

Наукова економічна організація «Перспектива»

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**СУЧАСНІ НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ
НА ШЛЯХУ ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ**

22 вересня 2018 року

м. Дніпро

УДК 330.34(477):001.8(063)
С 91

Сучасні наукові дослідження на шляху до вдосконалення економічного потенціалу країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 22 вересня 2018 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2018. – 104 с.

У збірнику представлені матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні наукові дослідження на шляху до вдосконалення економічного потенціалу країни». Розглядаються загальні питання економічної теорії, фінансів та страхування, банківської справи, міжнародної економіки, менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності.

Призначений для науковців, практиків, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей, а також для широкого кола читачів.

УДК 330.34(477):001.8(063)
С 91

**Організатори конференції не завжди поділяють думку учасників.
У збірнику максимально точно відображається орфографія і пунктуація,
запропонована учасниками.**

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

КОРУПЦІЯ І ЛОБІЗМ В УКРАЇНІ – СИНОНІМ ЧИ ПРОТИЛЕЖНІСТЬ?

СКОРИК М. О. 6

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПІДХОДИ ДО ЗВІТУВАННЯ ПРО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ
МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

ВОРОБЕЙ Ю. М. 9

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ СЕРТИФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ
У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

КРИЛОВА І. І. 13

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

РЯЗАНОВА Н. О. 17

АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ
ОПОДАТКУВАННЯ ТНК У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

ТКАЧЕНКО Д. О., ОСТАШКО Т. О. 21

ДО ПИТАННЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗЕМЛІ З ТОЧКИ ЗОРУ АКТИВУ ТА ТОВАРУ

ШПАРИК Я. Я. 25

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ
СУЧАСНИХ ГОСПОДАРЮЮЧИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР

БРАТУТА О. Г. 28

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

КИРИЧЕНКО С. О., БУТ А. В. 31

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ВОЙТОВИЧ Д. С. 34

СКЛАДНОЩІ ВПРОВАДЖЕННЯ ХЕДЖУВАННЯ
НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ЗАХАРОВА О. Л. 37

НЕОБХІДНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ЗІНОВСЬКА С. І. 39

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ЛОЗИЧЕНКО О. М. 42

НЕОБХІДНІСТЬ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ПРОДІУС О. І., НАЙДА Є. О. 45

ЩОДО ПИТАННЯ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

ШАШКО В. О., БЕЛОЗЬОРОВА С. В. 48

ВИКОНАННЯ ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ52 ШВЕЦЬ Ю. О.....	52
СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ МІСТА КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ РИНДА В. В.....	56
СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
КУЛЬТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ КОМАНДОУТВОРЕННЯ РОМАНЕЦЬ І. В., МАРКОВА С. В.	58
ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТАРАСЕНКО К. М., РЕПЕШКО А.С.	61
СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ЕФЕКТИВНИМ ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЄВТУШЕНКО М.С.....	64
ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ МУЛІШ К. Р.....	68
OCCUPATIONAL RISK INSURANCE ACCORDING TO BISMARCK'S MODEL OF SOCIAL SECURITY PETRUSHKA O. V., SHULIUK B. S.	70
THE STAGES OF DEVELOPMENT BY SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE SYDORCHUK A.A.....	72
ПРОСТЫЕ ИЗМЕРИТЕЛИ ОЦЕНКИ НЕРАВЕНСТВА ЯН ЧЕМПАС (JAN CZEMPAS)	75
СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ МОНЕТАРНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА БЛАЖЕВИЧ А. О.....	79
ОБЛІК І АУДИТ ОПЕРАЦІЙ ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИРОБНИЦТВОМ ПИВА ЗІНКЕВИЧ А. В.....	82
АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ РЯБЧУК О. Г., КОРОТАЄВА І. Р.....	86
ГРОШОВІ КОШТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ САРАПІНА О. А., РЯБОКОНЬ А.	89
ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: НЕФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ ЯБЛОНЬКО О. О.....	94

СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ТУРИСТКОГО ПРОДУКТА

ШКИРЯ Д. Н...... 99

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

КОРУПЦІЯ І ЛОБІЗМ В УКРАЇНІ – СИНОНІМ ЧИ ПРОТИЛЕЖНІСТЬ?

СКОРИК М. О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії

Національний університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Київська область, Україна

Суспільство в Україні поняття лобізм найчастіше сприймає у поєднанні з поняттям корупція. Тобто зараз в основному в лобізмі так і в корупції бачать лише одну сторону – негативну, вкладають в ці поняття лише «тіньовий» сенс. Основною причиною є те, що наше суспільство, ще не звикло до цивілізованого, професійного лобізму, так як до цього часу, «тіньовий» лобізм і справді діє у корупційних схемах. Пропонуємо розібратися і довести, що корупція і лобізм – це не є одне і теж.

Україна знаходиться на етапі трансформацій. Даний етап розвитку є досить вразливим і керівництво, і суспільство має прикласти максимум зусиль для унеможливлення проявів корупції. Адже, саме на етапі реформ окремі організовані структури намагаються використати у власних інтересах прогалини в законодавстві.

Політекономічний аспект дослідження корупції акцентує увагу на нелегітимному привласненні й реалізації публічними посадовими особами суспільних ресурсів будь-яких форм власності в особистих, вузькогрупових або корпоративних інтересах шляхом використання владних повноважень [1, с. 5].

Корупція в нашій державі вже досягла свого піку, поряд зі звичайними товарами та послугами українці вже продають все, що в розумінні європейців взагалі не може продаватися. Тобто в Україні з легкістю можна купити посаду, диплом про вищу освіту, нагороду, честь, людське тіло, державну таємницю та ін. «Корупція – це складний системний інститут, що має винятково антисуспільну спрямованість» [2, с. 61]. Корупція є також психологічним і моральним явищем яке здійснює вплив на економіку, політику, ідеологію нації тощо. Вона не може існувати без людей.

На перше місце, серед поширених корупційних діянь виходить хабарництво. На сьогоднішній день, в реальному житті нашої країни укорінилися різного роду хабарі, такі як: «побори», «подарунки»,

«гостинці», «могорич», «відкат». І винні в ситуації яка склалася, як той хто бере, так і той хто дає [3, с. 7]. Українське лобіювання подекуди пов'язане з хабарництвом, шантажем, обіцянкою підтримки під час виборчих кампаній в обмін на ті чи ті політичні послуги.

Корупція є справді глобальною проблемою, у своєму есе про боротьбу з корупцією в Естонії, Март Лаар каже, що корупція була настільки вкоренилася, що це стало способом життя. Він пише: «ми навіть не зрозуміли, що це не є нормальним» [4].

Значну загрозу безпеці держави становлять корупційні прояви та посадові злочини, що вчинюються посадовими особами органів законодавчої та виконавчої влади, оскільки саме вони безпосередньо пов'язані з виконанням державних функцій і цим дискредитують діючу систему влади [5, с. 781].

В Україні практика лобізму не врегульована нормативно-правовими актами, саме тому лобізм перетворюється на корупцію і діє на всіх рівнях державної влади. Інституціоналізація лобізму почалася в 1946 році в США. Людей які професійно займалися лобізмом, офіційно реєстрували і вони були платниками податків.

Лобізм – це скоординована практика обстоювання інтересів або чинення тиску на законодавців і чиновників неурядовими організаціями, фінансово-промисловими групами або етнічними спільнотами на користь певного рішення [5, с. 781]. Лобіст має діяти в рамках закону. В іншому випадку, він аферист, який нечесним шляхом переслідує свої, нехай навіть іноді праведні, цілі.

Загальними причинами, що зводять поняття лобізм і корупція до загального в Україні є:

- відсутність у народі довіри до державних інституцій;
- ментальність, ескапізм, провінційність, егоїзм;
- відсутність національної ідеї, ідеології;
- не впевненості суспільства у завтрашньому дні;
- прагнення українського народу до соціальної рівності (збагачення);
- бізнес-політичні зв'язки (лобізм власних інтересів у законодавчих документах);
- прогалини у законодавстві.

Головною причиною чому народ України зводить лобізм до корупції є специфіка політичної ситуації в країні. Основною рисою якої є відсутність чіткого розуміння цілей державної політики.

Варто зазначити, що український лобізм відрізняється від корупції тим, що він досягається шляхом прийняття нормативних актів; він використовує норми закону як інструмент досягнення цілей.

Отже, для того щоб лобізм не сприймали як корупцію його слід вивести з тіні ухваливши закон про лобіювання. Саме законодавче регулювання лобізму в Україні покладе початок державного та

громадський контролю над ним. Даний законопроект вже неодноразово був згаданий у Верховній Раді України. Однак законопроект провалювався, наштотуючись на чітке уявлення про лобізм як про синонім корупції.

Основою подолання корупції та підняття морального рівня лобізму в суспільстві є зміна свідомості суспільства. Тобто потрібно довести людям, що життя без корупції є більш вигідним, привабливим та незалежним.

Поки важко сказати, наскільки широко буде поширено лобізм в Україні, але одне можна стверджувати абсолютно точно: якщо вже ми вирішили «жити по-новому», формувати краще суспільство, тоді лобізм має стати соціально політичним інститутом.

Література:

1. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження [Монографія] / керівник авт. кол. доц. І.О. Ревак. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 220 с.
2. Мандибура В.О. Корупція: інституційна сутність та механізм подолання / В.О. Мандибура // Економічна теорія. – 2017. – № 1, С. 59-76.
3. Скорик М.О. Інституційна сутність корупції / М.О. Скорик // Міжнародна науково-практична конференція «Економіка, фінанси, управління та право: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку» (м. Полтава, 23 липня 2018 р.): у 2-ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2018. – Ч. 1. – С. 7-8. – 63 с.
4. Against Corruption: a collection of essays [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gov.uk/government/publications/against-corruption-a-collection-of-essays/against-corruption-a-collection-of-essays>.
5. Капустян В.О., Левандовська Я.А. Аспекти боротьби з корупцією та проблеми лобізму в Україні / В.О. Капустян, Я.А. Левандовська // Молодий вчений. – 2018. – № 4 (56), с. 780-783

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПІДХОДИ ДО ЗВІТУВАННЯ ПРО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

ВОРОБЕЙ Ю. М.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Питання підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу останніми роками перебувають у фокусі досліджень як науковців, так й державних установ різних країн. Дослідження щодо ролі інтелектуального капіталу в діяльності міжнародних компаній мають широку географію та різняться за секторальною специфікою досліджуваних компаній, масштабом статистичної вибірки, часовим періодом, використовуваним методам, інтерпретацією результатів та ін. Показово, що в абсолютній більшості випадків результати досліджень підтверджують суттєвий вплив інтелектуального капіталу на результати діяльності компаній незалежно від їх національної приналежності та масштабів діяльності. Щодо міжнародних компаній, то в тому чи іншому ступені, усі вони докладають зусиль для підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу. Ідентифікація та управління інтелектуальним капіталом стає стратегічним завданням не лише окремих компаній, але й набуває загальнодержавного значення. Прикладами державної участі у цій діяльності є функціонування Центру інтелектуального капіталу в Шотландії, заходи японського міністерства торгівлі та промисловості, співробітництво міністерств США з Інститутом управління знаннями, розробка національних стандартів управління інтелектуальним капіталом – Австралійські [1], Європейські [2], Датські [3] інструкції та ін.

В умовах, коли нематеріальні ресурси формують до 80% вартості розвинутих ринкових економік, формування стандартів звітності щодо використання інтелектуального капіталу набуває стратегічної значущості. На корпоративному рівні управління брак уніфікованих стандартів звітування призводить до розпорошування інтелектуальних ресурсів та помилковості в оцінюванні стратегічного потенціалу міжнародних компаній. Слід зазначити на існування думки щодо недоцільності відображення інтелектуального капіталу у звітності корпорацій, оскільки

це може призвести до ризику його копіювання іншими конкурентами. На наш погляд, стандартизація (як національному, так й міжнародному) рівні вимог до відображення інтелектуального капіталу у звітності корпорацій навпаки, сприяє суттєвому зменшенню таких ризиків. Компанії, які стають суб'єктами відображення уніфікованої інформації за однаковими стандартами, мають можливість документально підтвердити свої конкурентні нематеріальні переваги, сформувати ефективну модель комунікацій зі стейкхолдерами та довести свої права на інтелектуальну власність у разі виникнення відповідних суперечок. Тому не викликає сумнівів, що звітування з інтелектуальних ресурсів, які становлять ядро ключових компетенцій компанії та є джерелом створення її доданої вартості, відповідає інтересам як самої компанії, так і національної економіки в цілому.

Однією з визначальних перепон на шляху до добровільного розкриття багатьма компаніями інформації щодо використання інтелектуального капіталу є застарілість існуючого методичного забезпечення. Так, у США Комісія з цінних паперів та біржових операцій (Securities and Exchange Commission, SEC) та Рада зі стандартів фінансової звітності (Financial Accounting Standards Board, FASB) дійшли висновку, що уніфікації стандартів розкриття інформації про інтелектуальний капітал компаній має передувати осучаснення аналітичного інструментарію формування відповідної звітності.

Також вироблення єдиних стандартів звітності з інтелектуального капіталу ускладнюється наявністю двох підходів до її розробки та представлення результатів. Перший підхід передбачає звітування про обмежені та регламентовані компоненти інтелектуального капіталу, інкорпоровані у загальну фінансову звітність компанії. Його очевидною перевагою є формалізація результатів використання інтелектуального капіталу, а недоліком – обмеженість звітної інформації та неможливість швидкого пристосування до ринкових змін та запитів стейкхолдерів. Другий підхід базується на методиках, запропонованих науковцями, консалтинговими установами та самими компаніями. За своєю сутністю цей підхід є набагато більш адаптованим до вимог ринку та конкретних секторів діяльності компаній, але має варіативний та нестандартизований характер.

Підхід до звітування про інтелектуальний капітал, інкорпорований у загальну фінансову звітність компанії, дозволяє надати інформацію про найбільш матеріалізовані («жорсткі», ідентифіковані) активи у складі інтелектуального капіталу – інтелектуальну власність та структурний капітал. Звітування про найбільш нематеріалізовані («м'які», неідентифіковані) активи реалізується шляхом надання інформації про ділову репутацію (acquired goodwill). Зміни, які відбулися у стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності в 2001 році, зобов'язують

компанії США не тільки звітувати за придбаними нематеріальними активами та гудвілом, але й здійснювати їх регулярну переоцінку. Необхідність окремого визначення та оцінювання придбаного та внутрішньо розвинутого інтелектуального капіталу зумовлює основні труднощі у використанні інкорпорованої звітності про інтелектуальний капітал. Зміни, запроваджені у США 30.06.2001 р. Радою зі стандартів фінансової звітності щодо звітування про придбані нематеріальні активи, зобов'язують компанії звітувати про гудвіл окремо від ідентифікованих нематеріальних активів (бренд, патенти, контракти). Гудвіл розглядається як узагальнення інших неідентифікованих елементів, які асоціюються з потенціалом прибутковості компанії – зокрема, корпоративним іміджем та лояльністю споживачів.

Окремою проблемою при формуванні інкорпорованої звітності про інтелектуальний капітал є питання відображення вартості людського капіталу та капіталу відносин. Саме у контексті спроби вирішення цієї проблеми отримав потужний розвиток другий підхід до звітування з управління інтелектуальним капіталом, який представляє собою різноманітні системи його оцінювання та моніторингу. Це зокрема інструмент шведської компанії Navigator Scandia [4], монітор нематеріальних активів К-Е. Свейбі [5], система збалансованих показників Р. Каплана та Д. Нортонна [6]. Попри те, що ці та подібні системи забезпечують транспарентність, актуальність та адекватність інформації, вони є далекими від єдиних стандартів оцінювання та вимірювання інтелектуального капіталу компанії. З іншого боку, такі системи мають широкі можливості персоналізації та адаптації під конкретні стратегічні цілі компанії, секторальну специфіку її діяльності та зміни ринкового середовища.

Сучасною тенденцією є міждержавна інтеграція зусиль щодо перетворення інтелектуального капіталу в результати діяльності компаній, створення позитивних зовнішніх ефектів та забезпечення уніфікованих стандартів відображення інтелектуального капіталу у звітності компаній. На противагу інкорпорованій звітності про використання інтелектуального капіталу, значне поширення у сфері управління інтелектуальним капіталом отримали різноманітні системи його оцінювання та моніторингу. Перевагою такого підходу є можливість оцінювання ефективності використання таких неосяжних та невимірних у фінансовому аспекті складових інтелектуального капіталу компанії, як людський капітал та капітал відносин. Його основними недоліками можна вважати застарілість, надмірну різноманітність та суб'єктивний характер методик. Попри те, що драйвери створення вартості на основі інтелектуального капіталу матимуть відмінності залежно від галузевої специфіки, національних особливостей, розміру компаній та ін., може бути визначений певний їх стандартний (універсальний) перелік.

Наостанок зазначимо, що загальними вимогами до стандартів звітування з інтелектуального капіталу міжнародних компаній слід вважати: можливість візуалізації взаємозв'язку між цінністю інтелектуального капіталу та результатами його використання в діяльності компанії; кількісний характер показників, що підлягають оцінці та вимірюванню; можливість забезпечення системного характеру спостережень за динамікою показників; подолання інформаційної асиметричності у формуванні взаємовідносин між внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами.

Література:

1. Australian Guiding Principles on Extended Performance Management: A Guide to Better Managing, Measuring and Reporting Knowledge Intensive Organizational Resources [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://www.ske.org.au/download/Australian-Guiding-Principles.pdf>.
2. InCas – Intellectual Capital Statement for Europe. A new approach to make SMEs successful [Electronic Resource]. – Access Mode: http://www.psych.lse.ac.uk/incas/page114/files/page114_1.pdf.
3. Rimmel G. The Danish Guidelines on Intellectual Capital Reporting / G. Rimmel [Electronic Resource]. – Access Mode: https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/3058/1/SNEE2004_article_The_Danish_Guidelines_on_Intellectual_Capital_Reporting1.PDF.
4. Edvinsson L. Developing Intellectual Capital at Skandia / Leif Edvinsson // Long Range Planning. – 1997. – Vol. 30. – № 3. – P. 320–373.
5. Sveiby K. E. Intangible Assets Monitor / Karl-Erik Sveiby [Electronic Resource]. – Access Mode: http://www.sveiby.com/articles/Company_Monitor.html.
6. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance / Robert S. Kaplan, David P. Norton // Harvard Business Review. – 1992. – Vol. 70. – № 1. January February. – P. 71–79. [Electronic Resource]. – Access Mode: www.marketmatch.com/.../Balanced%20Sco.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ СЕРТИФІКАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ У СФЕРІ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

КРИЛОВА І. І.

кандидат юридичних наук,

докторант кафедри економічної політики та врядування

Національної академії державного управління

при Президентові України

м. Київ, Україна

Сфера водопостачання та водовідведення забезпечує необхідним ресурсом та послугами мільйони споживачів щодня, 24 години на добу, впливає на стан і здоров'я нації, на екологічний стан довкілля, на економічну безпеку країни в цілому. Тому дуже важливо, щоб у цій сфері працювали саме кваліфіковані працівники, професійний рівень яких відповідав би встановленим державою вимогам. І сама держава впливала б на процес формування, навчання та професійної підготовки кадрів для галузі.

В цьому контексті вбачається запровадження сертифікації персоналу в галузі водопровідно-каналізаційного господарства, як це робиться в Європейських країнах. Більше того, професійна підготовка персоналу та оцінка його відповідності є частиною державної політики і стратегій розвитку водного сектору країн Європи, до якої активно залучаються підприємства з водопостачання та водовідведення, наукові та навчальні заклади [1; 2; 3; 4; 5; 8].

Яким чином сертифікація персоналу у сфері водопостачання та водовідведення, або іншій галузі народного господарства може бути реалізована в Україні. Сертифікація персоналу нова для нашої країни (з 2001 року), але загальноновизнана в світі послуга, яка дозволяє фахівцям отримати офіційне, неупереджене і незалежне визнання їх професійної компетентності, а організаціям підтвердити кваліфікацію співробітників, тим самим підвищивши конкурентоспроможність компанії. Метою сертифікації персоналу є оцінка рівня підготовки, професійних знань, навичок і досвіду фахівця для підтвердження його відповідності встановленим вимогам і визначення його можливостей належним чином здійснювати конкретні дії в тій чи іншій сфері діяльності.

Законодавчо поняття «сертифікація» визначено як підтвердження відповідності третьою стороною (особою, яка є незалежною від особи, що надає об'єкт оцінки відповідності, та від особи, що заінтересована в такому об'єкті як споживач чи користувач), яке стосується продукції, процесів, послуг, систем або персоналу в Законі України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» [6]. Законодавець передбачив обов'язкову, добровільну, міжнародну, національну сертифікації. Крім того, Законом визначено законодавчо врегульовану і законодавчо неврегульовану сфери, де застосовується процедура оцінки відповідності. З 01.01.2018 року, в Україні, в законодавчо регульованій сфері застосовується єдина процедура оцінки відповідності продукції – згідно із Технічними регламентами, які розповсюджуються на конкретну продукцію.

Згідно із ч. 3. ст. 2 дія цього Закону не поширюється на обов'язкову оцінку відповідності послуг. Обов'язкова оцінка відповідності послуг здійснюється відповідно до законодавства. Ця норма є суто декларативного характеру і не несе нормативного навантаження, оскільки законодавства, яке б регулювало оцінку відповідності у сфері послуг немає. Таким чином, сфера водопостачання та водовідведення, як сфера послуг, не підпадає під законодавчо врегульовану сферу застосування єдиної процедури оцінки відповідності (ані стосовно персоналу, ані стосовно послуг). Для таких випадків передбачена добровільна сертифікація. При якій, виробники (постачальники) послуг і споживачі зацікавлені в наявності сертифіката відповідності на таку послугу (виробники – для підвищення конкурентоспроможності, іміджу, впевненості в стабільній якості продукції, що виготовляється, споживачі – для впевненості того, що продукція, відповідає встановленим вимогам). На відміну від інших галузей господарства, профільним Законом про питну воду, питне водопостачання та водовідведення не передбачено вимог до кваліфікації персоналу, що управляє та експлуатує об'єкти водопровідно-каналізаційного господарства [9].

Побудова моделі незалежної сертифікації персоналу і послуг у сфері водопостачання та водовідведення наразі вбачається тільки, як добровільна і на базі загальних вимог до органів, що здійснюють сертифікацію персоналу. При цьому, для кожної категорії сертифікації повинна існувати своя схема сертифікації.

Загальні вимоги до системи сертифікації передбачені Міжнародним стандартом ISO/IEC 17024:2012 «Оцінка відповідності. Загальні вимоги до органів з сертифікації персоналу» [7]. Зокрема, сертифікація повинна містити такі елементи: 1) сфера сертифікації; 2) службові обов'язки та опис завдання; 3) необхідну компетентність; 4) здібності (якщо це застосовується); 5) умови (якщо це застосовується); 6) кодекс поведінки (якщо це застосовується). Схема сертифікації повинна містити наступні

вимоги до процесу сертифікації: 1) критерії для первинної та повторної сертифікації; 2) методи оцінювання для первинної сертифікації та повторної сертифікації; 3) методи нагляду та критерії (якщо це застосовується); 4) критерії для призупинення і анулювання сертифікатів; 5) критерії для зміни сфери або рівня сертифікації (якщо це застосовується). Орган з сертифікації повинен мати документи, які демонструють, що під час розробки та перегляду схеми сертифікації використовується наступне: 1) залучення відповідних спеціалістів; 2) використання відповідної структури, яка справедливо представляє інтереси всіх суттєво зацікавлених сторін, без переважання якогось інтересу; 3) визначення та уніфікація передумов, якщо це можна застосувати, з вимогами до компетентності; 4) визначення та уніфікація механізмів оцінювання з вимогами до компетентності; 5) аналіз службових обов'язків або методів роботи, який проводиться і оновлюється, щоб: визначити завдання для результативної роботи; визначити необхідну компетентність для кожного завдання; визначити передумови (якщо це застосовується); підтвердити механізми оцінювання та матеріали іспиту; визначити вимоги до повторних сертифікацій та інтервал між ними.

Законодавець також передбачив, що в законодавчо неврегульованій сфері визнаний орган сертифікації має право використовувати міжнародні стандарти, системи якості тощо. Наприклад, документи, що встановлюють вимоги до процедури сертифікації персоналу: ISO, SNT-TC-1A, EN, ГОСТ, ДСТУ та інші процедурні документи.

Сьогодні в Україні функціонують системи сертифікації (та/або атестації) аудиторів, адвокатів, бухгалтерів, енергоаудиторів, фахівців з обстеження інженерних систем, архітекторів, виконавців робіт (послуг), пов'язаних із створенням об'єктів архітектури тощо. Запроваджується професійна атестація управителів житлового будинку. Правові підстави для реалізації цих процесів були визначені профільними законами.

Очолюють діяльність із сертифікації, як правило, професійні співтовариства, та уповноважені саморегульовані організації. Зазначені системи сертифікації (та/або атестації) персоналу функціонують на своїх професійних стандартах, оскільки на державну рівні такі стандарти (вимоги) до цих спеціальностей відсутні.

У сфері водопостачання та водовідведення України, на нашу думку, необхідно створити систему оцінки та сертифікації персоналу від випускників вищих навчальних закладів та професійно-технічних закладів до персоналу підприємств водопровідно-каналізаційного господарства. Невід'ємними елементами цієї системи мають бути профільні міністерства (які реалізують державну політику у водному секторі, у сфері водопостачання та водовідведення, у сфері освіти), саморегульованих організацій, підприємств-роботодавців, учбових закладів. Це має стати

частиною державного регулювання сфери, не менш важливою ніж тарифне регулювання та ліцензування, і перспективною. При цьому, при формуванні системи оцінки відповідності та сертифікації у сфері водопостачання та водовідведення, головною метою має бути побудова системи якості персоналу та послуг сфери, системи безперервного навчання персоналу.

Література:

1. Brockett James. Utilities skills strategy marks progress after first year. 26.02.2018. URL: <https://wwtonline.co.uk/news/utilities-skills-strategy-marks-progress-after-first-year> (дата звернення: 04.09.2018).
2. ENERGY AND UTILITIES WORKFORCE RENEWAL AND SKILLS STRATEGY: 2020. URL: <https://www.euskills.co.uk/wp-content/uploads/2017/11/-Workforce-Renewal-and-Skills-Strategy-2020.pdf> (дата звернення: 04.09.2018).
3. International Office for Water (IOWater) URL: <https://www.iowater.org/who-are-we/presentation/our-activities> (дата звернення: 04.09.2018).
4. Skill Development in the Water Sector. Guidelines. GWP. URL: https://www.germanwaterpartnership.de/fileadmin/pdfs/gwp_materialien/gwp-broschuere_skill_development_in_the_water_sector.pdf (дата звернення: 04.09.2018).
5. Skills Challenges in the Water and Wastewater Industry. Contemporary Issues and Practical Approaches in Technical and Vocational Education and Training. URL: https://unevoc.unesco.org/fileadmin/user_upload/docs/-WaterBooklet.pdf (дата звернення: 04.09.2018).
6. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 № 124-VIII. База даних «Законодавство України» ВРУ. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4312-17> (дата звернення: 27.08.2018).
7. Міжнародний стандарт ISO/IEC 17024:2012 «Оцінка відповідності. Загальні вимоги до органів з сертифікації персоналу» URL: <https://www.iso.org/ru/standards.html> (дата звернення: 27.08.2018).
8. Помасль Анна. Ликвидные активы URL: <https://eureau.blogactiv.eu/2017/09/14/liquid-assets/>(дата звернення: 22.08.2018).
9. Про питну воду, питне водопостачання та водовідведення: Закон від 10.01.2012 р. № 2918-III. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2918-14> (дата звернення: 22.08.2018).

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

РЯЗАНОВА Н. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку та банківської справи*

*Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка*

м. Старобільськ, Луганська область, Україна

Все більшого значення набувають технологічні інновації, які підвищують ефективність виробництва електроенергії від відновлюваних енергоресурсів. При цьому варто відмітити, що генерація електроенергії за рахунок відновлюваних джерел не спричиняє за собою емісію шкідливих речовин і парникових газів в атмосферу, на відміну від використання викопного палива традиційних джерел енергії. У цьому зв'язку великого значення набуває державна підтримка відновлюваної генерації.

Державна підтримка відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) потрібна до тих пір, поки ціна на ринку електроенергії, отриманої з традиційних джерел, не відображає повною мірою супутні соціальні витрати і збиток довкіллю [1]. Ідеологічно такий підхід базується на положеннях економічної теорії, в якій чинниками державного втручання для підтримки розвитку відновлюваної енергетики є «провали ринку» (market failures). Цей термін відображає нездатність ринкових механізмів враховувати негативні зовнішні ефекти (екстерналії), що не дозволяє відновлюваній енергетиці самостійно досягти необхідного рівня конкурентоспроможності. Другою основою державної підтримки є створення стимулів для інноваційного розвитку. Продуктом діяльності держави є дорогі на даний момент технології, які в перспективі забезпечать для суспільства компенсуючи витрати на підтримку цього виду енергетики. Таким чином, первинне обґрунтування підтримки ВДЕ базувалося на визнанні того факту, що значна частина позитивного ефекту розвитку ВДЕ проявляється не в енергетиці, а інших сферах економіки.

Труднощі регулювання ринку відновлюваної енергетики з боку держави, полягає в необхідності моделювання ринкових механізмів через правові норми. Ці норми повинні забезпечувати результат, що мінімально відрізняється від того, який міг бути досягнутий ринком без втручання держави. Крім того, державі необхідно знаходити оптимальні варіанти залучення приватних інвестицій.

У Директиві ЄС «Про підтримку ВДЕ» дано наступне визначення заходам їх підтримки: «інструмент регулювання і (або) механізм, що вживані державою-членом ЄС або групою держав-членів ЄС і

підтримують використання ВДЕ так, щоб понизити їх витрати, підвищити ціну продажу або об'єму збуту через обов'язки по використанню ВДЕ або іншим шляхом». Таке визначення має широкий характер, але насправді охоплює короткий список теоретичних моделей [3-6].

Найбільш поширеною є класифікація економічних інструментів підтримки ВДЕ, заснована на об'єкті впливу: в першу групу включаються інструменти, впливають на ціну електроенергії, в другу – інструменти, що діють на об'єми електроенергії. У тому або іншому вигляді ця класифікація є присутньою у більшості наукових робіт, в оглядах досвіду підтримки розвитку ВДЕ, а також в нормативно-правових актах, як на європейському, так і національному рівнях. Крім того, така класифікація дозволяє порівнювати між собою інструменти, що найчастіше реалізуються на практиці.

Мета підтримки ВДЕ – створення умов на ринку, при яких компенсується їх низька конкурентоспроможність на сучасному етапі, а інвестування в створення генеруючих потужностей в цьому секторі енергетики стає економічно вигідним. Проте нині мета підтримки ВДЕ ув'язується також з досягненням визначеного, як правило, мінімального обсягу виробництва електроенергії від ВДЕ. Тому доцільно використати наступне визначення економічних інструментів підтримки ВДЕ: заходи, здійснювані державою і спрямовані на створення таких умов в економіці країни, при яких в результаті діяльності суб'єктів ринку досягається впровадження ВДЕ в економіку на рівні, що забезпечує виробництво електроенергії за допомогою ВДЕ в мінімально заданому об'ємі в певний проміжок часу [3].

У Європі існує 4 теоретичних моделі стимулювання розвитку ВДЕ.

1. Модель мінімальних, гарантованих ставок оплати (*Feed – in – Tariff, FIT*). Ця модель полягає в закріпленні на законодавчому рівні гарантованої, фіксованої оплати (*ГЦвде*) виробництва електроенергії за допомогою ВДЕ, яка перевищує ринкову ціну (*Црин*). При цьому закріплювана в законі оплата дорівнює сукупним граничним витратам ($ГЦвде = MC(q)$), де q – загальний об'єм електроенергії від ВДЕ). При впровадженні цієї моделі має бути забезпечений прийом в мережу усього об'єму пропозиції виробництва електроенергії за допомогою ВДЕ, а також повинно бути встановлено, платників витрат на підтримку ВДЕ (наприклад, платники податків або споживачі електроенергії) [2; 3].

2. Модель надбавок до ринкової ціни (*Feed – in – Premium*). Ця модель передбачає впровадження замість фіксованої оплати надбавки (*Нвде*) до ринкової ціни. Загальна оплата електроенергії, вироблюваної за допомогою ВДЕ складає $Црин + Нвде$. Загальна сума в цьому випадку також виникає з пропозиції електроенергії, вироблюваної за допомогою ВДЕ і відповідає функції граничних витрат, за умови $(Црин + Нвде) q = MC(q)$. Для продажу електроенергії, вироблюваної за допомогою ВДЕ,

існує дві можливості: безпосередньо на ринку і через обов'язкові квоти. В даному випадку витрати на підтримку ВДЕ (*Звде*) дорівнюватимуть встановленим надбавкам (*Нвде*) [3].

3. Модель квот з «зеленими сертифікатами». На відміну від цінових моделей, при використанні моделі з «зеленими сертифікатами», що торгуються на ринку, задається тільки електроенергія, вироблювана за допомогою ВДЕ $VDE(q^*)$. При цьому існує одночасно два ринки:

1. Спільний ринок електроенергії. Електроенергія, вироблювана за допомогою ВДЕ продається на спільному ринку (утворюючи $C_{рин} * q$).

II. Ринок «зелених сертифікатів». Конкурують між собою виробники відновлюваної енергії. На цьому ринку виручка витягається з продажу «зелених сертифікатів» (виникає $C_{серт} * q^*$).

4. Модель тендерів. При застосуванні цього методу, вплив на ринок відбувається завдяки тендерам, де визначаються і задаються певні параметри обсягу виробництва і потужність. Так само тут можна передбачити різні умови участі в конкурсі і шляху подальшого фінансування проектів. Конкуренція серед учасників конкурсу може привести до того, що оплата ($C_{тендер}$) дорівнюватиме граничним витратам при заданому об'ємі (q) [3].

Перші дві моделі відносяться до цінових інструментів, третя і четверта представляє моделі квот. Описані вище моделі підтримки відновлюваної енергетики є основними способами підтримки ВДЕ. Виділення субсидій, податкові пільги і пільгові ставки за кредитами, відносяться до додаткових економічних інструментів підтримки відновлюваних джерел енергії.

Проаналізувавши розвиток законодавчої бази України в області підтримки відновлюваної енергетики і досвід світових країн, доцільно розглянути заходи, які могли б прискорити процес формування і розвитку, як інфраструктури виробництва, так і ринок генерації відновлюваної енергетики.

До пропонованих заходів державної підтримки слід віднести:

1) Можливі форми пільгового фінансування на придбання устаткування ВДЕ: державне субсидування ставок за кредитами, що надаються через комерційні банки; надання фінансування по ставках нижче ринкових; надання фінансування через спеціальні фонди розвитку відновлюваної енергетики; понижений або нульовий ПДВ для устаткування ВДЕ.

2) Розвиток енергетичної стратегії: установка цільового індикатора зниження споживання дизельного палива, використовуваного для виробництва електроенергії; установка квот, що визначають мінімальну долю ВДЕ у виробництві електрики в найбільш перспективних регіонах.

Понижений або нульовий ПДВ на устаткування для відновлюваної енергетики. Такий механізм використовується у багатьох країнах, таких

як: Італія, Франція, Великобританія і Чехія. Наприклад, в Чехії малі гідроелектростанції (до 0,1 МВт), вітрові (до 0,75 МВт), а також усі сонячні установки користуються перевагою 5% ставки ПДВ (замість стандартної 20% ставки).

Податкові пільги при інвестуванні у ВДЕ допоможуть понизити витрати інвесторів. Пільговий податок на інвестиційний капітал дозволить інвесторам зменшити податковий тягар пропорційно тій частині коштів, яка була вкладена у відновлювані джерела енергії. Так, наприклад в Ірландії, не оподатковується 50% усіх капітальних витрат (окрім вартості землі).

Відносна висока вартість енергосистем на основі ВДЕ і нестача власних фінансових ресурсів, є серйозною перешкодою до освоєння ресурсів відновлюваної енергетики. Зниження ставок за кредитами для придбання устаткування на основі ВДЕ, помітно і ефективно зможе підвищити попит на системи відновлюваної енергетики. Для інтенсифікації її розвитку можуть бути використані механізми по формуванню вуглецевого ринку і, зокрема, введення податків на викиди вуглекислого газу (CO₂).

Література:

1. Директива ЄС № 2009/28/EG від 23.04.2009 «Про підтримку використання енергії з ВДЕ» [Електронний ресурс] /Richtlinie 2009/28/EG des Europäischen Parlaments Електрон. текст. дані – Режим доступу: <http://www.wipo.int/wipolex/ru/details.jsp?id=15751> Дата останнього доступу: 10.09.18. – Назва з екрану.
2. Нові технології в сонячній енергетиці [Електронний ресурс] – 2017 р. Електрон. текст. дані – Режим доступу: <http://altenergiya.ru/sun/novye-tehnologii-v-solnechnoj-energetike-2.html> Дата останнього доступу: 25.08.18. – Назва з екрану.
3. Шклярук М.С. Возобновляемая энергетика: экономические инструменты поддержки и оценка их нормативно-правового закрепления [Електронний ресурс] СПб, 2015. Електрон. текст. дані – Режим доступу: https://eu.spb.ru/images/centres/ENERPO_RC/Reports/2015_Shklayruk.pdf Дата останнього доступу: 30.08.18. – Назва з екрану.
4. Удалов С.Н. Возобновляемые источники энергии / Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2007. – 432 с.
5. Технологии и оборудование возобновляемой энергетики. Каталог технологий и изделий, разработанных и производимых в системе ГНУ ВДЕСХ. – М.: ГНУ ВДЕСХ, 2003. – 32 с.
6. Елистратов В.В. Возобновляемая энергетика. СПб, Изд-во Политехнического университета, 2016, – 417 с.

АНАЛІЗ РЕГУЛЯТОРНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ ТНК У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

ТКАЧЕНКО Д. О.

*аспірант відділу секторальних прогнозів
та кон'юнктури ринків*

ОСТАШКО Т. О.

*доктор економічних наук,
член-кор. Національної академії аграрних наук України,
головний науковий співробітник із покладанням обов'язків
завідувача відділом секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків*

*Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

Для національної економіки у сучасних умовах розвитку світових ринків ключовим фактором розвитку є залучення іноземних інвестицій, у тому числі прямих іноземних інвестицій від транснаціональних корпорацій. Особливо це важливо в умовах відновлення після економічної кризи або в рамках трансформації національної економічної системи з метою підвищення її ефективності, що особливо характерно для країн – реципієнтів капіталів ТНК.

Зазначимо, що регулювання податкових відносин між державними та місцевими органами влади і ТНК є ключовим аспектом підвищенні інтеграції транснаціональних корпорацій у національну економічну систему та усунення негативного впливу ТНК на державний і місцеві бюджети в наслідок використання схем оптимізації оподаткування такими суб'єктами господарювання.

Проблема оподаткування фінансово-господарської діяльності транснаціональних корпорацій характерна для всіх без винятку країн, де розташовані підрозділи ТНК не зважаючи на економічний розвиток таких країн, ефективність їх податкового законодавства, податкових інституцій країни і судової системи, рівень корупції. Сутність проблеми виходить з того, що саме зменшення податкових платежів є однією з ключових причин функціонування транснаціональних корпорацій. Зазначимо, що економічно розвинені країни виступаючи, у більшості, країнами – донорами змогли у значній мірі врегулювати проблему оптимізації податкових платежів ТНК, у той час як для країн – реципієнтів, що мають обмежений вплив на фінансово-господарську діяльність таких корпорацій внаслідок значної зацікавленості у їх інвестиціях, зазначена проблема є ключовою.

Проблематика оподаткування транснаціональних корпорацій виходить на перший план тому, що згідно даних ОЕСР [1], надходження від оподаткування таких корпорацій забезпечували у період з 2010 до 2016 роках у середньому більше 3% ВВП країн – членів організації (найменше в Естонії – 1,3% ВВП, найбільше в Норвегії – 11% ВВП). При цьому, спираючись на статистичну інформацію ОЕСР [7], відмічаємо значну питому вагу податків на доходи ТНК у загальних податкових доходах країн – членів ОЕСР (рис. 1.1).

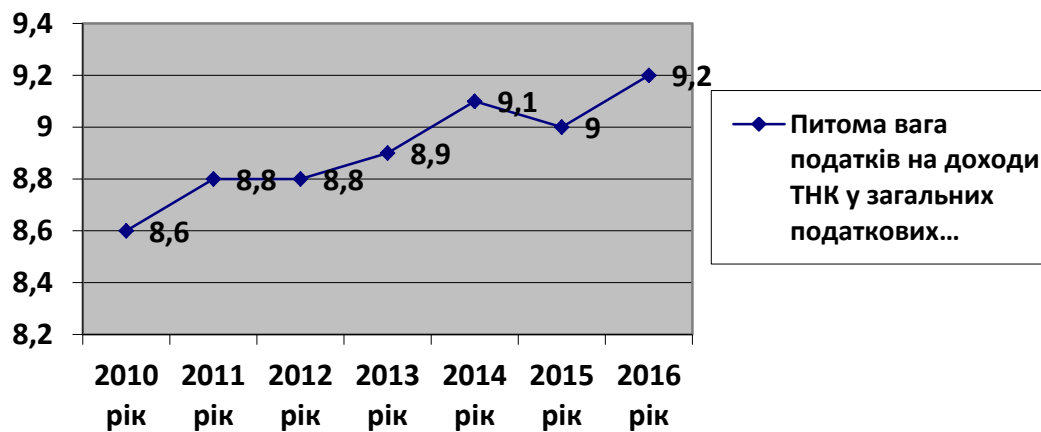


Рис. 1.1. Динаміка питомої ваги податків на доходи ТНК у загальних податкових доходах – членів ОЕСР в 2010–2016 роках

Джерело: складено автором на основі: [1]

Зазначаємо зростання долі податків на доходи ТНК у загальних податкових доходах – членів ОЕСР у період дослідження, що, враховуючи майже не змінні ставки корпоративного податку у цей же період у країнах – членах ОЕСР [2], свідчить про підвищення ефективності оподаткування транснаціональних корпорацій провідними країнами світу.

Важливим у цьому контексті є досвід регулювання оподаткування ТНК у США, оскільки, маючи у період дослідження найвищий серед країн – членів ОЕСР рівень номінальної ставки корпоративного податку у розмірі 39,10%, країна отримувала від оподаткування транснаціональних корпорацій у 2010–2016 роках у середньому 2,5% ВВП [1; 2].

**Особливості регулювання оподаткування ТНК
у економічно розвинутих країнах світу**

№ з/п	Країна	Особливості регулювання оподаткування ТНК	Мета регулювання
1	Японія	Територіальний підхід до оподаткування ТНК; поступове зменшення розмірів корпоративного податку; 95% звільнення від оподаткування дивідендів, отриманих з іноземних джерел; жорстке регулювання трансфертного ціноутворення та звітності ТНК; впровадження ефективної податкової ставки на іноземні доходи, якщо вона менше 20% при сплаті іноземним підрозділом ТНК в іншій країні світу податків та бізнес не є активним, то дивіденди оподатковуються у повному розмірі.	Збільшення конкурентоспроможності економіки країни та обсягів інвестицій у неї
2	Великобританія	Територіальний підхід до оподаткування ТНК; звільнення всіх видів дивідендів, отриманих з іноземних джерел від оподаткування; корегування внутрішніх витрат з урахуванням витрат іноземних філіалів ТНК; правило «тонкої капіталізації» (обмеження щодо вирахування процентних платежів з доходів ТНК); оподаткування доходів іноземних філій ТНК з країн з низьким рівнем оподаткування; оподаткування доходів від інтелектуальної власності.	Підвищення конкурентоспроможності ТНК з британським капіталом та уникнення виведення материнських компаній з території країни.
3	Канада	Гібридний підхід до оподаткування ТНК (територіальний підхід до ТНК з країн, що мають відповідні угоди з Канадою та резидентський підхід до всіх інших ТНК); поступове зменшення розмірів корпоративного податку; пасивні доходи ТНК оподатковуються у Канаді (відсотки, роялті, орендна плата та ін.);	Збільшення іноземного інвестування ТНК з материнськими структурами у Канаді та збільшення податкових платежів від таких ТНК.
4	Німеччина	Територіальний підхід до оподаткування ТНК; 95% звільнення від оподаткування дивідендів, отриманих з іноземних джерел; від оподаткування звільняється не тільки активний, а й пасивні доходи іноземних філій ТНК, що мають материнські структури у Німеччині;	Підвищення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки

Джерело: складено автором на основі: [2; 3; 4; 5]

Окремо зазначаємо, що розглядаючи оподаткування ТНК Німеччиною (табл. 1.2) необхідно враховувати все те, що було зазначено з цієї проблематики стосовно Європейського Союзу взагалі (див. вище).

Беручи до уваги досвід оподаткування транснаціональних корпорацій економічно розвинутими країнами, більш доцільним для України є вивчення досвіду країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), що стали членами ЄС нещодавно.

Спираючись на ряд наукових робіт [6; 7], визначимо особливості регулювання оподаткування ТНК країнами ЦСЄ:

1. Зменшення розмірів корпоративного податку (Естонія відмовилась від такого податку взагалі) з одночасним розширенням бази оподаткування.

2. Введення податкових канікул та вилучень з корпоративного оподаткування.

3. Створення особливих економічних зон з додатковими податковими пільгами іноземних інвестицій.

4. Пільгове оподаткування іноземних інвестицій в окремі галузі економіки або суб'єкти господарювання (сільське господарство, легка промисловість, МСБ та ін.).

5. Низькі ставки оподаткування дивідендів та відсоткових доходів транснаціональних корпорацій (в Угорщині такий податок відсутній).

Зазначаємо, що все наведене вище стосовно оподаткування ТНК в ЄС також відноситься до оподаткування таких корпорацій країнами ЦСЄ, що є членами Європейського Союзу.

Необхідно відмітити, що країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), що стали членами ЄС нещодавно в рамках регулювання оподаткування транснаціональних корпорацій ставлять перед собою наступні цілі: збільшення інвестиційних вкладень в економіку; збільшення обсягів прямих податків у бюджетах всіх рівнів; виграш конкурентної боротьби за інвестиційні ресурси у країн, що економічно розвиваються.

Література:

1. OECD. Addressing Base Erosion and Profit Shifting / OECD Publishing. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dx.doi.org/10.1787/9789264192744-en>.
2. OECD. Taxation of Corporate and Capital Income / OECD Tax Database. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/product/2306081e.pdf>.
3. Кучерова І.М. Фіскальне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій: монографія/ І.М. Кучерова. – К.: ЦУЛ, 2016. – 192 с.
4. Arulampalam W. Taxes and the location of targets / W. Arulampalam, Michael P. Devereux, F. Liberini // CBT working paper. – 2012. – № 12/13. – 53 p.
5. De Mooij R.A. Corporate Tax Policy and Incorporation in the EU / R.A. de Mooij, G. Nicodume // CEV Working Papers. – 2007. – № 07–016. – 22 p.

6. Каграманян А.Д. Процесс гармонизации налогообложения в странах ЕС на современном этапе: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / А.Д. Каграманян. – М.: 2000. – 21 с.
7. Avi–Yonah R. Globalization and Tax Competition: Implications for Developing Countries / R. Avi–Yonah // CEPAL Review. – 2001. – P. 59–66.

ДО ПИТАННЯ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЗЕМЛІ З ТОЧКИ ЗОРУ АКТИВУ ТА ТОВАРУ

ШПARIK Я. Я.

аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки

Львівський торговельно-економічний університет

м. Львів, Україна

Враховуючи властивості землі як фактора виробництва її можна розглядати як з точки зору активу – природного ресурсу з притаманною йому властивостями і функціями, так і з точки зору товару – складової будь-якого об'єкту нерухомості. Як засвідчує вітчизняне законодавство активом є об'єкт основних засобів за умови існування імовірності того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена. Земельні активи – це земельні ділянки і частки, які використовуються в основній діяльності сільськогосподарських підприємств на постійній основі в основній діяльності сільськогосподарської організації і складається з земельних ділянок і часток, ранжованих за категоріями їх використання.

Куплені організаціями земельні ділянки враховуються в якості об'єктів основних засобів – необоротних активів. Актив повинен одночасно відповідати таким вимогам:

- об'єкт призначений з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій;
- строк корисного використання (експлуатації) становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік);
- вартість об'єкта перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

У відповідності з перерахованими характерними ознаками, які притаманні активам, земля сільськогосподарського призначення відповідає кожній з них (рис. 1).



Рис. 1. Специфічні властивості землі як активу

Особливості землі як товару зумовлені специфічними її властивостями, які виступають в якості основних факторів формування її ціни (рис. 2):

1. Стабільна пропозиція, яка підвищує вартість земельних ділянок зумовлена обмеженістю землі.

2. Довговічність зумовлена не схильністю землі до фізичного старіння і може використовуватись протягом необмеженого часу, що підвищує вартість землі. У разі забруднення, радіоактивного зараження та інших негативних явищ відбувається зниження родючості ґрунтів, що призводить до зниження її вартості.

3. Універсальність землі передбачає використання однієї і тієї ж ділянки землі в різних цілях залежно від потенційних можливостей, що підвищує вартість земельних ділянок.

4. Унікальність землі як товару проявляється в неможливості зміни особливостей землі, а саме продуктивністю, розташуванням та ландшафтними характеристиками, що значно впливає на вартість землі як товару.

5. Обмеженість в способах використання землі визначається нормативно-правовими актами і зумовлено конфліктом інтересів суб'єктів господарювання.



Рис. 2. Специфічні властивості землі як товару

Крім того, землю як товар розглядає земельне законодавство як України, яке аналогічно з європейськими державами розглядає землю як об'єктом ринкових відносин, що підлягає купівлі-продажу. Незважаючи на дискусії, які відбуваються в українському суспільстві на різних рівнях щодо можливості продажу землі, ми переконані, що земля, як і інші фактори виробництва повинна стати об'єктом повноцінного товарного обміну, оскільки це економічна категорія, яка має знаходитись у фінансовому обороті, що в кінцевому випадку сприятиме становленню ринкової форми господарювання в нашій державі.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ СУЧАСНИХ ГОСПОДАРЮЮЧИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР

БРАТУТА О. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки промисловості
та організації виробництв*

*Український державний хіміко-технологічний університет
м. Дніпро, Україна*

Щодо економічної сфери буття термін «організаційна структура» позначає й ідентифікує різні типи економічних систем за рівнями економічних відносин відповідної суспільної сфери. Зокрема, для мікроекономічного рівня – суб'єктів господарської діяльності.

Для сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери буття, що охоплює минуле та початок ХХІ сторіччя, характерний процес виникнення нових та широкої диференціації видів зазначених суб'єктів. Зокрема, у науковій економічній літературі виділяють такі нові організаційні господарські структури: корпорація, трест, концерн, транснаціональна корпорація, холдинг, фінансово-промислова та промислово-фінансова групи, картель, синдикат, пул, консорціум, кластер, стратегічний альянс, віртуальна корпорація тощо.

Поряд із тим, що більшість як закордонних, так і вітчизняних науковців одноставні в оцінці об'єктивного існування конкретних форм відповідних економічних явищ, то щодо визначення їх сутності та змісту, виражених системно як у формі видових, так і родових понять, їх позиції принципово різняться. На підставі цього можна зробити висновок, що стосовно господарюючих організаційних структур на теперішній час в економічній науці отримані однозначні кінцеві результати на рівні емпіричного дослідження у формі наукового факту. У той же час на рівні теоретичного дослідження стосовно цих явищ відповідна форма наукового знання не набула завершеної форми – розвинутої теорії, а має лише концептуальний характер – сукупності альтернативних наукових гіпотез.

Аналіз наукових літературних джерел дозволив виділити наступні основні теоретичні концепції сучасних господарських організаційних структур мікрорівня:

1) інтегрованих корпоративних структур (корпоративних структур, корпоративних об'єднань, корпорації, корпоративних утворень) [1-3];

2) інтегрованих підприємницьких структур (інтегрованих бізнес-структур, підприємницьких структур) [4-6];

3) об'єднань підприємств (стратегічних альянсів) [7-10].

При проведенні теоретичного аналізу зазначених концепцій були використані наступні засоби наукового дослідження: порівняльного аналізу, історичного аналізу, факторного, системного та категоріального аналізу.

На підставі проведеного аналізу зазначених альтернативних концепцій сучасних господарських організаційних структур мікрорівня були отримані наступні узагальнюючі висновки:

1) практично відсутнє обґрунтування методологічного забезпечення проведення наукового дослідження, що не дає можливості безпосередньо оцінити підстави, на базі яких авторами концепцій була сформульована певна сукупність теоретичних положень, що розкривають їх зміст, а також встановити характер логічного відношення між поняттями, у яких зазначені положення знаходять відображення. В результаті у логічній процедурі визначення понять були застосовані такі її види, як контекстуальне й аксіоматичне визначення, а у розкритті їх змісту такий вид умовиводу, як аналогія, що методологічно не дає можливості у повній мірі та науковообґрунтовано розкрити зміст відповідних понять досліджених явищ;

2) при проведенні дослідження явища були охоплені всі окремі структурні елементи наукового теоретичного знання, зокрема такі як предмет, а також частково як процес і відносини із зовнішнім середовищем, за винятком концепції інтегрованих корпоративних структур;

3) зміст поняття відповідного явища, як предмету, не вдалося повністю ідентифікувати як певну своєрідність, а класифікацію їх видових форм було здійснено на компілятивній основі;

4) зазначені концепції не можна віднести до такого типу наукової теорії, як розвинута, навпаки, з урахуванням використаних засобів створення наукового знання, його представлення й інтерпретації, а також наявності у зазначеній концепції елементів квазінаукового знання, їх слід кваліфікувати за таким типом наукової теорії, як описова.

Поряд з оцінкою кваліфікації сукупності теоретичних положень, представлених у розглянутих альтернативних концепціях, за їх рівнем повноти та значення як наукового знання, проведений аналіз дозволив виявити питання та на їх основі сформулювати перелік завдань для

проведення подальшого дослідження у межах відповідної проблеми. Зокрема, необхідно вирішити наступні завдання:

1) у частині дослідження поняття явища «об'єднання підприємств» як предмету у складі економічної сфери буття:

а) уточнити та додатково визначити історичні обставини, що призвели до виникнення явища «об'єднання підприємств»;

б) уточнити об'єктивні та суб'єктивні причини створення об'єднання підприємств як своєї економічної системи мікрорівня;

с) уточнити мету створення об'єднання підприємств та мотиви участі підприємств-членів у зазначеній видовій формі економічної системи мікрорівня;

д) уточнити та додатково визначити систему загальних й істотних ознак поняття явища;

е) уточнити функції об'єднання підприємств як своєї економічної системи мікрорівня;

ф) уточнити класифікацію видових форм сучасного економічного явища мікрорівня об'єднання підприємств;

2) у частині дослідження поняття явища «об'єднання підприємств» як процесу у складі економічної сфери буття:

а) уточнити тип процесу, що забезпечує виникнення явища «об'єднання підприємств»;

б) уточнити тип господарського механізму, що забезпечує функціонування об'єднання підприємств як своєї економічної системи мікрорівня;

с) уточнити та додатково визначити принципи створення об'єднання підприємств як своєї економічної системи мікрорівня;

д) визначити тип оцінки ефективності функціонування об'єднання підприємств як своєї економічної системи мікрорівня;

3) у частині дослідження поняття явища «об'єднання підприємств» у відносинах із зовнішнім середовищем у межах економічної сфери буття:

а) визначити загальне та уточнити співвідносні поняття явищ щодо поняття явища «об'єднання підприємств»;

б) визначити порівнювані та несумісні поняття видових форм економічної системи мікрорівня альтернативних щодо поняття явища «об'єднання підприємств»;

4) сформулювати дефініцію поняття явища «об'єднання підприємств» як сучасної видової форми економічної системи мікрорівня та його окремих видових форм, а також сфери їх застосування господарюючими суб'єктами.

Література:

1. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л.І. Федулової. – К.: вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

2. Уманців Ю.М. Інституційні основи формування інтегрованих корпоративних структур / Ю.М. Уманців // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 62-71.
3. Кушнерук А. С. Основи організації корпоративних утворень у промисловості: сутність, принципи, форми / А. С. Кушнерук // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 124-132.
4. Теория организации / Под ред. Б.З. Мильнера; учеб. – [6-е изд. перер. и доп.] – М.: ИНФРА – М, 2008. – 797 с.
5. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: монографія / П.Ю. Буряк. – Л.: Логос, 2007. – 468 с.
6. Горбачевська О. В. Розвиток інтегрованих підприємницьких структур в економічній системі України / О. В. Горбачевська // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 166-170.
7. Гиль О.О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посібник.: Гиль О.О., Гришина Л.О., Карась П.М. – Львів.: Вид. «Новий світ-2000», 2009. – 248 с.
8. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посіб.: Під заг. ред. Л.М. Чепурди. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 269 с.
9. Гаррет Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
10. Литвиненко Н.О. Особливості утворення груп взаємопов'язаних підприємств в Україні та управління ними / Н.О. Литвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 37-44.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

КИРИЧЕНКО С. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва*

БУТ А. В.

студент

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

Сьогодні розвиток підприємництва у всьому світі перебуває під впливом процесів глобалізації та міжнародного поділу праці, який об'єднує економічну діяльність окремих суб'єктів господарювання. В наслідок чого спостерігається трансформація та економічна інтеграція на регіональному та глобальному рівнях, створення нових транспортних коридорів, відбувається зближення різних країн, проникнення інформаційних технологій, розподіл праці між цими суб'єктами, рухливі

ресурси – матеріальні, фінансові, робота – від країни до країни. Ось чому необхідно визначити стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності компанії [1].

Дослідження проблем стратегічного менеджменту присвячено роботі багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них – Аакер Д., І. Ансофф, П. Друкер, Портер, А. Томпсон, А. Стракланд, О. Віганський, С. Попов, В. Каспін, В. Герасимчук, О. Скибицький та інші.

Слід зазначити, що сьогодні в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення стратегічного управління. У визначення поняття «стратегічне управління» Шендель Д. і С. Хаттен включає процес ідентифікації та комунікації між господарюючими суб'єктами та його оточенням, що полягає у виконанні вибраних завдань та досягненні бажаного рівня взаємин із навколишнім середовищем шляхом розподілу ресурсів та ефективним менеджментом підприємства і його підрозділів. Л. Хіггенс визначає стратегічне управління як процес управління місією підприємства через управління взаємодією господарюючого суб'єкта з його середовищем. Д. Пірс і Роберт Робінсон пропонують визначення стратегічного управління через відповідний набір рішень та дій з формулювання та реалізації, оброблених для досягнення цілей. А. П. Романов і І. А. Жариков пропонують наступне визначення «стратегічне управління являється процесом щодо прийняття рішень та реалізації стратегічних рішень на основі порівняння потенціалу ресурсів господарюючого суб'єкта з можливостями зовнішнього середовища». З. Шершнев відзначають, що «стратегічне управління є реалізацією концепції, яка об'єднує цілеспрямований та комплексний підхід підприємства, що дозволяє встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявною потенціалом підприємства і приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації систем стратегій [2].

Незважаючи на широке розмаїття визначень, можна зробити висновок, що стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства (ЗЕД) у конкурентному середовищі є складним поточним процесом управління, метою якого є формування та реалізація стратегій розвитку.

Розробка стратегії будь-якого підприємства відіграє особливу роль у формулюванні місії господарюючого суб'єкта, тобто основною причиною його існування, основних цінностей та орієнтацій діяльності. Розуміння цієї концепції дозволить керівництву приймати виважене рішення щодо планування стратегії зовнішньоекономічної діяльності та способу її реалізації.

Міжнародна практика показує, що багато іноземних підприємств використовують SWOT-аналіз для розробки стратегічних планів та аналізу конкурентних переваг. Виходячи з місії та аналізу SWOT, стратегічні завдання суб'єкта господарювання зовнішньоекономічної

діяльності є критерієм прийняття управлінських рішень. Розробка планів для досягнення цілей є функцією реалізації стратегії. Згідно з визначенням управління, всі зусилля підприємства повинні бути спрямовані на досягнення цілей господарюючого суб'єкта. На основі сформульованої місії розроблено ціле підприємство. Цілі можуть бути короткостроковими та довгостроковими.

Реалізація стратегії пов'язана з політикою, процедурами та правилами, які впроваджуються на кожному рівні функцій. Останній крок у формуванні бізнес-стратегії полягає у розробці загальної системи управління своєю діяльністю або визначенням набору управлінських та організаційних процедур, які гарантують досягнення компанії у досягненні поставлених цілей. стратегічні завдання.

На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що формування стратегії суб'єкта господарювання суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є процесом розвитку зовнішньоекономічних стратегій різних рівнів. Першим і найважливішим кроком у плануванні стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства є формулювання місії, в якій визначаються її цінності, цілі та напрямки; поглиблений аналіз сильних і слабких сторін підприємства, а також можливості та загрози, властиві зовнішньому середовищу зовнішньоекономічної діяльності; визначення стратегічних цілей підприємства, опис тактичних завдань та розробка тактичних планів, а також розробка загального плану управління діяльністю компанії. Керівництво підприємства може самостійно вибрати модель стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю та застосовувати всі методи для її досягнення.

Література:

1. Валентієва О.В. Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудівної галузі // Регіональні перспективи. – 2017. – № 1. – С. 25–27.
2. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Оксана Вівчар // Галицький економічний вісник. – 2015. – № 2. – С. 24–30.
3. Горчакова В.Ю. Формування організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю великої компанії: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАНУ, 2016. – 22 с.

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ВОЙТОВИЧ Д. С.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин

Національний університет водного господарства

та природокористування

м. Рівне, Україна

Протягом останнього десятиліття в Україні значно зросла роль малого бізнесу та мікропідприємництва, які є одними із рушійних сил у ринковій економіці. Такі підприємства забезпечують ринок новою, якісною, конкурентоспроможною продукцією та послугами, сприяють екологізації виробництва, надають економіці властивості гнучкості, перешкоджають зростанню безробіття, стають основою формування у країні «середнього класу». Однак розвиток малого підприємництва потребує підтримки з боку держави, адже зміни у системі оподаткування недостатньо покращили його потенціал. Залишаються також і інші фактори, які дестимулюють малий бізнес, зокрема: труднощі кредитування та фінансування, незначна інвестиційна активність, низький рівень поінформованості про ведення підприємницької діяльності, недостатні управлінські уміння фізичних осіб-підприємців та високий ризик розорення через нестабільне отримання доходів, тиск з боку великих компаній, або недостатнє завантаження основних фондів на малих підприємствах [4, с. 133].

У таких умовах зростає важливість створення системи фінансового моніторингу на малих підприємствах, яка б забезпечувала такі підприємства інформацією про їх середовище та його зміни, сприяла стратегічному контролю та регулюванню задля попередження банкрутства. Фінансовий моніторинг сприяє швидкому реагуванню підприємства на можливі зміни в умовах невизначеності господарського середовища та уможливорює гнучкість управлінських рішень, що базуються на отриманій за допомогою каналів моніторингу інформації.

Під фінансовим моніторингом підприємства розуміється система постійного спостереження за показниками фінансового стану, що забезпечує одержання, накопичення та аналіз достовірної та своєчасної інформації про розмір відхилень фактичних результатів діяльності від прогнозованих, виявлення причин таких відхилень [1].

Створення системи фінансового моніторингу розпочинається із етапів постановки цілей його здійснення, планування спостереження за показниками діяльності підприємства, накопичення, диференціації та узагальнення отриманої інформації, оцінювання характерних певному

підприємству параметрів та показників. На завершальних етапах відбувається ухвалення управлінських рішень, коригування та контроль за їх виконанням на підприємстві. Кожен етап необхідно узгоджувати із сильними та слабкими сторонами малого бізнесу, здійснювати у зв'язку із елементами антикризового управління, зважаючи на прогнозування можливостей банкрутства.

Система фінансового моніторингу на малих підприємствах передбачає встановлення обов'язків керівника підприємства (як суб'єкта фінансового моніторингу), створення системи відповідних аналізованих показників моніторингу, періодів їх контролю та можливого реагування на результати моніторингу. У ході фінансового моніторингу виконується порівняння отриманих та планових результатів, оцінювання розміру їх відхилень. Завдяки моніторингу, який здійснюється через систему спостережень та перевірок, підприємець може слідкувати за законністю господарських та фінансових операцій, оптимальністю використання майна, фінансових та трудових ресурсів [3].

Проте система фінансового моніторингу малого бізнесу дещо відрізняється від його здійснення на підприємствах, які не застосовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності. Головними особливостями фінансового моніторингу на малих підприємствах є наступні:

- відсутність у системі різноманітних суб'єктів фінансового моніторингу із відповідним розподілом функціональних обов'язків (роль суб'єкта виконує керівник, у деяких випадках бухгалтер);

- необхідність застосування певних коригувань через відмінність від звітності середніх та великих підприємств задля здійснення аналізу фінансового стану та визначення фінансових результатів;

- необхідність скорочення аналізованих коефіцієнтів та показників господарської діяльності, що підлягають фінансовому моніторингу, адже їх надлишок спричиняє значні затрати часу, зниження ефективності моніторингу, його оперативності та однозначності (це пов'язане із тим, що звітність малих підприємств містить менший об'єм даних);

- невідповідність нормативних значень аналізованих показників фінансового моніторингу на малих і великих підприємствах (це пов'язане із більшою мобільністю малого бізнесу, високою продуктивністю праці та обіговістю активів).

Іще одним аспектом здійснення фінансового моніторингу малих підприємств є необхідність попереднього проведення експрес-перевірки фінансової звітності таких підприємств задля оперативної діагностики основних проблем, що у свою чергу звужує об'єми подальшого пошуку кризових проявів. При цьому об'єктами такого експрес-моніторингу виступають індикатори фінансової безпеки підприємства: основні абсолютні фінансові показники (динаміка та структура доходів і витрат,

формування фінансового результату), а також відносні (коефіцієнт покриття, коефіцієнт ліквідності, показник оборотності активів, розміщення оборотного та власного оборотного капіталу, рівень фінансового ризику), результати факторного аналізу впливу окремих факторів на формування прибутку.

Хоча під фінансовий моніторинг, як і у випадку для великого підприємства, підпадають також показники майнового стану, фінансової стійкості, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, стану кредиторської та дебіторської заборгованості, проте розрахунок деяких показників (коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності) може відрізнятися, адже отримані позики для малого підприємства часто є коштами його власника. При розрахунку показників рентабельності для більшої інформативності слід використати відношення чистого прибутку до виручки, витрат, активів та власного капіталу підприємства [2, с. 388].

На відмінну від найманих фінансових управлінців на великих підприємствах власники малих підприємств, які здебільшого є їх керівниками, зацікавлені у достовірності та повноті результатів фінансового моніторингу, адже ризикують втратою власного майна у разі банкрутства бізнесу. У більшості випадків такі підприємці прагнуть до збереження фінансової незалежності та отримання достатнього рівня доходів та можуть застосовувати нетрадиційні методи управління та прийняття рішень. Такі особливості вимагають відповідності цілей фінансового моніторингу стратегічним цілям підприємства, що належить до малого бізнесу.

Таким чином, стан малого бізнесу та мікропідприємництва залежить від державної політики у цьому напрямку, що сприятиме покращенню зовнішнього середовища його функціонування, зростанню інвестиційної привабливості, пожвавленню активності приватних підприємців. Проте не менш важливим фактором розвитку цієї сфери є вміння керівників малих підприємств розробляти системи фінансового моніторингу, вчасно реагувати на загрози для свого бізнесу задля забезпечення ефективного управління підприємством та його фінансовими ресурсами.

Література:

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: учеб. курс / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ОМЕГА-Л, 2011. – 656 с.
2. Гоголь Т. А. Особливості методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу / Т. А. Гоголь // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 386-393.
3. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навчальний посібник / І. П. Мойсеєнко. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
4. Солованюк С. М. Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах / С. М. Солованюк // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2017. – № 2(2). – С. 130-133.

СКЛАДНОЩІ ВПРОВАДЖЕННЯ ХЕДЖУВАННЯ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ЗАХАРОВА О. Л.

аспірант економічного факультету

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

Функціонування підприємства в умовах ринкової економіки неминуче пов'язане з ризиком, який викликається як невизначеністю майбутніх умов роботи, так і можливими помилковими рішеннями, прийнятими керівництвом підприємства. Питання, пов'язані з ризиком у діяльності підприємства-експортера, цікавлять як його працівників, так і його акціонерів, інвесторів, кредиторів, постачальників і споживачів. У зв'язку з цим необхідний аналіз можливих ризикових ситуацій, заходів щодо зменшення і компенсації збитку. На жаль, у практиці українських підприємств такий вид страхування ризиків, як хеджування, поширений досить слабо.

Це обумовлене рядом причин, серед яких, варто відзначити такі. Відносна складність сприйняття теми похідних для непідготовленої людини. Великі підприємства, як правило, мають потужний професійний фінансовий блок, який укомплектований компетентними фахівцями рівня, достатнього для розробки стратегій хеджування будь-якої складності і у додатковій допомозі не мають потреби [1, с. 148-149]. Однак, малі та середні підприємства, хоч і випробовують потенційні потреби у хеджуванні, ним майже не користуються. Причини цього як об'єктивні, так і суб'єктивні. Невеликим підприємствам просто складно конкурувати із флагманами на ринку робочої сили, можливості залучення професіоналів високого рівня обмежені. Дуже часто фінансовий директор – це одночасно і економіст, плюс 2-3 співробітника. Цього вистачає для обслуговування поточної фінансової діяльності, проведення стандартних операцій підтримки ліквідності, укладання кредитних договорів і т. п. Хеджування ризиків же, мало того, що вимагає не просто певного знайомства із світом деривативів, в більш-менш поглиблених знань, крім того, хеджування є комплексним процесом, який вимагає розробки чіткої стратегії, розрахунків ефективності, підготовки і послідовного застосування. Тільки в цьому випадку гра варта ставок. На це у керівництва більшості українських підприємств просто немає часу і знань, свідченням цього є те, що й досі багато фінансових директорів вважають, що хедж – це спекуляція.

Досить важким є також і залучення керівництва підприємства у процес хеджування. Світовий досвід ризику-менеджменту показує, що в

ньому необхідно активно використовувати спеціальні інструменти і методики. Наприклад, інструментарієм інтегрованого ризик-менеджменту (IPM), освоєння теорії якого, привела на заході до справжньої революції і зміни поглядів на ризик. Суть коротко в тому, що останні 10 років ризик перестали вважатися злом і сьогодні ним вчать управляти в масштабі всього підприємства. Розвитком IPM багато в чому пояснюють інтерес до показників EVA, RAROC, Var та ін., які дозволяють оцінювати прибутковість з урахуванням ризиків [2, с. 32-34]. Одним з найважливіших моментів у цій концепції є роль керівництва (власників) підприємства у визначенні схильності до ризику і, в остаточному підсумку, застосуванні чи не застосуванні заходів, які обмежують цей ризик. Всі світові повністю успішні історії хеджування так чи інакше були пов'язані з повним схваленням і залученням у цей процес першої особи. Керівник усвідомлено давав команду на проведення операцій хеджування і розумів на що йде підприємство, навіщо це потрібно, скільки це буде коштувати і т. д., володіючи при цьому компетентністю і достатнім рівнем професіоналізму.

На багатьох же українських підприємствах, керівництво воліє не завантажувати себе складними методиками з економетричними формулами, а слідувати загальним тенденціям ринку, навіть якщо вони призводять до майбутніх збитків.

Важливим є також і те, що момент психологічного дискомфорту відповідальних осіб підприємства, які здійснюють операції хеджування, тісно пов'язаний з попереднім аспектом і досить часто є серйозним бар'єром для яких-небудь дій. Справа в тому, що витрати на хедж досить важко точно визначити заздалегідь і трапляються ситуації, коли неправильна оцінка потенційних витрат приводить до досить значних реальних видатків на операції хеджування у вигляді переоцінки позиції в похідних фінансових інструментах. При цьому компенсуючи вигода від дзеркальної операції з базовим активом носить аналітичний характер, а видатки на хедж – реальний мінус по грошах.

Це дуже важко пояснити керівництву вітчизняних підприємств, яке часто схильне оперувати поняттям – навіщо ми страхували курс долара, адже він не впав/не виріс. Це керівництво часто не має достатньої компетенції і з яким не проведена належна робота по роз'ясненню переваг і можливостей хеджування. Передбачаючи такий розвиток подій, фінансова служба підприємства швидше не буде нічого робити, воліючи всі проблеми з курсом списати на «обвальну девальвацію».

Крім того, для широкого поширення операцій страхування ризиків українська економіка не дуже комфортна через недорозвинуте конкурентне середовище.

Отже, можна констатувати, що на даний момент хеджування, як засіб зменшення і страхування валютних ризиків на українських підприємствах

поширений явно недостатньо. Обумовлене це рядом об'єктивних і суб'єктивних чинників. Подальший розвиток діяльності у даній сфері можливий за умови подолання існуючих негативних тенденцій і розробки практичних рекомендацій, які б могли стати у пригоді українським підприємствам різних розмірів, видів і типів.

Література:

1. Булыга Р.П. Риски бизнеса: методы учета, прогнозирования и управления в современных условиях / Р.П. Булыга // Известия ВУЗов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. Приложение. Ростов-на-Дону. – 2014. – № 2. – С. 145-156.
2. Красовский Н. В. Сравнительная характеристика инструментов хеджирования валютных рисков / Н.В. Красовский // Наука и общество: научный альманах. – Саратов: СГСЭУ, – 2014. – С. 32-34.
3. Красовский Н.В. Роль производных финансовых инструментов в системе управления валютными рисками / Н.В. Красовский // Материалы научно-практической конференции «Экономика России в контексте глобализации». – Саратов: Изд-во «КУБиК», – 2012. – С. 32-34.

НЕОБХІДНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ЗІНОВСЬКА С. І.

аспірант кафедри управління

фінансово-економічною безпекою і проектами

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

За сучасних умов господарювання, нестабільності фінансового стану, постійного впливу чинників ринкового середовища, погіршення показників діяльності промислових підприємств особливо важливого значення набуває відновлення економічного розвитку шляхом покращення виробництва, організаційної структури, використання трудових ресурсів. Рациональне використання трудових ресурсів, організація їх роботи, підвищення кваліфікації, продуктивності праці відіграють вагомую роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства, виробництві конкурентоспроможної продукції. Водночас, проведення аналізу ефективності використання персоналу дає змогу виявити недоліки у роботі працівників, причини погіршення продуктивності праці, виробництва неякісної продукції, визначити способи усунення існуючих недоліків. Тому, існує потреба у дослідженні

існуючих способів, методів оцінки ефективності використання персоналу на підприємства та визначенні більш ефективних.

Загалом, необхідність проведення оцінки ефективності використання персоналу обумовлена тим, що отримані результати використовуються для прийняття, реалізації рішень щодо створення сприятливого соціального клімату в колективі, мотивації працівників, підвищення їх зацікавленості в результатах праці, зростання продуктивності праці. Також проведений аналіз дозволить керівникам підприємства сформулювати заходи зростання конкурентоспроможності, ефективності діяльності.

Одним із основних показників оцінки ефективності використання персоналу є його рентабельність, визначення витрат понесених на організацію праці персоналу, рівня кваліфікації, загальної чисельності працівників та продуктивності їх праці, результативності роботи [1].

Для проведення оцінки ефективності роботи персоналу використовується фінансова звітність підприємства, дані первинних документів, матеріали робочого дня та оцінка проводиться за наступними етапами: аналіз складу робочої сили; визначення чисельності персоналу; дослідження фонду робочого часу; оцінка продуктивності праці; визначення способів покращення використання персоналу [2]. Серед показників оцінки ефективності використання персоналу наведено: чисельність працівників та рівень їх кваліфікації; відносна забезпеченість робочими кадрами; середній тарифний розряд; коефіцієнт прийому на роботу; коефіцієнт вибуття кадрів; коефіцієнт плинності кадрів; кількість відпрацьованих днів одним робітником; продуктивність праці. Методи визначення продуктивності праці: вартісний (дозволяє порівняти продуктивність праці при виробництві різної продукції); трудовий (дозволяє визначити зміни продуктивності праці, обсяг продукції в нормо-годинах, використовується на робочих місцях); натуральний (передбачає використання натуральних одиниць виміру, застосовується на підприємствах з однорідною продукцією, відсутня можливість зміни незавершеного виробництва).

Птіцина Л. А. [3, с. 95-97] розглянула особливості використання методів аналізу ефективності використання персоналу та запропонувала єдину систему оцінювання, в якій визначено: встановлення обсягу виконаних робіт; оцінка впливу факторів на виконані роботи; проведення факторного аналізу; дослідження динаміки продуктивності праці; аналіз руху виробничих робітників; оцінка достатності трудових ресурсів. Автором здійснено факторний аналіз ефективності використання персоналу та визначено показники: кількість працівників; кількість відпрацьованих днів; тривалість робочого дня; обсяг зроблених робіт; середній річний та денний виробіток. Під час проведення аналізу руху виробничих робітників використано показники: коефіцієнт плинності кадрів, частка працівників прийнятих на роботу, звільнених з роботи,

середня чисельність персоналу. До основних показників оцінки ефективності використання персоналу включено: продуктивність праці; коефіцієнт творчої активності, кваліфікації, трудового потенціалу; показник трудомісткості; повна трудомісткість; виробнича трудомісткість.

Основні підходи до оцінки ефективності роботи персоналу поділено на такі групи: якісні методи дають змогу охарактеризувати роботу співробітників (метод оцінки виконання завдань, матричний метод, групова дискусія, метод системи довільних характеристик); комбіновані методи є більш ефективними для проведення оцінки персоналу (система угруповання, метод суми оцінок); кількісні методи відображають результати оцінки діяльності персоналу в цифрах (метод бальної оцінки, ранговий метод) [4, с. 42-43]. Серед основних підходів до оцінки роботи працівників Чавичалов І. І. визначив: ділова гра (дає змогу змоделювати діяльність співробітників, оцінити ефективність прийняття рішень, стресостійкість); атестація (проводиться оцінка кваліфікації, вмінь та навичок, результатів праці); метод експертних оцінок (для проведення оцінки залучаються експерти з метою характеристики співробітника та формування висновку); тестування (використання тестів для виявлення знань, вмінь та особливостей працівників); інтерв'ювання (ґрунтується на питаннях та відповідях); центр оцінки (дозволяє отриману інформацію щодо якостей працівників) [4, с. 42-43].

Як показує дослідження показників оцінки ефективності використання персоналу на промислових підприємствах необхідним є здійснення аналізу впливу факторів на діяльність працівників, рівня рентабельності персоналу, частки понесених витрат на розвиток трудових ресурсів, руху робочої сили, раціональності використання робочого часу, чисельності працівників, продуктивності праці. Проведення оцінки дозволяє визначити вплив наведених показників на результативність праці, є необхідним для виявлення недоліків у роботі персоналу, резервів до покращення діяльності, а також сприяє підвищенню ефективності не лише праці персоналу, але й діяльності підприємства. Застосування методів, способів, показників оцінки ефективності використання персоналу є доцільним на промислових підприємствах та забезпечить керівництво необхідною інформацією щодо кваліфікації, результативності роботи, задоволення інтересів робітників з метою недопущення помилок в майбутньому, підвищення ефективності управління, задоволення потреб апарату управління і персоналу, створення безпечних умов роботи, формування конкурентних переваг.

Література:

1. Захарчин Г. М., Соболев І. Б. Оцінювання ефективності персоналу промислового підприємства на засадах маркетингу [Електронний ресурс] / Г. М. Захарчин, І. Б. Соболев // Вісник Національного університету «Львівська політехніка».

Логістика. – 2016. – № 846. – С. 62-66. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/16175>.

2. Кравченко М.А. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві [Електронний ресурс] / М.А. Кравченко // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=219>.
3. Птіцина Л.А. Застосування методів аналізу ефективності використання трудових ресурсів у системі управлінського обліку промислового підприємства / Л.А. Птіцина // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 3 (78). – С. 95-98.
4. Чавичалов І.І. Методи оцінки ефективності управлінського персоналу підприємства / І.І. Чавичалов // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 1. – С. 41-44.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ЛОЗИЧЕНКО О. М.

аспірант кафедри управління

фінансово-економічною безпекою і проектами

Запорізький національний університет

м. Запоріжжя, Україна

Роль підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках, в розвитку держави постійно змінюється внаслідок інноваційного розвитку, зміни механізму функціонування підприємств, загострення конкурентної боротьби, появи нових технологій, змінності ринкового середовища. Загалом, спостерігаються також зміни у структурі виробничої діяльності підприємств внаслідок використання нового обладнання, трудових ресурсів, поширення інформаційних даних та за всіма напрямками діяльності. За таких умов існує потреба у використанні розроблених системи інформаційного забезпечення, системи управління діяльністю підприємства шляхом врахування вимог ринкового середовища функціонування, а також доцільною є оцінка ефективності їх використання. Саме проведення аналізу ефективності використання системи управління має вагоме значення, оскільки дозволяє оцінити результативність діяльності підприємства, визначити переваги і недоліки існуючої системи, можливості подальшого розвитку, забезпеченість управлінського персоналу необхідною інформацією.

Ефективність системи управління проявляється в результативності роботи підприємства, залежить від злагодженості дій керівників, спеціалістів та сприяє досягненню запланованих результатів, а також дозволяє порівняти результати діяльності з понесеними витратами. Тому,

кожне промислове підприємство прагне успішно розвиватися, отримувати стабільно прибуток, досягнути певного рівня розвитку, що є можливим за умови впровадження системи управління діяльністю та проведення оцінки її ефективності за допомогою системи показників.

В дослідженні Колесник В. М., Сулова А. Ю. [2] зосереджено увагу на проведенні оцінки ефективності управління на сільськогосподарських підприємствах. Авторами обрано використання індексного, рейтингового методу, методу бальної оцінки. За результатами використання індексного методу на сільськогосподарських підприємствах було з'ясовано рівень ефективності управлінської праці, результативність роботи апарату управління та визначено, що управління діяльністю за аналізований період було ефективним, підвищилася продуктивність праці на окремих підприємствах. Щодо бального методу, то було проведено експертну оцінку та визначено загальну ефективність управління, з'ясовано погіршення мотивації працівників, організаційної структури, недосягнення цілей підприємства. Також, застосовано рейтинговий метод, який ґрунтується на розрахунку системи показників ефективності управління, що дозволило виокремити такі групи підприємств: низький рівень ефективності управління (свідчить про те, що підприємствам доцільно покращити оперативне управління діяльністю, прийняти рішення щодо підвищення показників діяльності); середній рівень ефективності управління (доцільно підвищити продуктивність праці, збільшити обсяги виробництва, скоротити собівартість продукції та витрати, чисельність управлінського персоналу); високий рівень ефективності управління (потрібно зберегти позиції на ринку, досягнутий рівень розвитку). В цілому, авторами оцінено ефективність системи управління з метою визначення ефективності управлінської діяльності, розроблених заходів та розробки планових рішень.

Поряд з цим, Гречухін А. С. та Гречко А. В. [1] проаналізували методи, способи оцінки ефективності виробничої діяльності та відповідної системи управління. Серед показників визначення ефективності господарської діяльності наведено: розмір прибутку; рентабельність активів, реалізованої продукції, акціонерного, власного капіталу. Щодо ефективності виробничої діяльності, то використано показники: показник результативності; показники витрат і ресурсів; показники, які відображають кінцеві результати діяльності; рентабельність діяльності; прибуток; прибутковість акціонерного капіталу; порівняння фактичних та нормативних показників; співвідношення витрат і результатів.

Ходикіна І. В. [3] розглянула підгрупи методів оцінки ефективності системи управління персоналом, а саме: дослідження ефективності роботи служби управління персоналом, оцінка кваліфікації персоналу, якості інформації, бюджетного процесу; визначення досягнення сформованих завдань, оцінка результатів служби управління персоналом, аналіз

плинності кадрів, якості підбору працівників, професіоналізму працівників та службовців, коефіцієнта навчання персоналу, рівня оплати праці; показники ефективності функціонування служби управління, аналіз умов праці, рівня соціального захисту, матеріального стимулювання. В цілому, методи оцінювання ефективності управління персоналом спрямовані на визначення ефективності роботи персоналу, рівня продуктивності їх праці, оцінку середовища функціонування підприємства, що в майбутньому забезпечить кращі показники роботи.

Таким чином, проведення оцінки, здійснення аналізу ефективності використання системи управління діяльністю на промислових підприємствах є передумовою прийняття і реалізації виважених управлінських рішень, використання заходів щодо покращення функціонування. Крім того, отримані дані за результатами проведення аналізу дозволять визначити переваги, недоліки системи управління, її результативність, можливість щодо покращення, спрогнозувати вплив управління діяльністю на підрозділи підприємства, всі напрями діяльності, обрати способи, методи покращення системи управління. Також, в процесі проведення аналізу ефективності використання системи управління діяльністю доцільно оцінювати позиції підприємства на ринку, рівень державного регулювання, організаційну структуру, сформовану стратегію розвитку, ступінь впровадження нововведень, рівень інформаційного забезпечення, що сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень.

Література:

1. Гречухін А.С., Гречко А.В. Методи оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А.С. Гречухін, А.В. Гречко // «Актуальні проблеми економіки та управління»: збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». – 2016. – № 10. – Режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/58905>.
2. Колесник В.М., Сусллова А.Ю. Оцінка ефективності управління у сільсько-господарських підприємствах Арбузинського району Миколаївської області [Електронний ресурс] / В.М. Колесник, А.Ю. Сусллова // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. – 2015. – Вип. 8. – С. 1258-1264. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-8-2015/16-vipusk-8-listopad-2015-r/1648-kolesnik-v-m-suslova-a-yu-otsinka-efektivnosti-upravlinnya-u-silskogospodarskikh-pidpriemstvakh-arbuzinskogo-rajonu-mikolajivskojji-oblasti>.
3. Ходикіна І.В. Підходи до оцінки ефективності систем управління персоналом / І.В. Ходикіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 2(4). – Ч. 2. – С. 115-120.

НЕОБХІДНІСТЬ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ПРОДІУС О. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

НАЙДА Є. О.

магістр

*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

Глобалізація економіки та конкуренція на внутрішньому і світовому ринках приводить до необхідності використання нових технологій отримання конкурентних переваг. Безперервні зміни в промислових технологіях, ринках збуту та потреби клієнтів безпосередньо впливають на діяльність господарюючих суб'єктів і їх результати. Одним з найбільш ефективних інструментів управління змінами є процесний підхід, або управління на основі бізнес-процесів підприємства.

Вирішення деяких проблем, з якими на практиці часто стикаються українські компанії, за допомогою перевірених, класичних методів менеджменту практично неможливо. Необхідність реінжинірингу ґрунтується на високій динамічності сучасного ділового світу. Істотні та безперервні зміни в технологіях, потребах клієнтів і ринках збуту стали звичайним явищем. Компанії, які прагнуть зберегти свою конкурентоспроможність, змушені безперервно перебудовувати корпоративну тактику та стратегію. Виходячи з цього, керівництво та менеджмент починає шукати нові, нетрадиційні, навіть радикальні шляхи досягнення конкурентних переваг.

Проблемами реінжинірингу бізнес-процесів займалися вітчизняні та зарубіжні вчені Б. Андерсен, Д. О. Баюра, Дж. Брендон, П. В. Брінь, О. В. Віноградова, Г. Джохансон, В. Г. Єлиферов, В. В. Івата, М. Клейн, Р. Манганелі, П. Морріс, Р. Патюрель, Л. М. Таранюк, Л. І. Федулова, Д. Харрінгтон, М. Д. Шапот.

У широкій практиці реінжиніринг бізнес-процесів з'явився відносно недавно. Однак, його методи взяті на озброєння провідними компаніями світу. Українська економіка поки тільки знайомиться з перевагами реінжинірингу бізнес-процесів як способу докорінної зміни внутрішньо фірмового управління.

Існує така точка зору, що реінжиніринг доцільно застосовувати лише на великих господарських структурах, банківських і фінансових інститутах. Проте, таке трактування є неправомірним, так як засновники

теорії реінжинірингу визнали таку точку зору помилковою. Практика показує, що реінжиніринг успішно проводиться навіть на дуже малих підприємствах або невеликих підрозділах крупних корпорацій. Очевидно, що реінжиніринг в цьому випадку повинен проводитися на умовах мінімальних інвестицій та функціональної достатності. Рішенням проблеми є зміна базових принципів організації компаній і перехід до орієнтації не на функції, а на процеси.

Так хотілось би зазначити, що сфера послуг заслуговує на окрему увагу, тому що саме вона є сектором сучасної економіки, що особливо швидко розвивається в сучасних умовах господарювання. Багато виробничих фірм, насправді, є підприємствами обслуговування. Близько половини витрат на виробництво відноситься до придбання послуг (реклама, транспортування, фінансові послуги). Все більше і більше співробітників виробничих фірм займаються проектуванням, маркетингом, фінансами, після продажним обслуговуванням, а не виробництвом товарів. Управління послугами всередині компанії вимагає рішення тих же проблем, що й підприємствах сфери послуг;

– менеджмент в сфері послуг має певну специфіку. Справа в тому, що послуги характеризуються нематеріальністю пропозиції, невід'ємністю від виробництва і споживання, складністю їх стандартизації, що зумовлює основні завдання управління і основні завдання реінжинірингу в цій сфері: контроль якості, підвищення продуктивності праці і управління людськими ресурсами. Мабуть, основне завдання управління компаній сфери послуг – вирішення проблеми низької продуктивності.

Сьогодні саме сучасні підприємства сфери послуг є основою для створення нових моделей ефективного менеджменту. Розглядаючи компанії, які працюють в сфері послуг, можна сказати, що вони, безумовно, навіть у більшій мірі, ніж всі інші, потребують застосування процесно-орієнтованого підходу до організації праці та реінжинірингу.

Так, наприклад, в сфері послуг абсолютно переважають малі та середні за розмірами підприємства. Власники таких підприємств, маючи, як правило, мережу невеликих ательє, салонів і т.п. структур, стикаються з відсутністю персоніфікованої інформації про клієнтуру і персонал, проблемою неврахованої виручки та істотними втратами. Таким чином, складається наступна ситуація: управлінська інформація не структурована, не систематизується, не накопичується в базах даних. Отже, відсутня інформація для статичного і динамічного, горизонтального (трендового) і вертикального аналізу. Відсутність такої інформації не дозволяє оптимізувати цінову і маркетингову політику в умовах сезонних коливань попиту, до яких схильна сфера сервісу. Недостатній контроль матеріальних потоків є обов'язковою умовою прямих збитків, з одного боку, а, з іншого боку, робить неможливим формування оптимальних запасів товарно-матеріальних цінностей. В результаті оборотні активи

заморожуються в наднормативних надлишках або виникають перебої в постачанні, що означає погіршення якості обслуговування клієнтів і зниження обсягів продажів [1-3]. Зазначені проблеми можливо вирішити шляхом проведення реінжинірингу бізнес-процесів – трудомісткого і складного процесу, що вимагає повної віддачі і розуміння того, що відбувається від його ініціаторів та виконавців. У разі успішного його проведення, підприємство отримує масу переваг перед конкурентами, зміцнює свої позиції на ринку, підвищує показники економічної ефективності. У кінцевому підсумку, після реінжинірингу успіх можливий тільки на підприємстві, де все побудовано навколо процесів: де керівники процесів – не тимчасові менеджери проектів, а ключові керівники, забезпечують гарний стан процесів на довгий термін; де системи вимірювань зосереджуються не на функціональній, а на загальній ефективності процесу, і з ним пов'язано винагороду співробітників; і де всі працівники розуміють процеси компанії і свій особистий внесок в здійснення її цілей.

Література:

1. Бондаренко О. Реінжиніринг бізнес-процесів / О. Бондаренко, Н. Заборська // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 6. – С. 11-22.
2. Пономаренко В.С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія / В.С. Пономаренко, С.В. Мінухін, С.В. Знахур. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
3. Продіус О.І. Теоретично-методичні основи реінжинірингу бізнес-процесів [Електронний ресурс] / О.І. Продіус // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 6 (28). – С. 79-87. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n6.html>.

ЩОДО ПИТАННЯ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

ШАШКО В. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

БЄЛОЗЬОРОВА С. В.

студентка

*Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

Останнє десятиріччя характеризується не тільки радикальною зміною соціально-економічного середовища, в якому функціонують українські підприємства і організації всіх форм власності, а й стійкою тенденцією розвитку інформатизації процесів управління.

Застосування інформаційних технологій підвищує ефективність аналітичної роботи менеджера будь якого рівня, будь якого підприємства або організації. Це досягається за рахунок:

- скорочення термінів проведення аналізу;
- більш повного охоплення факторів, що впливають на результати господарської діяльності;
- заміни наближених або спрощених розрахунків точними обчисленнями;
- постановці і рішення нових багатовимірних задач аналізу, що практично неможливо здійснити вручну і традиційними методами.

Отже інформація є критично важливою ним ресурсом для всіх підприємств. Автоматизовані інформаційні системи стають невід'ємною частиною робочого місця менеджера, бухгалтера, економіста, фінансиста, і їхня праця набуває характеру автоматизованої праці. Комплексне бачення роботи підрозділів компаній, як єдиного механізму, можливе лише при наявності в компанії інформаційної середовища управління, сформованого на базі сучасних інформаційних технологій [1, с. 301].

Створення відповідної інформаційної керуючої системи є дорогим заходом, складним з технічної та організаційної точок зору. Однак саме її наявність є відмінною рисою передових корпорацій і дозволяє менеджменту компаній приймати оптимальні технічні та управлінські рішення при зміні виробничої і ринкової ситуацій [2, с. 66].

Бізнес-процеси на промисловому підприємстві, зокрема машинобудівному, можна умовно об'єднати в наступні групи (категорії) [3, с. 58]:

1. Маркетинг і нові розробки.
2. Конструювання й конструкторський супровід.
3. Технологічна підготовка виробництва виробів.

4. Матеріальне постачання.

5. Виробничі процеси.

6. Збут.

7. Процеси управління різними ресурсами (фінанси, персонал, виробнича інфраструктура, інженерне обладнання та інше).

Різні бізнес-процеси в рамках робіт з системної інтеграції реалізуються різними автоматизованими системами.

Бізнес-процеси першої групи реалізуються автоматизованими системами бізнес-аналізу BI, в тому числі системою збалансованих показників діяльності підприємства BSC.

Бізнес-процеси четвертої, п'ятої, шостої і сьомий груп реалізуються АСУП всіх рівнів ієрархії, другої групи – автоматизованими системами конструювання – АСК (Computer Aided Design / Computer Aided Manufacturing / Computer Aided Engineering – CAD / CAM / CAE-системами), третій – АСТПП [3, с. 58].

Можна виділити три основні варіанти вирішення проблеми впровадження інформаційних (автоматизованих) систем.

Перший шлях – розробка інформаційної керуючої системи власними силами. Створення повноцінної системи вимагає не тільки витрат великих коштів, а й часу та інтелектуального потенціалу підприємства. Також необхідним є централізоване грамотне стратегічне управління розвитком проекту. А це під силу частіше великим організаціям. В країнах, що розвиваються або переживають кризу, дрібним фірмам своїми силами розробити систему, яка могла б тривалий час її обслуговувати, нелегко.

Другий шлях – придбання універсальної системи або пакета прикладних програм. Вибір систем такого роду обмежується, в основному, бухгалтерськими програмами. Причина полягає в тому, що бухгалтерський облік має строгу і консервативну методологію. Незважаючи на часті зміни законодавства, форм звітних документів, принципи і структура даних залишаються практично незмінними. Комерційна ж діяльність відрізняється великою різноманітністю в різних фірмах. Дуже варіюється сама логіка роботи, причому це буває пов'язано не тільки з різними галузями або видами діяльності. Бізнес, як і всяка творчість, відображає індивідуальність майстра (виконавця, гравця). Тому, універсальних пакетів для комплексної автоматизації діяльності підприємств (організацій), а не тільки бухгалтерії, небагато. Як і бухгалтерські програми, вони вимагають налаштування. Велика їх частина «виросла» з бухгалтерських програм і є їх розвитком. Рішення про придбання універсальної системи дозволяє відносно невеликими коштами вирішити багато проблем, пов'язаних з інформаційним обслуговуванням бізнесу.

Третій шлях полягає в делегуванні функцій і повноважень по впровадженню та обслуговуванню інформаційних технологій на

підприємстві зовнішнім організаціям (аутсорсинг). В Україні ринок аутсорсингових послуг перебуває в початковій фазі становлення. Попитом у вітчизняних промислових підприємств користуються послуги бухгалтерських і кадрових фірм, охоронних підприємств, рекламних і PR-агентств, IT-компаній.

При правильному виборі аутсорсера досягаються відчутні переваги:

- економія коштів за рахунок застосування рішень, ядро яких пройшло успішне впровадження в інших фірмах. Ціна таких систем нижче, ніж у систем, що розробляються «з нуля»;

- професіоналізм виконання;

- сервісна підтримка;

- можливість розвитку системи відповідно до ускладнень бізнесу.

Але є й потенційні небезпеки:

1. Зростання ціни послуги. Інтереси сторін протилежні. Підприємство, яке передає функцію на аутсорсинг, прагне мінімізувати витрати, порівнюючи пропозиції декількох аутсорсерів і вибираючи їх, виходячи з найвигіднішої ціни (порівняно з обсягом послуг). Мета аутсорсера – максимізувати свій прибуток, запропонувати пакети послуг (замість того, щоб продавати кожену послугу окремо), сформувати гнучку систему ціноутворення (щоб збільшити прибуток за рахунок додаткових послуг), укласти контракт на максимально тривалий строк.

2. Зменшення якості послуги. Обидва учасника угоди зацікавлені в тому, щоб якість послуг, які надаються, була високою. При цьому цілі сторін дещо різняться: промислове підприємство прагне чітко зафіксувати критерії відповідності якості послуг, якщо можливо, у кількісному вираженні (як правило, підприємства вдаються до використання КРІ – Key Performance Indicators). Якщо ж послуга, надавана аутсорсером, не відповідає заявленому стандарту, то підприємство-замовник призначає штрафні санкції. Підприємство прагне одержати не тільки фіксовані штрафи, але й компенсацію комерційних збитків з вини аутсорсера. Аутсорсер, навпаки, віддає перевагу більш гнучким критеріям відповідності якості послуг, з мінімальними штрафними санкціями у разі невідповідності.

3. Зменшення оперативності реагування на проблеми, які виникають у промислового підприємства з питань функціонування інформаційної системи. Як і у випадку з якістю послуги, промислове підприємство бажає чітко зафіксувати час реагування на проблему, а також штрафи за зриви строків плюс компенсацію за комерційні втрати з аутсорсера, який прагне до зворотного.

4. Банкрутство аутсорсера. Промислове підприємство повинне передбачити можливість банкрутства аутсорсера і повернення здійснення часткової функції обслуговування підприємству.

5. Опортуністська поведінка аутсорсера. Опортунізм – одна з форм поведінки економічних агентів, що формується на підставі переслідування власних інтересів, які не завжди обмежуються рамками моралі й можуть зачіпати інтереси іншого учасника взаємин [4, с. 7]. Опортуністська поведінка виявляється у відносинах «промислове підприємство – аутсорсери щоразу, коли з'являються реальні й вигідні обставини.

6. Втрата можливості розвитку інформаційної системи. Управління.

7. Витік інформації.

Створення єдиної інформаційної системи управління промисловим підприємством і впровадження системи інформаційного забезпечення з використанням Internet-технологій дозволить підприємству істотно підвищити рівень інформаційного забезпечення, причому вся інформація буде систематизована, що в свою чергу дозволить більш швидко реагувати на запити різного виду, як з боку працівників підприємства, так і з боку споживачів продукції (послуг). Крім цього покращиться інформаційний обмін між різними підрозділами промислового підприємства, підвищиться оперативність інформації, скоротиться час обробки інформації та ухвалення необхідних рішень – стратегічних, тактичних, оперативних.

Література:

1. Мищенко В.И. Внедрение модели COBIT 5 для руководства и управления информационными технологиями на предприятии // Мищенко В.И., Шилов А.К. / Фундаментальные исследования, 2015. – № 12-2. – С. 301-305.
2. Скрынник Т.В. Оценка экономической эффективности внедрения информационных технологий в процесс управления производственными корпоративными структурами / Территория Нефтегаз, 2009. – № 3. – С. 66-69.
3. Воронцов А.В. Проблемы внедрения информационных технологий на производственных предприятиях // Воронцов А.В., Костюков В.Д., Островерх А.И., Лобова С.А. / Информационные технологии в проектировании и производстве, 2006. – № 1. – С. 56-63.
4. Попов Е. В. Оппортунизм экономических агентов / Е. В. Попов, В.Л. Симоновна. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. – 186 с.

ВИКОНАННЯ ОСНОВНИХ ФУНКЦІЙ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ШВЕЦЬ Ю. О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
банківської справи та страхування
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

Нестабільність ринкового середовища, зміна економічних умов розвитку, змінність соціально-економічного стану країни, чинного законодавства, нестача фінансових ресурсів, неефективна стратегія розвитку, відсутність заходів подолання кризи є причиною того, що переважна більшість промислових підприємств знаходяться в кризовому стані, мають погіршення результатів діяльності. Тому, від використання методів щодо попередження, подолання кризи, проведення антикризового управління залежить процвітання підприємства, вихід з кризового стану, прогнозування банкрутства в майбутньому. Однак, вагоме значення в процесі антикризового управління відіграють методи, функції, принципи, які сприяють його ефективному використанню. Виконання ряду функцій антикризового управління також має вплив на ефективність управлінської діяльності.

Основною метою реалізації функцій антикризового управління є забезпечення реалізації процесу антикризового управління на промисловому підприємстві. Варто розглянути основні функції антикризового управління, що виконуються на підприємстві.

Серед основних функцій антикризового управління необхідно навести: специфічні (інноваційна, аналіз, облік, регулювання, діагностика, прогнозування); зв'язуючі (зв'язок, прийняття рішення, коригування); основні (мотивація, контроль, організація, планування) [3, с. 223-224]. Виокремлення специфічних функцій обумовлено особливостями використання та реалізації антикризового управління. Виконання зв'язуючих функцій дозволяє встановити взаємозв'язок між специфічними та основними функціями, що дає змогу забезпечити безперервність проведення антикризового управління. Автором запропоновано функцію зворотного зв'язку, яка визначає вплив антикризового управління на загальну систему управління підприємства, а також на ефективність попередження, нейтралізацію фінансової кризи. В роботі було наведено функції антикризового управління, які виділено в залежності від виду діяльності, подолання наслідків кризи, серед яких: управління розвитком; управління процесом виходу з кризи; управління ефективністю

функціонування; передкризове управління; управління діяльність за умови кризового стану; зменшення витрат; своєчасне вирішення існуючих проблем; прогнозування виникнення нестійких ситуацій [3, с. 223-224].

Рубан В. [4, с. 111-113] проаналізувала наступні функції антикризового управління: організація (використовується для оздоровлення підприємства, покращення виробничої діяльності, ефективності використання ресурсів, управління персоналом, створення умов для виживання організації, коригування роботи управлінського апарату, злагодженості роботи елементів організації); мотивація (спонукання персоналу на виконання завдань антикризового управління, досягнення цілей антикризової стратегії, стимулювання працівників, зниження рівня конфліктності інтересів); контроль (визначення проблем підприємства, корегування діяльності організації, виправлення помилок, контроль за виконанням працівниками своїх обов'язків, фінансовим становищем підприємства); облік (виконання планів, завдань антикризового управління, облік витрачання ресурсів).

У процесі антикризового управління вирішуються певні цілі і завдання через реалізацію функцій. Функції антикризового управління поділяються на такі групи: загальні функції управління, до яких відносяться типові функції управління діяльністю підприємства, адже антикризове управління є невід'ємною складовою загального управління підприємством; специфічні функції – включають в себе саме ті функції, які застосовуються при виконанні антикризової політики управління (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика функцій
антикризового управління підприємством**

Загальні функції управління	Специфічні функції управління
<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення ефективної інформаційної системи – необхідно для раціонального прийняття управлінських рішень, забезпечуючи швидкий доступ до необхідної інформації. 2. Здійснення аналізу фінансового стану підприємства та ефективності господарської діяльності. 3. Розроблення плану фінансового оздоровлення підприємства. 4. Стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень. 5. Контроль за діяльністю підприємства, відповідністю прийнятих управлінських рішень до їх реалізації. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Діагностика фінансової кризи. Під час виконання даної функції визначаються фактори та індикатори виникнення кризових ситуацій. 2. Розробка загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства. Виконується розробка цілей та поетапного плану подальшої діяльності підприємства. 3. Усунення неплатоспроможності підприємства. Розробка невідкладних оперативних заходів щодо фінансового оздоровлення шляхом оптимізації грошових потоків, вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. 4. Відновлення фінансової стійкості підприємства та забезпечення подальшої рівноваги в процесі розвитку підприємства.

Примітка: розроблено автором на основі [1]

Доречно відзначити, що антикризовому управлінню притаманні також такі функції: раціонального використання ресурсів; антикризова стабілізація; мотивація, тобто використання заходів щодо стимулювання діяльності колективу, виходу з кризи; планування для визначення цілей, зміни стратегії; організація з метою визначення оптимального обсягу коштів, фінансових ресурсів, структури апарату управління [2; 5].

Основною метою антикризового управління є забезпечення конкурентоспроможного стану підприємства як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку та стабілізація фінансової діяльності, показників, рівня фінансової стійкості за різних економічних, політичних та соціальних умов розвитку в країні. В умовах антикризового управління суттєве значення має стиль управління, який складається з наступних необхідних умов: професійна довіра; цілеспрямованість; чітка, відкрита організація; мотивація, стимулювання працівників; селекція персоналу; дослідження альтернатив.

Більшість підприємств, які успішно функціонують, мають зростаючі показники діяльності, лідируючі позиції на внутрішньому ринку збуту продукції не здійснюють антикризове планування, управління, не розробляють заходи щодо подолання кризи, адже керівництво не допускає можливість виникнення кризи та загрози банкрутства. Багато менеджерів заперечують необхідність розробки антикризових заходів для своїх підприємств та дотримуються думки, що загроза фінансової кризи є не можливою для даного підприємства, оскільки воно діє у стабільному середовищі, процвітає, має зростаючі фінансові показники, надійних постачальників та існуючу клієнтську базу. Проте, кризи можуть відбутися на будь-яких, навіть успішних підприємствах, організаціях та за умови, коли більшість показників мають зростаючу динаміку і ситуація виглядає сприятливою. Тому, доречно на всіх підприємствах розробляти антикризові заходи, прогнозувати показники діяльності на майбутнє, планувати ефективні управлінські рішення.

Підсумовуючи вищезазначена, слід зауважити, що для ефективного здійснення процесу антикризового управління, своєчасної протидії кризовим явищам доцільним є виконання функцій. Виконання функцій антикризового управління сприяє реалізації антикризових заходів, дій, що має вплив на покращення ефективності функціонування, відновлення платоспроможності, швидкість виходу з фінансової кризи. Всі функції антикризового управління слід реалізовувати послідовно, що забезпечить реалізацію цілей, виконання завдань, зменшення негативних наслідків кризи, проведення ефективного антикризового управління, досягнення бажаного результату, налагодження взаємозв'язку між цілями, заходами попередження кризи.

Література:

1. Бакша Н.В. Антикризисное управление: учебное пособие / Н.В. Бакша. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2006. – 388 с.
2. Копа М.В. Узагальнення підходів до визначення сутності антикризового управління / М.В. Копа // Управління ризиком. – 2010. – № 21. – С. 164-166.
3. Маховка В.М. Процес, методи та функції антикризового управління на підприємстві / В.М. Маховка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 1 (52). – С. 219-225.
4. Рубан В. Антикризові інструменти та основні функції антикризового менеджменту [Електронний ресурс] / В. Рубан // Галицький економічний вісник. – 2015. – № 1 (48). – С. 109-114. – Режим доступу: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/13116>.
5. Черниш І.В. Обґрунтування принципів і функцій антикризової політики держави у туристичній галузі / І.В. Черниш // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 173-179.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ МІСТА КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ

РИНДА В. В.

*студент природничо-географічного факультету
спеціальності «Туризм і рекреація»*

*Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука
м. Рівне, Україна*

На сьогоднішній день однією з сучасних форм організації відпочинку туристів є фестивальний туризм, адже диверсифікація та урізноманітнення, є характерною ознакою для сучасного туризму. Фестивальний туризм являє собою різновид туризму, основна мета якого присвячена якій-небудь події, заходу, культурному та традиційному святі [1]. Цей вид туризму поєднує в собі традиційний відпочинок та участь туристів в заходах видовищного та масового характеру. Різновидом фестивального туризму є подієвий, який забезпечує залучення туриста в атмосферу свята та забезпечує індивідуальні умови відпочинку і незабутні враження [2].

Серед ознак подієвого туризму варто зазначити, що подійний туризм включає подорожі, що є нетривалими, мають чітко виражені просторові рамки (місця проведення події); в останні роки спостерігається все більша зацікавленість до фестивалів та свят; простежується чітка історія розвитку тієї чи іншої події [3].

Організація фестивального туризму має свої особливості. Даний напрямок в туризмі дає можливість вирішувати багато соціально-економічних проблем, притаманних не тільки туристичній галузі. Фестивалі є потужним стимулятором туристського потоку. Вони залучають додаткову кількість туристів у країну, що в свою чергу сприяє збільшенню валютних надходжень. Крім того, фестивальний туризм допомагає вирішити проблему сезонності, приваблюючи туристів у період міжсезоння.

Місто Кам'янець-Подільський володіє рядом стратегічних переваг, які при їх умілому використанні і цілеспрямованих діях можуть зіграти вирішальну роль у підвищенні його інвестиційної привабливості.

Зміст стратегічного бачення полягає у зосередженні уваги і забезпечення напрямків для майбутніх дій, разом з цим, він є достатньо широким для врахування коректних ідей і проектів, які допоможуть втілити стратегічне бачення у життя.

Кінцевою метою, яка впливає зі сформульованого бачення, є створення для жителів міста вищих стандартів життя, забезпечення підприємствам можливості здійснювати інвестиції, заохочення бізнесу до зростання і формування надходжень від податків до місцевих бюджетів.

Стратегічний план підвищення конкурентоспроможності є продуктом спільного вибору лідерів громади міста на основі досягнення консенсусу. В основу плану покладено принцип зосередження зусиль на пріоритетних питаннях розвитку:

- створення системи збереження і відновлення туристично-рекреаційного потенціалу;
- сприяти відновленню історико-архітектурних пам'яток і створенню оглядових об'єктів;
- створення індустрії розваг та розвиток масово-розважальних заходів;
- сприяти створенню закладів розміщення типу костел;
- сприяти будівництву у місті готелю всевітньовідомої мережі;
- забезпечити подальший розвиток мережі кінозалів та інших відпочинково-розважальних закладів;
- створити нові туристичні маршрути для різних цільових груп туристів;
- створення системи поширення інформації про фестивалі міста;
- розробити календар масових заходів міста;
- створити туристичний веб-портал регіону;
- сприяти розвитку екстремального туризму.

Стратегія розвитку та планування проведення фестивалів міста Кам'янець-Подільський не є дуже складним процесом, адже фестивалі є одними із основних доходів міста. Наразі важливою проблемою реалізації планів по розвитку фестивалів є часткова відсутність спеціалізованої інфраструктури. Перспектива розвитку фестивального туризму міста Кам'янець-Подільський потребує корегування та підтримки з боку місцевих органів влади, з метою вирішення стратегічного питання функціонування туристичного продукту міста. Необхідно створити регіональну програму сприяння та розвитку фестивального туризму міста Кам'янець-Подільський.

Література:

1. Грицку-Андрієш Ю.П., Бучко Ж.І. Фестивальний туризм у системі рекреаційно-туристичної діяльності / Ж.І. Бучко, Ю.П. Грицку-Андрієш // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2010. – Вип. 519-520. – С. 5660.
2. Кляп М.П., Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму: навч. посіб. / М. П. Кляп, Ф.Ф. Шандор. – К.: Знання, 2011. – 334 с.
3. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 304 с.

СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

КУЛЬТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМИ КОМАНДОУТВОРЕННЯ

РОМАНЕЦЬ І. В.

аспірант

МАРКОВА С. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності*

*Запорізький національний університет
м. Запоріжжя, Україна*

Сучасна організація – це «її люди», тобто, особи, які в ній працюють. І саме вони є носіями культури, яка формується поведінкою, цінностями, взаємодією, спілкуванням та переконаннями, яких дотримуються «люди компанії». Отже, активне використання поняття «корпоративна або організаційна культура» є необхідністю та реаліями сьогодення. Культура є потужним стратегічним інструментом, що дає змогу орієнтувати всі підрозділи організації та осіб, що в ній працюють, на спільні цілі. Вона сприяє мобілізації ініціативи працівників, виховує відданість організації, поліпшує процес комунікації та морально-етичну поведінку.

Корпоративна культура – важливий фактор підвищення конкурентоспроможної адаптивності, ефективності виробництва та управління. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства. Глобалізаційні виклики, й інтеграційні процеси значно розширюють конкурентне поле суб'єктів конкурентних відносин і, відповідно, змінюються завдання та підходи до формування політики конкурентоспроможності, вибору сучасного механізму її реалізації [1, с. 270].

Кожна компанія може самостійно розробляти принципи корпоративної культури, проте експерти зазначають, що їх необхідно розділити на загальні та спеціальні (рис. 1).

ПРИНЦИПИ корпоративної культури	
загальні ←	→ спеціальні
1. Принцип соціально-економічного та інтелектуального розвитку.	1. Принцип чіткості показує усвідомлення менеджментом значення корпоративної культури.
2. Принцип всеохопленості та системності	2. Принцип узгодженості та відповідності цілей.
3. Принцип вимірності та корисності.	3. Принцип вільного прояву.
4. Принцип відкритості та постійного удосконалення	4. Принцип особистісно-орієнтованого менеджменту.
5. Принцип координації	
6. Принцип обов'язковості.	

Рис. 1. Принципи корпоративної культури [2]

Так, принцип відкритості та постійного удосконалення передбачає орієнтацію корпоративної культури на удосконалення та стабільний розвиток. Корпоративна культура повинна бути відкритою, постійно вдосконалюватись, прагнути до нових досягнень. Принцип вільного прояву відповідає за те, що корпоративна культура повинна бути ненав'язливою та формуватись залежно від виду діяльності, якою займається підприємство. Принцип особистісно-орієнтованого менеджменту – корпоративна культура повинна бути зосереджена на особистісно-орієнтованому менеджменті [2].

Не можливо не погодитися з видатним науковцем [3], який визначив, що корпоративна культура – це сукупність переконань, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть не бути чітко виражені, але при відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей і значною мірою впливають на хід виконання роботи. Розвиток, постійне вдосконалення елементів корпоративної культури дає можливості для зростання та активізації соціально-економічних процесів в організації. Люди компанії «заряджаються» ідеями, цінностями та мораллю, тобто «сферою життя організації», що дає поштовх для розвитку та впровадження нових інноваційних, економічних та організаційних перетворень. Тобто головна задача топ-менеджменту створити сприятливе середовище для активізації корпоративної культури. В умовах сьогоденної турбулентності до головних елементів корпоративної культури можна віднести (рис. 2).



Рис. 2. Головні елементи та атрибути корпоративної культури

Отже, корпоративна культура – це важливий інструмент в руках менеджера та HR-служб, за допомогою якого можливо істотно впливати на результативність функціонування поведінки персоналу та створити сприятливі умови для ефективної командної роботи, яка забезпечить компанії економічну стійкість, інноваційну сприйнятливість, конкурентну перевагу та здатність до постійного професійно-культурного розвитку людей компанії.

Література:

1. Кравченко О. Корпоративна культура, як стратегічна конкурентна перевага на підприємстві / О. Кравченко, В. Никифоренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – Т. 1, № 3. – С. 270-275.
2. Бала О. І. Принципи корпоративної культури підприємств: сутність та види / О. І. Бала, О. В. Муқан, Р. Д. Бала // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2017. – № 682: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 11-15.
3. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2004. – 832.

ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ТАРАСЕНКО К. М.

*аспірант кафедри публічного управління
та митного адміністрування*

РЕПЕШКО А.С.

*студент освітнього ступеню «Магістр»
факультету управління*

*Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

Демографічна безпека займає центральне місце в системі національної безпеки та має вплив на інші види безпеки, адже людський фактор є основою взаємодії між ними; населення є фундаментом життєдіяльності держави, без якого політична, військова, економічна чи будь-яка інша безпека просто не мають сенсу та не можуть існувати. Усі елементи національної безпеки взаємопов'язані та взаємозалежні, існування одного з них за відсутності іншого неможливе: лише цілісний та збалансований стан національної безпеки забезпечує повноцінне функціонування країни. Нерегульований якісний та кількісний рух населення як ланки суспільного відтворення не дозволяє збалансувати економічний розвиток, що спричиняє можливі порушення народногосподарського стану країни.

Демографічний стан та економіка країни становлять одне ціле: потреби населення викликають появу та зміну виробництв і послуг, а останні впливають на матеріальний та духовний стан людей. Так як населення є творцем суспільного багатства, то його якісні та кількісні характеристики є чинниками, що обумовлюють економічний розвиток.

Зайнята в суспільному виробництві частина населення найбільш активна і є головною продуктивною силою, що створює матеріальні блага. Задоволення потреб суспільства та підвищення життєвого рівня населення є її головною роллю. Тому формування трудового потенціалу – важлива фундаментальна передумова економічного зростання; це чинник продуктивності національної економіки. Величина ж трудового потенціалу залежить переважно від демографічного стану країни. Депопуляція населення, зменшення показників народжуваності, зниження тривалості життя, зростання смертності та міграційних втрат, старіння нації мають суттєвий негативний вплив на кількісно-якісний рівень робочої сили, яка задовольняє потреби суспільства та держави.

Нинішня демографічна ситуація характеризується несприятливими тенденціями та негативними зрушеннями у структурах населення. Вже

кілька десятиліть демографи відзначають в Україні появу і розвиток глибокої демографічної кризи, яка несе загрози економічній безпеці держави. Оцінка демографічної безпеки полягає в аналізі основних демографічних показників: чисельності населення, природного та механічного приростів чи скорочення, статеві-вікової структури, тривалості життя та інших [1].

За будь-яких часів для будь-якої країни найзагрозливішими і найнебезпечнішими матеріальними збитками є людські втрати. Протягом 2000–2017 років чисельність населення країни мала негативну динаміку. У порівнянні з 2000 роком чисельність населення у 2016 році зменшилась на 6,7 млн осіб, що у відсотковому вираженні становить 13,64%. Загалом показник почав знижуватися ще з 1993 року і за весь час до 2017 року зменшився на 9,46 млн. Основною причиною скорочення чисельності населення в країні є його негативний природний рух.

Природний приріст населення в Україні набував від'ємних значень впродовж усього аналізованого періоду. До 2012 року показник мав позитивну динаміку. У 2012 році приріст був максимальним і досягав позначки – 31 особа на 10000 осіб населення. Однак вже з 2013 року коефіцієнт знову зменшувався і у 2016 році скорочення населення становило 44 особи на 10000 осіб населення. Демографічна ситуація за останні роки аналізованого періоду значно погіршилася та зберігається негативна тенденція до скорочення чисельності населення [2].

В такій ситуації очевидною є необхідність активізації державної демографічної та соціально-економічної політики. Але що реально можна зробити? Суттєво змінити тенденції демографічного переходу, тобто повернутися до традицій великої сім'ї, практично неможливо. Так само як швидко оптимізувати статеві-вікову структуру населення. Але так чи інакше відхід від моделі «одна сім'я – одна дитина» та перехід в середньому по країні на просте відтворення (одна сім'я – двоє дітей) є відповідним сучасним українським соціально-ментальним орієнтаціям і в принципі можливим за умови забезпечення порівняно незначних соціальних гарантій. На ще які демографічні показники держава опосередковано може вплинути? Це, насамперед, на зменшення кількості розлучень, розробляючи програми підтримки молодих сімей, особливо щодо забезпечення житлом, роботою за фахом та ін. Такі програми якраз і вирішують низку аналогічних демографічних проблем у високорозвинутих державах Європи. Так само необхідним і реально досяжним є зменшення дитячої та неприродної смертності (на автошляхах, внаслідок аварій на шахтах та ін.) [3].

Але, так чи інакше, головною соціально-демографічною проблемою є зменшення трудової міграції, яку можна вирішити лише забезпечивши суттєве економічне піднесення і, відповідно, – створення нових робочих місць. При цьому треба розуміти, що це реально можливо лише на основі

нової індустріалізації, відкинувши ілюзію про можливу провідну роль деяких галузей сфери послуг, зокрема, туризму. Тобто, такі галузі також треба розвивати, але мати на увазі, що вони у змозі забезпечити роботою менше одного відсотка працездатного населення. Важливо зауважити, що економічним піднесенням і створенням робочих місць можна суттєво обмежити й міграцію молоді задля здобуття вищої освіти у сусідніх державах, яка зараз активно підштовхується різними тіншовими способами. На жаль, поки що з боку українського уряду не видно не лише якихось кроків до активізації промислового виробництва в нашій державі, але й розуміння необхідності таких дій. Так само у стратегічному контексті гостро відчутною є потреба комплексного соціально-економічного і культурного піднесення сільської місцевості України, для чого є і сприятливі як внутрішні (насамперед значні агрокліматичні ресурси), так і зовнішні передумови (зростання світових потреб у продовольстві), але водночас в державі наявні вкрай не вигідні умови господарювання, зокрема, розвитку фермерського господарства. Але замість підтримки фермерських господарств, розвиток яких міг би забезпечити економічну основу покращення демографічної ситуації на селі, уряд на сьогодні планує скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, яке може призвести до повного розорення українського села і спричинити нову хвилю еміграції. Отже, про наявність реальних конструктивних дій з боку уряду щодо покращення демографічної ситуації поки що нема підстав щось казати, а тому загроза зростання демографічних втрат залишається реальною.

Література:

1. Плинокос Д.Д. Аналіз впливу природного та механічного руху населення на стан трудових ресурсів // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво, 2015. – № 4(85). – С. 18-23.
2. Природний рух населення [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/pp/pp_u/pp1217_u.html.
3. Яковенко Т.В. Особливості сучасної демографічної кризи в Україні // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2014. – № 1122. – С. 77-83.

СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ЕФЕКТИВНИМ ВИКОРИСТАННЯМ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

ЄВТУШЕНКО М.С.

аспірант

Науково-дослідного фінансового інституту

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

Державний фінансовий контроль (далі – ДФК) є невід’ємною складовою системи управління державними фінансами. Потреба у дієвому державному фінансовому контролі в Україні зумовлена необхідністю забезпечення належного формування й ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів та держави в цілому для реалізації її функцій. Від ефективності державного фінансового контролю залежить ефективність соціально-економічного розвитку країни, окремих регіонів, а також господарюючих суб’єктів зокрема.

Державний фінансовий контроль, відповідно до ст. 26 Бюджетного кодексу [1] є системою регламентів, правил, процедур заходів, що запроваджена керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ та виключає ризики можливих зловживань, шахрайства, марнотратства, помилок та недоліків.

Контроль за використанням коштів Державного бюджету України від імені Верховної Ради України здійснюється Рахунковою палатою і є державним зовнішнім фінансовим контролем.

З метою підвищення ефективності урядового контролю, розвитку та посилення функції аудиту, підвищення його дієвості як інструменту Уряду для попередження порушень, усунення виявлених порушень і недопущення їх надалі, оцінки ефективного, законного, цільового, раціонального, результативного використання та збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, досягнення економії бюджетних коштів у 2015 році розпочато реформування діяльності органів державного фінансового контролю шляхом реорганізації в Держаудитслужбу.

Основною метою фінансового контролю є забезпечення принципів законності, доцільності, ефективності, оптимальності управлінських дій,

починаючи з планування, формування, розподілу і закінчуючи використанням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

З практичної точки зору, для ефективного проведення контролю місцевих бюджетів є оптимальне поєднання двох форм – аудиту та інспектування. Здійснення контролю за виконанням місцевих бюджетів у зазначених формах сприяє комплексній оцінці стану виконання місцевого бюджету, як з погляду дотримання бюджетного процесу на всіх його стадіях в частині законності операцій з бюджетними коштами, так і щодо ефективності управління комунальним майном усіма суб'єктами на місцевому рівні.

На сьогодні у діяльності державних органів влади функція фінансового управління і контролю майже не реалізується та/або залишається неефективною, а відтак – спричиняє нерозуміння керівниками цих органів ролі функції внутрішнього аудиту в контексті його доцільності (користі) при досягненні мети та цілей державного органу. На сучасному етапі розвитку ДФК в органах державної влади України функціонують окремі елементи системи контролю. Однак, відповідно до статті 26 Бюджетного кодексу [1] та Методичних рекомендацій з організації контролю в окремих державних органах [2], не створено єдиної комплексної системи контролю, а там, де створено, вона не функціонує як цілісний та якісний процес. Зокрема не функціонують її складові:

- система управління ризиками;
- відсутня управлінська звітність;
- система управління соціальною відповідальністю.

Наразі в практиці органів Держаудитслужби запроваджено чотири види аудиту:

- аудит виконання бюджетних програм;
- аудит діяльності суб'єктів господарювання;
- аудит виконання місцевих бюджетів;
- аудит окремих господарських операцій.

Кожен із зазначених видів аудиту містить аспекти та елементи (з методик різних видів аудиту), що визначені в міжнародній практиці і термінології, та є комбінованим аудитом, що спрямований на аналіз та оцінку законності, ефективності і результативності управління й використання державних фінансів, досягнення економії та їх цільового використання органами державної влади та суб'єктами господарювання державного та комунального секторів, правильності ведення ними бухгалтерського обліку, достовірності фінансової, бюджетної та іншої звітності, функціонування системи контролю та стану аудиту.

Тобто завдання будь-якого із зазначених аудитів – не фрагментарно, а комплексно визначати якість управління державними фінансами у відповідних сферах і напрямках, усунення виявлених порушень,

попередження і недопущення надалі, що на міжнародному рівні є доволі позитивною практикою.

Державний фінансовий аудит виконання місцевого бюджету слід визначити як різновид державного фінансового аудиту, що спрямований на оцінку дотримання вимог бюджетного законодавства на усіх стадіях бюджетного процесу, законності та ефективності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, визначення резервів наповнення доходами місцевих бюджетів. Інспектування – подальший контроль за дотриманням законодавства органами місцевої влади при використанні і розпорядженні фінансовими та матеріальними ресурсами, формуванні бюджетних зобов'язань, веденні бухгалтерського обліку і складанні фінансової звітності, що здійснюється у формі ревізій і перевірок. Відмінністю інспектування від аудиту є його фіскальна спрямованість.

З року в рік найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни в державі залишаються:

- порушення вимог бюджетного кодексу в частині нецільового використання бюджетних коштів, взяття до сплати зобов'язань понад затверджені асигнування, відволікання бюджетних коштів у довготривалу дебіторську заборгованість;

- зайве витрачання бюджетних коштів внаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт і наданих послуг;

- витрачання бюджетних коштів на придбання меблів, обладнання, автотранспорту та інших матеріальних цінностей з перевищенням граничних нормативів, а також на утримання автотранспорту понад встановлені ліміти;

- незаконна передача державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності;

- незастосування обов'язкових процедур державних закупівель;

- заниження вартості активів внаслідок непроведення індексацій, а також в результаті неоприбуткування придбаного майна та лишків товарно-матеріальних цінностей.

Зменшення обсягів зазначених порушень може бути досягнуто завдяки реалізації концепції превентивного контролю на основі імплементації у процес контролю гіпотез про ймовірні порушення та версій щодо їх вчинення [3]. Дана концепція спрямована на досягнення нової якості функціонування системи фінансового контролю на всіх рівнях, а також оптимізацію процесу контролю за показниками його тривалості та економії ресурсів на його проведення, формування доказової бази з метою подальшого відшкодування завданих збитків, а також визначення заходів щодо усунення виявлених порушень та запобігання їх появи у майбутньому.

З метою підвищення рівня ефективності здійснення аудиту необхідно забезпечити [4]:

– розробку єдиних концептуальних засад організації державного фінансового контролю, стандартизацію форм і методів контрольної діяльності;

– прийняття стандартів здійснення державного фінансового контролю для створення дієвого механізму протидії правопорушенням і зловживанням у сфері використання бюджетних коштів, державного та комунального майна;

– удосконалення кадрового забезпечення системи державного фінансового контролю (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до нових кваліфікаційних вимог та методик);

– покращення матеріально-технічного, наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю;

– посилення відповідальності керівників на всіх рівнях управління та чітко встановити її межі в законодавстві;

– використання ризикоорієнтованого підходу при виборі об'єктів перевірки серед бюджетних підприємств, установ, організацій і підприємств, що використовують бюджетні фінансові ресурси або державне майно [5].

Література:

1. Бюджетний кодекс України: закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Наказ Міністерства фінансів України від 14.09.2012 № 995 «Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах».
3. Бардаш С. В. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень: монографія / С. В. Бардаш. – К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 312 с.
4. Напрямки удосконалення державного фінансового контролю в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68822.doc.htm
5. Виходець Ю. А. Проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2013. № 16 (205). С. 139-144.

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ПРОБЛЕМНИХ КРЕДИТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

МУЛІШ К. Р.

студентка

Житомирський державний технологічний університет

м. Житомир, Україна

Стабільний і ефективно функціонуючий банківський сектор є найважливішим фактором зростання національної економіки. Однак, в даний час існує загроза його стабільності.

Вітчизняна система управління проблемними кредитами існує відносно малий період часу і не встигла отримати методичний і організаційний досвід. Існуючі розробки були створені в умовах планової економіки і недостатньо враховують комерційний аспект кредитного процесу. Це обумовлює необхідність дослідження системи управління портфелем проблемної позикової заборгованості кредитних організацій у зарубіжних країнах.

У світовій практиці існують дві основні схеми роботи з проблемними активами [1; 2]:

– централізована: держава створює спеціальну агенцію з викупу та управління проблемними активами, яке входить до складу агентства з реструктуризації кредитних організацій або створюється при центральному банку;

– децентралізована: передбачає створення структур по роботі з проблемними активами в складі або за межами окремих банків або передачу боргів на стягнення в колекторське агентство.

Тобто, у першому випадку провідна роль з реструктурування боргів відводиться державним агентствам, створеним для викупу безнадійних боргів і управління ними, у другому самим банкам.

Наприклад, в рамках плану по оздоровленню фінансової системи США адміністрація планувала створення великого державного банку, на баланс якого передавалися б проблемні активи з приватних банків. Даний банк планували створювати під управлінням Федеральної корпорації зі страхування вкладів (FDIC). Основною метою створення подібного банку могла стати допомогу недержавним банкам з рахунків коштів бюджету і відмова від прямої націоналізації цих банків.

У Німеччині так само розглядалася можливість створення так званого «поганого банку» – державного фінансового інституту, єдиним завданням якого була б скупка і акумулювання проблемних активів приватних банків.

Застосування децентралізованих систем передбачає інший підхід до управління проблемною заборгованістю. Робота з проблемними активами здійснюється силами банків при певній допомозі держави. Уряд тільки створює сприятливі умови для ліквідації та реструктуризації проблемних активів, а безпосередні рішення приймаються самими комерційними банками.

Впровадження класичної децентралізованої системи управління проблемними активами включає в себе використання наступних підсистем:

- система кредитного скорингу, що застосовується для оцінки рівня кредитного ризику і прийняття рішення про доцільність кредитування;

- система роботи з колекторськими агентствами, що включає в себе як систему сек'юритизації, так і просте делегування повноважень по стягненню заборгованості;

- система сек'юритизації проблемних активів – продаж цих активів третім особам на вторинному ринку кредитних портфелів;

- система страхування кредитних ризиків, що включає в себе як страхування самої операції, так і супутні види кредитування, наприклад, страхування життя і здоров'я позичальника, страхування забезпечення за кредитом [1; 3].

На нашу думку саме децентралізований напрямок роботи із проблемними заборгованостями є найбільш перспективним у сучасних українських реаліях.

Література:

1. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України: монографія д-ра екон. наук / (Г. Т. Карчева, Т. С. Смовженко, В. І. Міщенко та ін.); за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. – Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 279 с.
2. Мічинська О. Ю. Кредитні ризики банків: проблеми управління [Електронний ресурс] / О. Ю. Мічинська // Ефективна економіка. – 2016. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_48.
3. Павлюк О. О. Досвід зарубіжних країн у застосуванні банківського нагляду та регулювання / О. О. Павлюк // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2015. – Вип. 22(3). – С. 216-222.

OCCUPATIONAL RISK INSURANCE ACCORDING TO BISMARCK'S MODEL OF SOCIAL SECURITY

PETRUSHKA O. V.

*PhD. in Economics, Senior Lecturer
of Department of Finance named after S. I. Yuryi*

SHULIUK B. S.

*PhD. in Economics, Associate Professor
of Department of Finance named after S. I. Yuryi
Ternopil National Economic University
Ternopil, Ukraine*

Compulsory accident insurance on the Bismarck model of social insurance provides a system of preventive measures to avoid accidents at work and occupational diseases, provide first aid to the accident victim, assist in restoring his ability to work, as well as financial assistance to him and his family.

A vivid representative of the O. Bismarck social insurance model is Germany. The peculiarity of this model is that the whole burden of paying contributions on occupational accident insurance and occupational diseases falls on employers. The establishment of insurance tariffs is based on the following principle: the higher is the risk of an insured event occurring in an enterprise, the higher is the insurance tariff. The German government creates economic incentives for employers who carry out workplace accident prevention measures at enterprises. There are five types of insurance premiums (primary and secondary) that are differentiated depending on the specifics of the business entities:

– primary (depending on the risk category, industry, class of professional risk due to changes in technology of production, effectiveness of preventive measures);

– secondary (depending on the number of accidents at the enterprise) [1].

The system of occupational accidents and occupational disease insurance in Germany is aimed to interest employers in reducing occupational risks in the workplace. A characteristic feature of this country is that the payment of compensation in case of occurrence of insurance cases, prevention of accidents at work and the decision of rehabilitation issues is carried out by one organization – a professional insurance company. The budget of the organization is separated from the state budget of the country. However, the government, in the name of the Ministry of Labour and the Ministry of Finance, has the right to carry out control over the activities of professional insurance companies. The implementation of all functions of social insurance by one management body, in our opinion, is a significant advantage of the German model of social insurance. Concentration of the whole complex of services

related to accidents in the hands of one organization allows insurers to effectively prevent occupational diseases and injuries at enterprises [2, p. 71].

If we talk about the system for calculating compensatory payments, then, according to the Bismarck model, they are calculated on the basis of earnings received by victims during the previous calendar year. There is a certain differentiation in the amount of payments: the minimum amount of compensation to the victim for lost earnings due to an accident at work cannot be less than 60% of the average wage in this industry (as of 2016 this amount was 17,000 Euros); the maximum amount of payments should not exceed the size of 5 minimum (as of 2016 this amount was 85,000 Euros).

The basis for compensation is the fact of injury or worsening of the health of the victim as a result of the performance of official duties. That is, in case of an accident, the employee does not have to prove the employer's guilt and his negligent attitude to ensuring the appropriate working conditions; he only has to apply to the appropriate body that will provide the payment. Provision of insurance payments is considered as a general principle and the issue of guilt in this case is out of the scope of the relationship «employee-employer». Insurance payments are made regardless of the formal confirmation of insurance relations.

The system of occupational accidents and occupational disease insurance in Germany stimulates their prevention. It frees the employer from liability at the onset of an insured event, but does not relieve the employer of responsibility for ensuring proper working conditions for hired workers. The close relationship between prevention, rehabilitation and cash compensation in this social insurance model is fundamental.

Considering Germany's example of organizing social insurance against accidents at work, typical signs of the O. Bismarck social insurance model can be distinguished (Fig. 1).

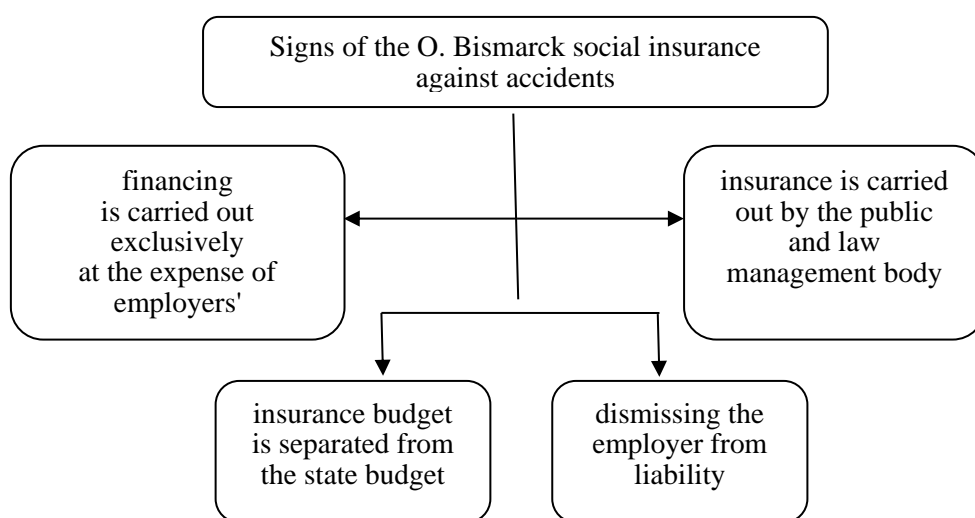


Fig. 1. Characteristic features of the O. Bismarck social insurance model against accidents at work*

Source: prepared by the author on the basis of [2; 3, p. 39; 4]

The basic principle of the Bismarck social insurance model is the comprehensive provision of social protection for victims in the workplace by replacing the employer's responsibility for the corresponding social and legal liability of the compulsory insurance system. The undeniable advantage of this model is that at a high level of compensation, which is inherent in social insurance systems, financed by taxes and tax payments, it lacks the inherent disadvantages of such systems, which is the absence of incentives for the implementation of measures for the prevention of accidents.

References:

1. Shevchenko L.A., Turynova T.Y. Foreign experience of social security from industrial accidents and professional diseases URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/zarubezhnyy-opyt-sotsialnogo-strahovaniya-ot-neschastnyh-sluchaev-na-proizvodstve-i-professionalnyh-zabolevaniy>.
2. Melekhyn A.Y., Toshchakov O.L. Practice of insurance from accidents on a production and professional diseases is in the separate countries of the European union (Germany, Finland, France) / A. Melekhyn, O. Toshchakov // Announcer of state social security. 2013. № 10. S. 70-82.
3. Vasechko L. System of social security in foreign countries: useful experience for Ukraine / L. Vasechko // Scientific announcer KNUTD. 2003. № 3. S. 37-43.
4. Biltsan A. Models of social defence of population in the world. URL: <http://bsfa.edu.ua/files/biljzan.pdf>.

THE STAGES OF DEVELOPMENT BY SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE

SYDORCHUK A.A.

Associate Professor, Department of Finance named by S. I. Yuriy

Ternopil National Economic University

Ternopil, Ukraine

Most of the underdeveloped market economies, including Ukraine, are trying to build financial support for the social protection system on the basis of the guaranteed minimum income of the population. The existence of one or another of its models will depend on what stage of political and economic development is the state.

In the financing of social protection of the population in Ukraine were separate periods when one of the above-described models was used more actively than the other, and consequently, with these changes, the role of social insurance increased or decreased.

In the study of these stages we consider the period of duration from the end of the nineteenth century (the beginning of measures for social protection in

Western Europe) and to this day. Collective insurance funds to cover the risk of disability on the territory of Ukraine existed throughout the twentieth century. Its early forms developed on the initiative of employers who tried to avoid liability in case of a trial after an accident, injury or death of people in the workplace. The social program thus replaced judicial proceedings and contributed to the resolution of conflict situations [1, p. 37].

Historically, the first model of social protection in Ukraine has become continental (the Bismarck model). Its existence was accompanied by the dynamic development of elements of social insurance, which began in 1903 and lasted during the first half of the twentieth century.

In general, after 1917, the social insurance in Ukraine developed in the same direction of all the republics of the Soviet Union. Initially, it covered only the risk of permanent disability (disability), and since 1917 it has spread to unemployment and temporary disability.

The formation of social insurance in the XX century was characterized by the following features:

a) The social insurance of industrial accidents (with the exception of the period of the civil war) and illnesses, respectively, from 1903 and 1917, lasted for the longest time as part of public finances;

b) Its development began in 1917 and was abolished in 1930 by social insurance in the event of unemployment for political reasons, since it was believed that socialism is not compatible with such rudiments of capitalism as unemployment. Thus, on August 23, 1930, the Board of the People's Commissariat of Labor adopted a resolution, which, inter alia, stated: «...The unemployed who are registered in labor exchanges are the result of improper work of labor exchanges and the failure of the unemployed to work for retraining ... projected in control figures for 1930/1931 408 thousand unemployed and 30 million rubles to financing this unemployed person to be considered incorrect, and therefore to cancel it...» [2, p. 106];

c) The financial basis of the Soviet pension system until 1990 was the State Budget of the USSR, at which expense pensions were paid. During a short period – the beginning of the 20's of the twentieth century and in 1937 – the source of pension financing was the social insurance budget. However, this practice was abolished in 1938.

Joining the opinion of scholars, we note that the development of social insurance in the Soviet period was more artificial than real. This is conditioned by the fact that since 1917, when the state form of ownership began to form, the state as a general entrepreneur and insurer (guarantor), as well as the main producer and main consumer, were not interested and did not have incentives to become social insurance. Because of this, in the second half of the twentieth century she created a system of free social welfare (medical and pension), which was based on the Beveridge model of social protection of the population and implemented in practice its extreme left-wing option.

In the mid-80 of the XX century, in the USSR, radical transformations in the political and socio-economic organization of social life began. They were caused by deterioration of the overall economic situation of the country, low efficiency of the economy in terms of meeting consumer demand, high expenditures of the military-industrial complex, and others. This led to the fact that social costs, especially pensions, became an excessive burden on the state budget. The formation of various forms of property, which began with the construction of a market economy, showed the ineffectiveness of the functioning of the outdated social security system and an impetus for its restructuring, which could not but be reflected in social insurance.

Thus, in the late 1980s, the problem in the USSR was the search for non-budgetary sources to finance pensions and other types of social assistance. Taking into account foreign experience, in the USSR and the states formed after its collapse, was chosen to construct a continental model of social protection of the population with widespread use of the principles of social insurance [3].

In our country in early 1991, a fundamentally new structure was created – the Social Insurance Fund of Ukraine. Organizationally, the Fund was active through the creation of the Board of the Fund, which consisted of an absolute majority of representatives from trade unions. The Board of the Fund developed and approved the Regulations on the Fund and its executive bodies. During 1993-2001, an independent Ukraine laid down a regulatory framework for restoring the role and importance of social insurance in the financial system of the state by adopting the relevant Concept and Fundamentals of Legislation. During this period, the Parliament of Ukraine adopted a normative base that defined the principles of the existence of such types of state social insurance as:

- 1) In the case of unemployment;
- 2) In connection with temporary disability and costs due to burial;
- 3) From work accidents and occupational diseases that caused disability;
- 4) Pension.

On the basis of the single Social Insurance Fund of Ukraine, separate state-owned trust funds were created that managed the funds of each type of social insurance until 2016. Such a division into separate branches of social insurance lasted until 2017, when on the basis of social insurance funds in connection with temporary loss of working capacity and expenses caused by burial and from an accident at work and occupational disease that caused disability; a single Social Insurance Fund of Ukraine was established.

Only one kind of social insurance, distributed abroad, does not have a legislative consolidation in our state – it is health insurance.

Thus, in Ukraine, legal conditions were created for the formation of a system of compulsory state social insurance (or continental model of social protection), based on the requirements of the European Code of Social Security (1964) and the recommendations of the International Labor Organization № 67

(1944) and corresponds to the theoretical principles developed by Otto von Bismarck.

So, in Ukraine, development of the social insurance system:

a) Accompanied by the transition from the Beveridge model to the continental model of European countries;

b) Is hampered by economic reasons, in particular due to the unsatisfactory structure of the economy (focus not on services or consumption of the population) and its crisis.

References:

1. Гринюк Д. Соціально-економічні та правові передумови виникнення страхування / Д. Гринюк // Право України. – 2002. – № 11. – С. 37–40.
2. Ковалинський В. В. Праця та соціальна політика. З історії міністерства / В. В. Ковалинський, Т. М. Кір'ян. – К.: Поліграф-Колегіум, 2002. – 280 с.
3. Історія виникнення і розвитку соціального страхування [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності України. – Режим доступу: http://www.fse.gov.ua/fse/control/uk/publish/article?art_id=190700&cat_id=190697.

ПРОСТЫЕ ИЗМЕРИТЕЛИ ОЦЕНКИ НЕРАВЕНСТВА

ЯН ЧЕМПАС (JAN CZEMPAS)

доктор экономических наук, профессор ЕС

Университет экономический в Катовице

г. Катовице, Польша

Проблема неравенства находится в центре публичных дебатов в последние годы. Это происходит в то время, когда проблемой современности стало постоянное увеличение потребительских устремлений общества, когда индивидуальные и коллективные потребности растут быстрее, чем возможности их удовлетворения. В литературе уделяется внимание постоянному конкретному напряженному состоянию, которое является движущей силой экономического роста и причиной неудовлетворенности некоторых групп населения существующим положением дел. Растут индивидуальные и социальные неравенства, в том числе так называемый демонстрационный эффект, который автор называет эффектом «потому что у других уже есть». Умеренность становится дефицитным состоянием, и ее недостаток считается одной из причин возникновения социально катастрофической тенденции к росту недопустимых различий в доходах.

Неравенство в распределении доходов означает отклонение их распределения от эгалитарного распределения, то есть того, в котором каждая единица имеет одинаковый доход. Вследствие растущего интереса к проблемам неравенства можно видеть усиление поиска объективных показателей, которые позволили бы оценить уровень стратификации населения, в основном из-за их ситуации с доходами. Ученые полагают, что не существует единственной и лучшей меры, характеризующей распределение неравенств – можно идентифицировать только наиболее часто используемые. Как в польской, так и в зарубежной литературе выбор относится прежде всего к коэффициенту Джини, который, как пишет Малиновский [1, с. 61], с 1996 года стал универсальным индикатором неравенства. Другие, менее популярные, коэффициент Theila и некоторые из самых простых и самых интуитивных мер, основанных на квантилях: скорости дисперсии, включая первый и девятый децилы, второй и восьмой, квантиль 0,75 (третий квартиль) и квантиль 0,25 (первый квартиль), а также медиана.

Измерение разнообразия населения происходит гораздо реже с использованием коэффициентов вариации, дисперсии переменного логарифма, меры неравенства Шутца, Аткинсона, Элето и Фригиса, Херфиндаля-Хиршмана, Гувера [1; 2; 3]. Все вызванные меры информируют о распределении общей переменной, чаще всего дохода, всего проанализированного населения между отдельными единицами.

Чтобы иметь возможность оценить, является ли уровень неравенства, определенный с принятыми мерами низким, средним или высоким, следует использовать относительный масштаб, то есть сравнение данного коэффициента, рассчитанного для разных групп, или ссылки на значения из разных периодов. В ситуации, когда коэффициенты не нормируются и когда их распределение неизвестно, оценка масштаба изменений или зависимости становится очень субъективной. Наблюдение за изменчивостью этих мер, например, на диаграмме, позволяет только оценить, являются ли изменения неравенства стабильными, целенаправленными или нерегулярными. Стабильность можно приравнять к однородности изменений, а неустойчивость связана с флуктуациями в мерах, описывающих изученный процесс.

Оценка уровня разнообразия населения из-за уровня неубывающего дохода x_i может быть проведена путем вычисления следующих показателей: один для объема на душу населения (G) и другие для общего (O), что сигнализируется надстрочным индексом на индикаторе:

1. Коэффициент вариации

$$W^G = \frac{S^G}{\bar{x}^G} 100\% \quad (1)$$

где – S^G стандартное отклонение; \bar{x}^G – среднее арифметическое

2. Отношение самого высокого и самого низкого размера, так называемого индекс изменения экстремальных значений распределения

$$M^G = \frac{\text{Max } x_i^G}{\text{Min } x_i^G} \text{ для } i = 1, 2, 3 \dots, n \quad (2)$$

3. Фактор третьего и первого квартилей, так называемый индекс дифференциации квартилей

$$Q_k^G = \frac{Q_{0,75}^G}{Q_{0,25}^G} \quad (3)$$

где $Q_{0,75}$ и $Q_{0,25}$ – третий и первый квартили.

4. Фактор девятого и первого дециля, так называемый индекс децильного разнообразия

$$Q_d^G = \frac{Q_{0,90}^G}{Q_{0,10}^G} \quad (4)$$

где $Q_{0,90}$ и $Q_{0,10}$ – девятый и первый децили.

5. Фактор суммы четырех самых высоких доходов в данном году и четырех самых низких; номер четыре был произвольно принят

$$N^O = \frac{\sum_{i=n+1-j}^n x_i}{\sum_{i=j}^4 x_i} \quad (5)$$

где $j = 1, 2, 3, 4$

6. Фактор Джини

$$G^O = \frac{\sum_{i=1}^n (2i-n-1)x_i}{n^2 \bar{x}} = \frac{\sum_{i=1}^n (2i-n-1)x_i}{n \sum_{i=1}^n x_i} \quad (6)$$

$Q_{0,75}$ и $Q_{0,90}$ указывают, что, соответственно, 25% и 10% единицы, составляющие сообщество, получают общий доход не меньше размера этих квантилей, тогда как $Q_{0,25}$ и $Q_{0,10}$ говорят, что в первом случае на 25%, а во втором – на 10% единицы дохода не превышают высоты этих двух позиционных мер.

Числитель и знаменатель формулы N^O указывают, соответственно, какую сумму общего дохода берут на себя четыре единицы с самым высоким доходом (счетчиком) и четыре единицы с самым низким доходом (знаменателем). Например, значение 2,5 означает, что совокупный доход четырех единиц с самым высоким доходом в два с половиной раза выше, чем тот, который был получен четырьмя единицами с самым низким доходом.

Значения, полученные при применении формул 1-5 показывают, сколько раз счетчик выше знаменателя. Например: если Q_d^G было равно 2, это означало бы, что оно должно составлять 10% единицы с самым высоким доходом на душу населения, мы должны получить доход, по крайней мере, вдвое больше, чем те, которые принадлежат к 10-процентной группе единицы с самым низким доходом. Аналогично, Q_k^G следует интерпретировать.

Коэффициент Джини рассматривается как мера концентрации (неравномерность в сумме значений исследуемого признака). Чаще всего он выражается в десятичных дробях, в диапазоне от нуля до одного и реже в диапазоне от 0 до 100 процентов. Фактически, он находится в диапазоне от примерно 0,2 до примерно 0,7 [3, с. 145]. В международной практике признается, что значение коэффициента Джини, близкое к 0,2, указывает на низкий уровень неравенства, а размер выше 0,4 указывает на сильную дифференциацию. Аткинсон [4, с. 143] предполагал трехкратное увеличение или уменьшение коэффициента на 3 процентных пункта в качестве критерия значимости изменения.

Измерения прочности и направления прямолинейной корреляции для вышеупомянутых мер с номерами от 1 до 6 казались интересными. Высокая согласованность показаний различных мер может рассматриваться как усиление выводов, полученных путем вычисления каждого из сравниваемых мер неравенства – выводы с использованием сильно коррелированных коэффициентов делают результаты анализа достоверными. Их также можно рассматривать как предложение ограничить себя лишь несколькими мерами, поскольку показания других аналогичны и каким-то образом дублируют знания, полученные при расчете других показателей.

Литература:

1. Malinowski G.M. (2016), *Nierówności i wzrost gospodarczy. Sojusznicy czy wrogowie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN S.A.
2. Stiglitz J.E. (2015), *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
3. Kołodko G.W. (2013), *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
4. Atkinson A.B. (2017), *Nierówności. Co da się zrobić?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ МОНЕТАРНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

БЛАЖЕВИЧ А. О.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»

Державний університет інфраструктури та технологій

м. Київ, Україна

Монетарні активи належать до таких особливих категорій, які завжди актуальні в економічній науці, тому що в процесі грошового обігу найбільшою мірою проявляються і реалізуються інтереси всіх суб'єктів ринку. Через монетарні активи кожен суб'єкт ринку реалізує свої поточні потреби, тому вони визначають взаємозв'язок між виробництвом, споживанням, розподілом або обміном.

Питанням розкриття економічної сутності, визнання та оцінки монетарних активів приділяє увагу достатня кількість науковців та економістів-практиків, а саме В. Д. Базилевич, І. В. Жиглей, А. Г. Загородній, Я. Д. Крупка, А. Л. Романчук, В. В. Скоробогатова, Я. В. Соколов та інші, але не дивлячись на це не сформований єдиний підхід до визначення дефініції «монетарні активи» та їх класифікації, що обумовлює актуальність обраної теми.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності дефініції «монетарні активи» та їх класифікації.

У вітчизняній практиці організації бухгалтерського обліку вперше розподіл активів на монетарні та немонетарні відповідно до класифікації активів за монетарною ознакою запропонований А. Г. Загороднім [1]. На думку більшості науковців, монетарна ознака дозволяє провести чітке розподілення активів, що дозволить підвищити платоспроможність та максимізувати ринкову вартість підприємства.

Досить дискусійними залишаються питання віднесення активів до складу монетарних або немонетарних. Виокремлення понять «монетарні активи» та «немонетарні активи» відбулося у зв'язку з застосуванням у вітчизняній практиці бухгалтерського обліку Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

У Міжнародних стандартах фінансової звітності виокремлюють поняття «монетарні активи» та «монетарні статті».

Відповідно до п. 8 МСБО (IAS) 38 «Нематеріальні активи» монетарні активи – це утримувані гроші та активи, які мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей [2].

Згідно з п. 8 МСБО (IAS) 21 «Вплив змін валютних курсів» монетарні статті – це утримувані одиниці валюти, а також активи та зобов'язання, що їх мають отримати або сплатити у фіксованій або визначеній кількості одиниць валюти [3]. Термін «статті» у цьому визначення використовується в значенні активи та зобов'язання. На перший погляд, ці дві групи не відрізняються між собою. Якщо виходити з того що термін «одиниці валюти» визначає грошові (розрахункові) кошти, то терміни «активи, що їх мають отримати» доцільно визначити як права вимоги, тобто дебіторську заборгованість.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» у п. 4 дає наступне визначення «монетарні статті – статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів» [4].

На думку Ковалева В. В. монетарні активи – це облікові об'єкти, які або знаходяться у формі грошей, або будуть отримані у вигляді обговореної незмінної суми грошей. Такі об'єкти відображаються в обліку та звітності в поточній грошовій оцінці та не потребують переоцінки виходячи з довгострокової зміни покупної здатності грошової одиниці. До них належать грошові кошти в касі та на розрахунковому рахунку, депозити, фінансові вкладення, розрахунки з дебіторами [5].

Основою монетарності активів є функція грошей як «засобу розрахунку», яка передбачає обслуговування грошима, погашення боргових зобов'язань між суб'єктами господарювання тощо. Основною проблемою є визначення критеріїв віднесення тих чи інших активів до монетарних або немонетарних. На думку В. В. Скоробогатової, актив належить до складу монетарних, якщо в основі господарської операції лежить функція грошей «засіб платежу», а до немонетарних – функція грошей «міра вартості» [6]. Вона пропонує наступну класифікацію активів за грошовою ознакою: монетарні активи, немонетарні активи, змішані активи. Причому до монетарних активів належать грошові кошти в касі та на рахунках в банку в національній та іноземній валюті, еквіваленти грошових коштів. Змішані активи включають довгострокові та поточні фінансові інвестиції, довгострокову та поточну дебіторську заборгованість та довгострокові та короткострокові векселі одержані.

Віднесення того чи іншого активу до складу монетарних або немонетарних іноді може бути достатньо умовним, суб'єктивним. Розглянемо декілька прикладів, які розкривають суб'єктивність оцінки монетарних активів.

Якщо погашення дебіторської заборгованості, одержаних векселів очікується грошовими коштами або їх еквівалентами, то вони належать до монетарних активів, у разі використання інших засобів розрахунку (бартерні операції, операції з давальницькою сировиною, взаємозаліки розрахунків та інші негрошові розрахунки) такі активи варто обліковувати у складі немонетарних активів.

Умовою віднесення дебіторської заборгованості до складу монетарних або немонетарних активів є форма її вираження та умови погашення, прописані у договорі з контрагентами. Якщо заборгованість погашається із застосуванням готівкової форми або за допомогою безготівкових форм розрахунків, то така заборгованість вважається монетарною. При використанні у договорі інших не грошових форм розрахунків таку заборгованість варто включати до складу немонетарних активів.

Стосовно одержаних векселів також можливе їх віднесення до складу монетарних чи немонетарних активів, виходячи з того як його планує використовувати утримувач. Вексель може бути або засобом розрахунків (монетарний актив), або фінансовою інвестицією при здійсненні нетоварних операцій (немонетарний актив).

У разі коли у підприємства є облігації з фіксованою ціною, якщо воно планує утримувати цю облігацію до моменту її погашення то це трактується як монетарний актив, якщо ж облігація розглядається як поточний ліквідний актив, який може бути в будь-який момент реалізований, то вона визначається як немонетарний актив. Відзначимо що внутрішня вартість облігації в будь-якому випадку протягом часу змінюється. Під час віднесення її до монетарних або немонетарних активів акцент робиться на тому чи визначена вартісна оцінка, яка буде отримана при трансформації облігації в грошові кошти. Визначена умовність в тому, що критерієм віднесення її до монетарних або немонетарних активів є намір її утримувача володіти активом протягом того чи іншого проміжку часу.

Розглянувши трактування дефініції «монетарні активи» у нормативних актах та працях науковців, вважаємо доцільним наступне визначення «монетарні активи – це активи, які мають фіксовану грошову цінність, яка не залежить від зміни цін та спроможна змінюватися лише в результаті індексації». До них варто відносити наступні активи: грошові кошти у касі підприємства та на рахунках у банку, дебіторську заборгованість, векселі одержані, окремі види облігацій, інші види активів. З метою вдосконалення організації бухгалтерського обліку монетарних активів на підприємстві необхідно розробити та законодавчо закріпити критерії віднесення активів до складу монетарних (немонетарних), порядок їх визнання та оцінки.

Література:

1. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2010. – 587 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IAS) 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=bjudzhet>.
4. П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджено наказом Міністерством фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/>.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.: ил.
6. Скоробогатова В.В. Бухгалтерський облік та контроль монетарних активів: проблеми теорії та методології: монограф. / В.В. Скоробогатова. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 520 с.

ОБЛІК І АУДИТ ОПЕРАЦІЙ ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИРОБНИЦТВОМ ПИВА

ЗІНКЕВИЧ А. В.

*аспірант кафедри обліку в державному секторі
економіки та сфері послуг*

*Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна*

Від ефективної роботи пивоварного виробництва значною мірою залежить надходження коштів до державного бюджету країни. Динамічний розвиток галузі, зростання іноземних інвестицій, формування облікової інформації про результати діяльності суб'єктів господарювання потребують подальшого вивчення особливостей галузі та вдосконалення теоретичних і практичних аспектів обліку та аудиту фінансових результатів підприємств.

Використання сировини визначається постановкою бухгалтерського обліку та організації аналітичних робіт, що в умовах становлення ринкової економіки потрібно особливого осмислення. В умовах ринкової економіки актуальними стають питання ефективного контролю за рухом сировини у виробництві продукції (робіт, послуг), тому сировина являє собою один з найважливіших факторів забезпечення сталості та безперервності відтворення.

Завданнями обліку сировини є:

- організація системи документування руху сировини;
- ведення синтетичного і аналітичного обліку сировини;
- контроль за рухом, станом сировини та її збереженням.

Наявність і рух сировини та основних матеріалів, які входять до складу продукції, що виготовляється, або є необхідними компонентами у її виготовленні відображаються на субрахунку 201 «Сировина й матеріали». Допоміжні матеріали, ЯКІ використовуються при виготовленні продукції або для господарських потреб, технічних цілей та сприяння у виробничому процесі, також відображаються на субрахунку 201. Підприємства, що заготовляють продукцію для переробки, також відображають її вартість на цьому субрахунку.

Основою для виготовлення пива та безалкогольної продукції є ячмінь, солод ячмінний, хміль, дріжджі, цукор, ароматизатори, вода та інші інгредієнти. Причому сировина та матеріали прямо пропорційно відносяться на кожен вид продукції і формують статтю калькулювання «Сировина та матеріали». Облік сировини та матеріалів, які відпускають у виробництво, здійснюють як у натуральних (тоннах, декалітрах), так і у вартісних показниках [1, с. 41].

Відпуск сировини та матеріалів у виробництво відображують записом згідно рисунку 1. До напівфабрикатів власного виробництва належать солод ячмінний, який за виробничою собівартістю з солодовні передають до варильного цеху для виготовлення пивного сусла. В обліку операцію відображують як показано на рисунку 1.

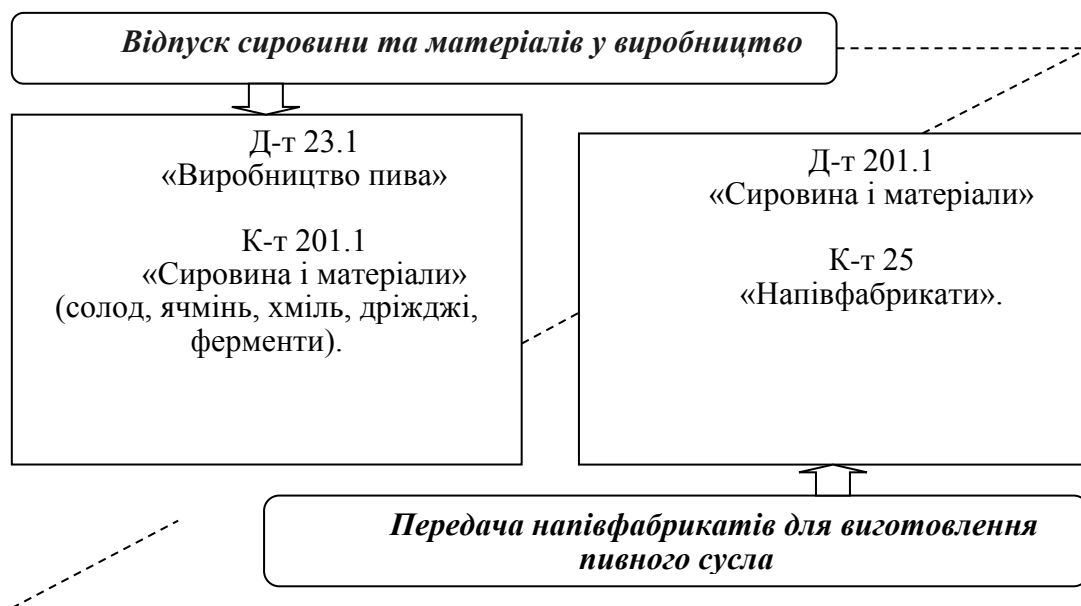


Рис. 1. Облік операцій пов'язаних з виробництвом пива виготовленням пивного сусла [1; 2]

Відходи власного виробництва пивоварними підприємствами можна використовувати у подальшому виробництві або реалізовувати. До них належать: сплав та ростки ячменю (можуть бути використані у виробництві солоду); солодові паростки, дробина пивна, вуглекислота, відходи пивних дріжджів (як правило, використовують для виготовлення пива); жмих (використовують при виготовленні концентрату квасного сусла).

Ціну реалізації відходів визначає кожне підприємство індивідуально, їх вартість відображують на балансових рахунках обліку матеріальних цінностей та на рахунках реалізації покупцям і замовникам.

В обліку здійснюють такі записи:

– передано з виробництва дробину пивну, сплав та дріжджі:

Д-т 209 «Інші матеріали»;

К-т 23.0 «Виробництво солоду»;

– відображено собівартість реалізованих дріжджів та сплаву:

Д-т 901 «Собівартість реалізованої готової продукції»;

К-т 209 «Інші матеріали».

Допоміжні матеріали на технологічні цілі, які включають до собівартості продукції за їх первинною вартістю і списують за нормами на виробництво як матеріали (кронепробки, етикетки, наклейки, термоплівка, вода і миючі засоби для тари тощо), формують статтю калькулювання витрат «Допоміжні матеріали на технологічні цілі». Списання їх на витрати здійснюють записом:

Д-т 23.2 «Виробництво напоїв, лимонаду»

К-т 201.2 «Сировина і матеріали».

Сировину і товари на підприємствах обліковують у місцях зберігання у натурально-вартісному вираженні, а в бухгалтерії – у вартісному. Облікова ціна товарів і сировини, рівень націнки і роздрібна ціна (ціна продажу) визначаються підприємством самостійно і обумовлюється у наказі про облікову політику підприємства.

Основні технологічні особливості пивоварних підприємств, які впливають на організацію та ведення бухгалтерського обліку незавершеного виробництва, та проблеми в цьому напрямі відображається наступним чином [2, с. 42]:

1) виробництво пива передбачає підготовку до початку циклу виробництва пива; очищення, сортування солоду і ячменю, що використовується як не солодова сировина, дроблення зерно продуктів (солоду, ячменю, рису); отримання пивного сусла через затирання і оцукрення, затор, фільтрування, кип'ятіння з хмелем, відділення від хмельової дробини, освітлення сусла та його охолодження; підготовку дріжджів; зброджування пивного сусла; доброджування і дозрівання пива; фільтрування пива; розлив готового пива в пляшки, іншу тару;

2) процес пивоваріння досить розтягнутий у часі, що актуалізує питання контролю за виробничими витратами, розподілом непрямих (накладних) витрат, незавершеним виробництвом, браком та відходами;

3) технологія пивоваріння є складною та містить значну кількість технологічних переділів (переділи представлені цехами – солодовий, варильний, бродильний та лагерний цехи, цех розливу) та технологічних операцій.

Як зазначає М. І. Скрипник, постійне прагнення до впровадження у вітчизняній теорії та практиці зарубіжного досвіду вимагає перегляду доцільності застосування зарубіжних систем калькулювання в практичній діяльності вітчизняних підприємств. Одним з інструментів удосконалення калькуляційних систем та інноваційних методів управлінського обліку є Activity Based Costing (або ABC) – метод калькулювання, що набув широкого розповсюдження на європейських і американських підприємствах різного профілю. Поява і розвиток ABC-методу зумовлена певними змінами, що відбуваються в економічній структурі, а саме зміною поглядів на методіку обліку витрат і розрахунок собівартості продукції [3, с. 176]. ABC-метод базується на тому, що продукція – не причина виникнення витрат, а причина операцій, у результаті яких і виникають витрати. ABC-калькулювання не тільки надає інформацію про собівартість продукції, але також допомагає менеджерам знижувати споживання ресурсів. Метод ABC може безпосередньо сприяти цьому шляхом посилення контролю за іншими операціями, що викликає виникнення накладних витрат. Даний метод також забезпечує і контролює взаємозв'язок між тими, хто веде господарську діяльність (або виконує певні функції), і тими, хто використовує продукцію, отриману в результаті діяльності перших [4, с. 190].

Доведена зарубіжним досвідом ефективність застосування в діяльності промислових підприємств ABC-методу є підставою його впровадження у практику вітчизняних пивоварних підприємств. Для цього виділено основні ABC-операції, що здійснюються на усіх технологічних переділах пивоваріння (солодовий, варильний, бродильний та лагерний переділи, переділ розливу), – це експлуатація та налагодження обладнання, використання роботи найманих працівників, контроль якості, оформлення замовлень. На кожному технологічному переділі (бізнес-процесі) акумулюватиметься вартість незавершеного виробництва конкретного продукту, що є напівфабрикатом готового пива. Тобто, у технологічному переділі відбувається та відображається в обліку певний етап обробки сировини (ABC-операція), що утворює об'єкт витрат. Останній являє собою об'єкти незавершеного виробництва, що формуються на кожному технологічному переділі, та на які буде списуватись вартість операцій.

Виходячи з цього, доцільним є виділення об'єктів витрат незавершеного виробництва для пивоварних підприємств у складі виробничих витрат: 1) очищена та відсортована несолодова сировина; 2) очищений та відсортований солод; 3) пивне сусло; 4) пиво під час основного бродіння; 5) пиво під час доброджування; 6) пиво фільтроване; 7) готове пиво на розливі.

Це дозволить отримати повну та достовірну інформацію про витрачання ресурсів суб'єкта господарювання за окремою АВС-операцією, та у розрізах технологічних переділів з метою підвищення ефективності управління незавершеним виробництвом пивоваріння.

Література:

1. Склярчук Ірина. Облік прибутку від реалізації продукції підприємств пивоварної галузі / Ірина Склярчук // Бухгалтерський облік та аудит. – 2011. – № 10. – С. 36-44.
2. Вигівська І.М. Проблемні питання бухгалтерського обліку і контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств / І.М. Вигівська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 2(32). – С. 39-48.
3. Скрипник М.І. АВС-калькулювання / М.І. Скрипник // Вісник ЖДТУ / Серія: Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – № 3 (49). – С. 176–179.
4. Воронова Е.Ю. Управленческий учет на предприятии: учеб. пособие / Е.Ю. Воронова, Г.В. Улина. – М.: ТК Велби; Проспект, 2006. – 248 с.

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ

РЯБЧУК О. Г.

*кандидат економічних наук,
доцент*

КОРОТАЄВА І. Р.

студентка

*Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

Аудит розрахунків з оплати праці займає об'ємну частину аудиторської перевірки, оскільки ця ділянка обліку досить специфічна та вимагає від перевіряючих особливої уваги і зосередженості. Нерідко в обліку розрахунків з оплати праці виникає багато порушень, які можуть бути пов'язані з постійними змінами законодавства у сфері трудових відносин та можуть бути виявлені при проведенні аудиту.

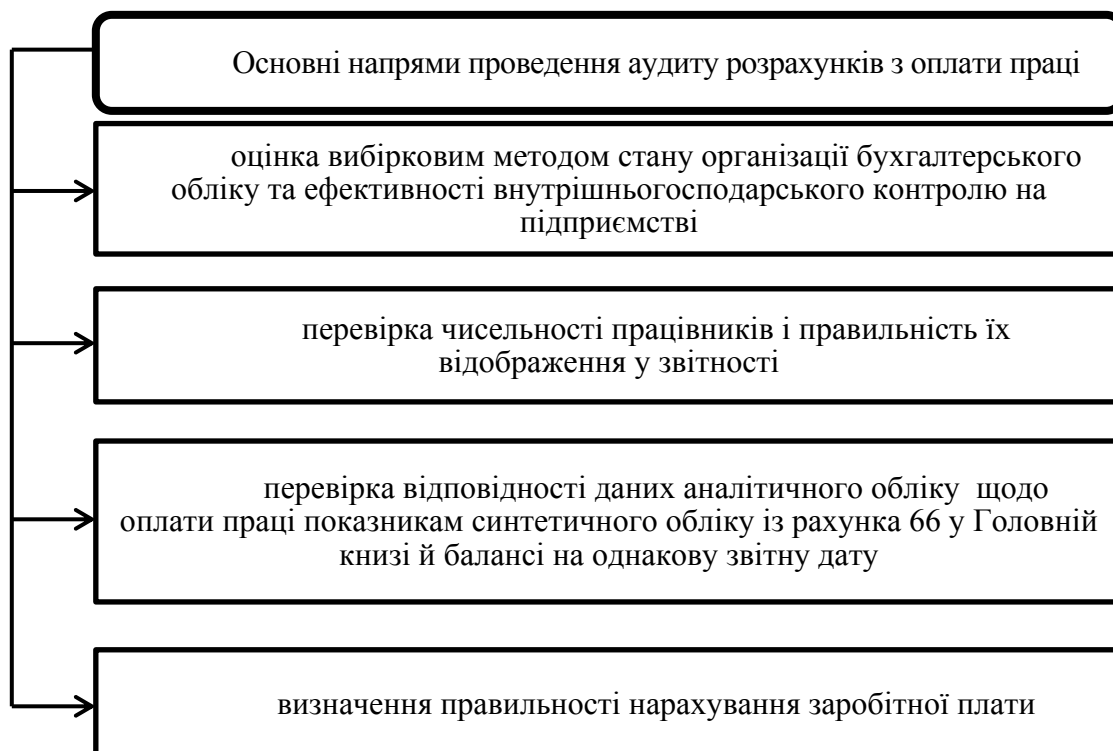
Дослідженню питань обліку та аудиту розрахунків з оплати праці присвячено багато праць таких вітчизняних вчених, як: Ангеловська О. В., Синяєва Л. В., Пирожок О. С., Мельник Ю. В., Сахно Л. А., Кондратюк О. В. та ін.

Метою нашого дослідження є узагальнення типових порушень, які можуть бути виявлені під час проведення аудиту розрахунків з оплати праці.

Аудит на підприємстві здійснюється згідно Закону України «Про аудиторську діяльність» [1], Міжнародних стандартів аудиту [2], Кодексу етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів [3].

Як зазначають Пирожок О. С. та Мельник Ю. В., метою аудиту розрахунків з оплати праці є встановлення дотримання підприємством чинного законодавства з оплати праці та правильності відображення господарських операцій в обліку; отримання достатніх доказів упевненості в ефективності їх використання, достовірності відображення та розкриття інформації відповідно до діючих принципів та тверджень (якісних аспектів) подання фінансової звітності та оцінка здатності підприємства забезпечувати відтворювальну, стимулюючу, регулюючу та соціальну функції заробітної плати для забезпечення подальшої безперервної діяльності підприємства [4, с. 24].

На думку Ангеловської О. В., аудит розрахунків з оплати праці проводиться за відповідними основними напрямками (рис. 1).



Джерело: складено автором за даними [5]

Під час перевірки правильності нарахування заробітної плати можуть бути виявлені такі типові порушення, як неправильне відображення дати прийому на роботу або звільнення з роботи, завищення окладу (розряду), а також включення в робочі дні періоду, за які слід було би нараховувати допомогу з тимчасової непрацездатності [5, с. 16].

Сахно Л. А. та Кондратюк О. В. класифікують основні порушення, які можуть бути виявлені при аудиті розрахунків з оплати праці на чотири групи, які можна побачити у табл. 1.

Таблиця 1

Основні порушення, які можуть бути виявлені при аудиті розрахунків з оплати праці

Порушення	Характеристика
Неправильне нарахування заробітної плати персоналу підприємства	Нерегламентоване використання посадових окладів, годинних ставок, норм та розцінок за виконану роботу; недостовірне визначення середньої заробітної плати; необґрунтоване нарахування премій, доплат, надбавок тощо; незаконність нарахування відпускних та матеріальної допомоги працівникам; непроведення індексації заробітної плати.
Зловживання при здійсненні утримань із заробітної плати працівників	Застосування завищених або занижених ставок утримань до фондів соціального страхування із заробітної плати працівників; неправильне обрахування ПДФО; незаконне застосування соціальної пільги при визначенні ПДФО; безпідставне або помилкове здійснення утримань за виконавчими листами, аліментів, профспілкових внесків.
Документальні порушення	Відсутність типових форм первинного обліку нарахування та виплати заробітної плати; розбіжність сум по платіжних та розрахункових відомостях; відсутність у платіжних відомостях підписів відповідальних осіб; невідповідність даних аналітичного та синтетичного обліку.
Розкрадання грошових коштів за рахунок заробітної плати	Введення в розрахунково-платіжні відомості підставних осіб; дописування різних цифр до сум виплат в розрахунково-платіжних відомостях після підписів одержувачів заробітної плати; нецільове використання коштів, призначених на оплату праці.

Джерело: складено автором за даними [6]

Таким чином, аудит розрахунків з оплати праці являє собою дуже об'ємну та потребує значної уваги роботу. При цьому, дана ділянка обліку дуже часто стає середовищем порушень. Дані порушення можуть значно ускладнювати діяльність підприємства та негативно впливати на роботу самих працівників. Так як на даному етапі Україна прагне стати членом європейського співтовариства, то аудит розрахунків з оплати праці також повинен відповідати європейським стандартам та вимогам. Для цього необхідно провести ряд заходів у сфері обліку оплати праці, які були б спрямовані на зменшення можливих порушень, як навмисних, так і ненавмисних. Проблема виникнення ненавмисних порушень (помилки) може бути вирішена шляхом удосконалення інформаційних технологій у бухгалтерському обліку. Щодо навмисних порушень, то можна запропонувати удосконалити систему внутрішнього контролю на підприємствах, яка могла б краще стежити за веденням обліку розрахунків з оплати праці.

Література:

1. Про аудиторську діяльність: закон України від 22.04.93 р. № 3125-XII (із змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016–2017 року. Частина I. URL: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf.
3. Кодекс етики професійних бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/D6.pdf>.
4. Пирожок О.С. Особливості проведення аудиту розрахунків з оплати праці / О.С. Пирожок, Ю.В. Мельник // Наука та економіка. – 2016. – №1 (41). – С. 23-27.
5. Ангеловська О.В. Аудит розрахунків з оплати праці та типові помилки і порушення, що можуть бути виявлені при його проведенні / О.В. Ангеловська, Л.В. Синяєва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1 (25). – С. 14-18.
6. Сахно Л.А. Аудит з розрахунків оплати праці / Л.А. Сахно, О.В. Кондратюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/16396/1/103-108.pdf>.

ГРОШОВІ КОШТИ ЯК ОБ’ЄКТ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ

САРАПІНА О. А.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедру обліку,
аудиту і оподаткування*

РЯБОКОНЬ А.

студентка

*Херсонський національний технічний університет
м. Херсон, Україна*

Значення грошових коштів в діяльності суб’єктів господарювання всіх форм власності та організаційно-правових форм важко переоцінити і слід визначати не тільки на мікро-, а й на макрорівні [1, с. 107]. Грошові кошти є найбільш вагомим чинником стабільного функціонування ринкової економіки, прямо впливають на стабільність економічного розвитку країни, сприяють максимальному використанню потужностей підприємств, повній зайнятості населення. Саме ефективно діюча грошова система є тим фундаментом, на якому тримається весь кругообіг доходів та видатків як економіки країни, так і економічного механізму будь-якого підприємства.

Гроші є стародавньою економічною категорією. Історія дослідження економічної природи грошей налічує століття, починаючи з Аристотеля, і досі питання визначення сутності грошей, їх функцій є досить складними, суперечливими і багатограними [2]. В економічній літературі наявні різноманітні визначення поняття «грошові кошти», для тлумачення якого у науковому обороті використовується широкий спектр термінів: «гроші», «грошові активи», «готівка», «грошові потоки», «фінансові ресурси», що призводить до неоднозначного розуміння сутності цих понять та зумовлює проблемні питання в бухгалтерському обліку цих об'єктів [3, с. 60]. Для упорядкування наведених термінів слід дослідити економічну природу грошових коштів. В економічній літературі грошові кошти трактують по-різному: як економічні відносини між суб'єктами господарювання, як товар, титул вартості, загальний еквівалент тощо [1; 2]. На основі аналізу праць вітчизняних дослідників встановлено, що грошові кошти є специфічним видом товару, мають історичний характер, в найбільшому ступені їх економічна природа розкривається у функціях, які вони виконують. В процесі еволюції суспільних відносин змінюються і форми грошових коштів, серед яких найбільшого розповсюдження набула кредитно-електронна форма грошей, що пов'язано із розвитком електронної комерції. Для чіткого розуміння економічної сутності категорії «грошові кошти» як об'єкту обліку, контролю і аналізу слід виділити їх найбільш характерні властивості. На думку більшості науковців основною характеристикою грошових коштів, яка має ключове значення для розуміння їх суті, є категорія ліквідності, саме вона відрізняє гроші від інших активів і тому повинна розглядатися як основний критерій віднесення активів до грошових коштів [1, с. 108]. Проте це не єдина характерна особливість грошових коштів (рис. 1).

Значущість грошових активів підприємства для забезпечення достатнього рівня платоспроможності та ліквідності зумовлює необхідність належної організації і розробки методики їх обліку, контролю і аналізу, теоретичну основу яких складає класифікація грошових коштів, яка дає змогу їх структурувати відповідно до інформаційних потреб користувачів інформації [3, с. 62]. Вивчення наукової літератури свідчить, що вчені приділяють достатню увагу лише класифікації грошових потоків, а праці, присвячені класифікації грошових коштів, нечисленні. Однак грошові потоки є похідними від грошових коштів, характеризують їх рух в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства [4, с. 262], тому потребують інших підходів до класифікації. Аналіз фахової літератури доводить, що більшість вітчизняних науковців пропонують поділяти грошові кошти за видами валют, правом власності, характером використання, джерелами отримання. Вважаємо, що існуюча класифікація грошових коштів є

недостатньою, тому надані власні пропозиції щодо її розширення та визначене практичне їх застосування (табл. 1).

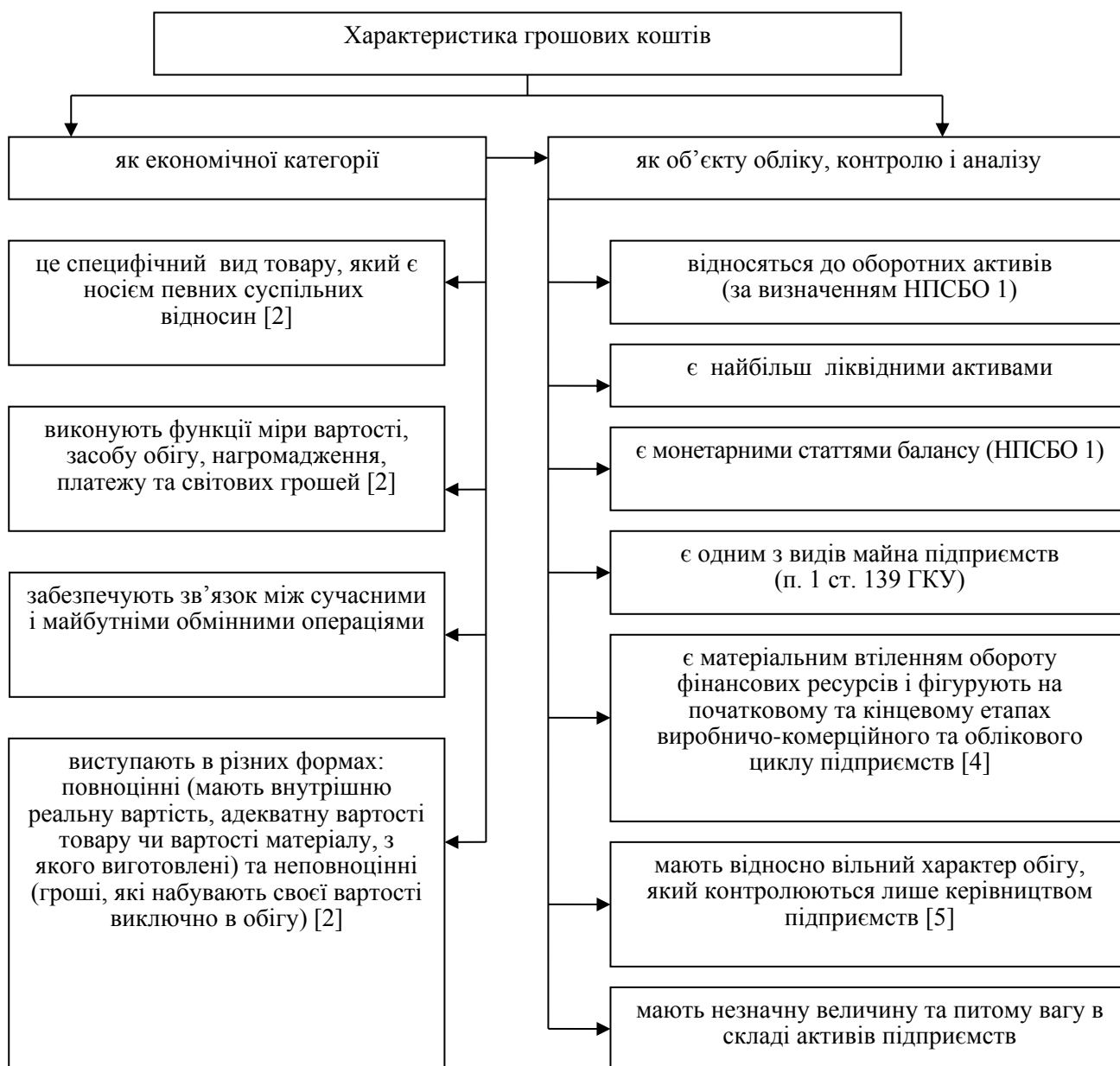


Рис. 1. Визначальні ознаки грошових коштів як економічної категорії та об'єкту обліку, контролю і аналізу

Класифікація грошових коштів для потреб обліку, контролю і економічного аналізу (на основі [4; 6] та власних досліджень)

Ознака класифікації	Види грошових коштів	Призначення
1	2	3
за видами валют [4]	в національній валюті в іноземній валюті, в т. ч. за видами валюти	дозволяє керівництву підприємства оперативно реагувати на зміну курсів іноземних валют відносно національної валюти
за складом (авторська)	готівка в касі безготівкові кошти грошові документи депозити еквіваленти грошових коштів	служить основою розробки методики бухгалтерського обліку і забезпечує потреби внутрішнього контролю грошових коштів
за формою (авторська)	товарні (металеві) кредитно-електронні грошові кошти, в т. ч. крипто валюти кредитні символічні (паперові)	використовується для макроекономічних досліджень грошового обігу
за місцем знаходження (авторська)	в касі підприємства на рахунках в банках залишки на депозитних платіжних картках та кошти на рахунках платіжних систем в Інтернеті	це групування необхідне для проведення інвентаризації грошових коштів
за видами діяльності (авторська)	грошові кошти від операційної діяльності підприємства грошові кошти від фінансової діяльності підприємства грошові кошти, пов'язані із інвестиційною діяльністю підприємства	доцільно використовувати для складання звітності, розрахунку та управління грошовими потоками
за формою обігу	готівкові безготівкові	використовують для оцінки платіжного обороту на макrorівні
за контрагентами (авторська)	обслуговують розрахунки із працівниками підприємства обслуговують розрахунки із зовнішніми контрагентами	дозволяє відстежувати рух дебіторської заборгованості і трансформації грошових коштів
за кругообігом [6]	початкові грошові кошти прирощені грошові кошти	для аналізу руху грошових коштів та оцінювання якості управління ними на підприємстві
За характером використання [6]	готівкові грошові кошти безготівкові грошові кошти грошові кошти, які перебувають в обігу	для аналізу форм грошових коштів
За правом власності [6]	власні кошти підприємства надані кошти позичені грошові кошти	може бути використана для аналітичної оцінки грошових коштів підприємств
За напрямками використання у складі фінансових ресурсів [6]	кошти, спрямовані на витрати задля розвитку економіки підприємства кошти, спрямовані на витрати зі соціально-культурних заходів кошти, спрямовані на надання благодійної допомоги кошти, витрачені на обслуговування залучених фінансових ресурсів кошти, витрачені на інші потреби підприємства	дозволяє надати оцінку використання грошових коштів на макро– і мікрорівні

За джерелами залучення [6]	позикові ресурси, що залучають із зовнішніх джерел	такий поділ може бути використаний тільки для запозичених грошових коштів з метою більш детального вивчення їх структури
	позикові ресурси, що залучають з внутрішніх джерел (внутрішня кредиторська заборгованість)	
За періодом залучення [6]	позикові ресурси, що залучають на довгостроковий період (більше 1 року)	
	позикові ресурси, що залучають на короткостроковий період (до 1 року)	
за обмеженістю у напрямках використання [4]	а) необмежені у використанні – грошові кошти, якими підприємство може розпоряджатися без жодних обмежень для ведення господарської діяльності	наведене групування дозволить контролювати обсяги наявних грошових коштів та їх використання
	б) обмежені у використанні – грошові кошти, які використовують суворо за певним цільовим призначенням	

Наведена класифікація із наданими пропозиціями у повній мірі відповідає реальним потребам користувачів інформації та слугуватиме основою формування обліково-аналітичного забезпечення управління грошовими коштами.

Узагальнюючі результати дослідження можна зробити наступні висновки: гроші – важливий чинник ринкового середовища, кровоносна система живого механізму кожного підприємства. За економічною суттю гроші є специфічним товаром, що відрізняється ліквідністю. В економічній теорії і практиці використовуються декілька споріднених категорій грошового обігу, які тісно пов'язані між собою і дозволяють характеризувати грошові кошти, виходячи із їх складу та руху. Грошові кошти є важливим і незамінним ресурсом забезпечення платоспроможності будь-якого суб'єкта господарювання, умовою виконання договірних зобов'язань, необхідною ланкою всіх господарських процесів підприємств, тому складають важливий об'єкт обліку, контролю і аналізу [3, с. 56].

Література:

1. Сухораб В.П. Грошові кошти як об'єкт управління / В.П. Сухораб // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 – № 6. – Т. 1. – С. 107-110.
2. Васильків О. Гроші як економічна категорія / О. Васильків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
3. Побережець О.В. Методика обліково-аналітичного забезпечення системи управління грошовими потоками суб'єктів макроекономічного середовища / О.В. Побережець // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2016. – Том 16. – Вип. 3 (37). – С. 55-70.
4. Остафійчук С.М. Класифікація грошових коштів та їх еквівалентів для потреб бухгалтерського обліку та економічного аналізу / Наукові праці Кіровоградського нац. тех. ун-ту. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(2). – С. 261-267.
5. Сметанко О.В. Внутрішній аудит операцій з грошовими коштами в акціонерних товариствах України / О.В.Сметанко.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zbirduk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/12_3.pdf.

6. Гріщенко І.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства / І.В. Гріщенко, О.В. Балахонова // Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. / Вінниця: ВННІЕ ТНЕУ, 2017. – Т. 1: Ч. 2. – С. 25-27.

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: НЕФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ

ЯБЛОНЬКО О. О.

аспірант відділу методології бухгалтерського обліку

Державна навчально-наукова установа

«Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

В умовах зростання інформаційних потреб користувачів до звітності бюджетних установ для цілей прийняття рішень, виникає необхідність розкриття у формах звітності окрім фінансової, інформації нефінансового характеру. Нефінансова інформація доповнює та уточнює показники фінансової звітності. Однією з форм звітності, в якій відображається нефінансова інформація про результати діяльності бюджетних установ за звітний період є примітки до річної фінансової звітності.

Примітки до річної фінансової звітності відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС) 101 «Подання фінансової звітності» являють собою «сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними НП(С)БОДС» [5].

Форма приміток до річної фінансової звітності, передбачена для подання суб'єктами державного сектору (ф. № 5-дс) затверджена наказом Міністерства фінансів України від 29.11.2017 року № 977.

Вимоги до інформаційного наповнення приміток до річної фінансової звітності визначені у відповідних НП(С)БОДС, що регулюють бухгалтерський облік в державному секторі.

Результати проведеного порівняльного аналізу показників, що розкриваються у ф. № 5-дс «Примітки до річної фінансової звітності» та вимог відповідних НП(С)БОДС до розкриття нефінансової інформації узагальнені у табл. 1.

Розкриття нефінансової інформації у примітках до річної фінансової звітності відповідно до вимог НП(С)БОДС

НП(С)БОДС	Вимоги до розкриття нефінансової інформації у примітках до річної фінансової звітності	ф. № 5-дс
121 «Основні засоби»	Діапазон строків корисного використання (мінімальні та максимальні) основних засобів	+
122 «Нематеріальні активи»	Діапазон строків корисного використання (мінімальні та максимальні) нематеріальних активів	+
123 «Запаси»	Методи оцінки запасів	-
124 «Доходи»	Облікова політика, прийнята для визнання доходу з надання послуг	-
	Облікова політика, прийнята щодо визнання доходу від необмінних операцій	-
	Характер та вид основних видів заповіданого майна, дарунків, пожертв, із зазначенням окремо основних видів отриманих активів, робіт, послуг у натуральній формі	-
125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок»	Зміст і суму суттєвої помилки	-
	Факт повторного оприлюднення виправлених фінансових звітів	-
	Причини та сутність зміни в обліковій політиці	-
	Факт повторного подання порівнянної інформації у фінансових звітах або недоцільність її переобрахунку	-
126 «Оренда»	Дані щодо чинних договорів оренди: – основу, за якою визначаються непередбачені орендні платежі; – обмеження, передбачені договорами оренди; – показники, які застосовуються для розрахунку непередбачених орендних платежів	-
127 «Зменшення корисності активів»	Події та обставини, які спричинили зменшення або відновлення корисності	-
	Характеристика активу (назва, місце використання, сегмент, до якого належить актив), щодо якого визначалася сума втрат від зменшення або вигід від відновлення його корисності	-
	Характеристика (склад) групи активів, яка забезпечує надходження грошових коштів (назва, місце використання, сегмент, до якого належить група)	-
	Метод визначення вартості при використанні активу, який не забезпечує надходження грошових коштів	-
128 «Зобов'язання»	Строки утворення зобов'язань на початок та кінець звітного періоду	+
	Причини утворення зобов'язань на початок та кінець звітного періоду	-
129 «Інвестиційна нерухомість»	Критерії щодо розмежування інвестиційної нерухомості та операційної нерухомості	-
	Обмеження щодо володіння, користування та розпорядження інвестиційною нерухомістю	-
	Метод амортизації інвестиційної нерухомості, що застосовується суб'єктом державного сектору	-
	Діапазон строків корисного використання інвестиційної нерухомості	+

Закінчення таблиці 1

130 «Вплив змін валютних курсів»	Розбіжності між даними обліку суб'єктів державного сектору з виконання кошторису та бюджету, у тому числі пов'язані з ненаданням згідно із законодавством інформації про операції в іноземній валюті, здійснені через рахунки, відкриті в установах банків	-
	Характер та причини зміни ознак класифікації діяльності закордонного суб'єкта державного сектору	-
	Вплив зміни ознак класифікації діяльності закордонного суб'єкта державного сектору на власний капітал та профіцит/дефіцит за попередній рік, якщо така зміна відбулася на початку попереднього року	-
131 «Будівельні контракти»	Методи визначення доходу за будівельними контрактами у звітному періоді	-
	Методи визначення ступеня завершеності робіт	-
133 «Фінансові інвестиції»	Перелік суб'єктів державного сектору (суб'єктів господарювання), з якими укладено договір про спільну діяльність, та строк дії такого договору	+
	Інформація про оператора спільної діяльності	+
134 «Фінансові інструменти»	Строки та умови, які можуть впливати на суму фінансових інструментів, розподіл у часі та визначеність майбутніх грошових потоків	-
	Дата погашення, закінчення строку дії або виконання контракту	-
	Період або дата, коли опціони можуть бути здійснені	-
	Умови контракту, які в разі їх порушення суттєво змінюватимуть терміни або інші умови фінансового інструмента	-
	Дата перегляду ставки відсотка або дата погашення зобов'язань за контрактом залежно від того, що настає раніше	-
136 «Біологічні активи»	Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції за звітний період у натуральних вимірювачах	+
	Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції за звітний період за вартістю, обчисленою при первісному визнанні	+
	Методи та суттєві припущення, застосовані при визначенні справедливої вартості кожної групи сільськогосподарської продукції та кожної групи біологічних активів	-
	Характер і ступінь обмежень спроможності суб'єкта державного сектору використовувати або продавати біологічні активи	-
	Причини неможливості достовірно визначити справедливую вартість біологічних активів	-
	Строки корисного використання	-
	Обґрунтування достовірності визначення справедливої вартості	-

Джерело: складено за: [1; 2; 3; 4; 6; 7]

За даними проведеного порівняльного аналізу доходимо висновку, що форма приміток до річної фінансової звітності не враховує в повному обсязі вимоги до відображення нефінансової інформації таких НП(С)БОДС як: 123 «Запаси», 124 «Доходи», 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 126 «Оренда», 127 «Зменшення корисності

активів», 130 «Вплив змін валютних курсів», 131 «Будівельні контракти» та 134 «Фінансові інструменти».

Як свідчать дані табл. 1, прийнята Мінфіном форма № 5-дс передбачає розкриття нефінансової інформації щодо діапазону строків корисного використання основних засобів, нематеріальних активів та інвестиційної нерухомості, строків зобов'язань, договорів про спільну діяльність та обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

Водночас, користувачі звітності не мають змогу отримати в повному обсязі інформацію щодо причин утворення зобов'язань на початок та кінець звітного періоду, критеріїв розмежування інвестиційної та операційної нерухомості, методів амортизації та обмежень щодо володіння, користування та розпорядження інвестиційною нерухомістю.

Частково не врахованими у ф. № 5-дс є вимоги НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» стосовно методів, суттєвих припущень, обґрунтування достовірності визначення справедливої вартості сільськогосподарської продукції та біологічних активів, виокремлення причин неможливості визначення справедливої вартості біологічних активів та встановлення строків їх корисного використання.

Таким чином, проведене дослідження показників ф. № 5-дс та вимог відповідних НП(С)БОДС щодо розкриття у примітках до річної фінансової звітності нефінансової інформації свідчить про необхідність доповнення прийнятої форми звітності інформацією за окремими об'єктами обліку. Відображення у примітках до річної фінансової звітності нефінансової інформації забезпечить повноту та достовірність фінансової звітності для цілей прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Про затвердження деяких національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі та змін до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0901-12>.
2. Про затвердження деяких національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2011 № 1798. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0120-12>.
3. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 № 1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
4. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності»: наказ Міністерства

фінансів України від 28.12.2009 № 1541 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0087-11>.

6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 130 «Вплив змін валютних курсів»: наказ Міністерства фінансів України від 11.08.2011 № 1022. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1040-11>.
7. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 136 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 15.11.2017 № 943. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1478-17>.

СЕКЦИЯ 9. СТАТИСТИКА

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТКОГО ПРОДУКТА

ШКИРЯ Д. Н.

студентка

Научный руководитель: КУЩЕНКО Е. И.

кандидат экономических наук, доцент

Харьковский национальный университет

имени В. Н. Каразина

г. Харьков, Украина

За последние годы туризм получил значительное развитие и стал массовым социально-экономическим явлением международного масштаба. Быстрому его развитию способствует расширение политических, экономических, научных и культурных связей между государствами и народами мира. За последние годы мировая прибыль, полученная от туристской отрасли, выросла в 300 раз. По прогнозам экспертов Всемирной туристской организации (UNWTO) к 2020 году сумма доходов от туризма превысит 2 млрд. \$, а международный туристский поток достигнет отметки в 1 млрд. человек [1].

Туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие его различные сферы, и приводит к развитию экономической инфраструктуры стран, росту валютных поступлений. Опираясь на различные источники статистических данных, можно заметить, что сегодня туристический бизнес использует примерно 7% мирового капитала, а доля туризма составляет более 10% мировой торговли товарами и услугами. При этом число международных туристов во всем мире в среднем растет на 6% ежегодно.

Актуальность работы определяется влиянием сферы туризма на социально-экономическую ситуацию, что способствует международному сотрудничеству и созданию экономических и организационно-правовых основ становления туризма как прибыльной отрасли экономики исследуемых стран [2, с. 151].

Анализируя статистические данные UNWTO, в 2017 году количество международных туристов выросло на 6,8%. В общей сложности 1 323 млн. международных туристических прибытий было записано в мировых пунктах назначения, что на 84 млн. больше, чем в 2016 году. Результаты были обусловлены устойчивым спросом на путешествия в пункты назначения во все регионы мира, даже включая те страны, которые страдают от проблемы безопасности в последние годы. Рост был

подкреплен глобальными экономическими подъемами, что приводит к сильному спросу от практически всех исходных рынков. Общий объем экспорта из международного туризма достигает 1,6 трлн. долл. США, или 4 млрд. долл. США в среднем за день [1]. Во многих развивающихся странах, туризм является высшей экспортной категорией.

В апреле 2017 г. авторитетная организация – ВЭФ, World Economic Forum – опубликовала доклад с рейтингом стран по привлекательности для туризма и путешествий в 2017 г. (The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017). В этом рейтинге Украина оказалась на 88-м месте из 136.

Международный туризм расширяет вклады в платёжный баланс и ВВП страны (рис. 1) и способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферы туризма.

Тем ни менее, статистический анализ резервов внутреннего туризма в Украине указал на отсутствие достаточного количества интересных экскурсионных маршрутов, что в значительной мере уже сегодня сдерживает его развитие. На рис. 2 наглядно представлена ситуация географического распределения граждан Украины, выезжающих за границу.

По данным Государственной службы туризма и курортов Украины, сейчас разработанных краеведческих программ осталось не более 1,5 тыс., но при этом большинство из них существует только на бумаге. Список наиболее массовых туристских центров остается крайне ограниченным [5]. Сдерживает развитие внутреннего туризма также качество предоставляемых услуг и их стоимость, которая на порядок выше, чем за границей. Так, если и есть желающие отдохнуть в Украине, то в некоторых случаях турфирмы даже отговаривают клиентов, поскольку нынешняя стоимость путевок не соответствует качеству предоставляемых услуг.

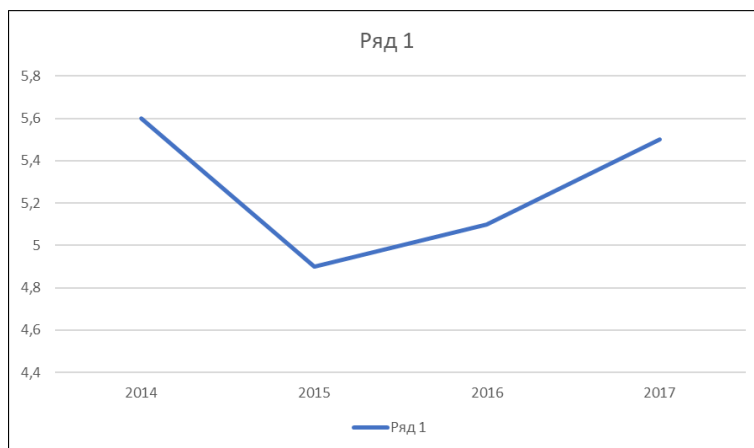


Рис. 1. Общий вклад в ВВП (млрд. долл. США)

Джерело: составлен автором [по данным 3]

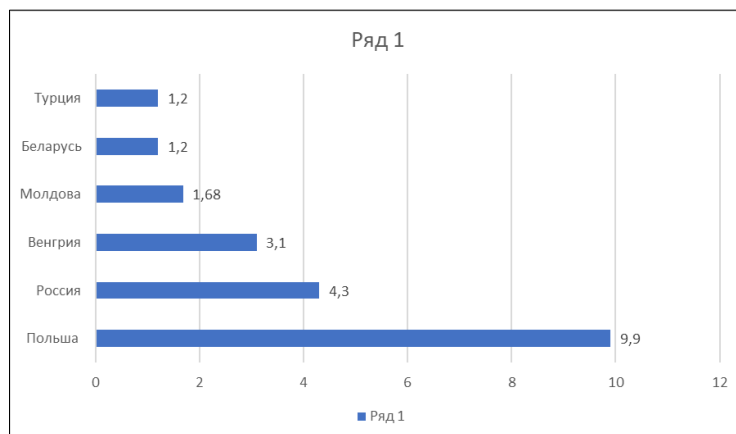


Рис. 2. География путешествий граждан Украины в 2017 г. (млн. чел.)

Джерело: составлен автором [по данным 4]

Не смотря на то, что количество выездов за границу украинцев на отдых с каждым годом растет, наша страна обладает богатыми природными, культурно-историческими и национально-этнографическим ресурсами, которые создают предпосылки для развития многих видов туризма. Большинство регионов Украины имеет туристические ресурсы, принадлежащие ко всем трем группам, что дает возможность выхода на туристический рынок с привлекательными туристическими предложениями.

Примером может выступать Харьковская область. По данным туристического департамента Харьковщины, регион сейчас может предложить туристам активный отдых в различных вариантах (рис. 3). В области более 100 компаний и предприятий, занимающихся развитием активных видов туризма. Здесь действуют 22 спортивные Федерации, более 20 конно-спортивных клубов, 15 горнолыжных центров, 13 пейнтбольных клубов, 30 велопрокатов, прыжки с моста (джампинг), около 10 центров альпинизма и скалолазания.

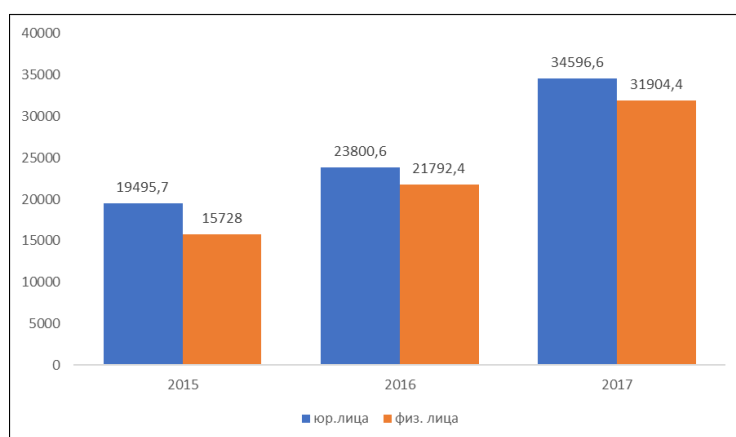


Рис. 3. Доход от предоставления туристических услуг в Харьковской области

Джерело: составлен автором [по данным 6]

Таким образом, туристская индустрия является фундаментальной основой экономики многих развитых и развивающихся стран мира. В настоящее время она стала видом экономической деятельности международного масштаба, занимающим по доходам третье место среди крупнейших экспортных видов деятельности.

Литература:

1. UNWTO World Tourism Barometer. [Электронный ресурс] / веб-сайт статистики ВТО – Режим доступа: <http://www.unwto.org/facts/eng/barometer.htm>.
2. Кущенко Е.И. Статистическая оценка тенденций развития рынка туристского продукта // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2014. № 1086. С. 151-155.
3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленко // Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / веб-сайт статистики ООН – Режим доступу: <http://www.unisystem.org>.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / веб-сайт Державної служби туризму і курортів. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/ua/>.
6. Харьковская областная государственная администрация [Электронный ресурс] / – Режим доступу: <https://kharkivoda.gov.ua>.

НОТАТКИ

МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**СУЧАСНІ НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ НА ШЛЯХУ
ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ**

м. Дніпро
22 вересня 2018 року

Ум.-друк. арк. – 6,05.
Замовлення # 4809-18. Папір офсетний.
Віддруковано з готових діапозитивів.
Наклад – 100 прим.

Надруковано у малому видавничому центрі
Наукової економічної організації «Перспектива»
а/с 5738, 49107, м. Дніпро
www.perspektyva.dp.ua