Тому розглянемо національні особливості культури в процесі ділового спілкування на прикладах деяких країн.

Американська культура ділового спілкування відрізняється рівнем прагматичності. Американцям притаманна впевненість у власних силах, а подекуди навіть жорстокість. Вони досить наполегливі, відразу після знайомства і встановлення дружньої атмосфери намагаються перейти до вирішення справ [5, с. 217]. Американський бізнесмен у своєму потенційному партнері, перш за все, цінує професійність і компетентність [6, с. 128].

Німецька ділова культура характеризується таким: прагненням до порядку та дисциплінованості, пунктуальністю та економічністю. Головною рисою, яка відрізняє німецьку манеру, є ступінь офіційності. Раптові пропозиції сприймаються несхвально, всі зустрічі традиційно призначаються завчасно. Водночас німці доволі комунікабельні, цінують професіоналізм партнера.

Англійці, на відміну від німців, значно менше часу та уваги приділяють підготовці до переговорів. Це пов'язано з їх позицією, що саме на переговорах і приймається найкраще рішення.

Британці схильні до справедливості, тому не дивно, що в бізнес-відносинах надають перевагу чесній грі. Також вони зневажають підступність і хитрість, цінуючи при цьому чесну взаємодію, дотримання формальностей та уміння дійти до компромісу [5, с. 203].

Французи завжди дуже галантні, витончені та довершені у своїй поведінці, прагнуть дотримання етикету повною мірою, проте у своїх діях досить розкуті та готові до відкритого спілкування.

Вони надзвичайно цінують інтелект, здатність пояснювати та точність у формулюванні умов контрактів і угод. Останні не допускають різного тлумачення, адже згідно з позицією французів повинна проявлятися максимальна коректність в ході їх укладення [6, с. 230–231].

Задоволення від спілкування французи отримують, якщо партнер проявляє інтерес до їх мови та культури. Багато значущих і серйозних рішень приймаються саме на ділових прийомах.

Японська ділова культура, перш за все, характеризується колективізмом. Колективний вид діяльності має дещо спільне зі стилем ухвалення управлінських рішень типу «знизу-наверх».

Японцям властиво уникати конфліктних ситуацій та суперечностей, що виникли в процесі спілкування. Зазвичай конфлікти вирішуються шляхом переговорів, щоб в подальшому дійти згоди мирним способом.

Що стосується ділової етики, то дуже поважаються прояви старанності та працьовитості. Японці відрізняються своєю неабиякою пунктуальністю, адже вони майже ніколи не запізнюються на призначені зустрічі. Характерною ознакою є звернення до громадської думки, точність і обов'язковість виконання поставлених завдань. Японці вкрай делікатно і доволі відповідально ставляться до обов'язків, які на них покладені.

Для вдалого підписання контракту з японцями слід з першої ж зустрічі справити на них приємне враження. Також доцільно уникати суперечок на тему релігії та філософії, натомість потрібно виявляти неабиякий інтерес до історії та культури Японії [6, с. 152–154].

Розглянуті особливості національного етикету є умовними, але багато аспектів збігаються з позицією, що склалася на практиці в міжнародних відносинах. Тому дуже важливо, аби керівники вищих ланок відповідали стандартам етичної поведінки, а підприємства та організації мали можливість їх підвищити.

Висновок. Нехтування діловим етикетом в українському бізнесі проявляється в етичності чи неетичності вчинків невизначених ні законом, ні власним рішенням, а скоріше тих, що диктуються. А також потребою вистояти на ринку в умовах недобросовісної конкуренції, ризику, а подекуди і невизначеності.

Отож, виділимо чотири основних напрями діяльності підприємств. Перший проявляється у чесній взаємодії з іноземними партнерами. Другий – в поліпшенні внутрішньої ситуації колективу, а саме: зростання продуктивності праці, зменшення інтенсивності зміни кадрів, активізація відповідальності співробітників і підвищення їх вмотивованості. Третій характеризується плідною роботою над репутацією, яка неабияк потрібна для покращення результатів роботи підприємства. Четвертий напрям вказує на чітке виконання обов'язків у роботі з фінансами та нормативними актами. Адже слід розуміти, що саме непохитне дотримання законів – запорука тривалого майбутнього підприємства та міжнародного партнерства.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Сагайдак О. П., Олійник В. М. Принцип міжнародної ввічливості в дипломатичному протоколі. Одеса : Фенікс, 2011. **2.** Юрків Я. І. Сутність та зміст ділового етикету. URL: http://конференция.com.ua/files/image/konf_13/doklad_13_3_3_05.pdf. **3.** Батюк Б. Б. Етикет зовнішньоекономічних відносин : навч. посіб. Львів : ЛНУВМ БТ, 2012. 109 с. **4.** Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Київ : Фінансист, 1992. 636 с. **5.** Сайтарли І. А. Культура міжособистісних стосунків. Київ : Академвидав, 2007. 240 с. **6.** Козака Ю. Г., Ковалевського В. В., Осипова В. М. Економіка зарубіжних країн. Київ : Центр навч. літ., 2007. 544 с.

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

УДК 657.1

Походенко П. О.

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

Анотація. *Розкрито сутність поняття «фінансова звітність»; розглянуто важливість фінансової звітності як основного джерела інформації про економічні показники діяльності підприємств. Проаналізовано форми фінансової звітності в Україні та розглянуто, яку інформацію вони містять.*

Ключові слова: *підприємство, фінансова звітність, бухгалтерський облік, економічні показники, баланс, звіт, платоспроможність.*

Аннотация. *Раскрыта сущность понятия финансовая отчетность; рассмотрена важность финансовой отчетности как основного источника информации про экономические показатели деятельности предприятий. Проанализированы формы финансовой отчетности в Украине и рассмотрено, какую информацию они содержат.*

Ключевые слова: *предприятие, финансовая отчетность, бухгалтерский учет, экономические показатели, баланс, отчет, платежеспособность.*

Annotation. *The essence of the concept of financial reporting is disclosed; the importance of financial reporting as the main source of information about the economic performance of enterprises is considered. Analyzed the forms of financial statements in Ukraine and considered what information they contain.*

Keywords: *company, financial reporting, accounting, economic indicators, balance sheet, report, ability to pay.*

Здійснення будь-якої господарської діяльності супроводжується веденням бухгалтерського обліку та складанням фінансової звітності. Для усіх суб'єктів господарювання фінансова звітність є не тільки формою звітності для подання у відповідні контролюючі органи, але і найважливішим джерелом необхідної інформації для проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Особливості ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності всебічно розглянуто в роботах таких учених: Ф. Ф. Бутинець, Ю. А. Верига, С. В. Івахненков, С. Ф. Голов, О. В. Карпенко, Г. Г. Кірейцев, М. Д. Корінько, Я. Д. Крупка, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, С. В. Кузнецова, В. Г. Лінник, Т. О. Лозенко, А. І. Малишкін та ін. Дослідження окремих аспектів складання та подання фінансової звітності обґрунтовано в дисертаціях таких вітчизняних учених, як О. В. Будько, І. В. Буфатіна, О. В. Гаращенко, О. М. Коробко, В. А. Кулик, Г. М. Курило, Я. В. Лебедзевич.

Мета статті – визначити важливість фінансової звітності для управління, аналізу діяльності та контролю фінансового стану підприємства.

Отже, правильне та прозоре ведення бухгалтерського обліку та своєчасне складання фінансової звітності є необхідною умовою для отримання повної інформації для управління, аналізу та контролю за фінансовим станом підприємства. Зауважимо, що це важливо не лише для управлінського персоналу суб'єкта та контролюючих органів, але і для зовнішніх користувачів інформацією.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] визначає, що фінансова звітність – це звітність, що містить інформацію про фінансовий стан і результати діяльності підприємства. Там наводиться інформація про фінансовий стан підприємства: наявність фінансових ресурсів, їх розподіл та користування, дані про фінансові результати (прибуток чи збиток), наявність і рух власного та залученого капіталу, про грошові потоки, стан дебіторської та кредиторської заборгованості, стан і зміни в складі основних засобів, нематеріальних активів тощо. Фінансова звітність є зовнішньою звітністю, що використовується не лише для зовнішнього та внутрішнього аналізу, але і для ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства.

Інформація, яка наводиться у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам, а також має бути достовірною. Складання фінансової звітності регулюється Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2]. Відповідно до цього положення фінансова звітність складається з:

© Походенко П. О., 2020

- балансу (звіту про фінансовий стан);
- звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід);
- звіту про рух грошових коштів;
- звіту про власний капітал;
- приміток до фінансової звітності.

У балансі підприємство надає інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал. Баланс складається з двох частин – активу та пасиву. У розділі «Актив» відображають ресурси, використання яких, як очікується, сприятиме отриманню економічних вигід у майбутньому, – основні засоби, виробничі запаси, готова продукція, гроші тощо. У розділі «Пасив» розкривають інформацію про власний капітал та зобов'язання. Баланс у системі інформаційної бази фінансового аналізу посідає центральне місце, є найважливішим джерелом даних про фінансовий стан підприємства на визначену дату.

У звіті про фінансові результати відображається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід і сукупний дохід підприємства за звітний період. Найважливішою формою вираження ділової активності підприємств є величина поточного результату за певний період, а саме прибутку від господарської, інвестиційної і фінансової діяльності [3].

У звіті про рух грошових коштів розкривається інформація про рух грошей протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. При складанні фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємства обирають спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту. В цьому звіті підприємство має повно та розгорнуто зазначити суми надходжень і витрачання, що виникають унаслідок його діяльності.

Звіт про власний капітал надає користувачам інформацію про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Для забезпечення порівняльного аналізу інформації до звіту про власний капітал підприємства повинні додавати звіт про власний капітал за попередній рік [4].

Кожна з перерахованих вище форм звітності несе в собі певну інформацію та є інформаційною базою для аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Метою аналізу є розгляд та оцінка інформації для того, щоб отримати достовірні висновки про минулий та теперішній стан підприємства з метою визначення його життєздатності в майбутньому.

У міжнародній практиці існують різні методи аналізу фінансової діяльності. Ці методи базуються на різних абсолютних і відносних типових показниках. Показники дозволяють проводити аналіз балансових статей конкретних підприємств і порівняльний аналіз підприємств в одній галузі господарства.

Залежно від мети аналізу фінансової звітності і зацікавлених в його результатах користувачів застосовуються різні види аналізу і різний набір показників, наприклад: абсолютні показники, що дозволяють зробити висновки про основні джерела залучення коштів, напрями їх вкладень; порівняльні процентні показники для читання звітності і виявлення відхилень за статтями фінансової звітності; аналіз горизонтальних процентних змін, що характеризують зміни окремих статей фінансової звітності за рік або роки.

Як зазначено в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], користувачами звітності є фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень. Тому аналізом фінансового стану займаються не тільки керівники і відповідні служби підприємства, але також його засновники, інвестори, банки, постачальники, податкова інспекція та інші зовнішні користувачі.

Оцінку фінансового стану організації можна проводити з точки зору короткострокової і довгострокової перспективи. З точки зору короткострокової перспективи критерієм оцінки фінансового стану буде ліквідність і платоспроможність Під ліквідністю розуміють здатність активу перетворюватися на грошові кошти. Платоспроможність – здатність організації до своєчасного виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок наявних у її розпорядженні грошових ресурсів [5].

Головним завданням аналізу фінансової стійкості підприємства є оцінка величини та структури активів і пасивів. Це необхідно, щоб відповісти на такі питання: наскільки організація незалежна з фінансової точки зору, зростає або знижується рівень цієї незалежності; чи відповідає стан його активів і пасивів завданням фінансово-господарської діяльності.

На основі моніторингу слід робити висновки про фінансовий стан. Фінансовий стан – це рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами для здійснення своєї господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи і своєчасного проведення розрахунків. Фінансовий стан може бути стабільним, нестабільним або критичним [5].

Основним завданням бухгалтерського обліку на підприємстві, що працює в ринкових умовах, є забезпечення численних користувачів специфічною економічною інформацією. Достовірна економічна інформація допомагає

приймати ефективні управлінські рішення, що здатні певним чином впливати на майбутній фінансовий стан підприємства, на матеріальне положення його власників (акціонерів), керівників (менеджерів) та найманих працівників, а також на величину надходження коштів до державного бюджету.

Отже, фінансова звітність є основним джерелом інформації для більш глибокого вивчення та аналізу діяльності підприємства. У результаті аналізу виявляються причини та фактори, що здійснюють вплив на зміну стану показників господарської діяльності. Далі розробляють рекомендації щодо прийняття управлінських рішень для усунення недоліків і збільшення ефективності використання фінансових та матеріальних ресурсів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасічник І. Ю.

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#Text. **2.** Про затвердження Національного положення (стандарту) 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#Text. **3.** Алексєєва А. В., Шаповалова А. П., Уманців Г. В. Звітність підприємств : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2013. 367 с. **4.** Вороная Н., Чернишова Н. Головне про річну фінзвітність // Factor. 2019. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/december/issue-101/article-105998.html. **5.** Отенко І. П., Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Харків : Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 420 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕСТАЧ У МЕЖАХ НОРМ ПРИРОДНОГО УБУТКУ ТА ПОНАД НОРМИ

УДК 657.47

Походенко П. О.

Студент 2 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Розкрито сутність поняття «нестача», а також втрат у системі бухгалтерського обліку, пов'язаних з природним убутком та понад норми природного убутку. Розглянуто облік таких втрат. Сформульовано порядок визначення та списання нестач у межах норм природного убутку та понад норми.*

Ключові слова: *товарно-матеріальні цінності, втрати, нестача, природний убуток, норма.*

Аннотация. *Раскрыта сущность понятия недостача, а также потеря в системе бухгалтерского учета, связанная с естественной убылью и сверх нормы естественной убыли. Рассмотрен учет таких потерь. Сформулирован порядок определения и списания недостач в границах норм естественной убыли и сверх нормы.*

Ключевые слова: *товарно-материальные ценности, потери, недостача, естественная убыль, норма.*

© Походенко П. О., 2020

Annotation. *The essence of the concept of shortage, as well as loss in the accounting system associated with natural loss and excess of the norm of natural loss is revealed. Accounting for such losses is considered. The procedure for determining and writing off shortfalls within the limits of the norms of natural loss and over the norm is formulated.*

Keywords: *commodity-material values, loss, loss, natural decrease, rate.*

Провадження будь-якої господарської діяльності супроводжується втратами, що пов'язані з низкою причин або з певною специфікою ведення діяльності. Тому нерідко трапляються нестачі, втрати, псування активів, розкрадання тощо. Виникнення цих явищ зумовлено рядом причин: неуважністю матеріально-відповідальних осіб, крадіжками, фізико-хімічними властивостями товарів, розтратами, зловживаннями тощо.

Теоретичні та практичні аспекти обліку втрат підприємств стали провідною думкою у роботах таких фахівців, як Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Нападовська, Л. М. Котенко, Д. Л. Кузьмін, В. Ф. Максімова, М. А. Ніколаєва, Г. Я. Резго.

Мета статті – визначити поняття втрат, проаналізувати особливості їх обліку на підприємствах.

Отже, на кожному підприємстві в ході ведення господарської діяльності можуть виникати втрати. Втрати у торгівлі – це зменшення кількості товарів в натурі або зниження його якості внаслідок недбалого збереження на всіх стадіях товарообігу.

Товарні втрати поділяють на дві великі групи, а саме:

– нормовані, або природний убуток, – втрати, що виникають при транспортуванні, збереженні та реалізації товарів;

– понаднормові – що виникають через лом, псування, розкрадання тощо [1].

Природний убуток товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) – це зменшення їх кількості (маси) внаслідок природної зміни біологічних або фізико-хімічних властивостей при збереженні якісних характеристик. Зменшення маси ТМЦ може відбуватися через випарювання вологи, витікання, розкрашування, розлив, витрати речовин на дихання (крупи, мука). Проте ці причини є об'єктивними, поки втрати вписуються в граничні розміри (норми).

Норми природного убутку визначаються великим списком нормативно-правових актів і є різними для різних видів товарів. Наприклад:

– для продовольчих товарів в торгівлі – Наказ Мінторгу СРСР від 26.03.80 р. № 75; Наказ Мінторгу СРСР від 29.12.84 р. № 339; Наказ Мінторгу СРСР від 02.04.87 р. № 88; Наказ Мінторгу СРСР від 16.01.91 р. № 1;

– для м'яса і м'ясопродуктів при охолодженні, заморожуванні, зберіганні та перевезенні – Наказ Держкомітету України з державного матеріального резерву від 07.04.08 р. № 119; Наказ Мінторгу СРСР від 18.08.88 р. № 150; Наказ Мінторгу СРСР від 27.12.83 р. № 309;

– для спирту етилового при зберіганні, переміщенні, транспортуванні залізничним, водним та автомобільним транспортом – Наказ Держспецмонополії від 11.07.86 р. № 102;

– для непродовольчих товарів, наприклад, парфюмерно-косметичних виробів – Наказ Мінторгу СРСР від 29.12.89 р. № 136;

– для будматеріалів при транспортуванні автотранспортом, зберіганні та реалізації – Постанова Держпостачу СРСР від 08.06.87 р. № 78; Наказ Мінторгу СРСР від 27.11.91 р. № 95; Постанова Держпостачу СРСР від 15.06.84 р. № 72 тощо [2].

Наявність затверджених норм не означає, що можна автоматично списувати суми, обчислені за нормами, на витрати. Норми застосовуються лише після встановлення факту нестачі, природний убуток не може бути списано за затвердженими нормами до встановлення факту нестачі. Якщо ж сума нестачі менше за встановлену норму природного убутку, то списується лише сума фактичної нестачі. Підставою для цього є розрахунок, складений бухгалтерією за участю матеріально-відповідальної особи та затверджений керівником підприємства.

Зауважимо, що якщо на певний вид товарно-матеріальних цінностей немає затверджених норм, то нестача розглядається як понаднормова, адже у листі ДФСУ від 29.03.2018 р. № 1286/6/99-99-15-03-02-15/ІПК зазначено, що встановити норми природного убутку самостійно підприємство не має права [3].

У торгівлі розрахунок природного убутку на товари, проданих вроздріб, може складатися в наступному порядку. До суми природного убутку на фактичні залишки товарів за даними інвентаризації на початок звітного періоду додається сума, яка розрахована за документами на товари, я надійшли за межінвентаризаційний період, і виключається убуток за документами на товари, що вибули, а також фактичний залишок товарів за інвентаризаційним описом на кінець звітного періоду. Визначення природного убутку оформляється складанням звіту. Норми природного убутку необхідно розраховувати за різними товарами окремо.

При виявленні нестачі товарів розраховується торгова націнка на суму нестачі шляхом множення середнього відсотка торгової націнки на продажну вартість нестачі, собівартість відсутнього товару визначається як різниця

між вартістю нестачі в продажних цінах і розрахованої суми торгової націнки. Також розраховуються ТЗВ, що приходяться на товари, яких не вистачає. Собівартість товарів у межах норм природного убутку включається до собівартості реалізованих товарів.

У табл. 1 наведено типові проведення з відображення в обліку нестач в межах норми на підприємствах торгівлі.

Таблиця 1

Бухгалтерський облік списання товарів унаслідок нестачі в межах норм природного убутку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Списано торгову націнку на товар, якого не вистачає (або сторно зворотного запису)	285	282
2. Списано собівартість нестачі товару в межах природного убутку	902	282
3. Списані ТЗВ, що приходяться на суму нестачі в межах норм природного убутку	902	289

Понаднормові втрати потрібно стягувати з винних осіб, в тому числі шляхом пред'явлення претензій до перевізників або застосування положень трудового законодавства про відшкодування шкоди матеріально відповідальними особами.

Втрати понад норми природного убутку (під час транспортування і зберігання) визнаються витратами звітного періоду з відображенням їх фактичної собівартості (з урахуванням транспортно-заготівельних витрат) за дебетом субрахунку 947. При цьому одночасно суми понаднормових нестач і втрат до прийняття рішення про конкретних винуватців відображаються на позабалансовому субрахунку 072 «Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей». Після встановлення осіб, які мають відшкодувати втрати, належна до відшкодування сума зараховується до складу дебіторської заборгованості (або інших активів) і доходу звітного періоду: За дебетом 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків» та кредитом 716 «Відшкодування раніше списаних активів» з одночасним виключенням даних з позабалансового субрахунку 072 (табл. 2) [4].

Таблиця. 2

Бухгалтерський облік списання товарів унаслідок нестачі понад норм природного убутку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Списано собівартість нестачі товару понад норми природного убутку	947	282
2. Списано ТЗВ, що приходяться на суму нестачі понад норми природного убутку	947	289
3. Віднесено на витрати ПДВ на недостатній товар	947	641
4. Врахована на позабалансовому рахунку собівартість недостатнього товару, на суму, що перевищує норми природного убутку	072	-

Для цілей ПДВ-оподаткування нормативний статус нестачі має вирішальне значення. Так, якщо нестача вписується в норми природного убутку, підприємство має право відобразити її суму у складі податкового кредиту. І жодних донарахувань при цьому робити не потрібно. Якщо нестача наднормативна, а податковий кредит на суму, якої не вистачає, був відображений, підприємству доведеться нарахувати компенсуючі податкові зобов'язання, виходячи з вартості придбання ТМЦ, яких не вистачає [5].

Отже, при транспортуванні і зберіганні товарно-матеріальних цінностей можуть виникати втрати від їх нестачі та псування в вигляді природних втрат. У статті було розглянуто два види нестач на підприємствах, визначено, чому вони виникають, та деякі особливості їх обліку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Застосування норм природного убутку товарів у роздрібній торгівлі // Інтерактивна бухгалтерія. URL: https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/121035. **2.** Ольховик О. Норми природного убутку при

нестачах: як застосовувати? // iFactor. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/september/issue-72/article-39052.html. **3.** Про податок на додану вартість : Лист ДФСУ від 29.03.2018 № 1286/6/99-99-15-03-02-15/ІПК // Buhgalter911. URL: https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsu/pro-podatok-na-1036481.html?_ga=2.120270920.1511350387.1605972187-783328811.1585643756. **4.** Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text. **5.** Інвентаризація: оформлення наслідків // Вісник. URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006405-inventarizatsiya-oformlennya-naslidkiv.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

УДК 657.6:657.36

Починок О. В.

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

Анотація. *Досліджено процес управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства машинобудівної галузі на прикладі ПАТ «Слов'янський машинобудівний завод» за допомогою методу функціонального моделювання SADT (IDEF0). В результаті дослідження запропоновано вдосконалену модель управління ліквідністю та платоспроможністю.*

Ключові слова: *управління, ліквідність, платоспроможність, бізнес-процес, структурно-функціональна модель, RamusEducation, машинобудівна галузь.*

Аннотация. *Исследован процесс управления ликвидностью и платежеспособностью предприятия машиностроительной отрасли на примере ОАО «Славянский машиностроительный завод» с помощью метода функционального моделирования SADT (IDEF0). В результате исследования предложена усовершенствованная модель управления ликвидностью и платежеспособностью.*

Ключевые слова: *управление, ликвидность, платежеспособность, бизнес-процесс, структурно-функциональная модель, RamusEducation, машиностроительная отрасль.*

Annotation. *The process of liquidity and solvency management of the machine-building enterprise is studied on the example of PJSC "Slavic Machine-Building Plant" using the method of functional modeling SADT (IDEF0). As a result of the research, an improved model of liquidity and solvency management is proposed.*

Keywords: *management, liquidity, solvency, business process, structural-functional model, Ramus Education, machine-building branch.*

Проблема дослідження можливостей ефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки є на сьогодні однією із самих актуальних для всіх господарюючих суб'єктів. Виникнення несприятливої фінансової ситуації на багатьох українських підприємствах пов'язане з низьким рівнем управління ліквідністю та платоспроможністю, тому для успішного функціонування його необхідно постійно вдосконалювати [1].

© Починок О. В., 2020

Отже, процес управління ліквідністю та платоспроможністю повинен бути належним чином організований та скоординований. Встановлення цієї аксіоматичної істини обумовлює доцільність формування програми, оскільки саме обґрунтований вибір заходів забезпечує виведення підприємства із неплатоспроможного стану з найменшими втратами в найкоротші терміни.

Дослідженням питання управління ліквідністю та платоспроможністю займались такі вдатні вітчизняні та зарубіжні вчені як: Ткаченко І. П. [1], Базилінська О. Я. [3], Сарапіна О. А. [4], Москаленко В. П. [5], Столяренко О. М. [6], Бержанір І. А. [7], Дорошенко А. П.[8], Базілінська О. Я. [9] та інші.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування методу функціонального моделювання як дієвого інструменту вдосконалення процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства машинобудівної промисловості.

Для повсякденного управління сучасним підприємством необхідно постійно відслідковувати фактори, що впливають на його фінансовий стан, та оперативно реагувати на них. Це вимагає застосування ефективних методів управління та організації діяльності підприємства, що дозволяють попередити, подолати та знизити ймовірності погіршення ліквідності і одночасно утримувати стабільний розвиток підприємства. В даному випадку доцільним є застосування комплексного підходу до процесу управління ліквідністю підприємства на основі побудови структурно-функціональної моделі, яка дозволяє формалізувати послідовність процесу управління, а також спостерігати за проміжними результатами [2].

Для моделювання бізнес-процесів використовується кілька різних методів, основою яких є як структурний, так і об'єктно-орієнтований підходи до моделювання. Одним з найпоширеніших методів моделювання бізнес-процесів є метод функціонального моделювання SADT (IDEF0) [2].

Розглянемо процес побудови структурно-функціональної моделі AS-IS бізнес-процесу «Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства», що побудована на основі загальних вимог методології функціонального моделювання IDEF0 [2].

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

Отже, перший етап моделювання – побудова основного блоку, що полягає у формуванні контекстної діаграми, де зазначено основне завдання моделі, а саме: «Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства» (рис.1).

Рис. 1. **Контекстна діаграма модуля «Управління ліквідністю ПАТ «Слов'янський машинобудівний завод» (AS-IS)**

З рис. 1 видно, що вхідною інформацією є фінансова звітність підприємства, а саме: форма № 1 БУ «Баланс» та форма № 2 БУ «Звіт про фінансові результати». Щодо механізму управління, то застосовуються трудові ресурси (відділ бухгалтерії, фінансовий аналітик та фінансовий менеджер). Результатом управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є відповідний звіт з впровадження заходів щодо покращення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Другий етап моделювання полягає у створенні декомпозиції контекстної діаграми (рис. 2), результатом чого є діаграма, яка відбиває структуру, тобто сукупність етапів процесу, який відображено контекстною діаграмою.

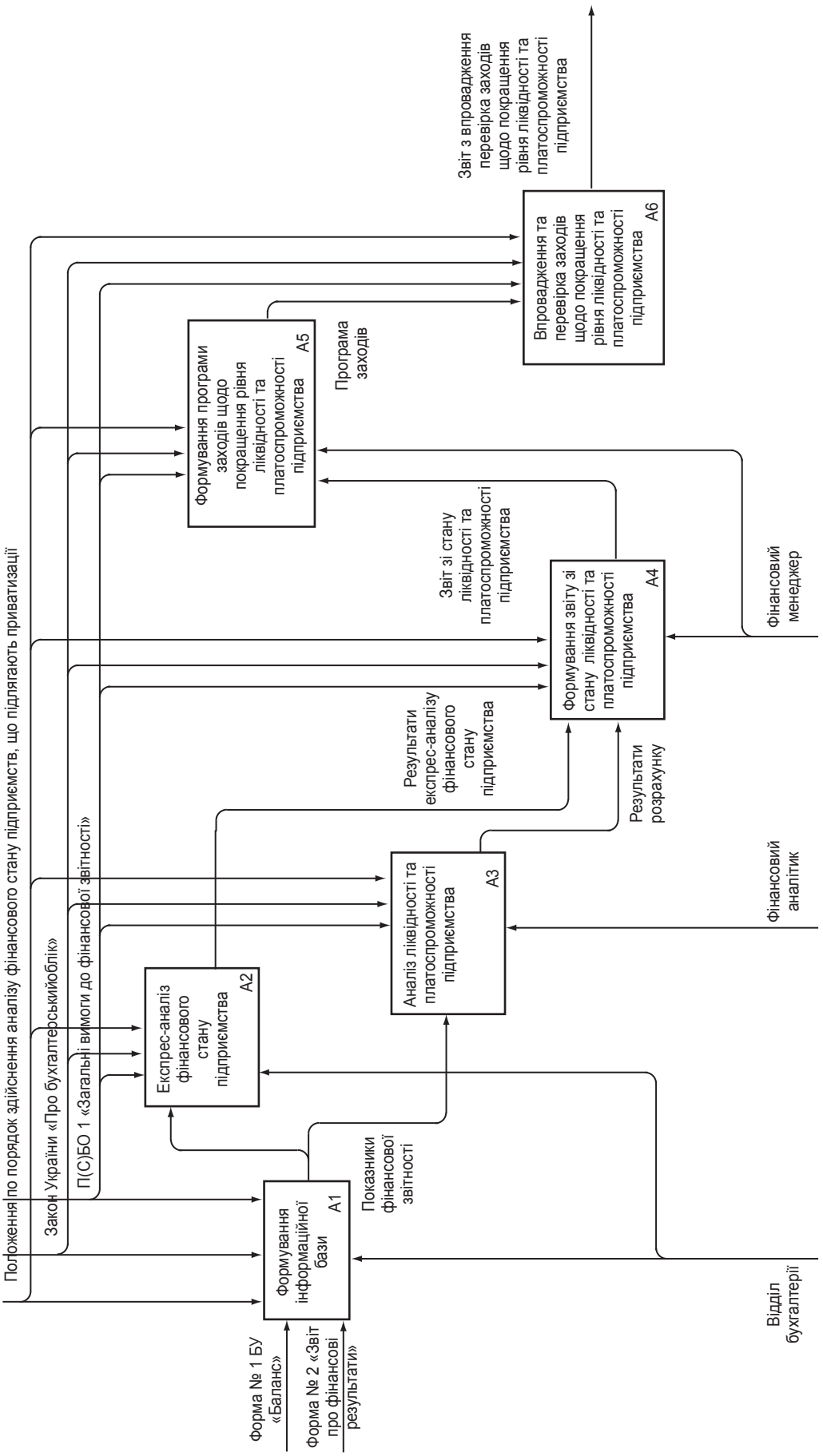

Рис. 2. **Декомпозиція 1-го рівня модуля «Управління ліквідністю та ПАТ «Слов'янський машинобудівний завод» (AS-IS)**

Першим етапом управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства є формування інформаційної бази. Як видно з рис. 2, збором даних займається відділ бухгалтерії на основі фінансової звітності підприємства та відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік», Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Зібравши необхідні дані для аналізу, відділ бухгалтерії проводить розрахунок абсолютних ы відносних показників фінансового стану підприємства та формує аналітичні висновки.

Паралельно з цим процесом фінансовий аналітик аналізує стан ліквідності балансу та виконує коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства. На основі результатів виконання вказаних дій фінансовий аналітик виконує комплексний аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства.

На підставі результатів експрес-аналізу фінансового стану та результатів аналізу показників ліквідності та платоспроможності підприємства фінансовий менеджер формує комплексний звіт зі стану ліквідності та платоспроможності підприємства та на основі нього формує програму заходів щодо покращення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства.

Наступним, кінцевим етапом є впровадження та перевірка заходів щодо покращення стану ліквідності та платоспроможністю підприємства. Отже, незважаючи на те, що завдяки послідовному проведенню зазначеного вище управління керівництво підприємства отримує дані, на основі яких приймає рішення щодо заходів про поліпшення стану ліквідності та платоспроможності підприємства, досліджена структурно-функціональна модель AS-IS вказує на вузьку спрямованість та має певні недоліки, а тому не може повною мірою забезпечувати ефективне управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.

А отже, враховуючи існування недоліків, доцільно розробити вдосконалену модель управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, тобто таку, яка мала б застосовуватися для підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Розробка нового підходу формування процесу управління ліквідності та платоспроможності з використанням структурно-функціональної моделі дозволяє як формалізувати послідовність процесу розробки програми заходів щодо удосконалення управління суб'єкта господарювання, так і спостерігати за проміжними результатами. Контекстну діаграму «Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства» наведено на рис. 3.

Як видно з рис. 3, у контекстній діаграмі «ТО-ВЕ» додано фінансового інженера, який буде виконувати певні дії.

Першим етапом управління ліквідністю підприємства є формування відділом бухалтерії інформаційної бази, яка складається не тільки з аналізу звітності поточного підприємства, а й звітності підприємств машинобудівної галузі.

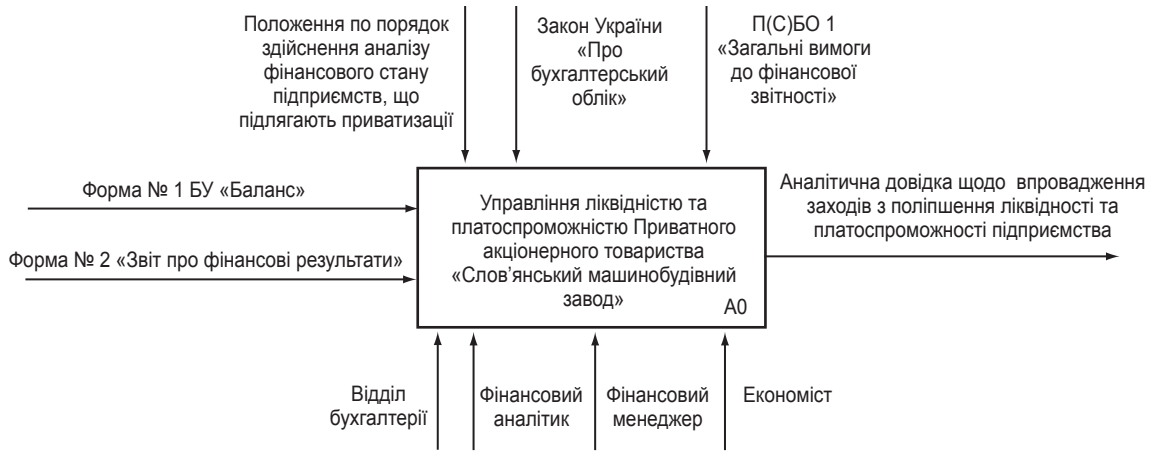

Рис. 3. **Контекстна діаграма запропонованого модуля «Управління ліквідністю ПАТ «Слов'янський машинобудівний завод» (ТО-ВЕ)**

Послідовність пропонованих етапів реалізації процесу розробки, впровадження та контроль за реалізацією програми заходів щодо удосконалення процесу управління можна отримати із діаграми, що моделює процес (рис. 4).

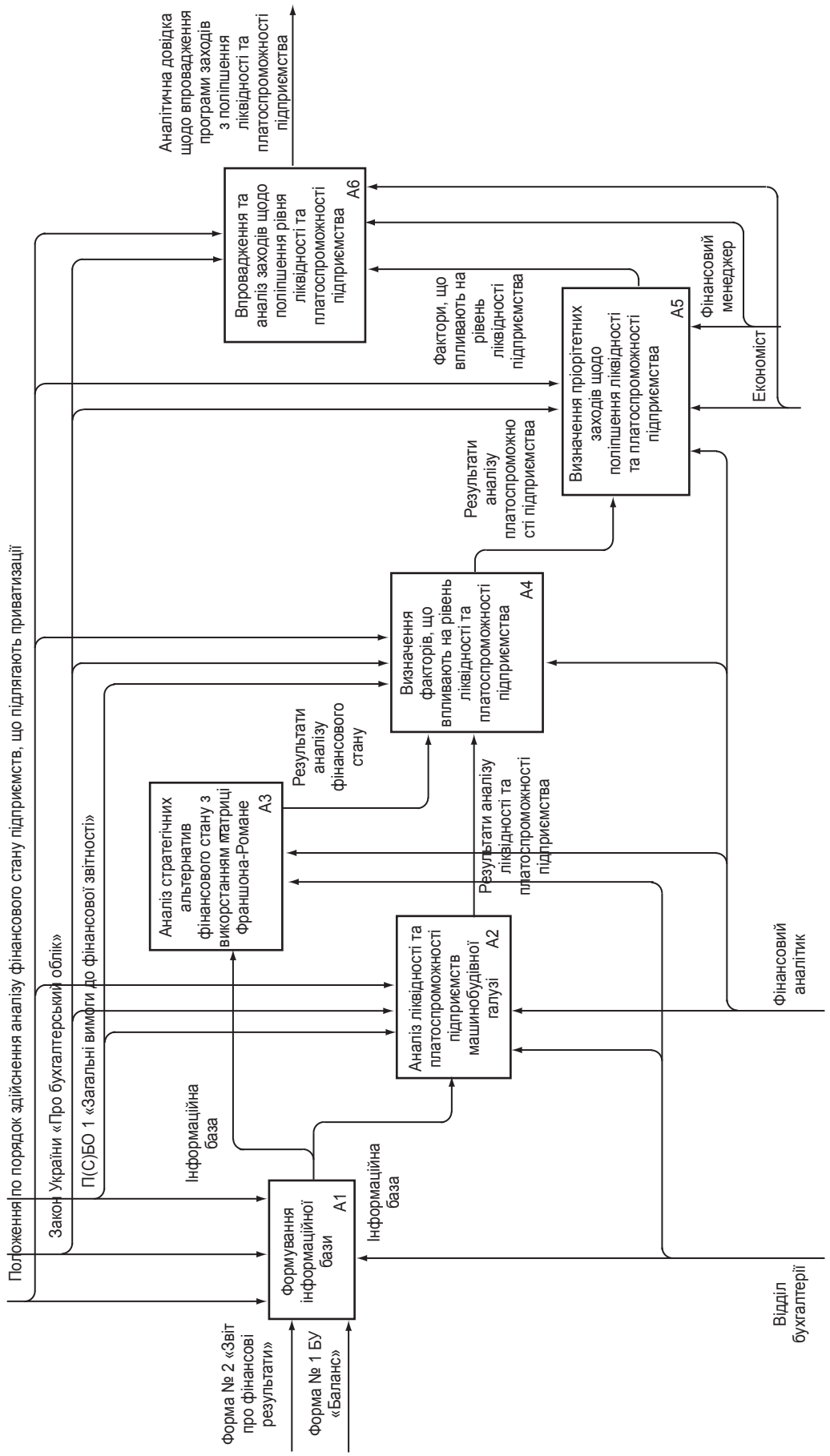

Рис. 4. **Декомпозиція 1-го рівня запропонованого модуля «Управління ліквідністю та ПАТ «Слов'янський машинобудівний завод» (ТО-ВЕ)**

Наступним кроком працівниками відділу бухгалтерії та фінансовим аналітиком паралельно виконується аналіз стратегічних альтернатив фінансового стану з використанням матриці Франшона і Романе та аналіз ліквідності та платоспроможності підприємств машинобудівної галузі, який, своєю чергою, поділяється на декілька етапів, що наведено на рис. 5.

Відділ бухгалтерій разом з фінансовим аналітиком збирають інформацію про найбільші підприємства галузі та виконують кластеризацію цих підприємств за рівнем ліквідності та платоспроможності.

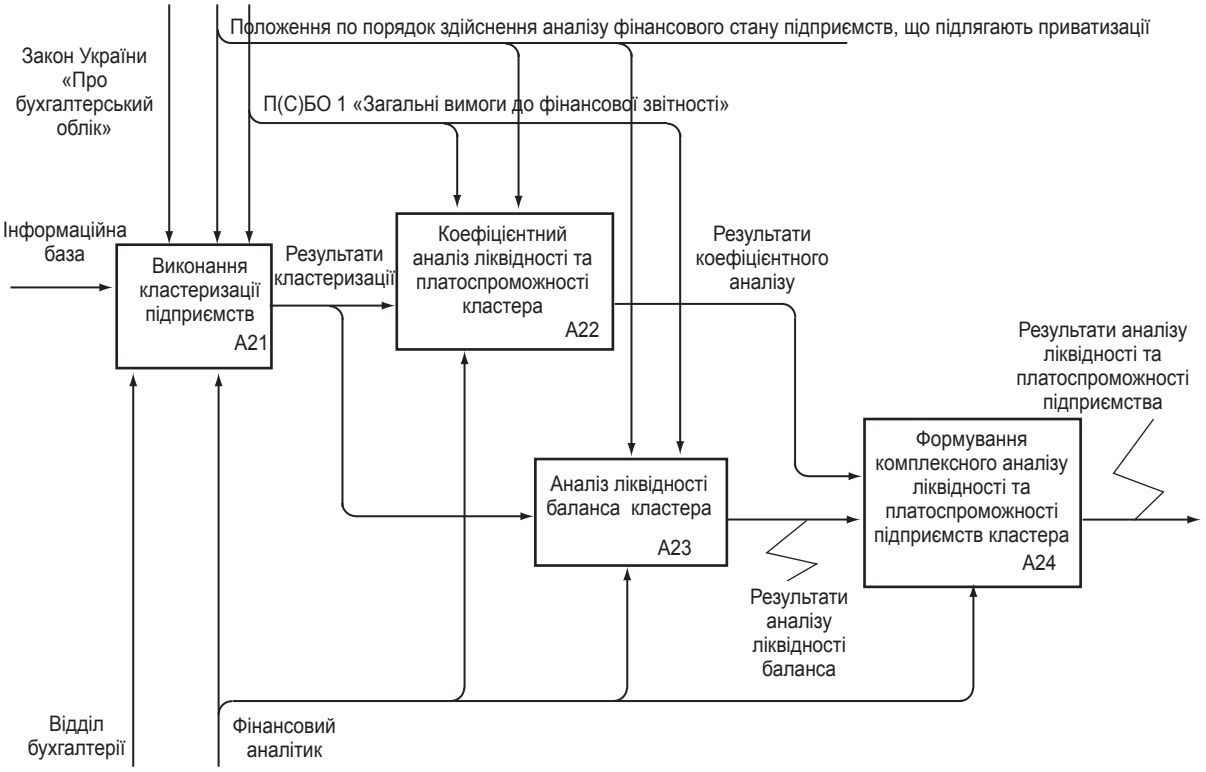

Рис. 5. **Декомпозиція блоку «Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємств машинобудівної галузі»**

Після цього на основі результатів фінансовий аналітик виконує коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності й аналіз ліквідності балансу. На основі результатів цих дій виконується комплексний аналіз ліквідності та платоспроможності підприємств кластера.

Використовуючи результати аналізу стратегічних альтернатив та аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств кластера фінансовим аналітиком, визначаються фактори, що впливають на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

Далі фінансовий менеджер, фінансовий аналітик та економіст визначають пріорітетні заходи щодо поліпшення ліквідності та платоспроможності підприємства за допомогою методу ієрархії Сааті.

Фінальним етапом цього процесу є впровадження та аналіз заходів поліпшення ліквідності та платоспроможності підприємства, що складається з двох етапів: впровадження заходів та аналіз результатів, а також порівняння з результатами минулих періодів.

Результатом виконання пропонованого процесу стане аналітична довідка щодо впровадження програми заходів з поліпшення ліквідності та платоспроможності підприємства.

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

За допомогою структурно-функціонального моделювання запропонована модель аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства дозволить практично організувати безперервний процес управління та спостереження за фінансовим станом підприємства.

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

Література: 1. Ткаченко І. П. Фінансовий аналіз. Камянське : ДДТУ, 2018. 223 с. URL: http://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/36/7-36-kl92.pdf. **2.** Литовченко О. Ю. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2014. № 45. С. 175–178. **3.** Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2013. 328 с. **4.** Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. *Вісник аграрної науки Причорномор'я.* 2012. № 2. С. 47–58. **5.** Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. № 6. С. 180–192. **6.** Столяренко О. М. Вплив неплатоспроможності підприємства на його подальшу діяльність. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1 (59). С. 208–210. **7.** Бержанір І. А. Діагностика показників ліквідності підприємств. Фінансове забезпечення сталого розвитку економіки України : кол. моногр. / за ред. М. А. Слатвінського. Умань : ФОП Жовтий О. О., 2016. 156 с. **8.** Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностикизагального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 3. URL: www.economy.nauka.com.ua. **9.** Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2011. 328 с.

РОЛЬ ЕТИЧНОЇ СКЛАДОВОЇ В ПРОЦЕСІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

УДК 005:174

Приходько В. Є.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто важливість наявності етики як основи організації бізнесу. Увагу зосереджено на особливостях, принципах і значенні професійної етики в процесі управління на сучасному етапі розвитку ринку бізнесової діяльності.*

Ключові слова: *етика, бізнес, підприємницька діяльність, управління, моральні цінності.*

Аннотация. *В статье рассмотрена важность наличия этики как основы организации бизнеса. Внимание сосредоточено на особенностях, принципах и значении профессиональной этики в процессе управления на современном этапе развития рынка бизнес-деятельности.*

Ключевые слова: *этика, бизнес, предпринимательская деятельность, управление, моральные ценности.*

Annotation. *The article considers the importance of ethics as the basis of business organization. Attention is focused on the features, principles and importance of professional ethics in the management process at the present stage of business market development.*

Keywords: *ethics, business, entrepreneurship, management, moral values.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі повсякденне життя кожного у всіх його проявах пов'язане з необхідністю прийняття етичних рішень. Не дивно, що етичні питання постають у різних сферах, таких, наприклад, як:

© Приходько В. Є., 2020

маркетинг, виробництво, керування фінансами та людським капіталом, ділової стратегії, також, звичайно, управління підприємством.

Внаслідок процесу стрімкого розвитку форм приватної власності та її носіїв виникає необхідність у формуванні ключових принципів етики ведення бізнесу.

Не дотримуючись етичних норм у бізнесі, досить складно, а іноді навіть неможливо забезпечувати стабільний прогресивний рух підприємств задля досягнення кращих результатів своєї діяльності. Саме тому вирішальне значення має застосування заходів, необхідних для того, щоб бізнес будувався, перш за все, на основі незмінних моральних засадах.

Слід звернути увагу на той факт, що результатом досліджень вчених, які вивчали проблеми ділової етики, стало те, що її основою є загальнолюдські цінності, визначальні майже в усіх культових світових релігіях. Серед таких цінностей можна виокремити [1]: чесність і правдивість; обов'язковість і вірність своєму слову; незаплямованість репутації; повага до оточуючих; готовність прийти на допомогу; справедливість; поміркованість; мудрість і розважливість.

Дійсно, частково це так, адже формування норм і правил, які складають систему у сфері сучасного бізнесу, відбувалося протягом значного історичного періоду. Цей процес тримав разом із розвитком цивілізації, в основі якого були покладені традиції і звичаї народу. Поняття «етичне ведення справ» знайоме ще за античних часів, коли встановлювалися певні правила та норми стосовно торгівлі та виникало розуміння того, наскільки важливим є дотримання укладених угод.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика щодо ділової етики була актуальною весь час. Їй були присвячені праці таких зарубіжних учених, як Е. Дюркгейм, М. Фрідмен, М. Вебер [2], І. Бентам, І. Кант, Д. Дж. Фрітцше та ін. [3]. Вони приділили увагу розгляду проблем, що стосуються безпосередньо затвердження соціальної відповідальності у сфері підприємницької діяльності.

Метою цієї роботи є обгрунтування особливостей професійної етики в процесі ведення бізнесу на сучасному етапі, висвітлення сутності, ролі та значення етики бізнесу. Адже успіх підприємства на ринку бізнесової діяльності не матиме очікуваного результату без врахування такої значущої складової бізнесу, як етика.

Виклад основного матеріалу. Етика бізнесу являє собою систему загальноетичних норм і правил поведінки суб'єктів підприємницької діяльності, їх взаємодії та спілкування. Вона розглядає поєднання цілей та методів підприємництва, а також вплив результатів роботи підприємця як на власне становище, так і на становище працівників фірми та суспільства в цілому [4].

Етика бізнесу передбачає, в першу чергу, поділ на етичне та неетичне, характеризує принципи культурних і цивілізованих відносин у межах будь-яких ділових взаємин, які стосуються паритетних і незалежних партнерів, стурбованих питанням щодо поєднання зусиль для вирішення спільних проблем організації, інтереси якої вони представляють.

Слід наголосити, що успіх, який зазвичай досягається в процесі конкурентної боротьби, – це обов'язок і відповідальність, які зобов'язують підприємця діяти неупереджено та справедливо. Саме тому мораль підприємницької діяльності проявляється не стільки в її мотивах, скільки в інтересах досягнення суспільно важливих результатів.

Етика успіху мотивує і регулює всі напрями діяльності, орієнтуючись на досягнення певної мети та значних результатів. Водночас успіх недоречно розглядати суто як особистий здобуток. Станом на сьогодні – це колективний чи корпоративний рівень. Таким чином, можна стверджувати, що і користь від нього можна розглядати як особисту, так і суспільну.

Розглянемо провідні принципи етики бізнесу. По-перше, це, звичайно, відповідальність бізнесу та його економічний та соціальний вплив. По-друге, це повага до правових норм щодо світової спільноти. По-третє, дотримання основних правил багатосторонніх торгових відносин. Також у цю категорію можна віднести захист навколишнього середовища і, нарешті, відмову від протизаконних дій.

Недотримання наведених принципів може призвести до проблем у вирішенні етичних питань, пов'язаних з втратою зусиль на їх вирішення, адже саме вони визначають характер взаємовідносин між структурними одиницями суспільства.

Кожному підприємству властива особиста система моралі, але результати спостережень підтверджують те, що люди зазвичай ідуть на компроміс із власними цінностями саме під впливом специфікації ділової організації, в якій вони здійснюють свою трудову діяльність.

Виділимо ключові моральні орієнтири підприємницької діяльності, що сформувалися в умовах сучасної економічної кризи. Одним із перших є культура ділової поведінки на ринку. Також можна віднести професіоналізм, справедливість і довіру.

Не слід залишати без уваги такі важливі моменти, як завоювання репутації чесного, компетентного та порядного партнера, гідна конкуренція, об'єднання з однодумцями, які поділяють ці принципи [5].

Сучасні переконання щодо етичного ведення бізнесу досить диверсифіковані, спираючись на них, можна успішно вести переговори з бізнес-партнерами.

Відповідно до однієї з цих концепцій етичність підприємства проявляється як його поводження, що відповідає чотирьом рівням корпоративної ідентичності: належне управління ризиками; дотримання законів і норм; зміцнення репутації; сприяння розвитку співтовариства [6].

У процесі вивчення етичної організації бізнесу, постає низка спірних питань, головним з яких є проблема використання поняття «етичності» в контексті ситуацій, що стосуються юридичних осіб, якою виступає бізнес-організація. Все ж таки багато теоретиків сучасності притримуються думки щодо безкомпромісної невідповідності в сутностях етики, бізнесу та оцінок моралі.

Сучасні соціально-економічні літературні джерела передбачають положення, що бізнес – це бізнес, етика – це етика; економіка та культура – зовсім різні речі. Проте слід зазначити, що таке ставлення розділяють далеко не всі бізнес-представники.

В умовах сучасності досить яскраво простежується тенденція у необхідності впровадження етики у всі сфери економіки, зокрема бізнесу. Аргументами для підтвердження цієї позиції є те, що етично орієнтована економіка має вищий рівень конкурентоспроможності, а також справедливим є твердження, що етична бізнес-поведінка є економічно раціональною.

Слід зауважити, що корпоратична етика являє собою актив бізнесу, якщо вона враховує економічні і позаекономічні інтереси зацікавлених в ній осіб. Фактично йдеться про соціальну відповідальність і справедливість [7].

Більша частина діючих корпоративних кодексів налаштована скоріше на задоволення потреб безпосередньо компанії, наголошуючи на необхідність понесення відповідальності щодо клієнтів, партнерів, суспільства в цілому, але ж ніяк не стосовно власного персоналу. Основна увага зосереджена на обов'язках робітників та їх лояльному відношенні до компанії і дуже мало – на обов'язках компанії перед своїми працівниками.

У процесі формування корпоративної етики головну роль відіграють саме підприємці, тоді як місце профспілок працівників є досить невизначеним і навряд чи в цій ситуації виступає позитивним чинником.

У дійсності розвиток цього виду етики міг би значно покращити становище робітників, що працюють за наймом, і деякою мірою обмежити управлінське свавілля.

Проводячи аналіз стосовно корисності соціальної відповідальності в сфері бізнесу та суспільства, можна привести низку доказів про її позитивний вплив. Почнемо з того, що як мінімум це вигідні перспективи. Також діяльність, ефективно напрямлена на соціум, може сприяти стрімкому зростанню прибутку за рахунок формування значного престижу та іміджу бізнесмена.

До цього переліку можна додати зміну потреб і очікуваннь, пов'язаних з підвищенням обсягів підприємства. Перехід у такому випадку структур підприємства до стадії вирішення проблем соціуму стає бажаним і необхідним. Слід підкреслити також наявність потрібних ресурсів для здійснення цього кроку [8].

Все вищесказане дає суттєві підстави зробити висновок, що сучасна ділова етика, інакше кажучи, етика бізнесу, є складовим елементом успішного функціонування бізнесу.

Висновок. Професійна етика вивчає шляхи та методи ефективного утвердження людини в суспільстві. Професійна діяльність сутності індивіда, проте, є одним із вагомих факторів прояву її творчих навичок та моральних цінностей, тим самим утверджуючи себе як соціальний суб'єкт.

Бізнес-етика надає потрібні рекомендації для розуміннння подальших дій, головною метою яких є прийняття загальнолюдських цінностей як невід'ємної складової ділового життя кожної організації.

Міжнародні принципи ведення бізнесу займають значне місце в діяльності етичної бізнес-компанії. Це пояснюється тим, що без дотримання цих норм стає недосяжним процес залучення міжнародного капіталу, який є необхідним для соціально-економічного зростання будь-якої держави.

Слід зазначити важливість застосування механізмів впровадження в практику етики як соціального явища, таких, наприклад, як: етичні кодекси, тренінги, комітети з етики, соціальні аудити тощо. Це допоможе перетворити етичні принципи, правила, стандарти на норми в реалії ділового життя.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Старчер Дж. Совместимы ли этика и предпринимательство? URL: http://www.bahai.ru/library/Works/Business-Forum.htm. **2.** Етика ділового спілкування : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2007. 344 с. **3.** Шавкун І. Г. Методологічні проблеми концепції етичної компанії в бізнесі. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2009. Вип. 39. С. 44–54. **4.** Баранівський В. Ф. Етика бізнесу : навч. посіб. Київ : Вид. Паливода А. В., 2008. 200 с. **5.** Сидоренко С. В. Теоретико-методологічні засади аналізу етики бізнесу. *Гуманітарний вісник ЗДІА.* 2009. Вип. 39. С. 91–105. **6.** Абрамов И., Джонс К. Деловая этика: Руководство по управлению ответственным предприятием в развивающейся рыночной экономике. Вашингтон : Министерство торговли США ; Управление международной торговли, 2005. **7.** Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособие. М. : Вильямс, 2001. 340 с. **8.** Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. Київ : Основи, 1994. 261 с.

ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 346.5

Пуніна А. М.

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

Анотація. *У статті розкрито поняття термінів «ліцензія», «ліцензування», «орган ліцензування». Визначено види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню. Вказано порядок отримання ліцензії, підстави для її переоформлення або анулювання.*

Ключові слова: *ліцензія, ліцензіат, підприємницька діяльність.*

Аннотация. *В статье раскрыто понятие терминов «лицензия», «лицензирование», «орган лицензирования». Определены виды хозяйственной деятельности, которые подлежат лицензированию. Указаны порядок получения лицензии, основания для её переоформления или аннулирования.*

Ключевые слова: *лицензия, лицензиат, предпринимательская деятельность.*

Annotation. *The article reveals the concept of the terms «license», «licensing», «licensing authority». The types of economic activity that are subject to licensing are identified. The procedure for obtaining a license, the grounds for its renewal or revocation are indicated.*

Keywords: *license, licensee, business activity.*

На сьогодні для розвитку ринкової економіки від держави потребується створення умов, за яких повинно забезпечуватись дотримання належного рівня між інтересами підприємців і суспільства. Підприємництво є однією з основ державної політики, суть якої полягає в наданні реальної можливості громадянам займатись підприємницькою діяльністю, дотримуючись норм законодавства. Водночас державним органам доводиться вживати відповідних заходів з регулювання та контролю цих взаємовідносин. Серед них ефективним важелем впливу з боку держави є здійснення ліцензування господарської діяльності, яка ще й на рівні закону врегульовує конституційне право на зайняття підприємницькою діяльністю.

© Пуніна А. М., 2020

Наукові роботи таких відомих вчених, як Бекірова Е. Е., Пастух І. Д., Шпомер А. І., Вітвіцький С. С. були присвячені вивченню проблемних питань щодо визначення поняття ліцензування господарської діяльності. Так, на думку Бекірової, ліцензування видів господарської діяльності розглядається як елемент правил суб'єктів господарської діяльності; частини механізму реалізації права на підприємницьку діяльність; умови здійснення деяких видів господарської діяльності; можливість держави регулювати господарську діяльність [2]. У працях Пастуха ліцензування вбачається правовим режимом щодо певних, встановлених законодавством, видів господарської діяльності [3].

Вітвіцький та Шпомер говорять про ліцензування як про діяльність органів держави [4; 5]. Аналізуючи різні висвітлені погляди вчених з приводу ліцензування, можна зробити висновок, що на сьогодні це питання залишається до кінця не вирішеним і потребує подальшого вивчення [6].

Мета статті полягає у розгляді поняття «ліцензування», розкритті сутності одержання встановлених законодавством документів для здійснення підприємницької діяльності та недопущенні порушення законодавства у цій сфері.

Провадження господарської діяльності вимагає державної реєстрації, однак окремі її види потребують підвищеного контролю. З метою чого на законодавчому рівні закріплено їх ліцензування, тобто отримання суб'єктами господарювання спеціальних дозвільних документів.

Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» (далі – Закон) є нормативно-правовим актом, що регулює суспільні відносини у сфері ліцензування видів господарської діяльності. Його положеннями встановлено перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; державний контроль, зокрема, у вигляді проведення перевірок; відповідальність, яка передбачена за порушення законодавства у сфері ліцензування [1].

Види діяльності, що підлягають ліцензуванню, включають в себе освітню діяльність, виробництво та торгівлю лікарськими засобами, виробництво і ремонт вогнепальної зброї, надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення, медичну практику тощо [1].

Окремими законами здійснюється регулювання ліцензування діяльності банків, телебачення і радіомовлення, виробництва та торгівлі спиртом, електроенергетики, використання ядерної енергії, ринку цінних паперів та системи накопичувального пенсійного забезпечення, ринку азартних ігор [1].

Під ліцензією розуміється документ встановленого зразка, що підтверджує права особи – суб'єкта господарської діяльності щодо провадження виду діяльності, вказаної в ньому, на визначений строк. Дія дозволу (ліцензії) триває та продовжується за умови дотримання ліцензійних умов. Ліцензії є відкритими, генеральними, виключними та разовими.

Суб'єкт господарювання має право займатися відповідним видом господарської діяльності, який підлягає ліцензуванню, за умови, що він буде дотримуватись утверджених ліцензійних умов.

Роботу щодо видачі ліцензій та дублікатів, їх переоформлення та скасування, ведення ліцензійних реєстрів та справ, здійснення контролю за дотриманням ліцензійних умов проводять спеціальні органи ліцензування, які створені для проведення ліцензування певних видів підприємницької діяльності та є органами виконавчої гілки влади.

Для отримання ліцензії суб'єкта господарювання, що прагне займатись певною діяльністю, необхідно звернутись до органу ліцензування та подати заяву з копіями відповідних документів. Після перевірки наданих заявником паперів дозвільний орган у встановлений законодавством термін приймає рішення стосовно видачі чи відмови у видачі ліцензії.

За отримання ліцензії суб'єкт господарювання має здійснити оплату до Державного бюджету України у встановленому урядом розмірі.

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Міністерства фінансів України 30 листопада 1999 року за № 291 на субрахунку 127 «Інші нематеріальні активи», ведеться облік інших нематеріальних активів, якими володіє підприємство (права на здійснення діяльності (ліцензія), використання економічних та інших привілеїв тощо). Облік ліцензій ведеться за кожною ліцензією окремо. Витрати, що пов'язані з їх придбанням, акумулюються на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» [7].

Введення в господарський оборот права на провадження діяльності відображається бухгалтерським записом за Дт субрахунку 127 у кореспонденції з Кт субрахунку 154(табл. 1).

Для подальшого провадження підприємницької діяльності, в разі закінчення строку ліцензії, потрібно отримувати новий дозвіл. За наявності деяких підстав ліцензіат має право переоформлювати ліцензію та отримувати її дублікат.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків при здійсненні операцій з придбання та застосування ліцензій на підприємстві

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
1	Здійснено оплату за видачу ліцензії	377	311
2	Отримано ліцензію	154	377
3	Введено ліцензію у господарський оборот, тобто розпочато використання у діяльності підприємства	127	154
4	Нараховано знос (амортизацію) ліцензії як об'єкта НМА	92	133
5	Списано ліцензію після закінчення строку її дії	133	127
6	Списано безстрокову ліцензію у разі її анулювання або прийняття рішення про припинення діяльності, яка ліцензується, або якщо згідно із законодавством скасовано ліцензування такої діяльності	976	127

При поданні особою заяви або у інших випадках, визначених Законом, орган ліцензування може провести часткове або повне анулювання ліцензії.

З метою дотримання вимог законодавства у дозвільній сфері уповноваженими органами з питань ліцензування проводяться перевірки (планові та позапланові), за результатами яких складаються акти.

Суб'єкти господарювання, що вдаються до здійснення своєї діяльності без отриманої ліцензії чи у період зупинення її дії, притягаються до адміністративної відповідальності. Посадові особи органу ліцензування також несуть відповідальність (адміністративну, матеріальну або дисциплінарну) в разі порушень вимог законодавства у сфері ліцензування.

З вищевказаного можна зробити такий висновок: ліцензія є важливим документом, який дає право ліцензіату провадити певний вид своєї діяльності протягом конкретного часу, при виконанні ліцензійних вимог. За умови всебічного сприяння з боку держави, створення нормального, здорового клімату у сфері підприємницької діяльності суб'єкти господарювання мають гарантовану Основним законом України можливість здійснювати свою діяльність. Водночас нормативні акти, що регулюють відносини з ліцензування окремих видів господарської діяльності, повинні бути на належному рівні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII URL:https://https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text. **2.** Бекірова Е. Е. Правове регулювання ліцензування певних видів господарської діяльності : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.04. Донецьк, 2006. 22 с. **3.** Пастух І. Д. Організаційно-правові засади ліцензування господарської діяльності в Україні : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2005. 19 с. **4.** Вітвіцький С. С. Ліцензування – основна складова економічної безпеки держави. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ.* 2011. № 4. С. 187–193. **5.** Шпомер А. І. Ліцензування господарської діяльності (господарсько-правовий аспект) : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.04. Київ, 2006. 232 с. **6.** Авер'янова Є. Поняття ліцензування господарської діяльності. *Господарське право і процес.* 2017. № 11. С. 59–63. URL: http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/11/13.pdf. **7.** Ліцензії: особливості обліку. Вісник. URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004558-litsenziyi-osoblivosti-obliku.

ПЕРЕХІД НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 657.4

Пуніна А. М.

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

Анотація. *У статті розкрито поняття міжнародних стандартів фінансової звітності, проведено аналіз переваг і недоліків їх застосування. Окреслено передумови необхідності переходу на міжнародні стандарти обліку і звітності.*

Ключові слова: *бухгалтерська звітність, положення бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності.*

Аннотация. *В статье раскрыто понятие международных стандартов финансовой отчетности, проведен анализ преимуществ и недостатков их применения. Определены предпосылки необходимости перехода на международные стандарт учета и отчетности.*

Ключевые слова: *бухгалтерская отчетность, положення бухгалтерського учета, международные стандарты финансовой отчетности.*

Annotation. *The article reveals the concept of international financial reporting standards, analyzes the advantages and disadvantages of their application. The preconditions for the need to move to international accounting and reporting standards are outlined.*

Keywords: *accounting, accounting provisions, international financial reporting standards.*

В умовах сьогодення, коли в світі відбувається досить активний розвиток економіки, впроваджуються нові технології, для українських підприємств дуже важливим питанням є збереження своєї конкурентоспроможності, пошук ринків і реалізація продукції. Щоб успішно проводити свою діяльність, підприємствам необхідно змінюватись і у виробничому, і в управлінському напрямках, вивчати досвід зарубіжних країн, застосовувати нові технології в роботі. Вести свій облік та складати фінансову звітність суб'єкти господарювання наразі повинні так, щоб вони відповідали міжнародним стандартам. За цих умов підприємство матиме можливість працювати на міжнародній арені та бути цікавим для іноземних партнерів.

Такими відомими вченими, як Бутинець Ф. Ф. [2], Голов С. Ф. [3], Пархоменко В. М. [4], Кірейцев Г. Г. [5], Яцишин Н. З. [6], у своїх працях було висвітлено проблемні питання розвитку і впровадження МСФЗ у нашій державі. Думки науковців різнились.

Одні вважали, що міжнародні стандарти є недоцільними, оскільки їх застосування може привести до хаосу в обліку майна та фінансових результатів. Інші вбачали позитивний результат в переході вітчизняного бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів. Однак на сьогодні ці питання залишаються до кінця не вирішеними, оскільки не всі українські підприємства перейшли на Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Мета статті полягає в дослідженні сутності, вивченні проблеми впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності на вітчизняних підприємствах і пошуку шляхів їх розв'язання.

Для реалізації Міжнародних стандартів фінансової звітності в нашій країні нормотворцями розроблено законодавчі акти у сфері бухгалтерського обліку та звітності таким чином, щоб вони були максимально наближеними до цих стандартів.

Так, положеннями статті 12-1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено, що для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, викладені державною мовою та офіційно оприлюднені на вебсайті центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку [1].

Норма щодо складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами є обов'язковою для підприємств, які становлять суспільний інтерес, публічних акціонерних товариств,

© Пуніна А. М., 2020

суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність у видобувних галузях, та підприємств, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Урядом [1].

Однак ті підприємства, які не відносяться до зазначених вище, самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання своєї фінансової звітності, що говорить про різний механізм подання суб'єктами господарювання звітності [1].

Таким чином, при прийнятті нормативних актів законодавцям необхідно ретельно вивчати всі аспекти задля уникнення в подальшому негативних наслідків реформи.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) є прийнятими Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку документами (стандартами), що визначають порядок складання фінансової звітності[1].

Запровадження МСФЗ в Україні поки що знаходиться на етапі адаптації на відміну від інших країн світу, де, окрім адаптації, відбулося впровадження таких моделей: «повне прийняття», «опційне застосування» та «спосіб схвалення». Такі зміни у застосуванні в нашій країні міжнародних стандартів проходять поступово, оскільки є частиною фінансових реформ [7].

Водночас є ряд причин, через які вітчизняні суб'єкти господарювання переходять на міжнародні стандарти звітності:

- уникнення облікової плутанини під час формування звіту;
- швидка реакція на зміни в інформації;
- значна допомога звітуючим у формуванні, веденні обліку та складанні звітності [6].

Однак, враховуючи різні фактори, поруч з перевагами існують і недоліки застосування міжнародних стандартів фінансової звітності, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування МСФЗ

Переваги	Недоліки
Порівняння показників звітності підприємств різних країн світу	Грошові витрати підприємства: – за перехід на МСФЗ, – за утримання сертифікованого працівника, – за навчання свого спеціаліста
Прозорість інформації (дотримання правил складання та надання відповідних пояснень)	Мовний бар'єр (офіційною мовою МСФЗ є англійська)
Надійність інформації	Автоматизований процес ведення обліку та складання фінансової звітності (можуть відрізнятися структура звіту)
Довіра потенційних партнерів до складеної за стандартами звітності	
Можливість залучення значних інвестицій до України	
Можливість виходу на міжнародні торгові ринки	
Економія ресурсів на перетворення звітності	

З вищевказаного можна зробити такий висновок, що міжнародні стандарти обліку і звітності є важливим способом посилення взаємозв'язку країн світу та їхніх суб'єктів у сфері економіки. Для України МСФЗ – це розвиток підприємств і створення нових робочих місць, це економічне зростання країни та можливість проявити себе на міжнародній арені. Переходу суб'єктів господарювання на рівень міжнародних стандартів мають всіляко сприяти на державному рівні. Законодавчі органи повинні приймати належні нормативні акти, податкова служба може надавати методичну допомогу, допомагати у підвищенні кваліфікації бухгалтерів та підприємців.

.

Науковий керівник – старший викладач Пасічник І. Ю.

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#n218. **2.** Бутинець Ф. Ф. Ще раз про бухгалтерський облік

як науку. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2005. № 10. С. 20–29. **3.** Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія. Київ : МІМ ; Центр учб. літ., 2007. 522 с. **4.** Пархоменко В. М. Финансовая отчетность по международным стандартам. *Вестник налоговой службы Украины.* 2012. № 11. URL: http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/944. **5.** Кірейцев Г. Г. Роль бухгалтера і аудитора у процесах мінімізації невизначеності як основ и кризових явищ. *Бухгалтерія в сільському господарстві.* 2010. № 3. С. 33–35. **6.** Яцишин Н. З. Логос парадигми фінансової звітності підприємств в Україні та дивергенція світового досвіду. *Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка.* 2011. Вип. 34. С. 147–154. **7.** Веріга Г. В., Савро А.Міжнародні стандарти фінансової звітності. *Бухгалтерський облік і аудит.* 2010. № 9. С. 19–25. .

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЕВООБРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15:005.21

Саковець Л. В.

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

Анотація. *Розглянуто механізм визначення фінансової стратегії управління підприємством. За допомогою матриці Ж. Франшона і І. Романе визначено фінансову стратегію деревообробного підприємства на основі показника фінансово-господарської діяльності. Оцінено стратегічні альтернативи для вибору ефективних методів управління фінансовими ресурсами на основі матриці фінансових стратегій Ж. Франшона та І. Романе.*

Ключові слова: *фінансова стратегія, матриця Ж. Франшона і І. Романе, фінансово-господарська діяльність, стадія фінансового розвитку.*

Аннотация. *Рассмотрен механизм определения финансовой стратегии управления предприятием. С помощью матрицы Ж. Франшона и И. Романе определена финансовая стратегия деревообрабатывающего предприятия на основе показателя финансово-хозяйственной деятельности. Оценены стратегические альтернативы для выбора эффективных методов управления финансовыми ресурсами на основе матрицы финансовых стратегий Ж. Франшона и И. Романе.*

Ключевые слова: *финансовая стратегия, матрица Ж. Франшона и И. Романе, финансово-хозяйственная деятельность, стадия финансового развития.*

Annotation. *The mechanism of determining the financial strategy of enterprise management is considered. Using the matrix of J. Franchon and I. Roman, the financial strategy of a woodworking enterprise is determined on the basis of an indicator of financial and economic activity. Strategic alternatives for the selection of effective methods of managing financial resources based on a matrix of financial strategies by J. Franchon and I. Romane.*

Keywords: *sfinancial strategy, matrix of J. Franchon and I. Romane, financial and economic activity, stage of financial development.*

Розвиток світової економіки в останні роки визначив необхідність переосмислення підходів до визначення ролі стратегічного планування в системі управління підприємствами реального сектора економіки.

© Саковець Л. В., 2020

Питання розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства висвітлено у працях багатьох учених, таких як: Бланк І. А., Поморіна М. А. Ткачук І. Г. та ін. [1–4]. 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 деревообробної галузі, оцінка наявних стратегічних альтернатив на основі матриці Франшона і Романе та надання рекомендацій щодо формування оптимальної фінансової стратегії з урахуванням галузевого аспекту.

Вибір головної фінансової стратегії підприємства в основі своїй залежить від прийнятої базової корпоративної стратегії. Ця залежність визначається тим фактом, що фінансова стратегія носить підлеглий характер стосовно базової корпоративної стратегії і, як будь-який інший вид функціональної стратегії, покликана забезпечити ефективну її реалізацію. Існують різні способи для здійснення вибору фінансової стратегії для підприємства. В якості основних використовуються матричні методи, такі як: матриця БКГ (Бостонської Результативною Групи), матриця Маккінсі, матриця спрямованої політики компанії Шелл, матриця Артур Літл (модель АДЛ / ЛС), матриця І. Ансоффа і Д. Абеля, а так само матриця Франшона і Романе [3].

У зв'язку з цим оцінимо можливості застосування матриці фінансової стратегії Ж. Франшона і І. Романе для формування фінансової стратегії розвитку підприємства. Для порівняння і оцінки руху по матриці розрахунки зробимо за три звітні періоди.

Використання цієї матриці грунтується на розрахунку таких показників:

- результат господарської діяльності;
- результат фінансової діяльності;
- результат фінансово-господарської діяльності [2].

Результат господарської діяльності розраховується за формулою:

$$РГД = БР - \Delta ФЕП - \Delta ОФ + ІД, \quad (1)$$

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 [2].

Результат фінансової діяльності розраховується за формулою:

$$РФД = \Delta ПК - Вф - ПП - Д + Дук - Вук - ФІд + Дф, \quad (2)$$

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 [2].

Результат фінансово-господарської діяльності розраховується за формулою:

$$РФІГД = РГД + РФД, \quad (3)$$

де $РГД$ – результат господарської діяльності;

$РФД$ – результат фінансової діяльності [2].

Розраховані на основі наведених показників результати господарської та фінансової діяльності ТОВ «МАДІ» в абсолютному та відносному виразі наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Результати господарської та фінансової діяльності

	Абсолютні показники, тис. грн			Відносні показники		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
РГД	127608,2	92707,6	21900,6	> 0	> 0	> 0
РФД	19106	-45148	54006	→ 0	< 0	> 0
РФГД	146 714	47 560	75 907	> 0	→ 0	> 0

На підставі розрахунку цих показників складається матриця фінансових стратегій фірми, в якій по горизонталі відкладаються значення РФД, по вертикалі – РГД. Сама матриця складається з 9 квадрантів, кожен з яких характеризує ту чи іншу фінансову стратегію фірми. Використання матриці фінансових стратегій фірми дозволяє розумно приймати рішення про комплексне використання всіх активів і пасивів підприємства. А переміщення з одного квадранта в інший квадрант матриці дозволяє робити аналіз стратегії підприємства в динаміці. Позиціонування ТОВ «МАДІ» у матриці фінансових стратегій у 2016–2018 роках наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Позиціонування ТОВ «МАДІ» у матриці фінансових стратегій у 2016–2018 рр.

Показники	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	1. Батько сімейства 2017 РФГД → 0	4. Рантьє ~~2016~~ РФГД > 0	2018 6. Материнське товариство РФГД >> 0
РГД → 0	7. Епізодичний дефіцит РФГД < 0	2. Стійка рівновага РФГД → 0	5. Атака РФГД > 0
РГД < 0	9. Кризовий стан РФГД << 0	8. Дилема РФГД < 0	3. Хитка рівновага РФГД → 0

Дані, наведені в табл. 2, свідчать про перебування досліджуваного підприємства – ТОВ «МАДІ» у 2016 р. в зоні 4 «Рантьє» на матриці фінансових стратегій. У цьому положенні підприємство задовольняється помірними порівняно зі своїми можливостями, темпами зростання обороту і підтриманням заборгованості на нейтральному рівні. РФГД позитивний. Тобто у підприємства достатньо ресурсів для реалізації інвестиційного проєкту та існує певний надлишок ліквідних коштів.

У 2017 році підприємство перемістилось до 1-го квадранта, так званого «Батька сімейства»). Це означає, що за наявних можливостей компанії не всі її ресурси задіяні. Це підприємство з фінансової точки зору знаходиться на стадії «відмови» від позикових коштів, адже у 2017 році вони зменшились на кінець року на 37009 тис. грн, коли наростають фінансові витрати, пов'язані з оплатою поточної заборгованості, зростають виплати податку на прибуток.

Тобто і з фінансової сторони діяльності підприємство підійшло до необхідності здійснення інвестиційного проєкту. Однак у підприємства ще зберігається можливість нарощування запасу фінансової міцності за рахунок мобілізації ефекту фінансового важеля. Це дає можливість підтримувати темпи зростання виробництва.

При цьому фірма у 2018 році переходить у квадрант номер 6 – «Материнське товариство», що свідчить про те, що відбувається нарощення капіталу.

А саме у 2018 році ТОВ «МАДІ» залучило додаткові позикові кошти, що і стало причиною переходу до цього квадранта. Підприємству слід звернути увагу на те, що можна інвестувати наявні ліквідні засоби в капітал інших підприємств, щоб отримувати дохід в майбутньому.

Можна зробити припущення, що найбільш вірогідним для підприємства в наступному періоді є переміщення в квадрант 4 «Рантьє» або так і залишитись в 6 квадранті, розширити виробництво та розвивати систему дочірніх підприємств, за рахунок позикового капіталу.

Таким чином, на цей момент компанія веде досить успішну фінансово-господарську діяльність. Використання матриці фінансових стратегій компанії дозволяє адекватно оцінити поточний стан і прийняти рішення про комплексне використання всіх активів і пасивів господарюючого суб'єкта. Однак при всіх перевагах методу результати стратегічного фінансового аналізу компанії по матриці Франшона і Романе носять суб'єктивний характер, оскільки присвоєння номера квадранта на етапі побудови матриці підпорядковується індивідуальній думці фінансового аналітика. Більш того, методика матриці не враховує галузеву специфіку діяльності компанії і це знижує достовірність та інформативність одержуваних в ході аналізу результатів.

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

Література: 1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Киев : Ника-Центр : Эльга, 2004. 720 с. **2.** Практикум з навчальної дисципліни «Стратегічне управління» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / укл. І. В. Журавльова, О. О. Порожняк. Харків : Вид-во ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 80 с. **3.** Поморина М. А. Основные элементы планирования: стратегия, бизнес-планирование, финансовое планирование. *Организация управления.* 2003. № 5. С. 43-48. **4.** Ткачук І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством. *Вісник ЖДТУ.* 2008. № 2. С. 301–305.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.322:336

Селезень К. В.

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

Анотація. *У статті надано класифікацію основних підходів управління основними чинниками впливу на інвестиційну привабливість підприємства, сформульовано основні завдання та функції управління інвестиційною привабливістю підприємства.*

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал, оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства.*

Аннотация. *В статье представлена класификация основных подходов в управлении факторами влияния на инвестиционную привлекательность предприятия, сформулированы основные задачи и функции управления инвестиционной привлекательность предприятия.*

© Селезень К. В., 2020

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, оценка уровня инвестиционной привлекательности предприятия.*

Annotation. *This article presents the classification of the basic approaches to management of the basic Factors of influence on investment attractiveness of the enterprise is given, the basic tasks and functions of management of investment attractiveness of the enterprise are formulated.*

Keywords: *investments, investment activities, investment attractiveness, investment potential, assessment of the level of investment attractiveness of the enterprise.*

Актуальність. В умовах ринкової економіки підприємство зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, оскільки для кожного суб'єкта господарювання головним завданням є максимізація прибутку, а для цього повинно розвиватися виробництво, підвищуватись конкурентоспроможність і залучатися нові ресурси на інвестиційному ринку.

На сучасному етапі розвитку економіки країни залучення інвестицій є однією з головних умов соціально-економічного зростання майже всіх галузей економіки. Ринкові умови господарювання зосереджені на проблемі інвестування, оскільки підприємство, яке використовує інвестиції, має вищий фінансовий потенціал свого розвитку, ніж підриємство, що не актуалізують питання розвитку залучення інвестиційних ресурсів.

Метою статті є дослідження основних чинників, що впливають на інвестиційну привабливість підприємств сільськогосподарської галузі на основі аналізу підприємства та оцінювання результатів позиціонування України у світових рейтингах.

Негативна динаміка основних макроекономічних показників, низькі темпи науково-технічного прогресу, часті коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, мінливість державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють сьогодні ефективно управляти інвестиціями на вітчизняних підприємствах на основі лише раніше накопиченого досвіду і традиційних методів.

Багато проблем формування інвестиційного процесу обумовлені відсутністю чітко розробленої системи принципів інвестиційної політики, яка б сприяла формуванню сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Така система покликана забезпечувати єдність інвестиційного простору на всій території України, тобто забезпечувати вільне переміщення фінансового капіталу, інвестиційних товарів і будівельних послуг. Вона повинна створювати єдність умов економічного і правового регулювання інвестиційної діяльності, її інформаційного забезпечення.

Сьогодні ефективність інвестиційної діяльності сільськогосподарського підприємства значною мірою залежить від організації управління інвестиційною діяльністю у виробничих кооперативах. Прийняття рішень про інвестиції є найбільш складною і важливою задачею управління, у зв'язку з чим виникає необхідність інтеграції діяльності всіх учасників процесу управління інвестиційною діяльністю компанії, яку можливо реалізувати тільки через єдину структуру управління інвестиціями в рамках існуючої організаційної структури управління.

Підвищення інвестиційної діяльності можливо через підвищення ефективності реальних інвестицій, яка формується на двох основних стадіях – обґрунтування або розробки інвестиційного проєкту, і реалізації проєкту, але реально проявляється ефективність інвестицій тільки на стадії функціонування майбутнього проєкту компанії.

Підвищення ефективності інвестиційної діяльності на стадії розробки інвестиційного проєкту може бути досягнуто, на нашу думку, за рахунок скорочення терміну проєктування; включення в проєкт прогресивних форм реалізації проєкту; широкого застосування там, де це можливо і доцільно, таких типових проєктів, які вже виправдали себе на практиці, що дозволить значною мірою знизити витрати на проєктування, а також різко зменшити ризики; застосування в проєктах найпровідніших технологій з урахуванням вітчизняних і зарубіжних досягнень; оснащення проєктного відділу компанії системами автоматизованого проектування; підвищення загального технічного рівня проєктування.

У СВК «Україна» як одного з найбільших сільсько-виробничих кооперативів давно назріла необхідність у побудові якісної системи управління інвестиційною діяльністю. Структурувати і оптимізувати процес управління дозволяє система бюджетування. При цьому основний акцент, як ми вважаємо, необхідно зробити на тому, що система бюджетування повинна будуватися за проєктним принципом, тобто управління інвестиційною діяльністю має бути побудовано на чіткому регламенті і корпоративному документообігу, тільки при цьому може бути забезпечена ефективність управління. Другим вагомим чинником, що впливає на управління інвестиційною привабливістю підприємства, є підтримка з боку країни, а саме нормативно-законодавча база, рівень інвестиційної привабливості самої країни тощо. Якщо з обов'язковими завданнями підприємства ситуація стала зрозуміла, то що стосовно чинників на рівні країни? Для відповіді на це питання був проведений аналіз чинників, що впливають на формування інвестиційної привабливості підприємств в українській економіці.

Оцінка як процес визначення інвестиційної привабливості підприємства на той чи інший об'єкт відома давно, але в більшості випадків вона розглядається у відриві від цілей і завдань управління підприємством. У сучасних умовах досить складно тримати вартість підприємства на гарному рівні, для цього потрібно завжди аналізувати та покращувати свою господарську діяльність, але є дуже важливі чинники, на які не може впливати сам господарський суб'єкт, цими чинниками є глобальні тенденції розвитку світу, їх наукова-технічна діяльність, правова, соціально-економічна тощо.

Тобто це світові показники, які впливають на все виробниче середовище світу, щоб зрозуміти ситуацію на сьогодні, треба проаналізувати позиції держави у глобальних фінансових та економічних рейтингах. За допомогою цього ми можемо ідентифікувати наявність кризових явищ і відслідковувати рух країни в позитивному чи негативному напрямах.

Для аналізу управління чинниками, на які не може впливати підприємство, було досліджено такі індекси:

1) Індекс легкості ведення бізнесу.

Стосовно індексу легкості ведення бізнесу, то на сьогодні ситуація в Україні наступна: наша держава піднялася на сім пунктів у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing business-2020 року, який щорічно публікує Всесвітній банк, і зайняла 64-й рядок зі 190 країн.

Згідно з даними звіту Світового банку, в цьому році Україна поліпшила свої показники щодо 6 з 10 індикаторів, які враховуються фахівцями Світового банку при складанні рейтингу.

2) Індекс демократії.

Україна посіла 78 місце з 167 країн та територій за Індексом демократії, покращивши своє місце з 84 позиції у індексі 2018 року. Індекс щорічно складає дослідницький підрозділ The Economist.

Україна залишається в категорії «гібридної демократії», набравши 5.9 бала з 10. Однак дослідники зазначили значний поступ в Україні на шляху до демократії в 2019 році, зокрема, з огляду проведення президентських та парламентських виборів, які було визнано чесними та справедливими.

3) Індекс економічної свободи.

Економічна свобода – це фундаментальне право кожної людини управляти її власною працею та майном. В економічно вільних суспільствах особи вільні у виборі роботи, виробництві товарів, витратах та інвестиціях будь-яким шляхом, яким забажають.

Всі ці свободи підтримуються і захищаються державою. В економічно вільних суспільствах також уряд дозволяє праці, капіталу і товарам вільно пересуватися і утримується від примусу і тиску на свободи, втручається лише у разі необхідності збереження і функціонування самого себе.

Індекс економічної свободи базується на 10 індексах, які оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому показник 100 відповідає максимальній свободі. За розрахунком цього індексу Україна була завжди країною з невільною економікою. Вага кожного з 10 факторів вважається однаковою, через це загальний індекс являє собою середнє арифметичне від показників. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи:

- Вільні – показник 80–100.
- В основному вільні – показник складає 70–79,9.
- Помірно вільні – показник складає 60–69,9.
- В основному невільні – показник 50–59,9 – саме до цієї категорії належить Україна вже багато років.
- Деспотичні – з показником 0–49,9.

4) Рейтинг податкового навантаження.

За результатами щорічного дослідження Paying Taxes 2020 («Оподаткування 2020»), яке проводить PwC спільно зі Світовим банком, Україна опустилася з 54-го на 65-те місце серед 190 країн світу.

Україна втратила колишню позицію, оскільки інші країни активніше, ніж вона, автоматизують і скорочують час адміністрування податків. Крім того, збільшилася фіскальне навантаження на бізнес в Україні, коментує результати рейтингу PwC.

На основі проаналізованих індексів наведено оцінку результатів позиціонування України у світових рейтингах (табл. 1) і графік (рис. 1) зі значеннями цих чинників за останні 8 років.

Отже, з проведеного аналізу ми можемо зробити висновок, що обрані індекси демонструють нам ситуацію покращення порівняно з попередніми роками, але рейтинг податкового навантаження погіршив свої результати.

Таблиця 1

Оцінка результатів позиціонування України у світових рейтингах

Індекс / рік	2020 р.	2019 р.	2018 р.	2017 р.	2016 р.	2015 р.	2014 р.	2013 р.	2012 р.
Індекс легкості ведення бізнесу	64	71	76	80	83	96	112	137	152
Індекс демократії	-	78	84	83	86	88	92	85	80
Індекс економічної свободи	-	147	150	166	162	162	155	161	163
Рейтинг податкового навантаження	65	54	43	84	85	108	164	165	181

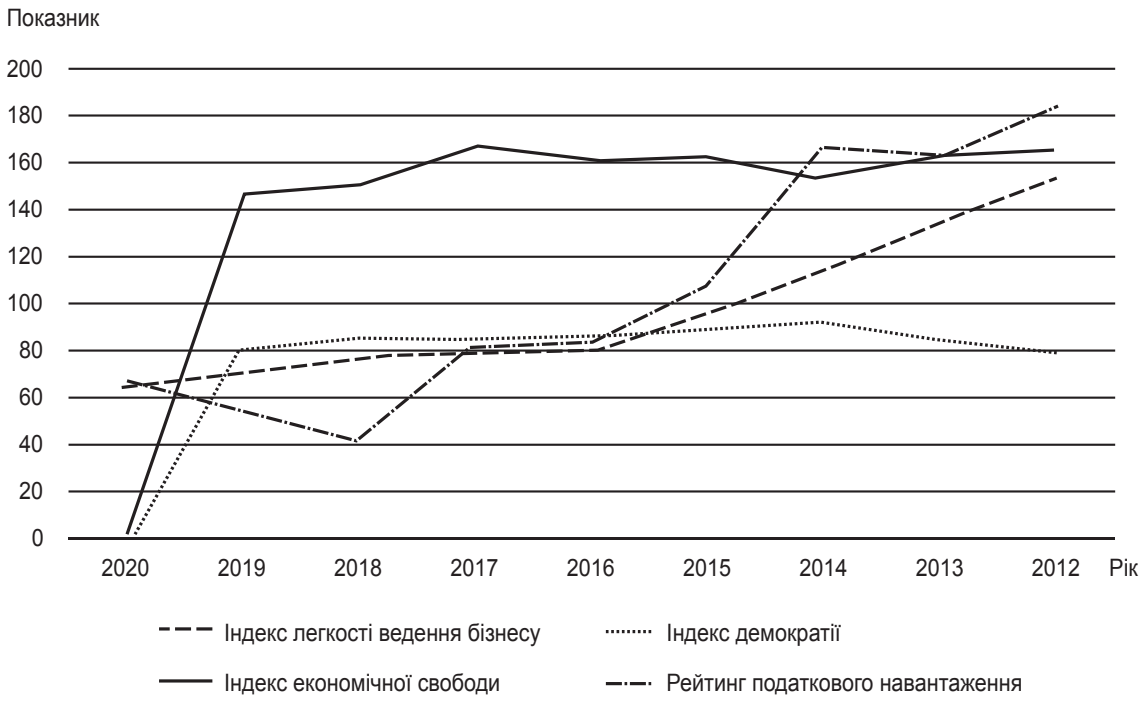

Рис. 1. **Графік оцінки результатів позиціонування України у світових рейтингах**

Таким чином, якщо зосередити увагу на проблемних місцях та критеріях, по яким дуже нестійке та низьке становище, проведення реоранізацій, поліпшення нормативно-законодавчої бази, можна досягти дуже гарних результатів для української економіки взагалі та у ситуації з формування управління інвестиційної привабливості підприємств зокрема.

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

Література: 1. Алексєєнко Л. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства. *Економічний форум.* 2009. № 3. С. 94–102. **2.** Басов М. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств. *Часопис економічних реформ.* 2013. № 4 (12). С. 80–85. **3.** Гончарук А., Яцик А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління. *Економіка харчової промисловості.* 2011. № 4. С. 29–33. **4.** Короткова О. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання. *Ефективна економіка.* 2013. № 6. С. 32–36. **5.** Лешанич Л. В., Гунда С. В. Розвиток інвестиційної діяльності в Україні та шляхи подолання інвестиційної кризи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2015. Вип. 31. Т. 2. С. 43–45. **6.** Наглядова статистика: Індекси ведення бізнесу у світі. URL: https://www.doingbusiness.org/en/rankings.

ПРОБЛЕМИ ОФІЦІЙНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ БІЗНЕСУ В «INSTAGRAM»

УДК 334.012.64

Сікаленко О. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті проведено аналіз соціальної мережі «Instagram» в розрізі реалізації бізнесу як джерела до збільшення прибутку підприємця. Виявлено причини ухилення від офіційної реєстрації користувачів мережі і надано перспективні шляхи вирішення для мінімізації цієї проблеми.*

Ключові слова: *бізнес, підприємець, «Instagram», мобільність, прибуток, реєстрація.*

Аннотация. *В статье проведен анализ социальной сети «Instagram» в разрезе реализации бизнеса как источника к увеличению прибыли предпринимателя. Выявлены причины уклонения от официальной регистрации пользователей сети, и предоставлены перспективные пути решения для минимизации этой проблемы.*

Ключевые слова: *бизнес, предприниматель, «Instagram», мобильность, прибыль, регистрация.*

Annotation. *The article carried out an analysis of the social pattern «Instagram» in the development of the implementation of business, as it was done before the arrival of the business. Reasons have been revealed for the improvement of the official re-establishment of the corridors and promising solutions for minimizing this problem.*

Keywords: *business, «Instagram», mobility, arrival, registration.*

Постановка проблеми. Із сучасними тенденціями і перевагами ведення бізнесу онлайн держава ще більше стискається з недобросовісними підприємцями, які не ведуть офіційну діяльність. Така проблема виникає поряд з тим, що держава не встигає швидко реагувати на нові зміни, тим провокуючи погіршення ситуації.

Актуальність дослідження. Неофіційне ведення бізнесу в країні – розповсюджене явище, якщо казати про малий бізнес. Наразі з'явилося ще одне джерело такої поведінки – це соціальні мережі. Для того щоб скоротити негативну статистику, дуже важливо виявити причини такої безвідповідальності до держави. Це надасть змогу розробити правильні інструменти для врегулювання проблеми.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Зміна тенденцій ведення бізнесу та шляхи ефективної його роботи завжди залишаються популярною темою. Вагомий вклад у цю проблематику зробили багато сучасних науковців, таких як Абрамов В. А. [1], Алексєєва М. М. [2], Горбунов В. Л. [4] та багато інших. Але тема бізнесу саме в соціальних мережах не була розглянута з наукової точки зору. Є лише публікації в інтернет-виданнях, статті в журналах тощо. Тому розвиток у подальші дослідження в цій сфері є наразі актуальними.

Мета – визначити та проаналізувати причини неофіційного бізнесу в соціальній мережі «Instagram». Виявити на основі причин – тенденції до ухилення цієї процедури. На основі зібраних даних запропонувати шляхи вирішення проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нашу повсякденність неможливо уявити без використання гаджетів, структуризації інформації, багатозадачності і мотиваційного духу. Ми енергійні і мобільні. В епоху глобалізації всіх сфер нашої планети пріоритетами стали швидкість, мобільність, швидке реагування на зовнішні і внутрішні чинники.

Всі сили направлені на витяг максимальної користі з усього, що нас оточує. Соціальні мережі не стоять осторонь [3]. Десять років тому ми почали заміняти на постійній основі телефонні розмови повідомленнями в месенджерах; нову інформацію отримувати зі спільнот у всіляких соціальних мережах. Наразі цей ресурс є одним з основних джерел нових знань, емоцій, творчості, відкриттів і прибутковості. Найбільш актуальною соціальною мережею на сьогодні є «Instagram».

«Instagram» – це соціальна мережа, яка підкорила весь світ. На ряду з іншими соціальними мережами вона котрий рік залишається на лідируючих позиціях. Ця платформа була створена для того, щоб користувачі ділилися своїми особистими фотографіями та думками [5].

Але зараз – це великий інструмент для ефективної роботи і заробітку, як для компаній, так і для індивідуальних підприємців. Але «Instagram» – це давно вже не майданчик просто для того, щоб ділиться своїм повсякденним

© Сікаленко О. Ю., 2020

життям. Це бізнес-інструмент для просування свого продукту, особистого бренду, який охопив мільйони людей. З кожним днем зростає частка кількості користувачів цією соціальною мережою. Все більше і більше людей набирають популярність завдяки багатомільйонному товариству, а бізнес-сторінки збільшують охоплення цільової аудиторії.

З такою тенденцією збільшення зацікавленості користувачів, «Instagram» постійно розширює свої функції і можливості. Одним з переломних моментів стала градація сторінок на особисту і бізнес-сторінку. Бізнес-сторінка «Instagram» наділена безліччю функцій, які зі звичайної соціальної мережі роблять повноцінний маркет-плейс. Але заробляти гроші в «Instagram» можна не тільки продаючи товар або послуги. Так само популярним видом заробітку є продаж реклами.

Блогери з активною і великою аудиторією часто просувають товар, укладаючи багатотисячні рекламні контракти з провідними компаніями. Підприємці також зрозуміли, що ефективне просування може не тільки обмежуватися рекламою у багатомільйонного блогера. Створивши свою сторінку з продуктом або послугою, вони зможуть зробити мобільною і більш доступною свою діяльність для споживачів. Частка бізнес-сторінок в «Instagram» стає дедалі більше.

Багато споживачів віддають перевагу ввести в пошук потрібну річ не в Google, а в «Instagram», тим самим спростити собі задачу. В період пандемії підприємці на собі переконалися в тому, що бізнес повинен працювати онлайн для того, щоб не втратити своїх клієнтів. Звичайно, це не відноситься до всіх галузей, але більшість можуть зробити свій бізнес мобільним.

З такою популяризацією бізнесу в соціальній мережі різко зросла кількість людей, які не реєструють свою діяльність. Але згідно із законом України будь-який прибуток має бути офіційно зареєстрований [7]. Якщо комплексно розглядати цю проблему, то потрібно брати до уваги обидві сторони – державу і підприємця. Веденню неофіційної діяльності в «Instagram» сприяє ряд причин. Однією з перших і головних з боку держави є відсутність уповноваженого органу, який би контролював реєстрацію бізнесу, особливо в таких нових відгалуженнях, як «Instagram».

Адже контроль у соціальній мережі набагато легше здійснювати, ніж офлайн. Досить ввести в пошуковому рядку потрібний вид діяльності, проаналізувати сторінку і, наприклад, відправити власникові запит на підтвердження офіційної реєстрації. Якщо підтверджується відсутність офіційної діяльності, то скласти ряд штрафів за порушення. Взаємопов'язаним з цим способом може бути спосіб контролю ведення бізнесу від самої платформи «Instagram» і агітація того, щоб чесно вести свою діяльність.

Таким чином, подібні впровадження закличуть людей більш відповідально і законно ставитися до свого бізнесу. Крім відсутності контролю, майбутніх підприємців лякає тяганина із заповненням документів на оплату податків і великої кількості різних декларацій та звітів. Так, якщо розібратися і попрактикуватися кілька місяців в процесі ведення бізнесу – це здається не складно. Тим більше, якщо за всім стежить бухгалтер, тобто людина, яка навчалася цьому роду діяльності.

Але фізична особа підприємець (ФОП) – це людина, яка може працювати як з командою, яка йому допомагає, або ж зовсім одна. І наймати бухгалтера не вигідно для його фінансового стану. Підприємцю, без винятку, доведеться заглиблюватися самому в усі формальності. Тому рішенням цієї проблеми може бути те, щоб із законодавством країни переглянути структуру ведення звітності для ФОПів і зробити її єдиною. Тобто скоротити кількість бланків і вписувати в один інформацію про діяльність підприємця і всі податки, в інший – інформацію про найманих працівників, якщо такі є у фізичної особи.

Схожа ситуація відбувається з системою сплати податків. Фізичній особі підприємця необхідно вираховувати самому податки і сплачувати їх на різні рахунки в банк [6]. Рішенням цієї ситуації здебільшого буде створення державної платформи, яка б автоматично зчитувала за періоди суму податків до сплати. Така система може бути з прив'язаним рахунком підприємця для того, щоб відразу в ній здійснювалася їх сплата. Ця технологія не тільки спростить ведення бізнесу для ФОПа, а й підвищить статистику по сплаті податків для держави. Завершальною проблемою ведення неофіційної діяльності в «Instagram» є відсутність відповідних КВЕДів. У запропонованому списку немає КВЕД «Блогер».

Але в сучасному світі це дійсно нова професія, яка набирає популярність. Відповідальні підприємці в цій діяльності реєструють свій бізнес під схожими КВЕД. З боку держави це розцінюється як безвідповідальне ставлення до виконання зобов'язань один перед одним. Держава повинна швидко акумулюватися до змін у бізнес-сфері для того, щоб майбутні підприємці чітко знали, що робити.

Висновок. Таким чином, соціальна мережа «Instagram» стала невід'ємною частиною здійснення і просування бізнесу. З примітивного додатку з особистою галереєю вона перетворилася на справжній маркет-плейс, який з кожним днем все більше і більше розвивається. Частка людей, причетних до бізнесу в «Instagram», також збіль-

шується, але значна частина неофіційно веде свою діяльність. Причин неофіційної реєстрації відносно не багато, але всі вони прямо впливають на відповідальність і усвідомлений підхід до ведення бізнесу. Якщо держава буде належним чином розробляти стратегію з контролю; створить сприятливі умови формальних зобов'язань; вживатиме заходів для збільшення статистики по сплаті податків, а також на законодавчому рівні буде швидко вносити корективи щодо мінливих тенденцій в підприємницькій сфері, тоді частка чесних і порядних підприємців зросте. Лише обопільні вигідні умови можуть сприяти виконанню всіх своїх зобов'язань один перед одним. Держава повинна надати всі умови для того, щоб майбутній підприємець реєстрував свою діяльність без зайвої тяганини. А підприємець повинен бути відповідальним і виконувати всі свої зобов'язання перед державою.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Абрамов В. А. Индивидуальный предприниматель. Применяем упрощенную систему налогообложения : учеб. пособие. М. : Ось-89, 2019. 176 с. **2.** Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2019. 248 с. **3.** Амин С., Утар Ф. Глобализация сопротивления. Борьба в мире. М. : Едиториал, 2015. 304 с. **4.** Горбунов В. Л. Бизнес-планирование и оценки рисков и эффективности проектов : учеб.-практ. пособие. М. : ИНФРА-М, 2013. 248 с. **5.** Instagram. URL: https://www.instagram.com/. **6.** Перелік кодів видів економічної діяльності за національним класифікатором // Державна податкова служба України. URL: https://tax.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/pereliki-/128651.html. **7.** Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб підприємців та громадських формувань // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 31-32. Ст. 263. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text.

ТЕНДЕНЦІЇ МОНОПОЛІЗАЦІЇ СВІТУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

УДК 339.9

Сікаленко О. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті виявлено причини становлення транснаціональних корпорацій (ТНК) на рівні держав. Проаналізовано позитивні та негативні наслідки впливу ТНК на всі сфери життєдіяльності країни. Визначено причини тенденцій монополізації ТНК усього світу, а також запропоновано ряд заходів щодо мінімізації цих наслідків.*

Ключові слова: *глобалізація, ТНК, тенденції, наслідки, держава.*

Аннотация. *В статье выявлены причины становления транснациональных корпораций (ТНК) на уровне государств. Проанализированы положительные и отрицательные последствия влияния ТНК на все сферы жизнедеятельности государств. Определены причины тенденций монополизации ТНК всего мира, а также предложен ряд мер по минимизации этих последствий.*

© Сікаленко О. Ю., 2020

Ключевые слова: *глобализация, ТНК, тенденции, последствия, государство.*

Annotation. *The article identifies the reasons for the formation of multinational corporations (TNCs) at the state level. The positive and negative consequences of the influence of TNCs on all spheres of life of states are analyzed. The reasons for the tendencies of monopolization of TNCs around the world have been identified, and a number of measures have been proposed to minimize these consequences.*

Keywords: *globalization, TNCs, trends, consequences, state.*

Глобалізація всіх сфер життєдіяльності суспільства постійно модернізується і вносить свої корективи. Зміна в пріоритетах і в суб'єктах впливу на ті чи інші напрямки держав спотворює звичне розуміння про управління ними. Тенденція до монополізації всього світу транснаціональними корпораціями через 40–50 років стане реальністю.

Вагомий внесок у дослідження впливу транснаціональних корпорацій на світ зробили такі вчені, як Холопов А. [7], Мовсеян А., Огнівцев С. [6], Маркс К. [5] та багато інших. Але ця проблема завжди потребує нових досліджень, адже з плином часу структура та тенденції змінюються

Метою статті є аналіз причин та наслідків впливу транснаціональних корпорацій на світ; визначення на основі одержаних даних шляхів усунення негативного впливу.

Основні результати дослідження – виявлено ряд причин і тенденцій монополізації світу транснаціональними корпораціями і запропоновано заходи для мінімізації цих наслідків.

Наш світ – унікальний механізм, який розвивається за рахунок людських відкриттів і еволюції. З кожним кроком на шляху до нових висот ми все більше переймаємо досвід у інших країн, ділимося новою інформацією та відкриваємо безмежні можливості.

Як результат, швидкоплинність часу тягне за собою розвиток світу. Нові технології, інновації, ринкові відносини і нові способи управління державами говорять нам про глобалізацію. Глобалізація – це унікальний процес сучасного світу, який посилюється з кожним роком. Ми можемо цього не помічати, але вона впливає на багато процесів життєдіяльності, як держав, так і всього світу в цілому. Це неминучий процес сучасного суспільства. Ця тенденція до взаємозв'язку світу вже багато чого змінила [1].

Хто ж стоїть за розвитком глобалізації? Відповідь досить проста – люди. Але, звичайно, нам потрібен мотив та інструмент для цього. Мотивом слугують декілька чинників. Один з головних – це збільшення прибутку, як для держав, так і для підприємств. Як результат – це новий досвід, відкриття нових джерел ресурсів, нові взаємовигідні умови співпраці та багато іншого [2]. Але, що цікаво, на цей момент можна спостерігати тенденцію, коли вплив держав витісняють транснаціональні корпорації. Це корпорації, які володіють виробничими підрозділами в декількох країнах. І слово «декількох», напевно, применшено. ТНК мають особливу силу у вигляді виробничих потужностей у всьому світі. І тут, варто зазначити, що ТНК володіють настільки великим впливом, за рахунок їх величезних виробничих оборотів, що деякі держави вже поступаються їм в цьому.

Зараз ми розглядаємо ТНК не як компанії, які володіють кількома філіями в різних країнах, у яких гарна маркетингова і фінансова стратегія. А як ті корпорації, які стають на одну колію з державами. Можливо, років 15 тому це було складно уявити, але зараз – це реалії нашого життя, нашого суспільства. Причинами таких наслідків є сильна фінансова позиція транснаціональних корпорацій і їх втручання в справи держави шляхом побудови своїх потужностей в ній [5].

В усіх процесах є позитивні фактори. Інакше навіщо все це потрібно? ТНК принесли світу багато позитивних змін. Наприклад, транснаціональні корпорації позитивно впливають на розвиток науково-дослідницької діяльності і науково-технічного прогресу. Він, своєю чергою, сприяє загальному розвитку світу і оптимізації процесів життєдіяльності. Корпорації виділяють фінансові і виробничі ресурси на створення нових галузей діяльності і удосконалення існуючого промислового сектора.

За рахунок того, що ТНК потребують робочої сили для роботи всіх їх виробничих потужностей, вони гарантують повну зайнятість місцевого населення. Тим самим надаючи гідну заробітну плату. За рахунок свого розширення та будівництва нових виробництв ТНК збільшують можливості місцевого виробництва і встановлюють статус країн, що розвиваються, як продавців своєї продукції, а не просто експортерів.

Але в кожному правилі є свої винятки. Якщо розглядати негативні аспекти ТНК, то потрібно зрозуміти джерело їх походження. А воно таке ж, як і причина позитивних наслідків – прагнення до збільшення прибутку. Так, парадоксально. І цей приклад яскраво демонструє ситуацію, коли порушується баланс.

Направляючи свій вектор уваги на кількість – світ зійшов з розуму. Суспільство занурилося в гру, де основним показником виграшу є збільшення кількості всіх благ. Така гра може бути нескінченна доти, поки або люди будуть менше споживати, або компанії менше виробляти.

А наслідки цієї гри негативні. Однією з головних негативних причин впливу ТНК є те, що багато корпорацій мають більший капітал, ніж деякі країни. ТНК монополізують національний ринок і знищують державний суверенітет. Але, крім цього, існує ряд причин, які сприяють цьому. Можливість нав'язування підприємствам приймаючої країни неперспективних напрямів у міжнародній системі розподілу праці, небезпека перетворення приймаючої країни в місце скидання застарілих і екологічно небезпечних технологій; захоплення іноземними фірмами найбільш розвинених і перспективних сегментів промислового виробництва і науково-дослідних структур приймаючої країни, відтискування національного бізнесу; зростання ризиків у розвитку інвестиційного і виробничого процесів; скорочення доходів держбюджету через використання ТНК внутрішніх (трансфертних) цін; широке поширення західних моделей соціально економічного розвитку. Саме тому останнім часом багато країн активно виступають проти глобалізації та інтеграції світової економіки [3].

Аналізуючи весь негативний вплив транснаціональних корпорацій на державну систему і виробничу її частину, можна сміливо прогнозувати збільшення тенденцій впливу ТНК на світ в цілому. Такі корпорації будуть продовжувати нарощувати виробничі обороти за рахунок впровадження своїх правил і пріоритетів в державу. Маючи фінансову стабільність і впевненість, ТНК зможе поглинати цілі держави, як раніше вона поглинала малі підприємства для монополізації ринку. Це може спричинити за собою зміну розуміння такої одиниці, як держава і ТНК, вони можуть помінятися місцями. Навіть на цьому етапі своїй діяльності транснаціональні корпорації можуть підривати цілі валютні системи, шляхом зміни основної валюти діяльності корпорації [4]. Світ, безумовно зміниться, якщо ТНК надаватимуть міцний вплив, якому перешкоджати держава не зможе.

Таких наслідків можна уникнути. Потрібно вибрати довгострокову стратегію балансу. Це означає зміни пріоритетів ведення бізнесу на користь налагодження гармонії між взаємовідносинами держави і транснаціональними корпораціями. З боку ТНК це повинні бути дії, спрямовані на те, щоб переглянути ведення своєї агресивної політики на світовому ринку. А держави, своєю чергою, повинні мати чіткі позиції і пріоритети щодо механізму правління. Чим стабільніша економічна, політична та соціальна сфера в державі, тим вона більш незалежна. Найчастіше, прямий переважний вплив ТНК надають державам, які не відрізняються стабільністю і хорошим благоустроєм. ТНК допомагають їм зрозуміти свій економічний рівень на своїх правилах гри. Але держави стають вже залежними від діяльності ТНК і не можуть перешкоджати їх надмірному правлінню.

Висновок. Таким чином, глобалізація – це складний процес, який торкнувся як держав, так і підприємств. Саме вони – головні гравці цього явища. Але, вектор більшого впливу впав на транснаціональні корпорації. Саме вони – яскравий представник взаємовигідних умов співіснування корпорацій і держав. За свою, ще недовгу, діяльність ТНК встигли позитивно вплинути на світ шляхом збільшення робочих місць і допомоги в збільшенні добробуту держав. ТНК сприяють відкриттю нових наукових досліджень та інновацій. Також вони забезпечують різноманітним продовольством суспільство. Але на ряду з позитивними факторами завжди є негативні. Вони з'являються тоді, коли порушується баланс принципів і дозволеності. ТНК у сучасному світі через постійне нарощування виробничих потужностей мають великий вплив на держави. Вони задають тенденції на національних ринках, а також простежуються тенденції порушення суверенітету держав. Такий вплив може посприяти тому, що транснаціональні корпорації будуть абсолютно впливати на держави, тим самим поглинаючи їх. Щоб такого не сталося, всім учасникам цієї проблеми потрібно вжити відповідних заходів. ТНК повинні змінити свою політику ведення бізнесу, а держави – налагодити стабільність в країні. Тільки при незалежних взаєминах між двома сторонами можна домогтися взаємовигідних умов. Адже якщо порушується цей баланс, то наслідки можуть бути фатальними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. О.

Література: 1. Бузгалин А. В., Амин С., Утар Ф. Глобализация сопротивления. Борьба в мире. М. : Едиториал УРСС, 2015. 304 с. **2.** Подъяпольский Д. Д. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики. М. : Весь Мир, 2014. 206 с. **3.** Ленский Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М. : АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. 205 с. **4.** Маркс К. – Иосифу Вейдемейеру в Нью-Йорк // Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. М. : Изд-во полит. лит., 1986. Т. 4. 510 с. **5.** Булатова А. С. Мировая экономика : учебник / под ред. А. С. Булатова. М. : Юристъ, 2001. 734 с. **6.** Мовсеян А. Г., Огнивцев С. В. Транснациональный капитал и национальные государства. *Мировая экономика и международные экономические отношения.* 2007. № 6. С. 61–62. **7.** Холопов А. Глобализация и макроэкономическое равновесие. *Мировая экономика и международные отношения.* 2007. № 2. С. 15–24. **8.** Шмелев В. В., Хмыз О. В. Глобализация мировых валютно-финансовых рынков : монография. М. : Проспект, 2013. 200 с.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657:658.1

Скарга І. А.

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

Анотація. *Розглянуто напрямки підвищення ефективності системи управління фінансовими результатам підприємства, описано фінансові та організаційні підвищення прибутку підприємства, з'ясовано способи оптимізації структури капіталу та його впив на фінансовий результат підприємства.*

Ключові слова: *підприємство, фінансові результати, збиток, прибуток, левередж, дохід, витрати.*

Аннотация. *Рассмотрено направления повышения эффективности системы управления финансовыми результатами предприятия, описаны финансовые и организационные повышения прибыли предприятия, выяснены способы оптимизации структуры капитала и его влияние на финансовый результат предприятия.*

Ключевые слова: *предприятие, финансовые результаты, убыток, прибыль, доходность, доход, расходы.*

Annotation. *The direction of improving the efficiency of the company's financial results management system is considered, the financial and organizational improvements in the company's profits are described, the ways of optimizing the capital structure and its impact on the financial result of the company are found out.*

Keywords: *enterprise, financial results, loss, profit, profit, income, expenses.*

В умовах ринкової економіки головною метою підприємства є отримання фінансового результату (прибутку або збитку), що являє собою формування джерела фінансових ресурсів і впливає на їх розвиток. Рівень прибутковості залежить від ефективності управління витратами підприємства, яке полягає в оптимізації їх розміру та рівня, що забезпечує темпи розвитку фінансово-господарської діяльності та досягнення запланованих обсягів прибутку підприємства.

Отримання збиткового фінансового результату вказує на те, що були зроблені прорахунки в ефективній діяльності підприємства. Для отримання точного фінансового результату необхідно використовувати всебічний аналіз показників прибутку або збитку для прогнозування діяльності підприємства.

Для підвищення управління витратами виробництва необхідним є: раціональна структура витрат, постійне удосконалення методів обліку і контролю, забезпечення відповідної мотивації зниження витрат.

Мета полягає в обгрунтуванні удосконалення організаційних і методичних частин фінансового результату, розкритті основних ознак фінансових результатів, визначенні та узагальненні підходів оптимізації структури капіталу для отримання фінансових результатів.

Термін «фінансовий результат» науковці трактують по-різному, але зміст поняття є однаковим. Основною причиною розбіжності у визначенні поняття є те, що досі не виведено чітке поняття «фінансовий результат». Фінансовим результатом підприємства є прибуток або збиток. На розмір прибутку (збитку), отриманого підприємством, безпосередній вплив мають такі фактори: обсяг реалізації продукції, цінова політика, що використовується підприємством, а також обсяг витрат.

На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції. При цьому слід також звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва та залишків нереалізованої продукції одночасно впливає і на розмір витрат підприємства, які можуть суттєво зростати або ж, навпаки, знижуватись залежно від зміни розміру витрат на зберігання готової продукції в складських приміщеннях, або ж умовно-постійних витрат залежно від зростання або скорочення обсягів виробництва продукції.

Рівень прибутковості значною мірою залежить від ефективності управління витратами. Управління витратами підприємства полягає в оптимізації їх розміру та рівня, що забезпечує високі темпи розвитку фінансово-господарської діяльності і досягнення запланованих обсягів прибутку підприємства [5, с. 225].

Для підвищення управління витратами виробництва необхідним є: раціональна структура витрат, постійне удосконалення методів обліку і контролю, забезпечення відповідної мотивації зниження витрат [7].

© Скарга І. А., 2020

Оптимізація структури капіталу є однією з найбільш важливих і складних задач, що вирішуються в процесі фінансового управління підприємством, оскільки оптимальна структура капіталу дозволяє підприємству найповніше реалізувати свої виробничі можливості.

Цей метод заснований на розрахунку ефекту фінансового левериджу (важеля), що характеризує ефект фінансування діяльності та підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення частки позичкового капіталу [2, с. 372].

Застосування такого підходу виходить з того, що будь-яке підприємство зацікавлене в зростанні економічної рентабельності активів і рентабельності власного капіталу.

Аналіз ефекту фінансового левериджу дозволяє при визначенні оптимальної структури капіталу враховувати зростання вартості власного капіталу підприємства, визначити область фінансової стійкості підприємства, ступінь фінансового ризику і використовується для визначення сукупного ризику підприємства [3].

Принциповий алгоритм розрахунку ефекту фінансового левериджу наводиться Бланком І. О. [1] за такою формулою 1:

$$ЕФЛ = (1 - Ст) \times (КВРа - ВК) \times ПК / ВК, \quad (1)$$

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

КВРа – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

ВК – середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються підприємством за використання позикового капіталу, %;

ПК – середня сума позикового капіталу, що використовується підприємством;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

Наведений алгоритм має три складові: податковий коректор, диференціал та плече фінансового левериджу.

Диференціал фінансового левериджу (КВРА – ПС) характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит. Саме ця складова показує, чи приносять залучені кредити прибуток або збитки на власний капітал [4, с. 223]. Розрахунок ефекту фінансового левериджу підприємства наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок ефекту фінансового левериджу

Показник	2018	2019
Валовий прибуток, тис. грн	0	3213
Середня вартість активів, тис. грн	24012	27030
Валова рентабельність активів, %	0	11,89
Ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу, %	14,5	16
Розмір власного капіталу, тис. грн	-974	-2315
Розмір позикового капіталу, тис. грн	26714	30471
Податковий коректор	0,77	0,81
Диференціал фінансового левериджу, %	-14,5	-4,11
Плече фінансового важеля	-27,43	-13,16
Ефект фінансового левериджу, %	306,22	43,85

Відповідно до табл. 1 спостерігаємо, що протягом останніх трьох років ефект фінансового левериджу має додатне значення у 2018 та 2019 рр., що характеризує задовільну кредитоспроможність підприємства. Протягом досліджуваного періоду постійно зростає позиковий капітал, що призводить до посилення дії фінансового левериджу.

Щоб отримати найбільший прибуток при використанні позикового капіталу, потрібно розглянути моделі співвідношення власних і залучених коштів на підприємстві. Для цього побудуємо сім оптимізаційних моделей на 2020 рік і відобразимо їх в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення оптимальної структури фінансових при різних значеннях коефіцієнта фінансового левериджу (на основі імітаційних моделей)

Показники.	Моделі (2020 рік)						
	1	2	3	4	5	6	7
Власний капітал, тис. грн	31085	23313	20723	18651	15542	12434	10362
Позиковий капітал, тис. грн	-	7771	10362	12434	15542	18651	20723
Весь капітал, тис. грн	31085	31085	31085	31085	31085	31085	31085
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,00	0,33	0,50	0,67	1,00	1,50	2,00
Валова рентабельність активів (планова), %	12,92	12,92	12,92	12,92	12,92	12,92	12,92
Ставка по кредиту з урахуванням ризику, %	16,00	16,50	16,50	16,50	17,00	18,50	19,00
Валовий прибуток без % за кредит, (пл.)	4016	4016	4016	4016	4016	4016	4016
Сума процентів за кредит, тис. грн	-	1282	1710	2052	2642	3450	3937
Валовий прибуток – проценти за кредит, тис. грн	4016	2734	2307	1965	1374	566	79
Чистий прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, тис. грн	3173	2160	1822	1552	1086	447	62
Коефіцієнт чистої рентабельності власного капіталу, %	10,21	9,27	8,79	8,32	6,99	3,60	0,60
Диференціал фінансового левериджу, %	-3,08	-3,58	-3,58	-3,58	-4,08	-5,58	-6,08
Ефект фінансового левериджу, %	0,00	-0,97	-1,45	-1,93	-3,30	-6,78	-9,85

Відповідно до даних табл. 2 спостерігаємо, що досліджуване підприємство не має можливості залучати додатково кошти. Проаналізувавши 9 моделей структури капіталу, можна дійти висновку, що оскільки ефект фінансового левериджу в будь-якій ситуації від'ємний, підприємство не зможе повернути залучені кошти інвестору та вчасно і в повному обсязі сплатити відсотки за ним, тому залучення позикових коштів є недоцільним. Причинами цієї ситуації є відсутність валового прибутку, збитковість діяльності, а також від'ємне значення валової рентабельності. В якості рекомендацій зазначимо намагатися збільшувати темпи зростання прибутку швидше, ніж темпи росту доходу а також повністю переглянути виробничу, фінансову та збутову політику на підприємстві.

Наступним етапом є оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес цієї оптимізації заснований на попередній оцінці вартості власного та позикового капіталу. Відповідні розрахунки відображено у табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу при різній його структурі

№ з/п	Показники.	Моделі (2020 рік)						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Загальна потреба в капіталі, тис. грн	31085	31085	31085	31085	31085	31085	31085
2	Варіанти структури капіталу, %							
	а) власний капітал	25,0	40,0	50,0	60,0	70,0	80,0	100,0
	б) позиковий капітал	75,0	60,0	50,0	40,0	30,0	20,0	0,0
3	Рівень передбачуваних дивідендних виплат, %	5	6	7	8	10	11,5	14
4	Рівень процентної ставки за кредит з урахуванням премії за ризик, %	16,00	16,50	16,50	16,50	17,00	18,50	19,00
5	Податковий коректор	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81
6	Рівень процентної ставки за кредит з урахуванням податкового коректора, %	12,92	13,37	13,37	13,37	13,77	14,99	15,39
7	Вартість складових частин капіталу, %							
	а) власний капітал	1,25	2,4	3,5	4,8	7	9,2	14
	б) позиковий капітал	17,31	13,61	11,14	8,75	6,44	4,21	0,00
8	Середньозважена вартість капіталу, %	18,56	16,01	14,64	13,55	13,44	13,41	14,00

Як видно із наведених у табл. 3 даних, мінімальна середньозважена вартість капіталу досягається при співвідношенні власного та позикового капіталу у пропорції 80 % : 20 %. Така структура капіталу дозволяє максимізувати реальну ринкову вартість підприємства

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків пов'язана з процесом диференційованого вибору джерел фінансування складових частин активів підприємства. Відповідно до цього методу оптимізації структури капіталу у співвідношенні довгострокових та короткострокових джерел фінансування активів під першими сучасні менеджери розуміють здебільшого власний капітал у зв'язку з нерозвинутим ринком довгострокового кредитування в Україні [6].

Таким чином, можна дійти висновку, що найбільш оптимальною структурою капіталу для підприємства є значення 60 % власного капіталу та 40 % позикового. Така структура якнайбільше відповідає критерію мінімізації рівня фінансового ризику та є оптимальною з точки зору забезпечення фінансової стійкості. Отже, підприємству просто необхідно нарощувати власний капітал.

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

Література: 1. Бланк І. А. Управління використанням капіталу : навч. посіб. Київ : Ніка-Центр : Ельга, 2011. 651 с. **2.** Іванова В. В. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2006. 472 с. **3.** Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : Центр навч. літ., 2011. 520 с. **4.** Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан О. С. Бізнес-планування фірми : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 423 с. **5.** Мельникова В. І. Мікроекономіка : підручник. Київ : ВД Професіонал, 2005. 400 с. **6.** Оверчук А. В. Сутнісна характеристика фінансового планування в ринкових умовах. *Вісник Житомирського державного технологічного університету.* 2011. № 6. С. 337–342. **7.** Онисько С. М., Марич П. М. Фінансова санація та банкрутство підприємств : підручник. Львів : Магнолія Плюс, 2009. 364 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ІЗ БЮДЖЕТОМ

УДК 658.15:657.446

Соловйова Г. А.

Магістрант 2 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто необхідність системи контролю розрахунків з бюджетом на підприємстві. Надано рекомендації щодо удосконалення системи контролю розрахунків з бюджетом. Наведено податкові ризики при використанні системи оптимізації оподаткування як складової системи контролю розрахунків з бюджетом.*

Ключові слова: *система контролю розрахунків з бюджетом, система оптимізація оподаткування, податкові ризики.*

© Соловйова Г. А., 2020

Аннотация. *В статье рассмотрена необходимость системы контроля расчетов с бюджетом на предприятии. Даны рекомендации по совершенствованию системы контроля расчетов с бюджетом. Приведены налоговые риски при использовании системы оптимизации налогообложения как составляющей системы контроля расчетов с бюджетом.*

Ключевые слова: *система контроля расчетов с бюджетом, система оптимизация налогообложения, налоговые риски.*

Annotation. *The article considers the need for a system of control of settlements with the budget at the enterprise. Recommendations for improving the control system of budget settlements are provided. Tax risks are given when using the system of tax optimizationas a component of the control system of settlements with the budget.*

Keywords: *budget settlement control system, tax optimization system, tax risks.*

Основною цілю діяльності підприємств є отримання прибутку. Діяльність кожного суб'єкта господарювання знаходиться під наглядом Законодавства України. Кожне підприємство працює згідно з Податковим кодексом, Кодексом законів про працю України, Конституцією України, Митним кодексом та ін.

Податкові надходження є основним видом доходу країни в сучасному світі. Вони виконують фіскальну функцію, але, крім цієї функції, за їх рахунок держава впливає на виробництво, динаміку та структуру виробництва, розвиток науково-технічного прогресу.

Питання впливу податків на економічний розвиток та оптимізацію оподаткування розглядали такі науковці, як: Ю. Б. Іванов, В. М. Кміть, Ю. О. Щербина, С. В. Леонов, В. В. Карпова, Л. Г. Олійник та ін.

Метою статті є розгляд та удосконалення системи контролю розрахунків з бюджетом на підприємстві.

Для економіки країни необхідно контролювати розрахунки з бюджетом різних суб'єктів господарювання. Така увага приділяється цьому тому, що зобов'язання підприємств поповнюють бюджет країни. Тому коректні організація і відображання розрахунків з бюджетом надає можливість правильно зробити розрахунки щодо зобов'язань. Найважливішою ділянкою облікової роботи є раціональна організація обліку розрахунків з бюджетом, це забезпечує своєчасну сплату та нарахування податків.

Система контролю розрахунків з бюджетом має велике значення для підприємства. Вона допомагає контролювати нарахування та сплату податкових зобов'язань перед бюджетом, перевіряти податкові звіти, вести облік розрахунків з бюджетом згідно з Законодавством України та інше. Більш детально цю систему наведено на рис. 1, де наведено її принципи, методи, функції, суб'єкт, об'єкт та завдання.

Система контролю розрахунків з бюджетом має декілька основних функцій, а саме контролю, оптимізації, фіскальна та інші. Функцію оптимізації у цій системі можна представити через систему оптимізації оподаткування на підприємстві. Вона буде частиною системи контролю розрахунків з бюджетом на підприємстві, але основна функція є фіскальна.

Ця система необхідна для того, щоб підприємство було впевнене, що його податкова звітність є коректною. Якщо підприємство подається на відшкодування з бюджету податкового кредиту з податку на додану вартість, воно повинно бути впевненим у правильності первинної документації, податкових звітів і відображення господарських операцій в програмному забезпеченні.

Розглянувши систему контролю розрахунків з бюджетом на підприємстві, можемо виділити функцію оптимізації, за яку може відповідати система оптимізації оподаткування на підприємстві. Ця система може виступати як елемент системи контролю розрахунків з бюджетом.

Система оптимізації оподаткування використовується для оптимізації різних податків на підприємстві, основне правило якої: оптимізувавши один податок, можна вплинути на інший. Тому її використовувати необхідно комплексно з усіма податками та дивитися, як оптимізація одного може подіяти на інший. Але завжди необхідно брати до уваги ризики схем оптимізації. Систему наведено на рис. 2.

Оптимізація оподаткування є вигідним рішенням для підприємств, надає можливість оптимізувати заробітну плату, податок на прибуток, податок на додану вартість та інше. Головне, щоб схеми оптимізації були дієвими та законними.

Ризики схем оптимізації наведені на рис. 3. Податкові ризики – це виникнення небажаних податкових правовідносин наслідків у вигляді понесення фінансових та інших втрат, пов'язаних з впровадженням заходів податкового планування, що обумовлено негативними відхиленнями від прогнозованих станів майбутнього [2].

Рис. 1. **Система контролю розрахунків з бюджетом**

Законодавчі ризики обумовлені можливістю зміни законодавчих та інших нормативних актів, які регулюють порядок оподаткування операцій (ставка оподаткування, змінення умов надання податкових пільг). Зараз українське податкове законодавство відрізняється нестабільністю, незважаючи на те, що було прийнято Податковий кодекс України, який змінюють кілька разів на рік.

Для цілей мінімізації негативних наслідків змін законодавчих актів, крім основного варіанта оптимізації, необхідно використовувати резервні варіанти. Вони можуть бути застосовані в разі зміни законодавства, що відноситься до основного варіанта. Необхідність використання резервних варіантів зростає в міру посилення нестабільності законодавства [3].

Організаційні ризики в податковому плануванні обумовлені можливими організаційними складнощами реалізації заходів податкового планування. Технологічні ризики обумовлені можливими труднощами технологічної реалізації заходів податкового планування. Один з прикладів: підприємство може не мати у своєму розпорядженні достатні ресурси для реєстрації сателіта в офшорній зоні або не мати можливості зареєструвати підприємство інвалідів. Мінімізувати такі ризики можливо шляхом проведення всебічного аналізу ресурсної, кадрової та іншої бази підприємства з метою розширення складу інформації, що відноситься до заходів податкового планування.

Комерційні ризики пов'язані з можливістю виникнення конфліктних ситуацій з контрагентами з приводу неузгодженого перекладання на них податкових зобов'язань. Для мінімізації цих ризиків необхідно попередньо узгоджувати всі плановані заходи з податкового планування з контрагентами.

Наприклад, якщо підприємство бажає з метою відстрочки платежів по ПДВ перерахувало в останніх числах місяця передоплату контрагенту-платнику ПДВ, то для уникнення конфліктної ситуації йому необхідно узгодити такі дії з контрагентом у договорі.

Психологічні ризики в податковому плануванні обумовлені психологічним ставленням осіб до заходів податкового планування. Заходи з податкового планування асоціюються у контролюючих органів з ухиленням від сплати податків, існує ймовірність відмови осіб-виконавців від їх проведення.

Головний бухгалтер може відмовитися відображати у складі витрат послуги з маркетинговим дослідженням, проведеним приватним підприємцем-платником єдиного податку, якщо у нього виникнуть сумніви відповідно до їх звичайної ціни.

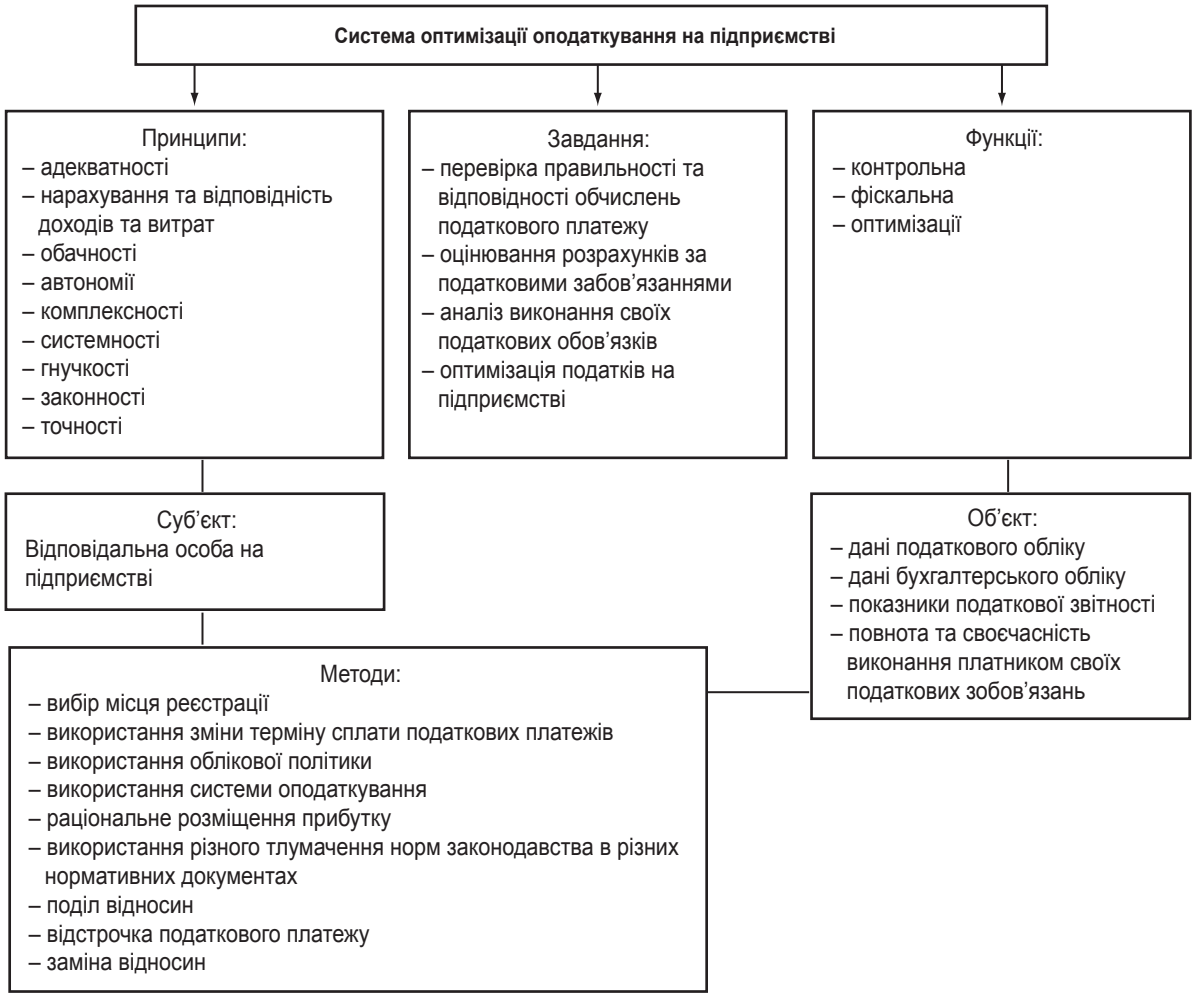

Рис. 2. **Система оптимізації оподаткування як складова системи контролю розрахунків з бюджетом** [1]

Ці ризики можливо мінімізувати, зокрема, шляхом надання обґрунтованих роз'яснень з посиланнями на норми чинного законодавства, роз'яснення контролюючих органів особам, які беруть участь у заходах податкового планування.

Соціальні ризики в податковому плануванні пов'язані з можливістю виникнення конфліктних ситуацій з працівниками підприємства внаслідок проведення заходів податкового планування [4; 5].

Ризики відповідальності обумовлені можливістю застосування фінансової, адміністративної та кримінальної відповідальності до осіб, які беруть участь в заходах податкового планування.

Ці ризики випливають з ризиків контролю, і з метою їх мінімізації, по-перше, необхідно всебічно проаналізувати інформаційну законодавчу базу, що стосується застосування податкової схеми, по-друге, постійно підвищувати кваліфікацію персоналу і ефективність заходів внутрішнього контролю з метою виявлення можливих помилок [1].

Узагальнюючи інформацію, треба зазначити, що система контролю розрахунків з бюджетом можна удосконалити за рахунок системи оптимізації оподаткування на підприємстві. При оптимізації можуть виникати податкові ризики.

До втрат від податковій оптимізації, крім фінансових, можна віднести ще такі, як: заподіяння шкоди діловій репутації, посилення податкового контролю від податкових органів, обмеження права розпорядженням майном, кримінальне переслідування та інше.

Науковий керівник – д-р екон. наук, професор Пилипенко А. А.

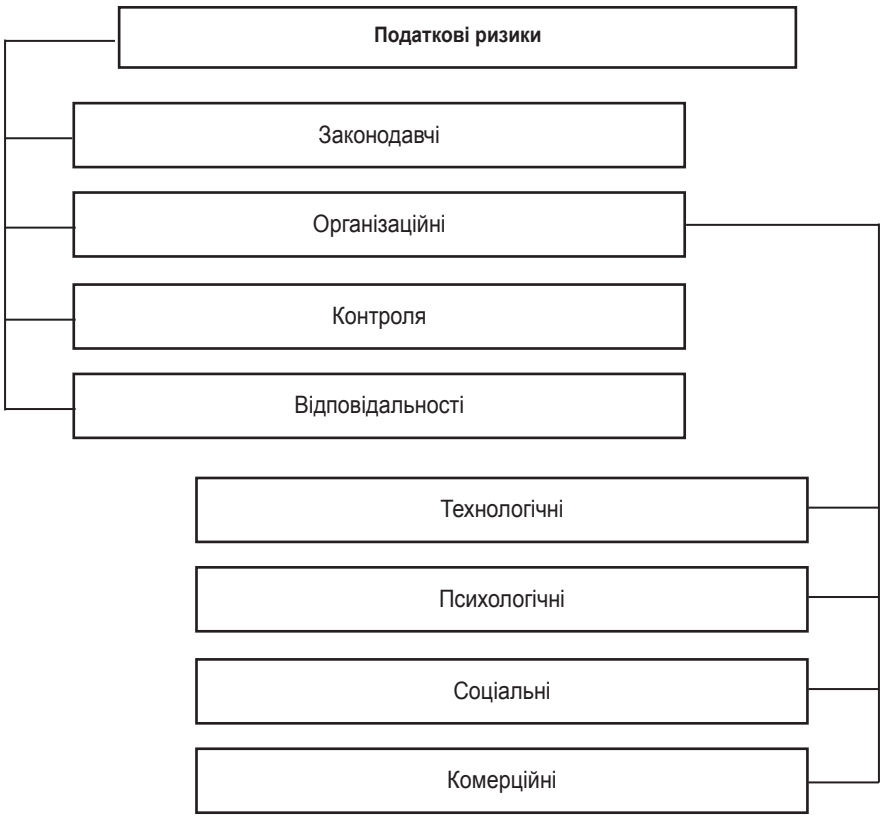

Рис. 3. **Систематизація податкових ризиків**

Література: 1. Карпова В. В. Проблемні аспекти притягнення до відповідальності за мінімізацію сплати податків. Збірник тез. 2010. С. 57–60. **2.** Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. **3.** Державна фіскальна служба України. URL: http://sfs.gov.ua/. 4. Щербина Ю. О. Необхідність податкового планування у сільськогосподарських підприємствах. *Галицький економічний вісник.* 2016. Т. 50. № 1. С. 98–104. **5.** Матвійчук Л. О., Олійник Л. Г. Податкове планування як інструмент управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 11. С. 178–186.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСОБИСТОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПІД ЧАС НАПИСАННЯ ЖУРНАЛІСТСЬКИХ ТЕКСТІВ

УДК 659

Сорокіна А. С.
Чмутова А. О.

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

Анотація. *У цій роботі було розглянуто особливості використання конфіденційної інформації (ім'я, посади інсайдерів) у журналістських текстах. Розглянуто декілька можливих варіантів, які виведені з теорії, що існує. Наведено приклад практичного застосування цієї інформації.*

Ключові слова: *фактчекінг, інсайдер, журналістське розслідування, коронавірус.*

Аннотация. *В этой работе были рассмотрены особенности использования конфиденциальной информации (имя, должности инсайдеров) в журналистских текстов. Рассмотрены несколько возможных вариантов, которые выведены из существующей теории. Приведен пример практического применения этой информации.*

Ключевые слова: *фактчекинг, инсайдер, журналистское расследование, коронавирус.*

Annotation. *This paper considers the peculiarities of the use of confidential information (name, position of insiders) in journalistic texts. Several possible variants are considered, which derive the existing theories. An example of practical application of this information is given.*

Keywords: *fact-checking, insider, journalistic investigation, coronavirus.*

За весь час поширення збудника COVID-19 у межах України офіційно зареєстровано понад 733 тисячі інфікованих, серед яких тих, хто одужав, більше за 345 тисячі, а тих, хто помер, майже 12 тисяч [1]. Проте від чого залежать, кому підконтрольні та, можливо, вигідні такі дані?

Коректні аналіз та висновки зазначеної проблематики – беззаперечно актуальна тема сьогодення, оскільки відповідно до статистичних змін швидкості розповсюдження хвороби відбувається і систематичний розподіл матеріальних витрат на боротьбу з ним, а цей аспект завжди особливо турбує середньостатистичного громадянина України.

Одночасно зі зростанням кількості випадків захворювання підвищується й сума, виділена з державного бюджету на протидію, що і є головним об'єктом зацікавленості українців: чи дійсно є потреба у зазначених коштах, чи навпаки – рекордні антирекорди вигідні. Безумовна важливість обраної для дослідження теми полягає у виконанні поставленого завчасно завдання: проведенні регіонального вивчення лікарського підходу з метою власної фільтрації загального потоку різнобічної інформації.

Сучасна українська журналістика стикається з проблемою поширення фейкової інформації. Ця негативна тенденція зараз існує не лише в українському просторі, але стає проблемою, що перешкоджає розвитку журналістики, у всьому світі [2]. Надбання сучасного світу – це можливість передавати інформацію за короткий проміжок часу, що одночасно перетворюється на перевагу та недолік.

Інформація часто стає засобом формування думки та поведінки людини. Крім цього, у медійному світі паралельно з'являються інструменти маніпуляції та популізму, які впливають на свідомість респонденту через поширення невірогідної інформації. Використання цих засобів однобічної комунікації призводить до появи «інформаційної війни» на різних рівнях: від міжособистісного спілкування до зовнішньополітичних дій.

У якості противаги цьому явищу використовуються такі інструменти: класичне журналістське розслідування та новий фактчек. Вперше жанр розслідування з'явився у США у 1890 році та був пов'язаний з виходом закону Шермана [3]. А фактчек-видання були засновані близько 30 років тому. На території України перше з них з'явилося у 2015 році [2].

За структурою та загальними смисловими блоками (об'єкт, предмет та доказова база) фактчек та журналістське розслідування виявляються схожими. Вагомі відмінності стосуються змісту. У фактчеках заведено аналізувати

© Сорокіна А. С., Чмутова А. О., 2020

певне висловлювання, вираз; для фактологічної бази використовують лише документи чи офіційні відповіді установ. Текст не може містити суб'єктивні судження, оцінку та неоднозначні фрази.

Об'єктом журналістського розслідування стає явище, подія, заява тощо. База доказів складається зі статистичної інформації, фактів, документів та інсайдерської інформації [4]. Журналіст має право спиратися на експерту думку, навіть якщо вона не має якісного документального підгрунтя під собою. Під час викладення матеріалів дослідження журналіст може давати власну оцінку певній ситуації, але аргументувати її та підкріплювати реальною інформацією [3].

У нашому дослідженні, яке використовується як реальний приклад на практиці, ми поєднали принципи обох жанрів журналістського тексту. Адже зміст проведеного розслідування містить одночасно інформацію, яка представлена офіційними відомствами (статистику захворюваності було взято з офіційного сайту Міністерства охорони здоров'я України) та інсайдерськими джерелами (опитування працівників у сфері медицини).

Такий підхід був обраний навмисно для досягнення головної мети – виявлення правдивої інформації з купи фейкових новин і суджень. Адже одна з головних цілей журналіста, що обумовлюється принципами особистості та вимогами етичного кодексу журналіста, є не лише використання перевіреної інформації, але й виправлення фейкових даних усіма можливими та доступними методами [2].

Під час проведення власного дослідження ми зіштовхнулися ще з однією проблемою, яка недостатньою мірою розкрита в українському кодексі журналіста, – правильне та безпечне виявлення реального імені інсайдера. Власне лікарі, з якими ми безпосередньо спілкувалися, погоджувалися на проведення інтерв'ю з головною умовою – ми не повинні ідентифікувати джерело отриманої інформації.

Сучасною редакцією Кодексу, що вже згадувався вище, це питання регулюється на посередньому рівні. Йому присвячені статті 5 та 6. Відповідно до вимог цих статей журналіст має право не розкривати джерел інформації, якщо це не порушує чинне Законодавство України. Але він при цьому повинен поважати права людей на повноцінну та об'єктивну інформацію, яку надає у своїх матеріалах. Відповідно до цих вимог не існує конкретного алгоритму дій журналіста, як правильно йому пояснити власну позицію щодо виявлення джерела. Відповідно до статті 13 цього Кодексу журналіст не має права отримувати інформацію незаконним шляхом, тобто обіцянки щодо збереження статусу «інкогніто» та повне їх невиконання під час випуску матеріалу стають поведінкою, що сумісна зі званням журналісту [5].

Свою точку зору респонденту в тексті ми пояснили через додавання ще одного джерела моральної поведінки журналіста. У своєму матеріалі ми спиралися на негласний кодекс французьких представників цієї професії. Правило «off» підтверджує, що журналіст не має права називати ім'я свого інсайдера, якщо його просять про це зробити.

Іноді він навіть не має права повідомляти про новину або подію, якщо його про це просять. Це твердження викликає багато суперечок, адже приховування важливої інформації може мати незворотні наслідки, які дістануться державного рівня. Французи при цьому впевнені, що поширення даних – це важливо, але при цьому журналіст не називає свого джерела [6].

Ця проблема тісно пов'язана з фактчеками. Адже один з факторів, що вказує на приналежність інформації до фейків, – відсутність конкретного джерела. Тенденція фактчекінгу вчить: не можна довіряти матеріалам, якщо в них немає конкретно названих імен чи інших елементів ідентифікації.

Ми вважаємо, що ця проблема виникла через велику кількість недоброчесних джерел, що поширюють неправдиву інформацію та складають негативну репутацію для всіх журналістів. Через це загальна довіра населення до традиційної журналістики значно зменшується. На нашу думку, виправлення ситуації можливо лише роками копіткої праці всіх журналістів, що буде направлена на боротьбу з фейками та на покращення репутації.

Особисто ми почали цей процес з дослідження найбільш голосної теми 2020 року, аби дізнатися, від чого залежить її офіційний масштаб, зображений у цифрах.

На відносність і нечіткість таких показань щонайменше впливає день проведення тестів. Поденний аналіз показує, що кількість заражених залежить від типу дня тижня: будній чи вихідний. Так, у суботу та неділю показники знижуються у кілька разів, а щопонеділка та щовівторка зростають, але не через те, що хвороба набирає обертів, а через те, що працівники лікарень повертаються до буденного режиму роботи та встигають протестувати більшу кількість потенційних заражених. Про це свідчить незмінна статистика. Наприклад, 29 березня (неділя) – 62 випадки, а вже за два дні 31 березня (вівторок) – 120 випадків, або ж 3 липня (п'ятниця) – 914 випадків, а 5 липня (неділя) – 543 випадки, 11 вересня (п'ятниця) – 3103 випадки, а 12 вересня (субота) – 2476 випадки [1]. Отже, черговий стрибок показника захворювань не завжди вказує на швидке розповсюдження хвороби, іноді він означає лише швидкість проведення тестів.

Додатковим чинником до викривлення дійсності щодо перебігу пандемії на території України є менталітет її населення, який, за результатами проведених анонімних досліджень, вказує на народну пристрасть до самолікування. Як наслідок, певний відсоток людей хворіє «неофіційно», не спілкується зі своїм лікарем, але спілкується з іншими, що сприяє розповсюдженню вірусу, але не дає можливості зафіксувати це.

Такі висновки ми зробили у результаті власного опитування, у якому участь взяло 150 людей різного віку. Після аналізу отриманої інформації ми побудували свою статистику:

- 32 % опитуваних не проходять навіть щорічного огляду у лікарні;
- 16 % при захворюванні звертаються до лікаря;
- 55 % людей вважають, що з початку пандемії стали набагато уважніше ставитися до власного здоров'я;
- 77 % вважають, що інші люди зневажливо ставляться до свого здоров'я.

Також ми з'ясували симптоми, з якими люди звертаються до лікаря: головний біль та запаморочення, хворе горло, відсутність апетиту та апатія. Цікаво, але ці ж люди відповіли, що не будуть звертатися до лікаря з цими ж симптомами. Найбільш розповсюджені причини, чому люди не відвідують лікарню: недостатньо кваліфікована медична допомога та відсутність грошей.

Для цілісного відбивання дійсності ми вирішили звернутися безпосередньо до тих людей, які мають досвід контакту з COVID-19. Тому наступний етап нашого дослідження полягав у опитуванні медичних працівників щодо загальної ситуації.

Головний лікар приймального відділення харківської лікарні: «Особисто я в усі ці цифри не вірю. Не просто не довіряю, а взагалі не визнаю їх, оскільки сама знаю, яким чином воно все працює, а працює воно так, як йому скажуть. Це я кажу як замголови лікарні. Чесно кажу, у нас були випадки, коли персонал готувався до приїзду відповідної комісії. А готувалися ми як? Заповнювали відділення для хворих на коронавірус іншими пацієнтами заради кількості.

Адже, коли керівництво переконується у необхідності забезпечення людей засобами особистого захисту, воно їх трохи, але надсилає. І не тільки. Додаткові місця, обладнання, корпуси. Заради цього все й робиться. І надбавки за хворих на коронавірус. Про справність усіх цих тестів я взагалі мовчу. Але ми це робимо не просто для того, щоб отримати гроші. Іноді усіх хворих направляють до однієї й тієї ж лікарні, якщо там є місця, щоб уникнути ще ширшого зараження.

Це логічно. Але в нас повно й інших хворих зі слабким імунітетом, тому ми намагаємося зберегти їх спокій, зробити так, щоб хворих нам не надсилали, доки є місця в інших лікарнях, а обладнання й засоби захисту – так. Тому боятися не треба. Берегти себе – так, а боятися – ні».

Медпрацівники Великобурлуцького району, який з 7-го вересня знаходиться у «червоній» зоні, говорять лише загальними фразами зі ЗМІ. А медичні працівники сусіднього Вовчанського району, де перебувають на лікуванні хворі з Великого Бурлука, взагалі відмовляються розповсюджувати будь-яку інформацію щодо коронавірусу.

Користуючись негласним правилом «off» французького кодексу журналістської етики, ми залишимо імена всіх людей, які були залучені до дослідження, у тіні. Оскільки багато з них банально бояться поширювати інформацію, хвилюючись про втрату робочого місця або інше стягнення.

Перший пункт бліцопитування: чи існують в реальності виплати, які обіцяв головний державний санітарний лікар України – Віктор Ляшко?

«Якщо я стикаюся з хворими на коронавірус, цей діагноз підтверджується лабораторно, то мене вносять в списки й доплачують саме за одну людину. Істотно більше зарплати», – говорить фельдшер швидкої допомоги.

«Виплати існують. Але в кожному лікувальному закладі по-різному. Це пов'язано з тим, що немає чітких юридичних інструкцій, як правильно показувати в документах (табелях роботи) години роботи з КОВІД-пацієнтами. Розмір виплат відповідає кваліфікації та стажу роботи. Тобто, чим вища кваліфікація і стаж роботи у лікаря, тим доплати повинні бути вище. Але іноді виплачують фіксовану суму — 500 гривень», – лікар терапевтичного відділення.

«І так, і ні. Це залежить від багатьох факторів. Місця роботи лікаря, його професійного досвіду тощо. Насправді лікарів, які працюють з хворими на коронавірус, набагато більше за тих, хто за це отримує якісь бонуси. Не захворів – і вже щастя, вилікував – не герой, а просто справжній лікар. А як інакше? Нам не можна сприймати пандемію так, як її сприймає більшість людей. Пожежник не має права тікати з будинку, що палає, як його мешканці, правильно? Так само в нас. Ми не можемо ставитися до заражень як до чогось, що не можемо подолати. Ми для того тут і сидимо. Рано чи пізно подолаємо. Однаково 70 % населення має перехворіти. Хтось це розуміє, хтось ні», – лікар-терапевт.

Другий пункт: чи відповідає офіційна статистика захворюваності реальному становищу?

«Статистика абсолютно не відповідає дійсності. По-перше, не завжди тести мають 100 % правдивості. А також бувають випадки, коли КОВІД ставлять помилково. По-друге, даними «крутять», як хочуть. Наприклад, захворюваність може різко знижуватися, коли постає питання про відкриття кордонів», – лікар терапевтичного відділення.

«Ні, не відповідає. Підрахунок хворих – це як конкурс краси. Вони тестують лише тих, хто до них прийшов, а не усіх-усіх. Тому ці цифри неправдиві. Я гадаю, що вони більші за оприлюднені. Але якщо про це не казати, ніхто й не помітить, але якщо сказати, то всі злякаються», – лікар-терапевт.

За підсумками проведеної роботи можемо виділити чотири загальні кроки: аналіз статистики, що офіційно надається Міністерством охорони здоров'я, з'ясування причин такого становища, опитування серед населення та інтерв'ю з медичними працівниками.

Виходячи з інформації, що була отримана нами у цей період, можемо зробити досить реалістичні висновки. Всі цифри дійсно не є стовідсотковими. На показники захворюваності у конкретному регіоні та у масштабах держави впливають такі чинники: день тижня (після вихідних, як правило, цифра зростає), недостатній рівень усвідомлення глобальності проблеми серед населення та зневажливе ставлення до власного здоров'я і здоров'я оточення, відсутність гарантії, що тест виявиться правдивим, та помилки лікарів під час встановлення діагнозу.

Проте ми з'ясували, що саме лікарі у більшості не причетні до встановлення такої статистики. Шліфування даних не настільки вигідне для медичних працівників, щоб вони займалися навмисною підробкою всієї інформації. Так, вони отримують додаткові виплати за контактування з хворими на коронавірус, але при цьому далеко не кожний лікар, через юридичний бар'єр та невизначеність на законодавчому рівні, дійсно може відчути підвищення щомісячних доплат.

Для лікарів важливіше боротися за життя тих, хто дійсно потребує невідкладної допомоги. Тому візуальна «підробка» статистики (навмисне заповнення відділень) частіше має більш благородні мотиви – лікарня може отримати додаткове обладнання чи фінансування з боку держави. Отже, звинувачення медичних працівників у корисливому ставленні до ситуації з поширенням коронавірусної інфекції, на нашу думку, не є правильним.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Оперативна інформація щодо заповненості ліжок та забезпечення киснем закладів, що надають допомогу хворим на COVID-19. URL: https://moz.gov.ua/koronavirus-2019-ncov. **2.** Гороховський О. Фактчек як тренд розслідувань: можливості та перспективи. Дніпро : ЛІРА, 2017. 133 с. **3.** Крэйг С. Руководство по верификации. URL: https://www.internews.kz/library/8704. **4.** Сущенко В. М. Журналістське розслідування правопорушень: загальна характеристика та поняття з точки зору правознавства. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2614/Sushchenko_Zhurnalistske_rozsli?Sequence=1. **5.** Кодекс етики українського журналіста. URL: http://www.cje.org.ua/ua/code. **6.** Marina Koren. Elon Musk and the Meaning of 'Off the Record'. URL: https://www.theatlantic.com/technology/archive/2018/09/elon-musk-buzzfeed-off-the-record-vernon-unsworth/569437/.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.3.01

Тітова Д. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті узагальнено визначення грошового потоку. Досліджено етапи стратегії управління грошовими потоками підприємства в Україні. Запропоновано модель стратегічного управління грошовими потоками підприємства.*

Ключові слова: *грошовий потік, стратегічне управління, фінансова рівновага.*

Аннотация. *В статье обобщено определение денежного потока. Исследованы этапы стратегии управления денежными потоками предприятия в Украине. Предложена модель стратегического управления денежными потоками предприятия.*

Ключевые слова: *денежный поток, стратегическое управление, финансовое равновесие.*

Annotation. *The article summarizes the definition of cash flow. The stages of the company's cash flow management strategy in Ukraine are studied. The model of strategic management of cash flows of the enterprise is offered.*

Keywords: *cash flow, strategic management, financial equilibrium.*

Ефективна система управління грошовими потоками формує умови для стабільного розвитку підприємства, які підвищують фінансову стійкість і ефективність оборотності грошових потоків. Тому дослідження формування фінансової стратегії управління грошовими потоками є дуже важливими при складанні стратегічного плану розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Підприємці повинні чітко уявляти собі кінцеву мету і рухатися до неї.

У розробку стратегічного управління грошовими потоками підприємств важливий внесок зробили такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як, зокрема, І. О. Бланк, В. В. Бочаров, І. В. Журавльова, Дж. К. Ван Хорн.

Мета статті полягає у розробленні теоретичних і практичних рекомендацій з удосконалення системи управління грошовими потоками підприємства.

Поняття «грошовий потік» широко використовується в теорії і практиці економіки, тому дуже важливим є його однозначне тлумачення економістами різних спеціальностей (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення поняття «грошовий потік»

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	Ю. Брігхем [6]	Грошовий потік – це фактично чисті грошові кошти, які приходять у фірму (або витрачаються нею) протягом певного періоду
2	І. Бланк [3]	Грошовий потік (cash-flow) – основний показник, що характеризує ефект інвестицій у вигляді грошових коштів, що повертаються інвестору. Основу грошового потоку з інвестицій становить чистий прибуток і сума амортизації матеріальних і нематеріальних активів
3	Ван Хорн Дж. К. [7]	Рух грошових коштів фірми являє собою безперервний процес. Для кожного напрямку використання грошових фондів має бути відповідне джерело. У широкому сенсі: активи фірми являють собою чисте використання грошових коштів, а пасиви і власний капітал – чисті джерела
4	В. Бочаров [4]	Грошовий потік – це обсяг грошових коштів, який отримує і виплачує підприємство протягом звітного або планованого періоду

Таким чином, грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів у результаті реалізації будь-якого проєкту або функціонування того чи іншого виду активів.

© Тітова Д. В., 2020

Стратегічне управління грошовими потоками є важливою складовою загальної стратегії розвитку підприємства [9]. Визначаючи важливість цього питання, запропоновано організаційно-інформаційну модель стратегічного управління грошовими потоками підприємства. Модель забезпечує визначення мети, завдань, етапів формування і реалізації стратегії.

Метою стратегічного управління грошовими потоками на підприємстві є забезпечення стану фінансової рівноваги на підприємстві, що проявляється в ефекті приросту чистого грошового потоку, за рахунок зменшення відтоку грошових коштів [5]. Таким чином, при збільшенні чистого грошового потоку зростає ефективність грошового потоку в цілому.

У запропонованій моделі наведено послідовність етапів дій з організації ефективної системи управління грошовими потоками, яка дозволяє підтримувати фінансову стійкість підприємства в процесі виробничо-господарської діяльності та розробляти стратегію і тактику.

Цільовими завданнями стратегічного управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги, аналіз, облік і контроль грошових потоків. Ці завдання виконуються фінансовими службами підприємств на таких етапах (рис. 1).

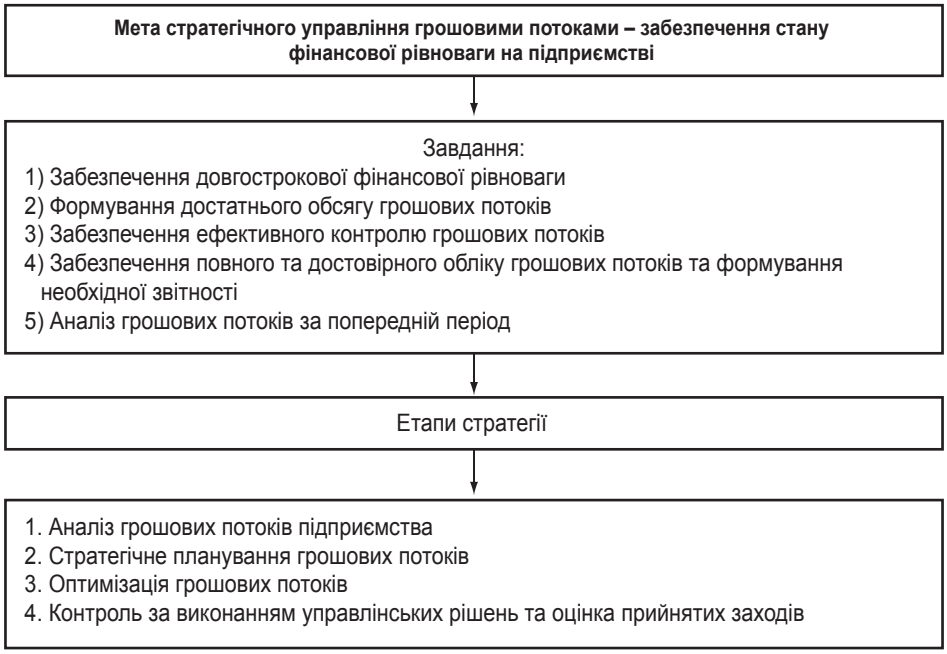

Рис. 1. **Концептуальна модель стратегічного управління грошовими потоками підприємства**

Характеристика етапів стратегії управління грошовими потоками підприємства:

1. Аналіз грошових потоків підприємства.

Для аналізу грошового потоку підприємства існують прямий і непрямий методи. Ці методи базовані на аналізі показників фінансової звітності («Баланс», «Звіт про фінансові результати» і «Звіт про рух грошових коштів підприємства») [8].

Дослідження проводилися на підставі підприємства ПАТ «Трест «Південзахіденергобуд», всі дані для аналізу економічної діяльності взяті з фінансової звітності за 2017–2019 роки (форми № 1 «Баланс» і форми № 2 «Звіт про фінансові результати», а також «звіт про прибутки і збитки») [1; 2].

За допомогою інформації двох форм звітності складено звіт про рух грошових коштів так, щоб можна було виділити джерела (притоки) та напрямки (відтоки) використання грошових коштів (табл. 2).

Таким чином, підприємство завдяки вивільненню грошових коштів, яке відбулося внаслідок зменшення довгострокових фінансових інвестицій, зменшення основних засобів, збільшення дебіторської заборгованості, збільшення інших оборотних активів, збільшення нематеріальних активів, змогло збільшити чистий прибуток, а також погасити зобов'язання перед бюджетом.

2. Стратегічне планування грошових потоків.

Основним призначенням цього етапу є розробка системи планів і планових показників із формування різних видів грошових потоків.

Таблиця 2

Звіт про рух грошових коштів ПАТ «Трест «Південзахіденергобуд»

Джерела грошових коштів (притоки)	Сума 2017–2018 рр.	Сума 2018–2019 рр.	Напрямки використання грошових коштів (відтоки)	Сума 2017–2018 рр.	Сума 2018–2019 рр.
1	2	3	4	5	6
Чистий прибуток	112	379	Збільшення запасів	-	15
Амортизація	14	15	Збільшення дебіторської заборгованості	456	90
Зменшення інвестиційної нерухомості	16	3	Збільшення інших оборотних активів	62	66
Зменшення довгострокових фінансових інвестицій	169	32	Збільшення основних засобів	-	5
Зменшення запасів	24		Збільшення нематеріальних активів	-	11
Збільшення кредиторської заборгованості	279	357	Зменшення інших поточних зобов'язань	10	-
Зменшення основних засобів	82	-	Збільшення за одержаними авансами	17	-
Збільшення поточних забезпечень	0	111	Вивільнені грошові кошти (приріст)	237	907
Збільшення нарахованої суми заробітної плати	6	78	-	-	-
Збільшення поточних зобов'язань перед бюджетом	78	87	-	-	-
Збільшення розрахунків зі страхування	2	12	-	-	-
Збільшення інших поточних зобов'язань	-	20	-	-	-
Всього притоків грошових коштів	782	1094	Всього відтоків грошових коштів	782	1094

3. Оптимізація грошових потоків.

На цьому етапі здійснюється вибір програмного продукту щодо автоматизованої обробки даних і формування звітних форм для прийняття управлінських рішень, для чого необхідно взяти до уваги специфіку підприємства.

4. Контроль за виконанням управлінських рішень та оцінка прийнятих заходів.

Заходи, що реалізуються, спрямовані на з'ясування ступеня досягнення стратегічних цілей підприємства. Така оцінка повинна обов'язково базуватись на аналізі досягнутого стану та неодмінно повинна враховувати економічні показники. Згідно з результатами оцінки виконання та аналізу результативності стратегії приймаються рішення стосовно коригування окремих складових управління грошовими потоками, здійснюються пошук і реалізація заходів з удосконалення управління грошовими потоками.

Управління грошовими потоками – це багатоплановий процес, що передбачає сотні можливих варіантів фінансово-господарських рішень, які коректуються відповідно до умов, що диктує підприємству ринкове середовище. Для організації управління грошовими потоками на підприємстві необхідно сформувати спеціальну групу у фінансовому відділі підприємства, в обов'язки якої б входило виконання фінансово-аналітичної роботи з управління грошовими потоками.

Адже своєчасне формування фінансової стратегії не дозволить підприємству допустити явища кризи, полегшить збереження фінансів, оптимізує грошові потоки для розвитку в перспективі.

Слід зауважити, що стратегічне управління грошовими потоками дає можливість підприємству виживати в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому поставлених цілей.

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

Література: 1. Консолідована річна фінансова звітність емітента за 2018 рік. URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115356/166/templ. **2.** Річна звітність емітента за 2019 рік. URL: https://smida.gov.ua/db/feed/showform/fin_general/30905. **3.** Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Эльга ; Ника-Центр, 2004. 656 с. **4.** Бочаров В. В. Финансовый менеджмент. Управление финансами : учебник. СПб. : УЭиФ, 2013. 641 с. **5.** Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций : учебник. М. : Финансы и статистика, 2013. 412 с. **6.** Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс. СПб. : Питер, 2007. 544 с. **7.** Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента. М. : Вильямс, 2006. 1232 с. **8.** Журавльова І. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 208 с. **9.** Циган Р. М. Стратегічне управління грошовими потоками. *Ефективна економіка.* 2012. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1635..

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДҐРУНТЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГОВИХ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

УДК 338.24

Тихомирова Д. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано популярні види стартапів, що пов'язані з аутсорсингом, проблеми їх відкриття в Україні. Запропоновано шляхи щодо вирішення таких проблем або покращення ситуації.*

Ключові слова: *види стартапів, аутсорсинг, шляхи вдосконалення, переваги аутсорсингу.*

Аннотация. *Проанализированы популярные виды стартапов, которые связаны с аутсорсингом, проблемы их открытия в Украине. Также предложены пути решения таких проблем или улучшение ситуации.*

Ключевые слова: *виды стартапов, аутсорсинг, пути усовершенствования, преимущества аутсорсинга.*

Annotation. *This paper analyzes the popular types of startups related to outsourcing, the problems of their opening in Ukraine. Ways to solve such problems or improve the situation are also suggested.*

Keywords: *types of startups, outsourcing, ways to improve, the benefits of outsourcing.*

На сьогодні в Україні на ринку фінансових послуг однією із вагомих та актуальних проблем є надання посередницьких послуг, а саме аутсорсинг. Оскільки це поняття з'явилось в нашій країні порівняно недавно, воно ще не зовсім розвинене та потребує уваги з боку економістів.

Загалом окремі аспекти розвитку аутсорсингових стартапів в Україні були висвітлені аспірантами та викладачами українських університетів: Курченко О. О. [2], Бандоріна Л. М. [1], Мрихіна О. Б., Стояновський А. Р. [4]. Та за такий короткий термін існування економісти все ж не досконало вивчили цю проблему.

© Тихомирова Д. В., 2020

Зараз все більше і більше підприємств користуються аутсорсинговими послугами, тому цей вид діяльності дуже популярний серед стартапів. Така тенденція повинна підштовхнути владу до більш детального розгляду питання щодо розвитку аутсорсингових стартапів в Україні.

Таким чином, основним завданням є дослідження шляхів удосконалення розвитку аутсорсингових стартапів в Україні.

Насамперед потрібно розібратись, що собою являє такий вид послуг.

Взагалі термін «аутсорсинг» («outsourcing») походить від англійського «outside resource using» – використання зовнішніх ресурсів [3].

У загальному законодавстві України поняття «аутсорсинг» нема, але воно існує окремо для певних операції. Наприклад, згідно з класифікацією видів економічної діяльності ДК 009:2010 це угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбирання персоналу, допоміжні функції.

В Україні аутсорсинг почав з'являтись ще з прийняттям незалежності, але популярності набув саме у часи розвитку IT-технологій, таким чином на сьогодні Україна являється однією з найбільш привабливих країн для аутсорсингу.

Наразі найчастіше така послуга використовується в банківській сфері, а саме: інформаційні технології (IT); адміністративні функції (здійснення постачальницько-збутових операцій, управління персоналом, організація рекламних заходів, маркетинг, ведення бухгалтерського обліку, рейтингові послуги тощо); господарські функції (прибирання приміщень (клінінг), організація громадського харчування).

Організації готові передати на аутсорсинг такі функції, як IT (97,7 %), рекрутинг і навчання персоналу (97,0 %), адміністративно-господарські функції (67,5 %) [6].

Сьогодні виокремлюють безліч переваг аутсорсингових компаній над утриманням власного штату спеціалістів у певній галузі.

Одними із найбільш затребуваних сфер аутсорсингу в Україні вважають логістику та бухгалтерський консалтинг. Прикладом можуть бути такі види аутсорсингу (табл. 1).

Таблиця 1

Приклади аутсорсингу

IT-аутсорсинг	Аутсорсинг бізнес-процесів (власне аутсорсинг)
Програмування, створення веб-ресурсів, розробка, супроводження програмного забезпечення, обслуговування техніки сторонніми спеціалізованими підприємствами	Передача підприємству-виконавцю окремих бізнес-процесів, які не є для підприємства основними: бухгалтерський облік, реклама, маркетинг і логістика

Джерело: сформовано автором на основі [5]

Застосування такого виду адміністрування дозволяє підприємствам:

- сфокусувати увагу на основному виді діяльності;
- знизити потреби в капіталовкладеннях;
- скоротити сукупні витрати;
- отримати сервісні послуги;
- гнучко реагувати на зміни ринку;
- оптимізувати штатний розклад [5].

Крім того, виокремлюють переваги саме для стартапів у технологічній галузі табл. 2.

Але, незважаючи на таку велику кількість переваг, є досить вагомі чинники, які заважають аутсорсингу з боку іноземного ринку розвиватись в Україні.

Часто інвестори хочуть знати, хто ще бере участь в розробці. Крім того, як і раніше, існують компанії, які не готові вкладатися в продукт, який розробляє стороння команда. Стартап, співзасновником або технічним директором якого є розробник, не повинен ділитися своїм ключовим кодом. Розкриття ключового коду без обмежень може привести до катастрофи.

Володіння інтелектуальною власністю відіграє критичну роль у технологічних стартапах. Якщо важливими знаннями володіють віддалені фрілансери, компанія може назавжди втратити права на продукт.

Таблиця 2

Переваги аутсорсингу IT-стартапів

Бюджет	Час	Управління
Переважна більшість технологічних стартапів обмежені в коштах. Часто вони фінансують самі себе, і капіталу просто не вистачає на власного розробника. Їм потрібні кращі фахівці за найнижчою ціною: це саме те, що можна знайти в Україні	Найчастіше фінансування отримує команда, яка першою представила прототип свого продукту. Стартапам, які борються за фінансування, необхідно показати прототип якомога швидше – аутсорсинг дозволяє вирішити цю задачу	Аутсорсинг програмної розробки дозволяє керівникам стартапу зосередитися на загальній картинці, не відволікаючись на контроль за власними розробниками

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Права на інтелектуальну власність – слизька тема, незважаючи на те, що Україна працює над удосконаленням законів у цій сфері [7].

Також нема суворо прописаної законодавчої бази щодо таких видів співпрацювання. Лише в Цивільному кодексі в ст. 6 та ст. 627 віддалено згадується подібний вид договорів, а саме «Сторони мають право укласти договір, який не передбачений актами цивільного законодавства, але відповідає загальним засадам цивільного законодавства», далі «сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням вимог цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості». Ці статті дозволяють сторонам визначити сутність договору на свій розсуд та включати у нього роботи, які мають на увазі аутсорсинг [8].

До недоліків також відносять проблему ліцензування аутсорсингу у сфері банківської справи, загрозу принципу конфіденційності інформації, зокрема, про діяльність клієнта з боку організації-аутсорсера, загрозу банкрутства організації-аутсорсера, можливість перевищення витрат на здійснення аутсорсингових операцій над тими, які мав би банк, якби їх виконував «внутрішній» персонал, ризик репутації, тобто відповідність наданих послуг задекларованим стандартам [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що на сьогодні Україна досить привабліва для утворення аутсорсингових компаній, як вітчизняних так і іноземних. Але, незважаючи на таку привабливість, потрібно ще звернути увагу на досить великий перелік недоліків, змінивши які, можна привернути ще більшу увагу підприємств, що користуються такими послугами або їх надають.

Проблеми надання посередницьких послуг, а саме аутсорсингу:

- недостатня нормативно-правова база регулювання таких відносин;
- захист конфіденційної інформації та недосконаліть програмного забезпечення;
- загроза банкрутства організації-аутсорсера;
- відповідність послуг, що надаються задекларованим державним стандартам;
- захист прав інтелектуальної власності в Україні у процесі розвитку;
- небажання або відсутність можливості різним компаніям працювати в одній інформаційній системі.

Для того щоб змінити таку ситуацію, спочатку потрібно реформувати українське законодавство та ввести поняття аутсорсингу, детально прописати сторонам всі ключові моменти. Також потрібно переглянути нормативно правові акти щодо захисту прав інтелектуальної власності та конфіденційної інформації. Не менш важливим є удосконалення програмного забезпечення. Незважаючи на привабливу економічну екосистему, потрібно зробити багато реформувань для досягнення міжнародного рівня.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Бандоріна Л. М. Тенденції використання аутсорсингу стартап-компаніями. *Проблеми економіки та політичної економії.* 2019. № 1 (8). С. 158–167. **2.** Курченко О. О. Становлення та розвиток стартапів в Україні: проблеми та шляхи вирішення. *Український соціум.* 2016. № 2 (57). С. 80–87. **3.** Микало О. І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг». URL: http://economy. kpi.ua/files/files/22_kpi_2010_7.pdf. **4.** Мрихіна О. Б., Стояновський А. Р. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальнії проблеми економіки.* 2015. № 9 (171). С. 215–225. **5.** Ринок аутсорсингових послуг в Україні. URL: file:///c:/users/%-d0%94%d0%b0%d1%88%d0%b0/downloa-ds/201228-449965-1-pb.

pdf. **6.** Роль і місце аутсорсингу в організації діяльності банків. URL: http://www.econ.vernad.skyjournals.in.ua/journals/2019/30_6-9_5/30_69_5_2/13.pdf. **7.** Україна в числі найбільш швидко зростаючих ринків аутсорсингу – і ось чому. URL: https://blog.payoneer.com-/ua/home-page-ua/ukraine-outsourcing-locations/. **8.** Цивільний кодекс України. URL: https://zakon.rada.g-ov.ua/laws/show/435-15#text.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.6

Ткаченко Ю. Г.

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

Анотація. *У статті розкрито проблему неоднозначності підходів до визначення економічної сутності управління фінансової безпеки підприємства. Наведено морфологічну оцінку поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» на основі робіт вітчизняних науковців. Відображено авторське бачення сутності управління фінансовою безпекою підприємства.*

Ключові слова: *управління фінансовою безпекою підприємства, ризики, фінансовий стан, фінансові інструменти.*

Аннотация. *В статье раскрыта проблема неоднозначности подходов к определению экономической сущности управления финансовой безопасностью предприятия. Представлена морфологическая оценка понятия «управление финансовой безопасностью предприятия» на основе работ отечественных ученых. Отражено авторское видение сущности управления финансовой безопасностью предприятия.*

Ключевые слова: *управление финансовой безопасностью предприятия, риски, финансовое состояние, финансовые инструменты.*

Annotation. *The article reveals the problem of ambiguity of approaches to determining the economic essence of financial security management of the enterprise. The morphological assessment of the concept of "management of financial security of the enterprise" on the basis of works of domestic scientists is given. The author's vision of the essence of financial security management of the enterprise is reflected.*

Keywords: *financial security management of the enterprise, risks, financial condition, financial instruments.*

Забезпечення сталого розвитку підприємства будь-якої галузі діяльності неможливе без розробки й проведення самостійної стратегії, що в сучасній економіці визначається наявністю ефективної системи його фінансової безпеки. У зв'язку з цим все більшої актуальності набуває питання формування механізму фінансової безпеки підприємства як гаранта ефективного розвитку господарюючого суб'єкта в умовах сьогодення [7].

Дослідженням сутності управління фінансовою безпекою займалися такі науковці, як Бланк І. А. [1], Горячева К. С. [2], Єпіфанов А. О. [3], Кириченко О. А. [4], Кракос Ю. Б. [5], Кудрицька Ж. В. [6], Папєхін Р. С. [8], Ревенчук Н. Й. [9] та інші. На сьогодні не існує єдиного визначення цього поняття, отже, запропоновані авторами визначення носять дискусійний характер.

© Ткаченко Ю. Г., 2020

Метою дослідження є систематизація наукових поглядів щодо сутності поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» та уточнення цього терміна на основі проведеного дослідження.

Вивчення літератури з питань розкриття сутності поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» показує наявність розмаїття тлумачень, які розрізняються підходами вчених до їх першооснови, ступенем деталізації.

Так, наприклад, Горячева К. С. [2] вважає, що управління фінансовою безпекою – це такий фінансовий стан управління, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до зовнішніх і внутрішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів; по-четверте, забезпечувати розвиток усієї фінансової системи.

За думкою Папехіна Р. С. [8], сутність управління фінансової безпеки підприємства полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища.

Доктор економічних наук Єпіфанов А. О. трактує управління фінансовою безпекою як стан підприємства, що:

– дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність у довгостроковому періоді;

– забезпечує фінансову незалежність і задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення;

– здатен протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству;

– забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень, захищає фінансові інтереси власників підприємства [3].

Цікавий підхід до трактування сутності управління фінансовою безпекою зустрічається у Кудрицької Ж. В. [6], яка розглядає її як систему, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства. Реверчук Н. Й. трактує поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» як захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання ресурсів [9].

Окремі науковці управління фінансовою безпекою розглядають як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію. Так, на думку Кракос Ю. Б. [5], суть управління фінансовою безпекою полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовищ [5]. Такої ж думки дотримуються Папехін Р. С. [8].

Кириченко О. А. [4] визначає управління фінансовою безпекою підприємства як діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах.

Ґрунтовно дослідив істотні характеристики поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» Бланк І. А. Він виділив такі характеристики:

1) управління фінансовою безпекою підприємства є основним елементом системи економічної безпеки підприємства;

2) управління фінансовою безпекою є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображає рівень його фінансової захищеності;

3) об'єктом її забезпечення є сформована система пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства, що потребують захисту в процесі його фінансової діяльності;

4) основою формування та управління фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам;

5) система конкретного підприємства припускає диференційований рівень кількісних і якісних параметрів захищеності фінансових інтересів, адекватний його фінансовій філософії;

6) фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства;

7) важливою цільовою спрямованістю системи фінансової безпеки підприємства є створення необхідних передумов стійкого зростання підприємства в поточному і перспективному періодах [1].

Ґрунтуючись на думках вищезазначених науковців щодо розглянутого поняття, було систематизовано погляди щодо поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» (табл. 1).

Таблиця 1

Морфологічна оцінка поняття «управління фінансовою безпекою підприємства»

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення	Джерело / Автор
Діяльність	з контролю ризиків	від зовнішніх і внутрішніх загроз для забезпечення стабільного розвитку підприємництва	Кудрицька Ж. В. [6]
Стан	фінансових інструментів, технологій і послуг	характеризується здатністю підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів	Горячева К. С. [2]
	фінансової стійкості	в якому повинно знаходитися підприємство	Папєхін Р. С. [8]
	ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства	виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства	Кириченко О. А. [4]
Захист	від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства	досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів	Ревенчук Н. Й. [9]
Здатність	суб'єкта підприємництва	здійснювати свою господарську діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень	Єпіфанов А. О. [3]
	підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію	відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовищ	Кракос Ю. Б. [5]

Узагальнення існуючих трактувань поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» дозволило окреслити його сутність таким чином:

- стан ефективного управління фінансовими інструментами;
- здатність підприємства здійснювати свою діяльність, розробляти і проводити фінансову стратегію;
- діяльність з контролю та управління над ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх;
- управління та захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства.

Аналіз підходів дозволив визначити поняття «управління фінансовою безпекою підприємства» як процес управління станом фінансової стійкості підприємства, що передбачає найбільш ефективний шлях використання ресурсів підприємства для здійснення господарської діяльність, шляхом використання сукупності взаємопов'язаних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів і забезпечити належний їх рівень у майбутньому.

Таким чином, у статті було розглянуто погляди вітчизняних науковців на економічну сутність поняття «управління фінансовою безпекою підприємство». Систематизовано погляди науковців на проблему формування поняття «управління фінансовою безпекою підприємства». Виявлено основні морфологічні групи, що формують поняття «управління фінансовою безпекою підприємства», а саме: діяльність, стан, здатність, захист. Сформовано авторське бачення сутності управління фінансовою безпекою підприємства

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

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2006. 776 с. **2.** Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. *Економіст*. 2013. № 8. С. 65–67. **3.** Єпіфанов А. О., Пластун О. Л. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 295 с. **4.** Кириченко О. А., Кудря І. В. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи. *Інвестиції: практика та досвід.* 2009. № 10. С. 22–26. **5.** Кра-

кос Ю. Б., Разгон Р. О. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.* 2018. № 1 (1). С. 86–97. **6.** Кудрицька Ж. В. Система управління фінансовою безпекою підприємства. *Ефективна економіка.* 2012. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua. **7.** Мулик Я. І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки*. 2013. № 3 (80). С. 195–206. **8.** Папехин Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий. Волгоград : Волгоград. науч. изд-во, 2017. 16 с. **9.** Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія. Львів : ЛБІНБУ, 2014. 175 с.

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ: ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

УДК 657.36

Трехліб О. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти складання Звіту про фінансові результати діяльності підприємства відповідно до МСФЗ та П(С)БО. Висвітлено порядок відображення доходів та витрат, форми звітності, використання грошового вимірника, деталізації статей, строки подання річної звітності.*

Ключові слова: *звіт, витрати, доходи, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), фінансові результати, сукупний дохід, фінансовий стан підприємства.*

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты составления Отчета о финансовых результатах деятельности предприятия в соответствии с МСФО и П(С)БУ. Освещен порядок отражения доходов и расходов, формы отчетности, использование денежного измерителя, детализации статей, сроки представления годовой отчетности.*

Ключевые слова: *отчет, расходы, доходы, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета (НП(С)БУ), Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), финансовые результаты, совокупный доход, финансовое состояние предприятия.*

Annotation. *The article discusses the theoretical and practical aspects of drawingup a Profit&Loss Report of an enterprise in accordance with IFRS and P(S)BU. The procedure for reflecting income and expenses, reporting forms, the use of a monetarymeter, it emdetailing, deadlines for submitting annual reports.*

Keywords: *report, expenses, income, National regulations (standards) ofaccounting (NR(S)UA), International Financial Reporting Standards (IFRS), financial results, total income, financial condition of the company.*

Поточна економічна ситуація в усьому світі трактує нові умови господарювання для всіх галузей економіки, тому вітчизняні підприємства повинні адаптуватися до наявних змін і самостійно забезпечувати свою конкурен-

© Трехліб О. О., 2020

тоспроможність. Будь-яке комерційне підприємство має на меті отримання позитивного фінансового результату, що змушує їх здійснювати заходи щодо залучення інвестицій чи виходу на нові ринку збуту. Тому такі умови визначають необхідність подання фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) для таких підприємств.

Звіт про фінансові результати не є виключенням, адже це один з найважливіших фінансових документів для потенційного інвестора, який свідчить про прозорість наведеної інформації, фінансовий стан і перспективи розвитку.

Для українських підприємств ця тема є досить актуальною, адже існують підприємства, які зобов'язані здійснювати свою господарську діяльність за МСФЗ, перелік яких можна знайти у ст. 12-1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1999 р. [7]. Також серед українських підприємств є прогресивні суб'єкти господарювання, які добровільно складають і подають фінансову звітність відповідно до МСФЗ, що значно підвищує їх репутацію та можливості розвитку на світових ринках.

Незважаючи на це все, з'являються нові проблеми у зв'язку з тим, що не завжди можна знайти якісно перекладений текст українською мовою, нові стандарти чи оновлення потребують деякого часу, щоб з'явитися на сайті Мінфіну чи Верховної Ради. Саме тому ця тема є досить актуальною та потребує подальшого дослідження.

Багато наукових праць як вітчизняних, так і закордонних учених було присвячено питанням розкриття теоретичних та практичних аспектів складання фінансової звітності та розрахунку фінансових результатів діяльності. Зокрема, це роботи Бондаренко Н. М. [1], Білухи М. Т., Єрмолаєвої М. В. [2], Линник О. І. [3], Бутинця Ф. Ф., Ночовної Ю. О. [5], Вейгант Дж. та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених цій темі, й досі є проблемні питання щодо організації, складання чи трансформації фінансової звітності за МСФЗ.

Метою цієї статті є дослідження та виявлення розбіжностей щодо методичних засад відображення інформації про прибутки та збитки у Звіті про фінансові результати діяльності підприємства відповідно до МСФЗ та П(С)БО.

Історично НП(С)БО створювалися на основі інформації, розміщеної в МСФЗ, але все ж таки існують розбіжності, зокрема щодо Звіту про сукупний дохід. Цей вид звітності слугує джерелом інформації для аналізу поточного фінансового становища, прогнозування майбутнього тощо. Щодо оформлення Звіту про сукупний дохід, то в НП(С)БО 1 йдеться про таке: підприємство може самостійно формувати кількість статей, не включаючи до звіту статті, за якими інформація відсутня щонайменше два звітних періоди [4].

Також існує можливість включати до звіту статті, які віднесені до додаткових статей фінансової звітності зі збереженням назви й коду рядка за умови, що інформація, наведена в цих статтях, є суттєвою, та оцінка статті може бути достовірно визначена. Цей принцип НП(С)БО відображення статті в Звіті про фінансові результати відповідає рекомендаціям МСБО 1, тобто суттєвої відмінності не спостерігається [6].

Основні відмінності при складанні Звіту про сукупний дохід за МСФЗ та НП(С)БО наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності складання звіту про сукупний дохід за МСФЗ і НП(С)БО

Критерій	НП(С)БО 1 [6]	МСФЗ 1 [6]
Форма звітності	Чітко регламентована. Наявний порядок заповнення	Нерегламентована. Наявні статті, які обов'язково повинні бути у звіті. Чіткі вказівки щодо заповнення відсутні
Відображення витрат	Витрати класифікуються за видами діяльності та за елементами	Витрати класифікуються або елементами витрат, або за функціями витрат
Відображення доходів	Доходи класифікуються на доходи операційної, фінансової та іншої діяльності.	Доходи класифікуються на доходи від звичайної діяльності та прибуток від інших операцій.
Звітна дата	Фіксована	Нефіксована
Грошовий вимірник	Гривня	Будь-яка валюта
Деталізація статей	Висока	Невисока
Відображення інформації про сукупний дохід	Передбачається у Звіті про фінансові результати	Передбачається у окремому звіті

Що стосується відображення витрат і доходів у звіті, то така відповідальність належить бухгалтерові підприємства: у випадку звітності за НП(С)БО витрати та доходи мають бути чітко віднесені до кожної групи, а у випадку звітності за МСФЗ – звіт може бути складеним двома різними способами:

1) витрати відображаються за їх функціональним призначенням, тобто поділяються за місцем витрачання, наприклад, собівартість продукції, адміністративні витрати, виробничі витрати, витрати на збут;

2) витрати відображаються в залежності від характеру й потім їх не розносять за функціональним призначенням, наприклад, заробітна плата, амортизація тощо [2].

НП(С)БО вимагають відображення витрат за функціями у 1-му розділі Звіту про сукупний дохід, а у 3-му – за елементами, тобто дотримується вимова відображення витрат за всіма характеристиками [4].

Також за системою складання Звіту про фінансові результати допускаються можливість формування звіту з двох окремих блоків (горизонтальний спосіб): доходи та витрати формуються окремо. Такий спосіб не досить поширений, бо він не дозволяє обчислити проміжні результати до отримання фінансового результату. Проміжні результати, наприклад, валовий прибуток, прибуток до оподаткування, є дуже важливими при здійснення аналізу [1].

Основна відмінність складання фінансової звітності за МСФЗ та НП(С)БО – це те, що національні стандарти – це затверджені Міністерством фінансів України нормативні документи, які є обов'язковими до виконання, а міжнародні стандарти – це лише рекомендації. Таким чином, кожне підприємство, зважаючи на розмір, галузь господарювання, місцезнаходження, може самостійно складати, оформлювати та редагувати фінансову звітність за потребою [3].

Перевагою складання фінансової звітності, в тому числі і Звіту про сукупний дохід, за МСБО є те, що фінансовий рік не обов'язково повинен збігатися з календарним роком, що дає можливість розподілити навантаження більш рівномірно. НП(С)БО вимагають подання річної фінансової звітності в чітко регламентовані строки, а саме до двадцять восьмого лютого [5].

Отже, зважаючи на все вищезазначене, можна зробити такі висновки: все більш актуальним постає процес переходу складання фінансової звітності відповідно до МСФЗ, що є позитивною тенденцією. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку є дещо схожими один на одного, але застосування кожного методу має різні результати.

Фінансова звітність, складена за МСФЗ, в тому числі й Звіт про сукупний дохід, є більш привабливим для інвесторів чи кредиторів, ціннішим на міжнародному ринку та більш простим для складання, бо кожний бухгалтер може самостійно обрати схему формування такого звіту залежно від потреб підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.

Література: 1. Бондаренко Н. М., Таран В. В. Методичні аспекти формування у звітності інформації про фінансові результати за П(С)БО та МСФЗ. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2017. № 28. С. 209–212. **2.** Єрмолаєва М. В., Скакун В. П. Сутність витрат згідно міжнародних та національних стандартів обліку і звітності. *Крок*. 2016. № 1. С. 129–132. **3.** Линник О. І., Артеменко Н. В., Бондаренко О. М. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід). Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. моногр. / ред. О. В. Манойленко. Харків : НТУ ХПІ, 2015. 214 с. **4.** Про затвердження Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ МФУ від 07.02.2013 № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text. **5.** Ночовна Ю. О. Особливості розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за національними та міжнародними стандартами. *Ефективна економіка.* 2018. Вип. 11. DOI: 10.32702/2307-2105-2018.11.95. **6.** Подання фінансової звітності: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-1-podannya-finansovoji-zvitnosti?app_id=23. **7.** 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#Text.

КОНСАЛТИНГ ТА АУТСОРСИНГ ЯК СУЧАСНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 657.36

Трехліб О. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *. У статті розкрито роль консалтингу й аутсорсингу як сучасних елементів системи управління підприємством, визначено їхній вплив на галузь сільського господарства, тенденції розвитку та вказано основні переваги та недоліки використання цих інформаційно-консультаційних послуг.*

Ключові слова: *консалтинг, агроконсалтинг, аутсорсинг, сільське господарство, підприємство, агросектор, інформаційно-консультаційні послуги.*

Аннотация. *В статье раскрыта роль консалтинга и аутсорсинга как современных элементов системы управления предприятием, определены их влияние на отрасль сельского хозяйства, тенденции развития, и указаны основные преимущества и недостатки использования данных информационно-консультационных услуг.*

Ключевые слова: *консалтинг, агроконсалтинг, аутсорсинг, сельское хозяйство, предприятие, агросектор, информационно-консультационные услуги.*

Annotation. *The article reveals the role of consulting and outsourcing as modern elements of the enterprise management system, determines their impact on the agricultural sector, development trends, and indicates the main advantages and disadvantages of using these information and consulting services.*

Keywords: *consulting, agricultural consulting, outsourcing, agriculture, enterprise, agricultural sector, information and consulting services.*

Аграрний сектор залишається однією з прогресивних сфер діяльності України, демонструючи значну частку у ВВП країни за останні 5 років та експорті, створюючи нові робочі місця, що, своєю чергою, зменшує рівень бідності та надаючи продукти харчування та сировину для населення та виробничих підприємств відповідно, як це видно на рис. 1.

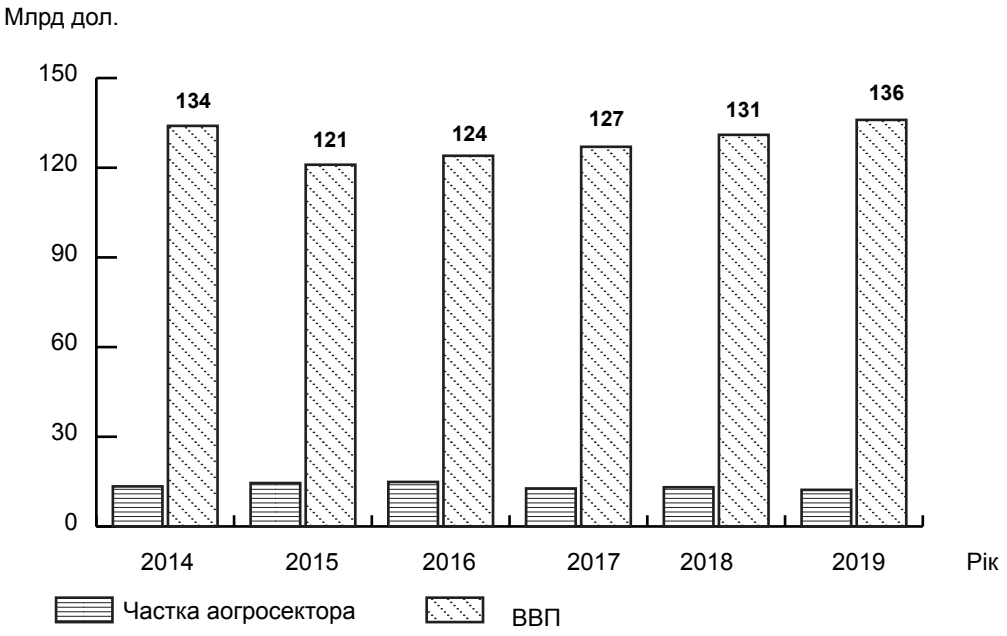

Рис. 1. **Реальний ВВП України та частка сільського господарства у ВВП України у 2014–2019 рр.** [2]

© Трехліб О. О., 2020

Аграрний сектор займає лідируючу позицію не тільки в межах України, а й належить до країн-лідерів за вирощування та експортом сільськогосподарської продукції у світі [2].

Сільське господарство є відносно стійким, навіть у часи кризи ця сфера діяльності зазнає не таких значних витрат порівняно з іншими галузями, що можна пояснити сприятливим впливом природних умов цієї території, але водночас існують значні ризики господарювання. Першочерговою проблемою для галузі сільського господарства є мінливий клімат, також глобалізація світових продовольчих ринків, підвищення конкуренції на ринку, зростання світових цін тощо створюють нові умови господарювання. Саме тому ця тема є особливо актуальною, адже постає питання якісного інформаційно-консультаційного забезпечення у вигляді консалтингу та аутсорсингу для підприємств у галузі сільського господарства, адже саме цей крок дозволить підприємцям мінімізувати свої витрати, покращити якість товарів чи послуг та отримати допомогу кваліфікованих спеціалістів.

Метою цієї роботи є розкриття ролі консалтингу й аутсорсингу як сучасних елементів системи управління сільськогосподарським підприємством, визначення їхнього впливу на галузь сільського господарства.

Об'єкт дослідження – інформаційно-консультаційні послуги на ринку послуг.

Предмет дослідження – консалтинг та аутсорсинг як засоби управління підприємством в аграрному секторі.

Тема консалтингу та аутсорсингу в аграрному секторі була висвітлена у наукових працях багатьох як вітчизняних, так і закордонних вчених, серед яких: Т. П. Кальна-Дубінюк, О. В. Родіонов, D. K. Amitabh, М. О. Тонюк, Т. Г. Савченко, Е. А. Афонін, О. І. Комаріст та ін. У наукових роботах цих авторів висвітлюються основні поняття та способи впливу інформаційно-консультаційних послуг на підприємства, зокрема в агросекторі, але ця тема не є досконало досліджена, що вимагає подальших досліджень і розробок.

Найкраще характеризує сутність терміна «консалтинг» Кальна- Дубінюк Т. П., яка вважає, що консалтинг – процес інтелектуальної професійної діяльності людини, що формує рекомендації, результатом яких є надання людині, що приймає рішення, оптимальних професійних порад або настанов, які сприяють вибору найкращого розв'язання проблем щодо функціонування виробництва та управління об'єктом (суб'єктом) та/або процесом [3].

Такі поняття, як консалтинг та аутсорсинг, набувають особливої популярності серед розвинених виробництв у галузі сільського господарства завдяки їхнім перевагам, зображеним на рис. 2. В результаті використання агровиробник отримує аргументовану базу знань для досягнення поставленої мети в непрофільному предметі: чи то отримання юридичної консультації, чи то пошук альтернативних шляхів господарювання, чи то вихід з кризової ситуації тощо [6].

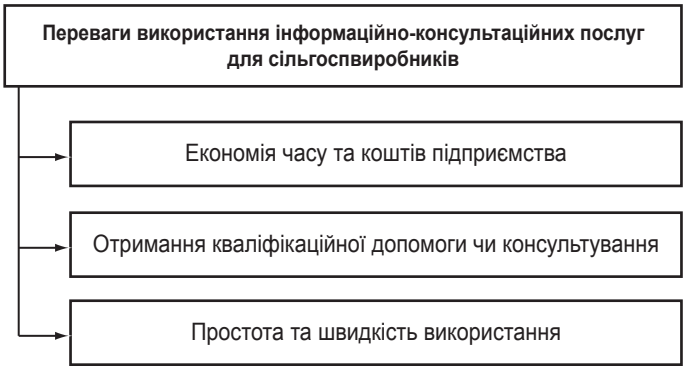

Рис. 2. **Переваги використання інформаційно-консультаційних послуг для сільгоспвиробників**

Що стосується недоліків залучення аутсорсингових підприємств до власного бізнесу, то вони також наявні, зокрема: існує ймовірність втрати конфіденційної інформації, не завжди існує можливість швидкого реагування на негайні проблеми чи питання, неможливість власного контролювання справ, переданих до аутсорсингу, законодавча база щодо регулювання консалтингових та аутсорсингових компаній в Україні не є допрацьованою.

Особливо затребуваними консалтинг та аутсорсинг є в західних країнах. У цих країнах близько 50 % підприємств залучують до процесу господарювання аутсорсингові компанії [1].

Що стосується України, то можна сказати, що Україна є більше експортером аутсорсингових послуг, ніж імпортером. Найчастіше українські компанії надають такі послуги в США та Європу.

Консалтинг в галузі сільського господарства отримав власну назву – агроконсалтинг. Цей вид консалтингу виступає невід'ємною ланкою в ринковій економіці, адже основною метою цього виду послуг є допомога чи кон-

сультування учасників агросектора у питаннях, пов'язаних зі всіма ринковими змінами, в тому числі зі зміною економічної кон'юнктури. Тому з появою інноваційних змін підвищується попит на консультаційні послуги з метою поліпшити господарювання та залишитися конкурентоспроможним.

Потрібно зазначити, що попит на інформаційно-консультаційні послуги в галузі сільського господарства України значно нижче за попит на ці ж послуги, наприклад, у галузі ІТ-технологій. В останній час все більше підприємств, які тісно співпрацюють з великими сільськогосподарськими підприємствами (реалізатори хімічного захисту рослин, сільськогосподарської техніки тощо), намагаються впроваджувати такі послуги шляхом проведення семінарів, виставок, конференцій, вебінарів, індивідуальних консультацій, що провокує підвищення попиту на інформаційно-консультаційні послуги в Україні, зокрема і в агросекторі [4].

Однією із складових агроконсалтингу є аутсорсинг, тобто передавання певного виду роботи стороннім організаціям. Особливо доречним є використання аутсорсингових послуг для ведення бухгалтерського обліку, юридичного консультування, маркетингової кампанії чи технічної підтримки сільськогосподарського підприємства, адже постійні витрати на такі потреби можуть бути зависокі для сільськогосподарського підприємства, яке займається сезонною роботою.

Тобто найчастіше аграрії передають в управління непрофільні види робіт, що є обгрунтовано, адже у разі неправильного підходу до таких проблем підприємство може зазнати значних збитків. Особливо це актуально для інвестиційних проєктів у сільськогосподарські підприємства, адже такі дії вимагають аргументованої допомоги незацікавленої особи. Такі дії зі сторони керівництва можуть провокувати вивільнення додаткових коштів, оптимізацію виробництва тощо [5].

Отже, зважаючи на все вищезазначене, можна стверджувати, що агроконсалтинг та аутсорсинг є перспективними напрямами розвитку серед сільськогосподарських підприємств. Попит на ці інформаційні послуги має тенденцію до зростання, що є результатом постійних змін умов господарювання та бажанням сільськогосподарських підприємств отримувати кваліфіковану допомогу в непрофільних сферах господарювання, щоб залишатися конкурентоспроможними. Застосування таких елементів системи управління, як консалтинг та аутсорсинг, може бути ефективними інструментами, які стимулюватимуть розвиток земельних відносин у агросекторі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тирінов А. В.

Література: 1. Amitabh D. K. Human Resource Outsourcing: Issues and Challenges. *The Journal of Nepalese Business Studies.* 2007. Vol. IV. No. 1. P. 38–46. **2.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. **3.** Кальна-Дубінюк Т. П. Роль консалтингу в інноваційному розвитку сільськогосподарських підприємств, закладів культури, туризму та освіти. *Економіка і менеджмент культури.* 2014. № 1. С. 15–20. **4.** Кустовська О. В. Важливість консалтингової діяльності з питань землеустрою в аграрному секторі економіки України. *Сталий розвиток економіки.* 2012. № 6. С. 165–168. **5.** Савченко Т. Г. Консалтинг та аутсорсинг як сучасні інструменти управління підприємством. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка».* 2019. № 2. С. 7–12. DOI: 10.21272/1817-9215.2019.2-1. **6.** Тонюк М. О. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Економіка і суспільство.* 2017. № 17. С. 372–376.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.6:658.15

Трехліб О. О.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *У статті досліджено особливості організації аудиту фінансових результатів діяльності підприємства. Було виокремлено етапи аудиту фінансових результатів та охарактеризовано їх, аргументовано необхідність проведення цього типу перевірки.*

Ключові слова: *аудит, фінансові результати, доходи, витрати, аудиторська група, підприємство, аудиторський висновок.*

Аннотация. *В статье исследованы особенности организации аудита финансовых результатов деятельности предприятия. Были выделены этапы аудита финансовых результатов и охарактеризованы, аргументирована необходимость проведения данного типа проверки.*

Ключевые слова: *аудит, финансовые результаты, доходы, расходы, аудиторская группа, предприятие, аудиторское заключение.*

Annotation. *The article studies the features of the organization of audit of financial results of the enterprise. The stages of the audit of financial results and their characteristics were highlighted, the need for this type of audit was reasoned.*

Keywords: *audit, financial results, income, expenses, auditgroup, company, auditor's report.*

Фінансові результати діяльності приватного підприємства будь-якої галузі господарювання слугують суттєвим економічним індикатором, адже саме цей показник відображує результат господарювання, свідчить про достатність чи недостатність підприємства, характеризує можливості розширення виробництва чи удосконалення якості товарів, послуг тощо.

Такий показник, як фінансові результати діяльності, є одним із найвагоміших майже для всіх зацікавлених користувачів фінансової звітності, незалежно від того, чи то кредитор, інвестор або податкова служба. Всі контрагенти зацікавлені в тому, щоб отримати максимально достовірну та правдиву інформацію, тому аудит фінансових результатів діяльності підприємства залишається й нині актуальним питанням.

Питання теоретичних аспектів, особливості проведення, організації та методики аудиту було висвітлено в наукових працях багатьох вчених-економістів, зокрема І. М. Назаренко [5; 6], М. Т. Білухи, М. О. Виноградової [1], Ф. Ф. Бутинця, Л. І. Жидєєвої [1], Н. Й. Радіонової, Н. Ю. Мардус [7], Т. О. Каменської [3] та багатьох інших. Незважаючи на значну кількість робіт з цієї теми, проблемні питання щодо організації та особливостей аудиту фінансових результатів підприємства вимагають подальших досліджень і наукових розробок.

Метою цієї статті є дослідження організації проведення аудиту, виявлення особливостей цієї роботи та аргументування необхідності проведення аудиту фінансових результатів.

До аудиту фінансової звітності обов'язково входить аудит фінансових результатів. Аудит фінансових результатів направлений на достовірне визначення правдивого кінцевого результату та всіх аспектів, пов'язаних з фінансовими результатами. Основним джерелом інформації для такої перевірки є Звіт про фінансові результати (форма № 2).

Процес перевірки можна поділити на чотири етапи, кожний з яких має ряд завдань (рис. 1).

На організаційному етапі аудиторська компанія ознайомлюється з підприємством-клієнтом, проводить оцінку аудиторського ризику, складає лист-зобов'язання. Якщо аудиторське підприємство приймає цього клієнта, вони укладають договір про проведення аудиту.

Підготовчий етап потрібен для того, аби була сформована група аудиторів, яка буде працювати з клієнтом, та обговорення суміжних питань, наприклад, залучення інших спеціалістів тощо [1].

© Трехліб О. О., 2020

Рис. 1. **Етапи аудиту фінансових результатів підприємства** [5]

Під час робочого етапу аудитори перевіряють клієнта на законність проведених дій, правильність складання первинних документів. Також проводиться аудит доходів і витрат, під час якого вивчаються матеріали облікової політики щодо фінансових результатів, перевіряються умови визнання доходів і витрат, відповідність документів, розрахунок суттєвості груп доходів, правильність віднесення доходів до кожної з груп, достовірність господарських операцій, ведення аналітичного обліку витрат, відображення записів аналітичного та синтетичного обліків, правильність відображення доходів та витрат у фінансовій звітності [5]. Потім аудитор повинен перевірити правильність визначення фінансового результату та податку на прибуток, їх відображення у фінансовій звітності.

Аудит витрат передбачає перевірку правильності списання прямих витрат і загальновиробничих витрат на собівартість. При цьому потрібно розрізняти віднесення таких витрат на собівартість товарів, готової продукції чи послуги. Потрібно перевірити правильність формування витрат у розрізі адміністративних, інших операційних та збутових, адже вони не включаються до собівартості, а відразу зменшують фінансовий результат [7].

Аудитор може використовувати арифметичну перевірку, зрівнювати одну й ту ж суму в різних документах на факт розбіжності.

На фінальному етапі керівник аудиту здійснює підготовку до аудиторського висновку та формує аудиторський звіт зі всіма підтвердженнями або спростуваннями інформації щодо фінансових результатів.

Аудиторський звіт і висновок формуються на основі положень міжнародних стандартів аудиту, професійності аудиторської групи, методів і процедур аудиторів.

Аудитори обов'язково керуються МСА 250 «Розгляд законодавчих та нормативних актів під час аудиту фінансової звітності», щоб зрозуміти законодавчу та нормативну бази, які застосовуються до клієнта залежно від типу підприємства, галузі господарювання тощо й потім зіставити фактичне дотримання вимог з належним.

У процесі своєї господарської діяльності підприємство повинно дотримуватися вимог таких нормативних актів: Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО чи МСФЗ, зокрема НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 18 «Дохід», МСБО 23 «Витрати та позики», Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності, Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, Методичних рекомендацій з перевірки порівнянності показників фінансової звітності, Порядку подання фінансової звітності й ін. [4].

Таким чином, на основі вищенаведеного можна зробити такі висновки: позитивний фінансовий результат є метою діяльності будь-якого комерційного підприємства, тому є дуже важливим не допустити завищення витрат з метою сплати меншої суми податкових відрахувань чи зменшення доходів з метою їх вилучення у власних інтересах.

Тому аудит фінансових результатів є необхідною процедурою для кожного підприємства, адже це впливає як на інших зацікавлених суб'єктів господарювання (інвесторів, кредиторів), так і на національну економіку (подат-

кова служба). Аудит фінансових результатів передбачає велику кількість процедур і прийомів, які дозволяють виявити як необачність бухгалтера, так і шахрайські дії, що дозволить попередити чи виправити проблемні моменти господарювання й запобігти цьому в подальшому.

Якісний аудит вимагає добре сформованої нормативної бази з усіма вимогами та рекомендаціями зі сторони держави та професійні, кваліфіковані кадри для проведення таких перевірок, що забезпечить індивідуальне сумлінне ведення господарської діяльності як окремим суб'єктом господарювання, так і державою.

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

Література: 1. Виноградова М. О., Жидєєва Л. І. Аудит : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2014. 654 с. **2.** Лядова Ю. О. Аналіз доцільності залучення кредитних ресурсів підприємством: зміст та функціональне призначення в аудиторській практиці. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. № 7. С. 840–844. **3.** Мардус Н. Ю., Єлізарова Х. П.Особливості обліку і аудиту фінансових результатів підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. Вип. 8. С. 1135–1138. **4.** Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 р. Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України. Київ, 2018. Ч. 1. 1142 с. **5.** Назаренко І. М., Плаксієнко В. Я. Аудит фінансових результатів: цільова спрямованість та особливості алгоритмізації: кол. моногр. Полтава : Астрая, 2018. С. 173–184. **6.** Назаренко І. М., Сахошко В. М. Актуальні аспекти аудиторської перевірки фінансових результатів підприємства. *Інвестиції: практика та досвід.* 2019. № 20. С. 39–44. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.20.39. **7.** Радіонова Н. Й., Гайдей І. С. Організаційні засади проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства. *Економічний простір.* 2019. № 142. С. 136–148.

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПРОЦЕДУРИ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Й АНАЛІЗ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ ЦІЄЇ ПРОЦЕДУРИ

УДК 346.54

Халімон А. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Проаналізовано законодавчі акти України, розглянуто всі етапи ліцензування. Наведено власний алгоритм процедури ліцензування та дано роз'яснення по кожному етапу. Виявлено недоліки цього процесу у певних господарських сферах та надано певні рекомендації щодо поліпшення. Наведено власний порядок ліцензування за умови його покращення.*

Ключові слова: *ліцензування, господарська діяльність, ліцензія, закон, алгоритм, проблеми ліцензування, покращення процедури.*

© Халімон А. В., 2020

Аннотация. *Проанализированы законодательные акты Украины, рассмотрены все этапы лицензирования. Представлен собственный алгоритм процедуры лицензирования, и даны разъяснения по каждому этапу. Выявлены недостатки данного процесса в определенных хозяйственных сферах, и даны определенные рекомендации по улучшению. Представлен собственный порядок лицензирования при условии его улучшения.*

Ключевые слова: *лицензирование, хозяйственная деятельность, лицензия, закон, алгоритм, проблемы лицензирования, улучшение процедуры.*

Annotation. *After analyzing the legislation of Ukraine, all stages of licensing are considered. Our own licensing procedure algorithm is presented and explained at each stage. The shortcomings of this process in certain economic areas have been identified and certain recommendations for improvement have been provided. The own procedure of licensing on condition of its improvement is presented.*

Keywords: *licensing, economic activity, license, law, algorithm, licensing problems, procedure improvement.*

Для ефективного керування державою власними економічними процесами вона застосовує певні засоби та інструменти. Ліцензування є одним із таких засобів регулювання. Підприємці всередині країни стикаються з цим засобом для отримання ліцензії на провадження своєї діяльності. Але деякі з них навіть не знають, що на їх вид діяльності необхідно мати ліцензію, а якщо і знають, то не всі розуміють що для цього необхідно зробити.

Загалом для отримання інформації про ліцензування необхідно покладатися на законодавство України. Загальноприйнятий закон – це Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [1]. До 2015 року діяв «старий» Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», що був взагалі неточним, і з урахуванням всіх його недоліків створили новий закон [2].

Метою цієї статті є аналіз законодавчих актів України та на їх основі – побудова процедури ліцензування для виокремлення певних недоліків цього процесу відносно певних видів господарської діяльності.

Об'єктом дослідження є процес ліцензування господарської діяльності в сучасних умовах. Предметом цієї роботи виступає сукупність теоретичних основ законодавчих актів щодо врегулювання процесу ліцензування.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» ліцензуванню підлягають 34 сфери діяльності в Україні. У нашій державі немає певного контролюючого органу, який міг би видавати ліцензії на всі сфери господарської діяльності, що підлягає. Для ліцензування в Україні за певними видами закріплені різні державні органи [1].

На основі цього можна представити лише загальний алгоритм ліцензування, адже конкретно для кожного виду діяльності необхідно звертатися в різні інституції та надавати різний пакет документів, зазначений на офіційному сайті відповідного органу, їх документах та наказах.

Отже, у результаті аналізу було створено алгоритм ліцензування господарської діяльності (рис. 1). Розглянемо кожний з етапів.

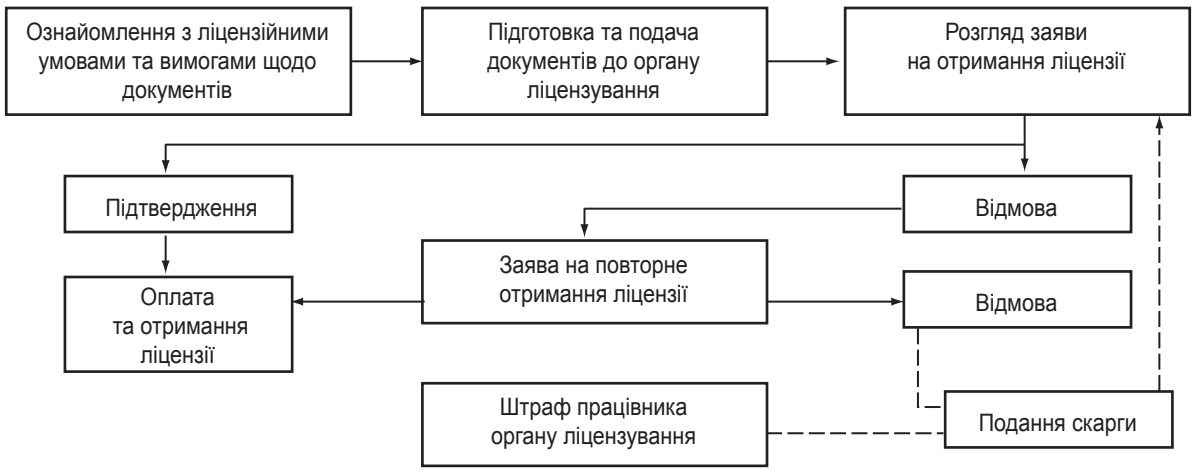

Рис. 1. **Процедура ліцензування господарської діяльності**

1. Ознайомлення з ліцензійними умовами та вимогами. Ліцензійні умови та вимоги розробляються відповідним органом ліцензування та затверджуються Кабінетом Міністрів України і є доступною інформацією.

2. Підготовка та подача документів. Для отримання ліцензії необхідно написати заяву, підготувати необхідні документи, копію паспорта одержувача та опис усіх документів у двох екземплярах. Ці документи необхідно повною мірою надати органу ліцензування.

3. Розгляд заяви. Заяву у органі ліцензування можуть залишити без розгляду, якщо не наданий повний список документів, заяву або інше підписано неуповноваженою особою, відсутність в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців даної особи. В іншому випадку заяву відправляють на розгляд. Строк прийняття цього рішення складає 10 робочих днів.

4. Підтвердження видачі заяви: оплата та отримання. Плата за видачу ліцензії відповідає одному прожитковому мінімуму, якщо інше не передбачено законом (щорічна оплата ліцензії на пальне). Інформація щодо видачі ліцензії наступного дня вноситься до Державного реєстру. Документами, що підтверджують оплату за отримання ліцензії, є копія квитанції з банку, пошти чи терміналу, а також копія платіжного доручення з позначкою банку.

5. Відмова та можливість відправки повторної заяви на отримання ліцензії. Причиною відмови може бути: невідповідність споживача ліцензійним вимогам або виявлення недостовірності даних. І якщо в першому випадку здобувач ліцензії може подати до органу ліцензування нову заяву про отримання ліцензії після усунення причин відмови, то в іншому – він зможе подати нову заяву не раніше ніж через 3 місяці з дати відмови. Строк прийняття рішення становитиме 10 днів и при підтвердженні – проводиться оплата та отримання ліцензії (п. 4), а при повторній відмові рішення може бути оскаржене в Експертно-апеляційній раді чи суді. Ліцензія у подальшому може бути переоформлена або відновлена. Ця процедура буде коштувати ліцензіату 5 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Ця система створена та побудована так, що стосується кожного виду господарської діяльності щодо ліцензування, це докладно, як вказано в законі. Але все ж таки недоліки тут є, ми їх розглянемо, проаналізуємо та спробуємо знайти вихід.

Розглядаючи проблемні аспекти отримання ліцензії, існують певні проблеми у ліцензуванні деяких видів діяльності, наприклад, у сфері телекомунікацій. Операторам, що використовують кабельний зв'язок для передачі ефіру громадянам за законодавством, необхідно отримати ліцензію на мовлення, а паралельно цьому – ліцензію провайдера програмної послуги у Національній раді України з питань телебачення і радіомовлення. Це означає, що підприємству (організації) необхідно звернутися в один і той самий орган з різними пакетами документів для отриманнях двох різних ліцензій, хоча фактично – вони взаємопов'язані. Тобто одна ліцензія є підтримкою для іншої і від них немає жодного сенсу без взаємозв'язку. Ліцензія на мовлення включає в себе проведення конкурсу, на основі якого ліцензується ефірне мовлення та є строковою.

Також існують проблеми щодо законодавства. На деякі певні види діяльності впливають декілька законів: прямо і непрямо. Тобто немає одного закону, що регулював би всі види діяльності, або декількох законів, але не взаємопов'язаних.

У Законі України «Про ліцензування видів господарської діяльності» зазначено, що строк прийняття рішення про ліцензування складає 10 робочих днів з моменту підтвердження розгляду заяви [1]. В п. 13 ст. 25 Закону України «Про телебачення і радіомовлення» констатується, що рішення про переможця конкурсу про видачу ліцензії на мовлення приймається Національною радою в місячний термін після завершення прийому заяв на отримання ліцензії [3]. Навіщо мати два законодавчі акти, один з яких показує загальноприйнятий порядок, а інший – певний для цього виду. Краще було б переробити Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» для всіх видів, або ж перейменувати його (зазначити в статтях) на ті види діяльності, про які в ньому зазначаються [1].

Проблемними аспектами також є зловживання органів, що видають ліцензію своїм службовим становищем. Для цього було б непогано знайти більш раціональний шлях спрощення процедури ліцензування і як варіант – зведення до мінімуму переліку необхідних документів та запровадження фактичної перевірки, що буде проводитися незалежною організацією (наприклад як аудит). Для незалежної організації також запровадити певні умови, наприклад, проводити перевірку та контроль у кількості від 3 осіб та більше. Ці дії дозволять уникнути корупційної діяльності посадових осіб органу ліцензування.

У законі, що є регулятором для всіх, зазначено про відповідальність органів ліцензування за порушення законодавства. За порушення законодавства у сфері отримання ліцензії юридичні особи мають чіткі заходи щодо відповідальності – різні штрафи, анулювання ліцензії, а от орган ліцензування – тягне за собою накладення штрафу на посадових осіб від п'ятдесяти до вісімдесяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за всі порушення. Було б більш доцільно розподілити відповідальність за порушення і за зловживання становищем – взагалі звільняти з посади без подальшого поновлення і дії в цій сфері.

Для затвердження порушення органом ліцензування юридична особа повинна звернутися до Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування або суду і в результаті постанови цих органів на основі прийнятого рішення вводити необхідні дії, в тому числі покарання посадових осіб і перегляд видачі ліцензії.

У результаті аналізу на рис. 2 запропоновано варіант покращення процедури ліцензування. Він є умовний і створений на основі і як рис. 1 – автором, але з зазначенням покращень. Ця схема не є діючою, але може бути встановлена для врегулювання певних недоліків.

Рис. 2. **Покращена процедура ліцензування**

Отже, за вищезазначеним можна зробити висновок, що необхідно постійно вдосконалювати законодавство у цій сфері за допомогою коректувань законів внесенням певних змін до них. Також необхідно постійно перевіряти працівників органів ліцензування виконанням ними своїх функцій. Тільки при стабільному провадженні діяльності ліцензування на рівних умовах усіх учасників можна досягти правильної підтримки та регулювання цим засобом економіки, у сфері її контролю. На сучасному етапі проблема ліцензування не опрацьована, науковці в своїх роботах спиралися на старий закон і процедуру, тому ця тема залишається актуальною.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 № 222-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text. **2.** Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 01.06.2000 № 1775-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1775-14#Text. **3.** Про телебачення і радіомовлення : Закон України від 21.12.1993 № 3759-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/3759-12/print1239267667879110#Text.

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА» ТА МЕТОДИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

УДК 336.02

Хоменко А. О.

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

Анотація. *У дослідженні проведено порівняльний аналіз літературних джерел та уточнено розуміння сутності категорії «управління фінансовими ризиками підприємства», виділено етапи управління фінансовими ризиками. Виділено методи нейтралізації фінансових ризиків, їх переваги та недоліки.*

Ключові слова: *фінансовий ризик, управління фінансовими ризиками, етапи, методи, нейтралізація ризиків.*

Аннотация. *В исследовании проведен сравнительный анализ литературных источников, и уточнено понимание сущности категории «управление финансовыми рисками предприятия», выделены этапы управления финансовыми рисками. Выделены методы нейтрализации финансовых рисков, их преимущества и недостатки.*

Ключевые слова: *финансовый риск, управление финансовыми рисками, этапы, методы, нейтрализация рисков.*

Annotation. *The study conducted a comparative analysis of literature sources and the understanding of the essence of the category «financial risk management of the enterprise» is clarified, the stages of financial risk management are highlighted. Methods of neutralization of financial risks, their advantages and disadvantages are allocated.*

Keywords: *financial risk, financial risk management, stages, methods, risk neutralization.*

В умовах економічної нестабільності фінансова діяльність підприємства в усіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності істотно зростає. Збільшення впливу фінансових ризиків суб'єктів господарювання на результати економічної діяльності викликане нестабільністю зовнішнього середовища: економічною ситуацією в країні, появою нових інноваційних фінансових інструментів, розширенням сфери фінансових стосунків і рядом інших чинників.

На цей момент немає однозначного визначення категорії «ризик». Існують певні термінологічні розбіжності в трактуванні сутності ризику [1]. Категорія «ризик» зустрічається в багатьох гуманітарних і природничих науках. Це пояснюється багатогранністю цього явища, практично повним ігноруванням його господарським законодавством України в економічній практиці й управлінській діяльності.

Розглянемо ряд визначень терміна «ризик», що даються вітчизняними та зарубіжними авторами.

В. В. Черкасов у роботі «Проблеми ризику в управлінській діяльності» визначає ризик як шанс несприятливого результату, небезпеку, загрозу втрат на підприємстві [2].

С. О. Маслова та О. А. Опалов пропонують розглянути ризик як економічну категорію, що відображає ступінь успіху (невдачі) фірми в досягненні своїх цілей з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів [3].

П. Г. Грабовий, С. Н. Петрова, С. І. Полтавець розглядають ризик як імовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [4]

Проведені дослідження свідчать, що сучасні автори мають різне розуміння категорії «ризик» і користуються різними підходами в його визначенні. Економічна суть ризику пов'язана з тим, що, незважаючи на певний очікуваний фінансовий прибуток, ризик ототожнюється з можливими матеріальними втратами. Ризик, що виникає в процесі діяльності підприємства, можна охарактеризувати як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів і недоодержання доходів порівняно з їхньою очікуваною величиною, орієнтованою на раціональне використання ресурсів. Інша важлива обставина, яку потрібно врахувати: він характеризує ймовірність відхилення від мети або кінцевого результату.

© Хоменко А. О., 2020

Фінансовий ризик – ризик, який пов'язаний з фінансовою діяльністю. Він виникає при здійсненні фінансових угод, виходячи з того, що в ролі товару виступає капітал, цінні папери, валюта [5]. Фінансові ризики відіграють найбільш значущу роль у загальному портфелі підприємницьких ризиків підприємства.

Дослідивши підходи вчених-економістів щодо визначення поняття «фінансовий ризик», можна зробити висновок, що основними перевагами цієї економічної категорії є врахування таких аспектів: ознак фінансових ризиків підприємств; місця фінансових ризиків у господарській діяльності підприємства; сфери виникнення фінансових ризиків підприємства; зовнішніх фінансових відносин підприємства [6]. Серед недоліків можна виділити неврахування наслідків дії фінансових ризиків на господарську діяльність підприємства, внутрішніх фінансових відносин підприємства тощо.

Управління ризиками передбачає прогнозування можливості настання потенційно ризикової події, а тому дає можливість вчасно вжити заходів із запобігання або зниження ступеня наслідків від ризику, який не можна локалізувати.

Так, управління фінансовими ризиками базується, передусім, на оцінюванні фактора ризику, його рівня з метою розробки системи заходів щодо мінімізації негативних наслідків. У системі методів управління фінансовими ризиками вагоме значення відіграють внутрішні механізми їх нейтралізації, до яких відносять методи та заходи мінімізації негативних впливів наслідків ризиків, що обираються і здійснюються в межах самого підприємства.

При аналізі ризику зазвичай використовуються припущення:

– втрати від ризику незалежні один від одного;

– втрата за одним напрямком діяльності не обов'язково збільшує ймовірність втрати за іншим, за винятком форс-мажорних обставин;

– максимально можливий збиток не повинен перевищувати фінансових можливостей учасника.

Етапи управління фінансовими ризиками можна зобразити таким чином (рис. 1).

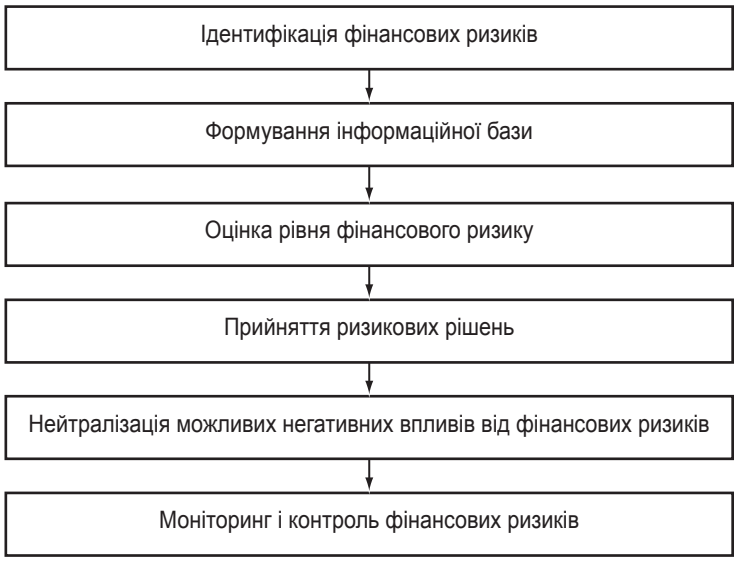

Рис. 1. **Етапи управління фінансовими ризиками**

Фінансові ризики мають три основні способи їх оцінки: за допомогою фундаментальних показників; за допомогою порівняльної оцінки макроекономічних і фінансових мультиплікаторів; за допомогою ринкових показників привабливості сектора за вільними грошовими потоками, дивідендної доходності, технічними індикаторами.

Використання в системі управління ризиками фінансових нормативів допомагає мінімізувати фінансові ризики. Ці нормативи (обмеження для мінімізації ризику) можуть стосуватися граничного розміру позикових коштів, мінімального розміру високоліквідних активів, максимального розміру депозиту, який можна розмістити в одному банку, та ін. Нормативні обмеження для різних підприємств будуть різними.

Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є те, що вони не залежать від інших суб'єктів господарювання. Виходячи з конкретних умов здійснення фінансової діяльності суб'єкта господарювання та його фінансових можливостей вони дозволяють враховувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків у процесі нейтралізації їх негативних наслідків.

У монографії З. Боді та Р. Мертона [7] розглядаються такі чотири основні механізми нейтралізації фінансових ризиків: уникнення ризику, відвернення збитку, прийняття ризику на себе та перенесення ризику, причому складовими останнього є хеджування, страхування та диверсифікація. З. Боді та Р. Мертон вводять новий механізм – відвернення збитку, а утримання ризику поділяє на прийняття ризику на себе і перенесення ризику.

Структура механізмів нейтралізації фінансових ризиків у І. Бланка [8] включає в себе уникнення ризику, лімітування концентрації ризику, розподіл ризику, хеджування, диверсифікацію, страхування, самострахування та інше. До цієї структури, на відміну від двох попередніх, належать лімітування концентрації ризику, розподіл ризику та самострахування. І. Бланк у своїй класифікації називає страхування, хеджування, диверсифікацією поряд із самострахуванням, лімітуванням і розподілом ризику механізмами нейтралізації.

Найбільш простим механізмом нейтралізації фінансових ризиків є уникнення ризику. Під ним розуміють свідоме рішення не піддавати себе певному виду ризиків, яке дозволить повністю уникнути потенційних втрат і водночас не дозволить отримати прибутки, пов'язані з ризиковою діяльністю. У багатьох випадках уникнення від ризику може бути просто неможливим, а уникнення одного виду ризику може привести до виникнення інших.

У монографії З. Боді, Р. Мертона [7] вводиться такий механізм нейтралізації, як відвернення збитку, який зводиться до дій, що висуваються для зменшення ймовірності втрат і для мінімізації їх наслідків. Такі дії можуть вживатися до того, як збиток був нанесений, під час нанесення збитку та після цього. Самострахування фінансових ризиків базується на резервуванні суб'єктом господарювання частини фінансових ресурсів.

Інакше кажучи, покриття збитків при самострахуванні відбувається за рахунок фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Основною формою цього методу нейтралізації є формування різноманітних страхових фондів [9]. Метод розподілу фінансових ризиків базується на частковій їх передачі партнерами за окремими фінансовими операціями, при цьому їм передається та частина фінансових ризиків суб'єкта господарювання, за якими вони мають більше можливостей нейтралізації.

Для успішної діяльності підприємствам необхідно враховувати чинники ризику при прийнятті управлінських рішення, основуючись на методах управління ризиками. Для ефективного управління фінансовими ризиками і ризиками взагалі необхідно спиратися на наукові розробки, вміло комбінувати відомі методи і застосовувати їх в щоденній роботі.

Основне завдання побудови системи полягає в тому, щоб система управління фінансовими ризиками була простою, прозорою, практичною і відповідала стратегічним цілям підприємства. Напрямки подальшого розвитку досліджень у цій області пов'язані з розробкою методичних рекомендацій щодо управління фінансовими ризиками з урахуванням класифікаційних ознак і галузевої належності підприємства.

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

Література: 1. . Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. М. : Мысль, 2009. 187 с. **2.** Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности : монография. М. : Рефл-бук ; Киев : Ваклер, 2009. 288 с. **3.** Маслова С. О., Опалов О. А. Фінансовий ринок : навч. посіб. Київ : Каравела, 2012. 302 с. **4.** Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавец С. И. Риски в современном бизнесе. М. : Аланс, 2014. 237 с. **5.** Гайдуцький А. П. Фінансові ризики в умовах глобалізації економіки. *Фінанси України.* 2012. № 8. С. 60–62. **6.** Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности : учебник. М. : Дело и Сервис, 2015. 368 с. **7.** Боди З., Мертон Р. Финансы. М. : Вильямс, 2013. 592 с. **8.** Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Эльга, Ника – Центр, 2004. 656 с. **9.** Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М. : ИНФРА-М, 2016. 237 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КАРАНТИНУ

УДК 568

Черкашина В. Г.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено помилки у веденні бізнесу в умовах карантину, проведено їх аналіз, а також розроблено стратегію щодо успішного ведення бізнесу під час пандемії.*

Ключові слова: *карантин, бізнес, пандемія, інтернет-ресурси.*

Аннотация. *Определены ошибки в ведении бизнеса в условиях карантина, проведен их анализ, а также разработана стратегия по успешному ведению бизнеса во время пандемии.*

Ключевые слова: *карантин, бизнес, пандемия, интернет-ресурсы.*

Annotation. *This article identifies errors in the quarantined business, analyzes them, and develops a strategy for successful business during a pandemic.*

Keywords: *quarantine, business, pandemic, Internet resources.*

За останній рік світова спільнота зазнала великих втрат: значно скоротилась чисельність населення, не вистачає ресурсів для лікування хворих, майже повністю призупинено культурно-соціальне життя та звичайно становище світової економіки знаходиться у кризовому стані. Багато бізнесменів вже втратили свій бізнес, багато підприємств на межі розорення.

На сьогодні карантинні обмеження в світі з надзвичайною швидкістю вражають як малий, так і великий бізнес. Для багатьох підприємств карантин став згубним. Тож ведення власного бізнесу стало справді складним.

Дослідженням діяльності підприємств у період кризи займалося багато українських і зарубіжних учених, зокрема І. Ансофф, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж. Кейнс, Л. Лігоненко та ін. [1]. Проте зараз питання діяльності підприємств в умовах кризи, яка викликана пандемією, залишається не вирішеним і потребує подальшого дослідження, бо карантинні обмеження посилюються знов, і підприємці повинні бути готовими до другої хвилі спалаху коронавірусу.

Метою статті є вивчення типових помилок, які можуть допускати або вже допускають компанії, а також розроблення порад щодо їх запобігання та вирішення.

Під впливом пандемії коронавірусу та введених карантинних заходів падіння українського ВВП 2020 р. склало 6,5 % (у першій половині 2020 р.) [2].

За прогнозом Національного банку України (НБУ), падіння ВВП у 2020 р. може скласти мінімум 6 % [3].

Водночас, за підсумками 2020 року, МВФ прогнозує відновлення ВВП на 1,1 % в 2021 році після прогнозованого скорочення на 8,2 % цього року [4].

Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, авіаперевезення. Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Внаслідок введення карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки [5].

Проте для багатьох карантин, навпаки, став поштовхом до відкриття прибуткового бізнесу чи розвитку старого.

Оскільки економіка починає відновлюватися, власники бізнесу повинні пам'ятати, що пандемія COVID-19 ще не закінчена. Компанії повинні дбайливо підходити до відновлення роботи чи відкриття нового бізнесу та бути готовими до прийняття жорстких рішень щодо подальшої діяльності.

Готівка, довгострокова оренда, час на управління непрофільною діяльністю, ігнорування утримання клієнтів – список помилок, на які може натрапити малий або великий бізнес.

Однією з головних помилок у сучасності є те, що підприємці не зосереджуються на безпеці.

Безпека ваших працівників повинна бути пріоритетом номер один при повторному відкритті. Працівники мають бути оснащені всім необхідним для роботи, тобто захисними масками, дезінфікуючими засобами, рукавич-

© Черкашина В. Г., 2020

ками. Також зараз багато клієнтів перебувають в стані агресії, тому необхідно найняти охорону або ж встановити сигнальну кнопку, щоб працівники фірми відчували себе в безпеці.

Другою, не менш важливою проблемою є дотримання довгострокової оренди офісу: грошовий потік є критичним, особливо в умовах невизначеності економіки. Одним із найпростіших способів скоротити витрати є переосмислення оренди офісу.

Для багатьох компаній робота залишилась на дому. Офісні приміщення за вимогою – це доступна та гнучка альтернатива, яка надає таким компаніям приміщення лише за потребою.

Ще однією проблемою є негнучкість у роботі. При цьому вона є важливою для досягнення успіху в ці неспокійні часи. Існує безліч способів досягти цього, наприклад, дозволити працівникам продовжувати працювати вдома або самостійно обирати часи для роботи та вихідні. Також рішенням цієї проблеми може бути мотивація робітників працювати більше. Для цього необхідно створити рейтингову систему робітників та кращому виплачувати премію чи інший приємний бонус.

Наступна проблема – це незосередження на обслуговуванні та утриманні клієнтів: коли прибуток зменшується, цілком природно хотіти знайти якомога більше нових клієнтів. Ця стратегія може спрацювати, але малий бізнес також повинен пам'ятати, що залучення нових клієнтів є дорогим (а іноді і складним).

Ось чому так важливо зосередитись на утриманні клієнтів. Клієнти – це ваш споживач товару, тому їх утримання є важливим фактором для подальшого успіху вашого бізнесу.

Для того щоб утримувати клієнтів, можна створити дисконтну карту. Цей психологічний прийом змусить клієнта повернутися саме до твого закладу.

Коли часи скрутні, важливим є скорочення маркетингового бюджету. Тобто зараз можна не витрачати на маркетинг стільки, скільки витрачалося раніше, але це не означає, що слід усунути всі маркетингові кампанії.

Маркетингові зусилля можуть виглядати дещо інакше зараз, коли люди проводять більше часу вдома, тому не треба боятися займатись творчістю.

Наприклад, такі інструменти, як маркетинг у соціальних мережах, можуть бути ефективним і доступним способом охопити цільову аудиторію. Також можна оновити щоденник своєї компанії відповідною інформацією, а потім поділитися публікаціями з передплатниками електронних розсилок.

У період жорстких карантинних обмежень, коли усі ресторани та магазини було зачинено, люди почали звертатися до своїх смартфонів, щоб замовити все, починаючи від саморобних хлібобулочних виробів, закінчуючи меблями та аксесуарами, тож початківці в бізнесі починають вперше втілювати свої бізнес-ідеї в життя – і все це в завдяки Інтернету.

Однак для деяких людей може знадобитися деякий час, щоб звикнути. Оскільки соціальні мережі є доволі незвичним явищем для старшого покоління, потрібно спочатку пройти спеціальну підготовку або залучити до роботи спеціаліста в цій галузі. Поготів зараз це актуально, як ніколи раніше.

Соціальні мережі – це дуже гарний помічник. Тож треба використовувати його у бізнесі.

Наступною помилкою є «поводження з пандемією як з відпусткою»: існує так багато способів працювати над своїм бізнесом під час пандемії, навіть якщо пішохідний трафік низький, а продажі знижені. Це не канікули, тож треба намагатися залишатись продуктивними.

Отже, щоб використовувати ці «канікули» ефективно, можна використовувати такі заходи:

- поновити навчання персоналу;
- мозковий штурм нових продуктів і послуг;
- пройти нову сертифікацію;
- розібратися з податками та бухгалтерією;
- розширити свою професійну мережу та встановити нові з'єднання.

Існує так багато способів максимально використати цей час. І якщо ви ініціативні, то зможете зберегти свій бізнес, і команда та клієнти залишаться з вами, поки економіка відновиться.

Отже, в цей складний для економіки період слід, як ніколи, слідкувати за підтриманням свого бізнесу, бо кожна помилка може стати вбивчою. Щоб обмеження не вражали ваш бізнес, слід вчитися працювати в таких умовах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Манько О. С., Савеленко Г. В. Державне регулювання діяльності підприємств в умовах карантину // Напрями економічного зростання та інноваційного розвитку підприємства : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студ., аспірантів та молодих учених, 16 квіт. 2020 р. Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2020. С. 115–116. **2.** Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/. **3.** Інфляційний звіт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/ukrayinska-ekonomika-postupovovidnovlyuyetsya-vid-koronakrizi-a-razom-z-tsim-priskoritsya-i-zrostannya-tsin--inflyatsiyniy-zvit-nbu. **4.** МВФ прогнозує, що Україна буде відновлюватися від кризи коронавірусу до 2024 року. URL: https://lb.ua/economics/2020/06/12/459725_mvf_prognoziruet_ukraina.html. **5.** Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України // Кабінетне дослідження, липень 2020 р. С. 3.

ЕТИКА ЯК ОСНОВА ВЕДЕННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

УДК 174.4

Чернишова А. А.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Сучасне суспільство підпорядковується ринковим відносинам, тому звичайною його поведінкою є ринкова поведінка. Суперечливим постає питання відношення бізнесу та моралі. Сучасні ринкові умови вимагають запровадження специфічних моральних норм у будь-які сфери діяльності. Саме етика бізнесу дедалі швидше займає перші позиції у плануванні та обранні стратегії ведення сучасного бізнесу в умовах жорстоких ринкових реалій.*

Ключові слова: *етика, мораль, бізнес, ділова етика, етичні норми, бізнесмен, партнерські відносини, конкуренція, споживачі, колектив, гроші.*

Аннотация. *Современное общество подчиняется рыночным отношениям, поэтому обычным его поведением является рыночное поведение. Противоречивым становится вопрос отношения бизнеса и морали. Современные рыночные условия требуют внедрения специфических нравственных норм в любые сферы деятельности. Именно этика бизнеса все быстрее занимает лидирующие позиции при планировании и выборе стратегии ведения современного бизнеса в условиях жестоких рыночных реалийа.*

Ключевые слова: *этика, мораль, бизнес, деловая этика, этические нормы, бизнесмен, партнерские отношения, конкуренция, потребители, коллектив, деньги.*

Annotation. *Modern society is subject to market relations, therefore, its usual behavior is market behavior. The question of the relationship between business and morality becomes controversial. Modern market conditions require the introduction of specific moral norms in any area of activity. It is business ethics that is increasingly taking the lead in planning and choosing a strategy for conducting modern business in the face of harsh market realities.*

Keywords: *ethics, morality, business, business ethics, ethical standards, businessman, partnerships, competition, consumers, collective, money.*

© Чернишова А. А., 2020

Бізнес сьогодні є однією з основних сфер діяльності більшої частини суспільства. У загальному своєму розумінні бізнес (англ. «Business» – справа, діло) – це підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не може суперечити закону і спрямована на отримання прибутку [1, с. 98–101]. Бізнесменам, що працюють не лише з зацікавленістю у підвищенні своїх доходів, а й для підняття рівня економіки нашої країни, слід зрозуміти, що ринок – це цілий особливий культурний прошарок зі своєю психологією, логікою та етикою. Цивілізований ринок сьогодні ґрунтується на принципах довіри, надійності та порядності. Більшість іноземних фірм вже давно працюють під девізом «прибуток вище за все, але вище за прибуток – честь». Українські фірми ж у своїй більшості й досі планують свою діяльність під гаслом «прибуток за будь-яку ціну».

Етика і мораль – особливі за своєю сутністю поняття, історія яких сягає глибини віків й простягається до сьогодні. Якщо поглянути на історичний розвиток цих визначень, можна дійти висновку, що етика є наукою про мораль. У повсякденному використанні поняття етики і моралі зазвичай ототожнюються. Усі словосполучення, у яких присутній термін «етика», описують певні моральні якості і процеси [2, с. 157–158].

Етика в сучасному контексті – це, в першу чергу, наука, яка розглядає людські стосунки й оцінює поведінку людей через призму загальноприйнятих норм суспільства. Діяльність людей неможлива без комунікацій, а тому в усіх її сферах існує певна професійна етика, яка містить у собі систему норм і принципів моральної поведінки [3, с. 220–221].

Якщо ж розглядати поняття «бізнес» зі сторони етичного спрямування, то це сукупність ділових відносин, що склалися для задоволення потреб суспільства. Існування та розвиток бізнесу можливі лише за умови регулювання відносин його учасників. Для цього є необхідним слідування принципам ділової етики. Етика бізнесу регулює поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, їх взаємодію та спілкування. Вона встановлює відносини як в організаціях, так і за її межами [4, с. 118–120].

Одна з основних і фундаментальних засад, на яку необхідно спиратися при веденні бізнесу, – це законність. Без слідування закону в будь-якій сфері бізнес не зможе ефективно функціонувати. Зі свого боку держава повинна стимулювати розвиток, дотримання і вдосконалення морально-етичних норм бізнесу, яка включає в себе багато аспектів, починаючи з культури спілкування і закінчуючи дотриманням ділових зобов'язань.

Основна ціль діяльності будь-якого бізнесу – отримання прибутку, який повністю залежить від задоволення потреб споживачів. Тому другий аспект, який регулює ділова етика, – це взаємодія між бізнесом і споживачем, які повинні будуватися на принципах чесності та порядності щодо вимог і бажань споживача [5, с. 50–51]. Перш за все, це відображається на якості асортименту та прозорості характеристик товарів чи послуг. Не менш важливим аспектом є реклама.

Вона повинна бути достовірною, корисною та побудованою на чесності та практичності. Зворотний зв'язок – основний засіб підтримання контактів між бізнесом та споживачем, який також потребує втручання ділової етики. Спілкування, опитування, консультації та інші інструменти підтримки зворотного зв'язку необхідно організовувати згідно з етичними правилами та нормами і засновувати на принципах поваги. Концепція «служіння споживачу», на якій повинна ґрунтуватися вся політика фірми, має зробити відбиток на діяльності усього її колективу. Клієнт повинен одержати в результаті взаємодії те, що бажає, і на вигідних умовах [4, с. 131–133].

Здійснення бізнес-діяльності потребує менеджменту. Ділова етика повинна стати фундаментальною його складовою. Для початку необхідно обрати стратегію управління та розробити регламент управлінської поведінки. Усі рішення і дії менеджерів повинні базуватися на цінностях організації та колективу. Завдяки моральним принципам керівництво має сприяти підвищенню рівня організації діяльності для своїх підлеглих і підтримувати етичний клімат усього колективу.

Не менш важливою стороною ведення бізнесу є конкуренція. Конкурентна боротьба – це доволі жорстокі рамки для будь-якої сфери діяльності. Жага до перемоги у змаганнях змушує забути про етичні принципи. Сьогодення бізнесу неможливе без конкуренції, а тому воно вимагає боротьби від усіх її учасників.

У міжнародному підприємництві вже давно сформовані певні правила «ринкової гри». Якщо розглядати вироблені правила, то вони чимось нагадують азартну гру, де гравці намагаються обманювати інших гравців. Але цю неправду не можна називати такою, якою її звикли сприймати ми, оскільки кожен учасник бізнес-гри знає, що відвертість і щирість у конкурентній боротьбі не прийнятні. У бізнесі, як у будь-якій грі, переможним є елемент випадковості, але в результаті перемогу одержує той, хто грає зі стійкою і спланованою майстерністю.

Сучасна конкурентна боротьба закликає з обережністю ставитися до її учасників. Однак саме для забезпечення розвитку та процвітання бізнесу слідування канонам ділової етики має стати невід'ємною складовою конкурентних «олімпіад». Бажаючи вдосконалювати свій бізнес, необхідно навчитися долати перешкоди та досягати бажаних результатів витонченою конкурентною грою. Бізнесмени, які ведуть «брудну гру», ніколи не досягнуть успіху, бо його авторитет серед усіх учасників бізнес-процесу — це успіх його бізнесу.

На противагу конкуренції у бізнесі існують партнерські відносини. Вони регулюються контрактами та угодами, у яких чітко прописані обов'язки сторін. Це є першою складовою етики партнерського бізнесу, якої необхідно дотримуватися. Однак існують й інші умови партнерської діяльності – так звані «умови за замовчуванням». Побудова відносин між партнерами неможлива без порядності сторін-учасників, яка висвітлена у прозорості умов співпраці та відповідальності за всі домовленості. Можна порушити домовленості, але це вийде лише один раз. Зіпсувати свою етичну репутацію досить легко, на відміну від того, як важко її заробити та підтримувати. Чим більший рівень легковажності щодо партнерів, тим нижчі шанси для бізнесу надалі продовжувати співпрацю.

Чесність і відкритість – непорушні атрибути ділових взаємин. У сучасних умовах ведення бізнесу чесним бути доволі вигідно.

По-перше, із добросовісним бізнесменом хочуть співпрацювати. Це є вигідним, бо співпраця здатна додати в ділову практику однієї людини щось нове й оригінальне від іншої.

По-друге, слідування канонам чесної конкуренції контролюється численними об'єднаннями, що займаються в цілях регулювання бізнес-діяльності та захисту інтересів споживачів. Ці організації існують для того, щоб ділова практика була рівноправною, справедливою й етично відповідала потребам людства. Крім того, у цих об'єднаннях існує професійний Кодекс честі, порушення принципів якого вважається відступом від етичних норм. На підставі цього члени об'єднань мають право обмежити «порушникові» можливості для здійснення подальшої підприємницької діяльності [2, с. 159–162].

Кожний бізнес повинен приносити прибуток його власникові. Однак, окрім фінансового збагачення, цінність для бізнесмена повинна складати справжня і захоплююча справа. Як бачимо, бізнес – це певний азарт, постійний рух і процес, який потребує розвитку. Бажання збільшити статки стає на заваді у слідуванні етичним нормам. Для вирішення проблеми відсутності етичного ведення бізнесу необхідно, перш за все, сформувати ставлення до грошей не як до ідола, а як до засобу досягнення поставлених цілей. Лише за умови відсутності грошового культу можливе перетворення бізнесмена з ув'язненого на вільну від сліпого наслідування постійного збагачення людину.

Отже, роль етики і моральності у веденні бізнесу досить важлива. У наш час розвиток бізнесу потерпає від серйозних перешкод. Тому етика бізнесу повинна втручатися у діяльність сучасних бізнесменів. Але, на жаль, повний контроль за дотриманням етичних норм неможливо забезпечити завдяки органам контролю. Удосконалення морально-етичних принципів повинно починатися з людини і її належного рівня виховання та освіти.

Сучасні умови змушують серйозно підходити до питань ділової етики у процесі побудови та розвитку бізнесу. Бізнесмени, які бажають досягти успіхів, повинні розцінювати свою діяльність як творчість, у якій діють повага, закони і професіоналізм, а не обман та підстави. Лише відповідальність перед партнерами і споживачами та повага до конкурентів і колективу повинні стати гаслом, під яким буде працювати будь-який бізнес, незалежно від його масштабів.

Науковий керівник – старший викладач Афанасьєва О. М.

Література: 1. Спивак В. А. Деловая этика : учеб. пособие. М : Юрайт, 2019. 523 с. **2.** Мельников А. М., Коваленко О. А., Пундяк Н. Б. Основи організації бізнесу : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2013. 200 с. **3.** Тофтул М. Г. Етика : навч. посіб. Київ : Альма-матер, 2011. 440 с. **4.** Аллексина Т. А. Деловая этика : учеб. пособие. М. : Юрайт, 2019. 384 с. **5.** Иванова Н. Л., Штрому В. А., Антонова Н. В. Психология бизнеса : учеб. пособие. М. : Юрайт, 2016. 509 с.

ТЕХНОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.242.2

Чехова О. В.

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

Анотація. *Розглянуто визначення сутності та економічний зміст оборотних активів підприємства, значення їх ефективного використання в досягненні фінансової стабільності та розвитку підприємства. Досліджено основи організації аналізу ефективності управління оборотними активами підприємства.*

Ключові слова: *оборотні активи, ефективність використання, технологія аналізу.*

Аннотация. *Рассмотрены определение сущности и экономическое содержание оборотных активов предприятия, значение их эффективного использования в достижении финансовой стабильности и развитии предприятия. Исследованы основы организации анализа эффективности управления оборотными активами предприятия.*

Ключевые слова: *оборотные активы, эффективность использования, технология анализа.*

Annotation. *The definition of the essence and economic content of the current assets of the enterprise, the importance of their effective use in achieving financial stability and development of the enterprise are considered. The bases of organization of the analysis of efficiency of use of circulating assets of the enterprise are investigated.*

Keywords: *current assets, efficiency, analysis technology.*

У ринкових умовах економіки особливо важливого значення набувають проблеми формування та аналізу оборотних активів. Будь-яке підприємство має функціонувати на основі економічних розрахунків щодо джерел формування майна та його використання, визначення витрат, доходів і прибутку, оцінки привабливості суб'єкта господарювання. У процесі трансформації економічних відносин в Україні, кризових явищ важливого значення набуває мобілізація якісно нових джерел зростання ефективності виробництва. Особлива роль у виконанні цього завдання належить ефективному використанню оборотних активів [1].

Мета статті полягає у формуванні технології аналізу оборотних активів підприємства. Питання аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства певною мірою досліджені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених економістів: В. Г. Андрійчука, Г. І. Кіндрацької, О. І. Кононенко, М. Я. Коробова, Ю. Я. Литвина, М. Й. Маліка, Є. В. Мниха, Н. В. Тарасенко й ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених проблемам аналізу оборотних активів, і їх значну практичну цінність, концептуальні засади і методичні принципи системи їх організації потребують подальшого вивчення.

Ефективність управління оборотними активами на підприємстві має важливе значення, оскільки здійснює значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством. Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних фондів. Якщо перші неодноразово беруть участь в процесі виробництва, то оборотні фонди – один раз, повністю споживаючись в кожному його циклі. Оборот основних фондів вимірюється роками, в той час як оборотні фонди і фонди обігу протягом року здійснюють, як правило, декілька оборотів. Отже, оборотні активи, що обслуговують оборот оборотних фондів і фондів обігу, багато в чому визначають загальні темпи і ефективність виробництва.

Перед аналізом ефективності використання оборотних активів підприємства висуваються такі завдання: аналіз величини оборотного капіталу та забезпеченості ним підприємств; вивчення структури оборотного капіталу та напрямів його використання; аналіз ефективності формування та використання оборотного капіталу підприємства; визначення оптимальної структури та складу оборотного капіталу; обґрунтування потреби підприємства в оборотному капіталі на майбутній період. Проведення комплексного аналізу з поетапним виконанням поставлених завдань забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування та використання оборотного капіталу, співвідношення внутрішніх ресурсів і зовнішнього середовища, інтеграції економічних процесів на підприємстві, підсилення його адаптивності, конкурентоздатності, економічної та соціальної значущості.

© Чехова О. В, 2020

Технологія аналізу ефективності управління оборотними активами підприємства полягає у обґрунтуванні методів збору і обробки даних стосовно оборотних активів підприємства, які дозволяють надати об'єктивну оцінку, тенденцій розвитку та визначення резервів підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Інформаційною базою для здійснення аналізу оборотного капіталу підприємства є звітність підприємства: балансові звіти підприємства – форма № 1, звіти про фінансові результати підприємства – форма № 2).

У роботі змодельовано процес аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства. Для цього застосовано технологію структурного аналізу SADT (модель IDEF0). IDEF0 – методологія функціонального моделювання та графічна нотація, призначена для формалізації і опису бізнес-процесів. Відмінною особливістю IDEF0 є її акцент на підпорядкованість об'єктів. В IDEF0 розглядаються логічні відносини між роботами [4]. Контекстну діаграму аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства надано на рис. 1.

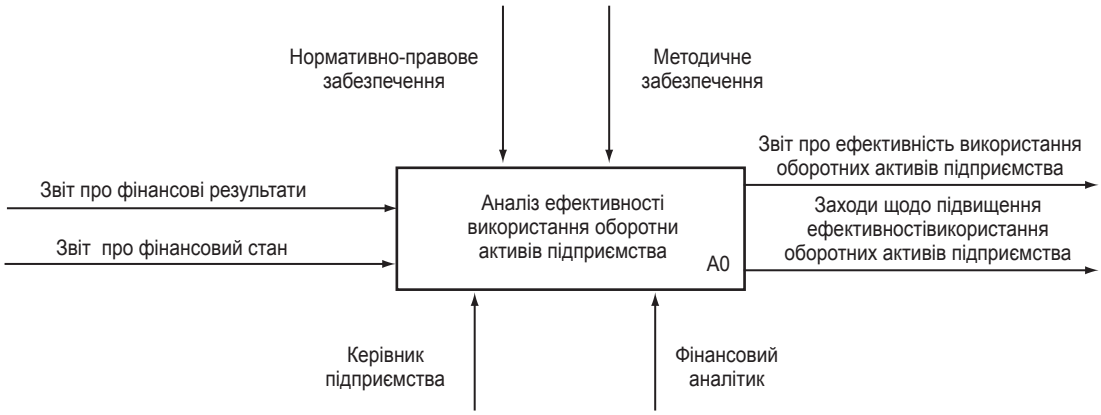

Рис. 1. **Контекстна діаграма процесу аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства**

У контекстній діаграмі було визначено такі інтерфейсні дуги:

– вхід: об'єкт (процедура, операція), що знаходиться у взаємодії із зовнішнім середовищем і отримує інформацію. Вхідною є фінансова інформація діяльності підприємства: звіт про фінансовий стан та звіт про фінансові результати;

– вихід: об'єкт (процедура, операція), що взаємодіє із зовнішнім середовищем і передає інформацію, яка є результатом виконання процесу. Вихідною є: звіт про ефективність використання оборотних активів підприємства та заходи щодо підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства;

– управління: методичне забезпечення, нормативно-правова база;

– ресурси – суб'єкти, які здійснюють процес: фінансовий аналітик і керівник підприємства.

Наступним етапом моделювання є деталізація отриманої інформації з аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства у вигляді контекстної діаграми, що відображає сукупність етапів процесу (рис. 2).

Першим етапом процесу аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства є формування інформаційної бази. Зазначений процес включає: збір даних; оцінку значущості та достовірності отриманих даних; обробку даних, що складається з формалізації, фільтрації та сортування даних; систематизацію даних, що сприятиме швидкому пошуку і відбору необхідної статистичної інформації, оновлення даних. На базі цього відбувається формування системи показників.

Одним із головних завдань аналізу оборотних активів є визначення їх загального розміру і дослідження структури, адже для забезпечення довгострокової ефективної виробничої діяльності підприємству необхідно мати достатній рівень поточних активів для того, щоб бути спроможним покрити кредиторські зобов'язання і зберегти свою ліквідність і платоспроможність.

Тому другим етапом процесу аналізу є аналіз динаміки загального обсягу оборотних активів підприємства, їх частки у майні підприємства та динаміки зміни частки; аналіз змін у їх обсязі впродовж звітного періоду; зіставлення темпів зростання оборотних активів з темпами інфляції.

На цьому етапі необхідно визначити абсолютну величину оборотних активів (підсумок II розділу активу Балансу) та їх динаміку. У більшості випадків в нормальних економічних умовах (за низького рівня інфляції) пози-

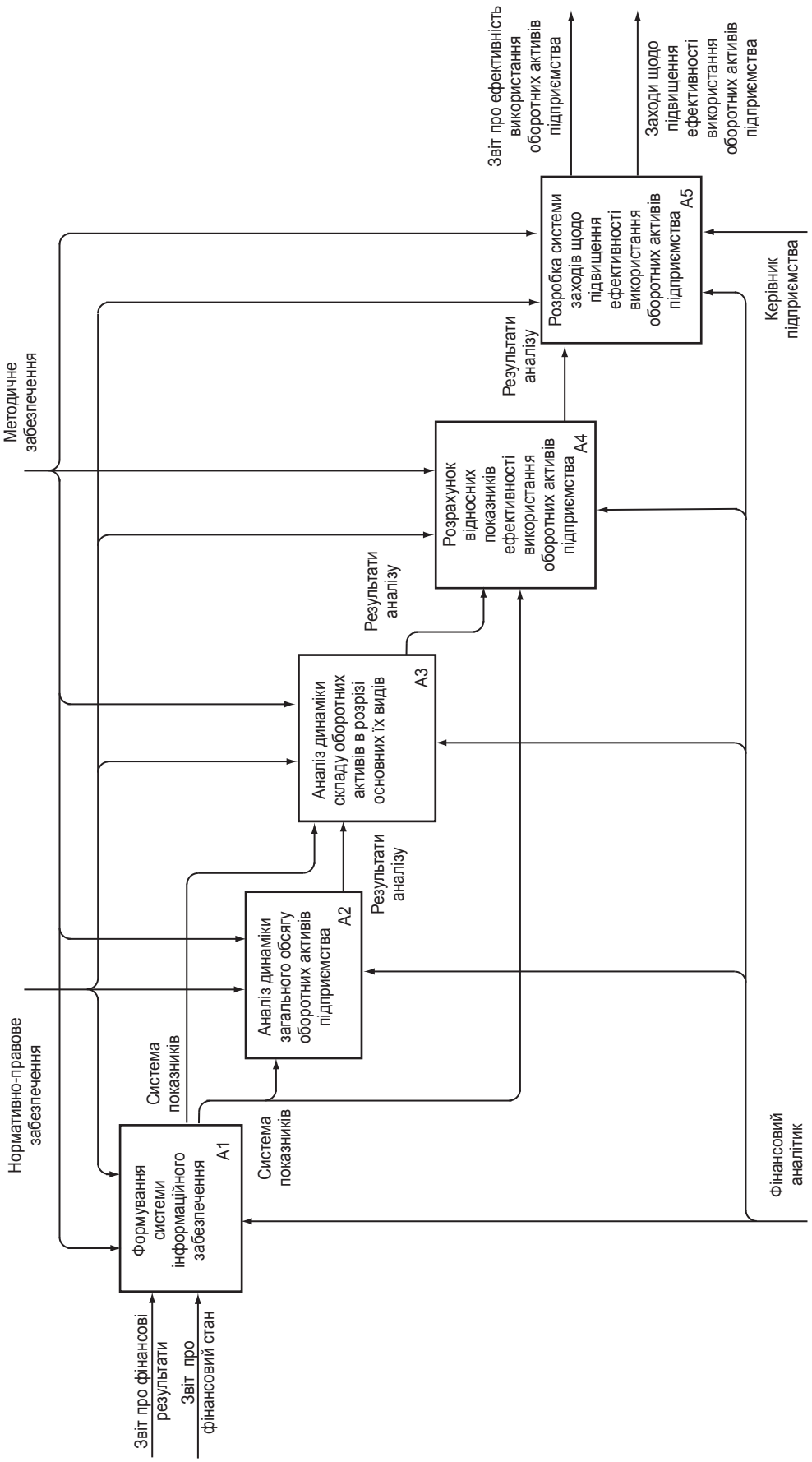

Рис. 2. **Етапи аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства (Декомпозиція I рівня «Аналіз ефективності використання оборотних активів підприємства»)**

тивною тенденцією вважається поступове зростання величини оборотних активів, що свідчить про розширення господарської діяльності підприємства.

На третьому етапі проводиться аналіз динаміки складу оборотних активів в розрізі основних їх видів. Розглядається динаміка складу оборотних активів підприємства в розрізі основних їх видів: запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів; запасів готової продукції; дебіторської заборгованості; залишків грошових активів. На цьому етапі аналізу розраховуються та вивчаються темпи зміни суми кожного із цих видів оборотних активів у зіставленні з темпами зміни обсягу виробництва й реалізації продукції; розглядається динаміка питомої ваги основних видів оборотних активів у загальній їх сумі. За підсумками розрахунків робляться висновки про вплив змін величин окремих елементів оборотних активів на відхилення їх загальної суми, а також про ступінь раціональності структури оборотних активів (найбільш раціональна, в цілому раціональна, нераціональна) і причини її зміни. При цьому як негативні явища слід розглядати випереджаючі темпи зростання величини і питомої ваги незавершеного виробництва (оскільки це є непрямою ознакою неритмічність виробничого процесу), а також величини і питомої ваги дебіторської заборгованості (оскільки все більше відволікання оборотних активів з обігу, хоча і тимчасове, не сприяє підвищенню ефективності поточної діяльності підприємства).

Таким чином, аналіз ефективності використання оборотних активів дає можливість забезпечувати максимальні фінансові результати підприємства за допомогою використання найбільш доцільної політики формування оборотних активів для досягнення максимальної ефективності їх використання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Павленко О. П., Бурсук Г.Ю. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування. М*олодий вчений.* 2017. № 10 (50). С. 981–984. **2.** Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» № 628 від 27.06.2013. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13. **3.** Костецький Я. І. Аналіз складу і структури оборотних активів. *Інноваційна економіка.* 2014. № 1. С. 188–192. **4.** Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с BPwin 4.0. М. : Диалог МИФИ, 2002. 224 с.

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ БАЛЬНОГО МЕТОДУ

УДК 657.9

Шабельська К. Д.

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

Анотація. *Досліджено основні чинники фінансового стану підприємства, особливості їхнього впливу на появу фінансових ризиків, що виявляється в погіршенні фінансового положення на підприємстві. За допомо-*

© Шабельська К. Д., 2020

гою методу бальної оцінки визначено інтегральний рівень фінансових ризиків підприємства реального сектора економіки та наголошено на важливості своєчасної ідентифікації фінансових ризиків і правильності їх оцінки, ефективного управління ними з метою обмеження негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

Ключові слова: *ризик, фінансовий ризик, економічний ризик, фінансовий стан, коефіцієнти.*

Аннотация. *Исследованы основные факторы финансового состояния предприятия, особенности их влияния на возникновение финансовых рисков, что сказывается на ухудшении финансового состояния на предприятии. С помощью метода балльной оценки определен интегральный уровень финансовых рисков предприятия реального сектора экономики, и отмечена важность своевременной идентификации финансовых рисков и правильности их оценки, эффективного управления ними с целью ограничения негативного влияния и минимизации объемов финансовых потерь.*

Ключевые слова: *риск, финансовый риск, экономический риск, финансовое состояние, коэффициенты.*

Annotation. *The main factors of the financial condition of the enterprise, the peculiarities of their influence on the occurrence of financial risks, which affects the deterioration of the financial condition of the enterprise, have been investigated. Using the method of point assessment, the integral level of financial risks of an enterprise in the real sector of the economy was determined and the importance of timely identification of financial risks and the correctness of their assessment, effective management of them in order to limit the negative impact and minimize the volume of financial costs was noted.*

Keywords: *risk, financial risk, economic risk, financial condition, coefficients.*

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками. Вплив цих ризиків став особливо відчутним із переходом до ринкової економіки. Серед усіх ризиків діяльності підприємств особливе місце належить фінансовим ризиками, які можуть суттєво вплинути на показники діяльності економічних суб'єктів. Дія цієї групи ризиків зумовлює погіршення фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства. Невипадково фінансові ризики визначають як імовірність виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що спричиняє розбалансованість грошових потоків підприємств.

Проблематикою виникнення ризиків на підприємстві та управлінням фінансовими ризиками займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Істотний внесок у розроблення проблем управління фінансовими ризиками здійснено Д. Муглер, Ж. Перар, М. Штейнер, В. Вітлінським, П. Золіним, М. Лапустою, О. Тараном, Н. Шаршуковою та ін.

Мета дослідження полягає у виявленні якісних і кількісних змін у результатах фінансових показників або так званих фінансових ризиків для подальшої діяльності підприємства, з використанням бального методу оцінки фінансових ризиків.

Одним із методів виявлення фінансових ризиків є ранговий або бальний метод. Він дозволяє встановити важливість кожного часткового показника фінансових ризиків підприємства у формуванні інтегрального показника ризику на підставі вагових коефіцієнтів, присвоїти кожному показнику певну кількість балів, відповідно до інтервалів їх значень, а також провести інтегральну оцінку фінансових ризиків [1]. Метод бальних оцінок дає змогу в кінцевому рахунку більш структуровано, за кожним з фінансових показників, продемонструвати вузькі місця в діяльності суб'єкта господарювання, звернути увагу на проблемні моменти.

В основі бального методу лежить розрахунок кількості нарахованих балів за кожний фінансовий показник. Фактичне значення показника порівнюється з його нормативною величиною. Модель оцінки ризиків, яка розглядається, включає 14 показників, бальна оцінка за кожний з яких може коливатись від 0 до 10 балів. Відповідно, максимальна кількість балів може скласти 140. Для переведення фактичних значень показників у бали слідує використовувати нормативи, зазначені у табл. 1.

Таблиця 1

Фінансові показники та їх нормативні значення

Показники	Нормативне значення показника	«Сіра зона»
1	2	3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Не менше 0,2	0,18–0,22
Коефіцієнт поточної ліквідності	Не менше 1	0,90–1,10
Коефіцієнт маневреності власних коштів	Не менше 0,5	0,45–0,55

Закінчення табл. 1

1	2	3
Коефіцієнт фінансової незалежності	Не менше 0,5	0,45–0,55
Коефіцієнт співвідношення запозиченого та власного капіталу	Не більше 1	0,90–1,10
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Не менше 0,1	0,09–0,11
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, об./рік	≥ 3 [3]	2,70–3,30
Коефіцієнт оборотності активів, об./рік	≥ 0,902 [4]	0,81–0,99
Фондовіддача основних фондів, грн/грн	Не менше 1	0,90–1,10
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об./рік	≥ 4,9 [3]	4,41–5,39
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об./рік	≥ 2,5, [3]	2,25–3,75
Коефіцієнт рентабельності продажу	0,1; зростання	0,09–0,11
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,1; зростання	0,09–0,11
Коефіцієнт рентабельність активів	0,05; зростання	0,045–0,055

Отже, при визначені балів за кожним показником, перш за все, враховують їх нормативні значення. Слід звернути увагу, що «сіра зона» означає такі значення фактичних досліджуваних показників, які знаходяться в інтервалі +-10 % від нормативних значень таких показників. Використання «сірої зони» усуває недолік жорсткої прив'язки до нормативних значень показників.

Розподіл балів за кожним з наведених показників, з урахуванням фактичних значень, порівняно з нормативними значеннями (табл. 2) [2].

Таблиця 2

Розподіл балів з урахуванням значень фінансових показників

Параметр показника	Кількість балів
Гірше за нижній поріг «сірої зони»	0
Гірше за норматив, але вище за нижній поріг «сірої зони»	5
Краще за норматив, але гірше за верхній поріг «сірої зони»	7,5
Краще за норматив і вище за верхню межу «сірої зони»	10

Для визначення рівня фінансового ризику застосовують шкалу, наведену у табл. 3.

Таблиця 3

Шкала визначення рівня фінансових ризиків підприємства

Якісна оцінка рівня фінансових ризиків підприємства	Максимальний рівень	Середній рівень	Низький рівень
Кількісна інтегральна величина, балів	0-80	81-110	111-140

За розглянутою вище методикою проведемо аналіз і визначимо рівень фінансових ризиків на прикладі підприємства ТОВ «Завод елеваторного обладнання «Сокол».

Для кожного інтегрального показника визначаємо відповідний бал та отримуємо оцінку рівня фінансових ризиків на підприємстві. Динаміку показників оцінки фінансового стану підприємства наведено у табл. 4.

Виходячи з розрахунків, наведених у табл. 4, рівень фінансових ризиків в роботі підприємства є практично незмінним. Щоправда, за шкалою, у 2018 р. порівняно з базовим 2017 р. підприємство максимально наближається до зони низького рівня ризиків, а у 2019 р. знову потрапляє у зону середнього рівня ризиків.

Для збереження та покращення такого стану на постійній основі доцільним є впровадження таких заходів:

– створення резервних фондів з метою покриття потенційних збитків, а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат різноманітних ресурсів;

Таблиця 4

Показники оцінки фінансового стану підприємства

Показники	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	Фактичне значення показника	Кількість балів	Фактичне значення показника	Кількість балів	Фактичне значення показника	Кількість балів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0	0,05	0	0,1	0
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,64	10	2,93	10	4,46	10
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,21	0	0,14	0	0,02	0
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,72	10	0,66	10	0,61	10
Коефіцієнт співвідношення запозиченого та власного капіталу	0,57	10	0,54	10	0,55	10
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	1,13	10	0,69	10	0,1	7,5
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, об./рік	11,00	10	9,59	10	8,62	10
Коефіцієнт оборотності активів, об./рік	1,16	10	1,05	10	0,98	7,5
Фондовіддача основних фондів, грн./грн..	2,59	10	2,33	10	1,97	10
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об./рік	2,75	0	2,5	0	2,69	0
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об./рік	7,28	10	6,84	10	8,13	10
Коефіцієнт рентабельності продажу	0,41	10	0,36	10	0,32	10
Коефіцієнт рентабельність власного капіталу	0,09	5	0,25	10	0,22	10
Коефіцієнт рентабельність активів	0,2	10	0,26	10	0,25	10
Всього		105		110		105

- оптимізація управління оборотними активами та поточними зобов'язаннями;
- запровадження моніторингу рівня фінансових ризиків та її складових;
- прогнозування ризиків і розробка заходів їх нейтралізації;
- коригування планових показників діяльності у контексті забезпечення економічної стабільності;
- розробка системи, правил і режимів безпеки;
- створення інструкцій про матеріальну відповідальність і захист комерційної таємниці;
- впровадження на підприємстві міжнародних систем управління якістю;
- реалізація заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання господарських ресурсів.

Отже, для успішного управління фінансовими ризиками на підприємстві необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності підприємства. У цьому випадку основними стратегічними цілями діяльності підприємства повинні бути: максимізація прибутку; оптимізація структури капіталу і забезпечення фінансової стійкості підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; поліпшення конкурентних позицій підприємства на ринку.

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

Література: 1. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2016. 312 с. **2.** Побережний С. М., Пластун О. Л., Болгар Т. М. Фінансова безпека банківської діяльності : навч. посіб. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2017. 112 с. **3.** Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз : підручник. Київ : Знання, 2018. 487 с. **4.** Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия : учебник. Киев : Ника-Центр, Эльга, 2013. 784 с.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКАМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 657.471.122

Шарапова М. С.

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

Анотація. *У статті досліджено проблемні аспекти обліку робочого часу для визначення оплати праці. Виявлено основні шляхи покращення та спрощення процесу ведення розрахунку заробітної плати. Доведено актуальність проблемного питання і потрібність його вирішення.*

Ключові слова: *облік, заробітна плата, розрахунки за виплатами працівникам, організація обліку оплати праці.*

Аннотация. *В статье исследованы проблемные аспекты учета оплаты труда. Выявлены основные пути улучшения и упрощения процесса ведения расчета заработной платы. Доказаны актуальность проблемного вопроса и необходимость его решения.*

Ключевые слова: *учет, заработная плата, расчеты по выплатам работникам, организация оплаты труда.*

Annotation. *The article examines the problematic aspects of payroll accounting. The main ways to improve and simplify the process of calculating wages are identified. The urgency of the problem issue and the need for its solution are proved.*

Keywords: *accounting, salary, payments to employees, the organization of wages.*

Актуальність теми дослідження: Рівень життя населення залежить від розміру заробітної плати. Для основної частини людей вона є основним джерело доходу. Тому питання, пов'язані із заробітною платою, в тому числі з її розміром, способом нарахування та формою виплати, утримань та інші, є одними з найбільш актуальних як для працівників, так і для роботодавців. Крім того, заробітна плата – це одна з ключових статей у витратах підприємства, аналіз і оптимізація якої дозволять скоротити витрати організації.

На сучасному етапі розвитку ведення обліку розрахунків з оплати праці проблеми його систематизації та регулювання привертають до себе увагу багатьох науковців. Про це свідчать наукові роботи Меліхова Т., Чакалова Н., Іващенко Є. [1], Чепець О., Кінебас І. [2], Золотухін О. [3], Кошик В. [4] та ін.

© Шарапова М. С., 2020

Метою статті є дослідження сучасних проблем обліку з оплати праці, які заважають не тільки правильно відобразити розрахунки по заробітній платі, а й безпомилково розрахувати суму, яка належить до виплати кожному працівникові; надання рекомендацій щодо вдосконалення обліку та використання трудових ресурсів організації.

Виклад основного матеріалу. Стрімкий розвиток економіки та процес реформування бухгалтерського обліку, наближення його до міжнародних стандартів стали причинами виникнення різноманіття форм і систем оплати праці. Багато конкретних питань, пов'язаних з заробітною платою, регулюються в локальних нормативних актах організації та трудових договорах із працівниками.

Однак говорити про те, що в організаціях не виникають питання, пов'язані з нарахуванням і виплатою працівникам заробітної плати, не можна. Також постійні зміни правової та організаційної бази обліку призвели до того, що перед суб'єктами господарювання постали гострі проблеми ведення обліку, не допускаючи при цьому порушень трудового законодавства [1].

Досліджуючи принципи та порядок нарахування заробітної плати, виявлено, що одним з основних проблемних питань є здійснення контролю за використанням робочого часу та обов'язковість ведення табеля. Оскільки законом установлено, що підприємство зобов'язане вести облік виконуваної працівником роботи і використання фонду заробітної плати, тобто роботодавець повинен обліковувати робочий час, а яким чином він це робить – питання другорядне. Є затверджена форма табеля обліку, але, як зазначено в наказі, вона – рекомендована, а пряме її призначення – здійснення статистичних спостережень.

Проте на практиці використовують і для нарахування зарплати. Оскільки обов'язковість використання табеля чинне законодавство не встановлює, тому підприємство може обліковувати інакше. За це суб'єкта господарювання не можуть притягти до відповідальності, головне – це забезпечення обліку робочого часу в інший спосіб.

Наприклад, безтабельний облік можуть вести підприємства з невеликою кількістю працівників, коли всі вони – на виду. Достатньо буде занести інформацію про відпрацьований час у розрахункову відомість [3].

Найважливішим складником організації оплати праці є тарифне нормування праці. Часто виникають проблеми у диференціації заробітної плати та встановленні двом працівникам на однаковій посаді різних окладів. Згідно з ч. 2 ст. 94 КЗпП та Законом № 108 розмір зарплати залежить від складності й умов виконуваної роботи. Оскільки назви посад однакові, передбачається, що й обов'язки мають одні й ті ж самі. Тому, якщо встановити різні оклади – це буде порушенням законодавства.

Питання не вирішить навіть установлення у штатному розписі діапазон окладів за посадою, бо подібний запис може розцінюватись як дискримінаційний. Якщо роботодавець бажає забезпечити індивідуальний підхід до винагороди за працю, як вихід з такої ситуації – може бути розширення назви посад похідними, допоміжними словами або тими, що уточнюють суть виконуваної роботи. А у разі однакових обов'язків зарплата повинна бути ідентична, а відмінності мають бути в різних додаткових виплатах (заохочувальних і компенсаційних, надбавках) [5].

Існує також негативна практика щодо своєчасного здійснення у встановлені терміни всіх розрахунків з працівниками. Причинами цього можуть бути економічний занепад підприємств (брак коштів, фінансова криза) або безвідповідальність керівників. Оскільки затримка виплати заробітної плати навіть на один і більше днів є порушенням законодавства, то нараховують та виплачують за 2–3 дні, які вважають відпрацьованими, до встановленого терміну, щоб кошти вчасно надійшли на рахунок.

Але на практиці часто трапляється, що зарплату нарахували за повний місяць, а згодом працівник надає довідку про хворобу у цей період. Тому заробітну плату за робочі дні, протягом яких він хворів, вважають надміру нарахованою. Виникає проблема надмірно виплачених коштів робітнику, що потребує проведення перерахунку. В місяці, в якому надано листок непрацездатності, кадровик складає виправний табель обліку використання робочого часу, а бухгалтер сторнує зарплату за дні тимчасової непрацездатності та нараховує лікарняні.

Перерахунок та вилучену суму включають в місяць, в якому було проведено коригування. При підрахунку загальної кількості календарних днів за розрахунковий період коригування за кількістю календарних днів, що припадають на період хвороби, мають бути враховані, а саме – виключені із загальної кількості календарних днів за розрахунковий період.

У нинішній ситуації для повного, ефективного та систематичного обліку нарахування заробітної плати характерна підвищена автоматизація, тобто використання спеціалізованих програмних продуктів, які розробляються залежно від потреб підприємства різного рівня. Вона набуває особливого значення на сучасному етапі, оскільки допомагає машинально зібрати інформацію про вихід працівників на роботу та відпрацьований ними час, провести типові розрахункові операції.

Але також становить найскладнішу ділянку обліку підприємства, бо обумовлена такими проблемами, як різноманітність алгоритмів здійснення допоміжних розрахунків за різними видами та умовами виплат, наявність

розбіжностей періоду нарахування та виплати заробітної плати залежно від особливостей роботи підприємств, різний порядок утримання податку на доходи фізичних осіб та внесків до фондів соціального страхування і пенсійного фонду з різних видів виплат. Слід зазначити, не всі програми надають можливість вести кадровий облік в повному обсязі. Серед бухгалтерських програм, які здатні вести облік відповідно до вимог сучасних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, в Україні найбільш відомі «1С Бухгалтерія» (українська локалізація), «Акцент», «Парус» і деякі інші [6].

Висновок. Основою ефективної діяльності суб'єкта господарювання виступає чітко налагоджена система бухгалтерського обліку, оскільки своєчасність і повнота розрахунків позитивно впливає на якість праці робітників та на суму витрат підприємства. Сьогодні облік оплати праці знаходиться під впливом змін і реформ, тому потребує постійного оновлення та вдосконалення. Таким чином, розглянуті питання порядку обчислення заробітної плати, суперечки, що виникають як у працівників, так і у контролюючих органів, націлюють увагу керівника і головного бухгалтера постійно слідкувати за змінами в нормативно-правових актах, щоб надалі виключати порушення законодавства в діяльності організації. Використовувати електронний реєстр листків непрацездатності, розроблювати власні форми первинних документів, правильно підбирати спеціалізовані програми. Вирішення виявлених під час дослідження проблем підвищить якість облікових даних, їх правдивість і достовірність.

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

Література: 1. Меліхова Т. О., Чакалова Н. С., Іващенко Є.Є. Удосконалення внутрішнього контролю розрахунків за виплатами працівникам для підвищення якості формування інформації в обліку. *Економіка та держава.* 2019. № 4. С. 95–101. **2.** Чепець О. Г., Кінебас І. Ю. Шляхи вдосконалення обліку та аудиту розрахунків з оплати праці. *Бізнес Інформ.* 2019. № 7. С. 225–230. **3.** Золотухін О. Бухгалтерська дискусія: чи обов'язково обліковувати робочий час за табелем. 2018. URL: https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-raschety-s-rabotnikami-68-buxgalterskaya-diskussiya-obyazatelno-li-uchityvat-rabochee-vremya-po-tabelyu. **4.** Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР// Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1995. № 17. Ст. 121. **5.** Бондаренко В. Консультація: чи можна двом працівникам на однаковій посаді встановити різні оклади. URL: https://kievprofenergo.in.ua/page/499/. **6.** Кошик В. Автоматизація обліку праці та заробітної плати на сучасному етапі. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_7_2014_05_22_23/avtomatizacija_obliku_praci_ta_zarobitnoji_plati_na_suchasnomu_etapi/65-1-0-1022.