



МАТЕРІАЛИ

*Міжнародна науково-практична
конференція
«Інституційні перетворення та
регулювання соціально-економічних
процесів в умовах міжнародної
інтеграції»*

**ЗАХІД ПРИСВЯЧЕНИЙ СВЯТКУВАННЮ
155-РІЧЧЯ СТВОРЕННЯ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА**

**22 травня 2020 року
м. Одеса**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА
Економіко-правовий факультет

Кафедра обліку та оподаткування

Територіальне відділення
Всеукраїнської професійної громадської організації
«СПІЛКА АУДИТОРІВ УКРАЇНИ» в Одеській області

Південний округ Всеукраїнської професійної громадської організації
«Спілка податкових консультантів України»

МАТЕРІАЛИ

*Міжнародна науково-практична
конференція*

«Інституційні перетворення та
регулювання соціально-економічних
процесів в умовах міжнародної
інтеграції»

ЗАХІД ПРИСВЯЧЕНИЙ СВЯТКУВАННЮ 155-РІЧЧЯ СТВОРЕННЯ
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ І.І. МЕЧНИКОВА

22 травня 2020 року
м. Одеса

Рекомендовано до друку рішенням
Вченої ради економіко-правового факультету
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
(Протокол № 7 від 29.05.2020 року)

Відповідальний редактор:

Кусик Наталія Львівна, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Редакційна колегія:

Побережець О.В., д.е.н., професор, професор кафедри обліку та оподаткування ОНУ імені І.І. Мечникова; *Масленніков Є.І.*, д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та інновацій ОНУ імені І.І. Мечникова; *Гоголь М.М.*, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування ОНУ імені І.І. Мечникова; *Гузь Д.О.*, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування ОНУ імені І.І. Мечникова; *Масіна Л.О.*, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування ОНУ імені І.І. Мечникова; *Буслаєва Г.В.*, старший викладач кафедри обліку та оподаткування ОНУ імені І.І. Мечникова.

М-34

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Інституційні перетворення та регулювання соціально-економічних процесів в умовах міжнародної інтеграції» (22 травня 2020 року, м. Одеса) / МОН України; ОНУ імені І.І. Мечникова; відп. ред. Н.Л. Кусик; ред. кол.: О.В. Побережець, Є.І. Масленніков, М.М. Гоголь [та ін.]. – Одеса, 2020. – 154 с.

Збірник містить тези доповідей науково-педагогічних працівників та викладачів, аспірантів та студентів – учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Інституційні перетворення та регулювання соціально-економічних процесів в умовах міжнародної інтеграції», яка відбулася 22 травня 2020 року на економіко-правовому факультеті в ОНУ імені І.І. Мечникова. Конференцію проведено в рамках НДР кафедри обліку та оподаткування на 2019 - 2023 рр. (тема № 196: «Дослідження розвитку соціально-економічних процесів в Україні», наказ ОНУ ім. І.І. Мечникова № 679-18 від 01.04.2019 р., номер державної реєстрації 0115U003915).

Призначено для науково-педагогічних працівників, викладачів, аспірантів, студентів спеціальностей економічного та юридичного напрямків, практикуючих юристів та економістів.

УДК 330:332:338:339

**Тези доповідей поширюються в авторській редакції.
Відповідальність за зміст тез доповідей несуть автори.**

© Кусик Н.Л. та ін., 2020

ЗМІСТ

Секція професорсько-викладацького складу

Автор(и)	Назва тез	Стор.
Андрейченко Андрій Вадимович	Характерні риси управління сферою поведження з відходами в контексті сталого розвитку природокористування	7
Базецька Ганна Ігорівна	Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі	10
Гузь Дар'я Олександрівна Коротасв Сергій Леонідович	Теоретико-методичні засади оцінки стратегії економічного розвитку туристичних підприємств	16
Гузь Дар'я Олександрівна Ільченко Діана Анатоліївна	Теоретичні аспекти формування стратегії стійкого економічного розвитку підприємств малого бізнесу	20
Гуторов Андрій Олександрович	Інституційний зміст корпоратизації національної економіки	23
Гоголь Марина Миколаївна Дога Валерій Семенович	Особливості системи обліку як елементу управління сучасного підприємства	26
Жмай Олександр Володимирович Якимова Ірина Андріївна	Роль корпоративної культури в привлеченні и удержанні співробітників покоління Z	29
Кусик Наталія Львівна Багдікян Сусанна Вараздатівна	Система дуальної освіти: проблеми використання в закладах вищої освіти	33
Марущак Володимир Петрович	Державне планування в руслі конституційного процесу	38
Масіна Людмила Олександрівна	Поняття втраченої вигоди та методика її визначення	40
Масін Віктор Миколайович Найда Данило Іванович	Правове регулювання створення штучних земельних ділянок у зарубіжних країнах	43

Масленніков Євген Іванович Урве Венесаар (Urve Venesaar)	Сегментна оцінка стану суб'єкта господарювання	48
Мельник Юрій Миколайович	Фінансовий менеджмент в системі управління суб'єкта господарювання	52
Нєнно Ірина Михайлівна Грінченко Юрій Леонідович	Протистояння економічним шокам: приклад авіаційної галузі	55
Побережець Ольга Валеріївна Бусласва Ганна Володимирівна	Питання державного фінансового контролю в сучасних умовах розвитку соціально-економічних процесів	58
Радченко Олександр Петрович	Вплив глобалізаційних процесів на розвиток аграрного сектора національної економіки	61
Савастєєва Оксана Миколаївна	Аналіз показників бюджетної безпеки України	63
Сафонов Юрій Миколайович Христос Калантарідіс (Christos Kalantaridis)	Економічний зміст, значення та обґрунтування формування і використання фінансових результатів суб'єкта господарювання	67
Стоянова-Коваль Світлана Савівна	Сутність облікової інформації та система її захисту на підприємствах аграрної сфери	71
Церковна Олена Володимирівна Сара Меткалф (Sara Metcalf)	Сучасні аспекти управління логістичною діяльністю в умовах нестабільного ринку	74

ЗМІСТ
Секція аспірантів та студентів

Автор(и)	Назва тез	Стор.
Бардай Олександр Юрійович	Визначення фінансових результатів діяльності підприємства	78
Бєлєва Евеліна Сергіївна	Сучасні теорії та концепції інвестицій: теоретичні аспекти	82
Бессарабова Ніка - Катерина Андріївна	Недержавні неприбуткові організації: особливості звітування	86
Вашковська Марія Сергіївна	Особенности обучения и управления сотрудниками поколения Альфа	89
Гусєв Артем Олександрович	Автоматизація бухгалтерського обліку товарів	92
Жисєнтасєв Андрій Вікторович	Система управління фінансовою стійкістю виробничого підприємства: теоретичні та практичні аспекти	96
Карадобрі Тетяна Володимирівна	Вплив інновацій на розвиток агропромислового комплексу України	99
Коваль Максим Кирилович	Прострочена кредиторська заборгованість: правові та облікові аспекти	101
Костюк Анастасія Олександрівна	Облік безвідсоткових позик від засновників	107
Койтюх Ернєст В'ячеславович Табак Станіслав Дмитрович	Планово-організаційні заходи управління персоналом підприємства у сучасних умовах	109
Мазіна Катерина Сергіївна	Напрями оптимізації трудового законодавства в сучасних умовах господарювання в Україні	112
Марущак Олена Іванівна	Удосконалення розвитку податкової системи	115
Мотошнюк Людмила Юріївна	Проблеми та шляхи удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками	117

Недозимований Ігор Сергійович	Теоретичні основи управління персоналом в системі сучасного менеджменту	122
Новікова Марина Валеріївна	Розвиток національної економіки під впливом глобалізаційних процесів	126
Папчева Юлія Сергіївна	Особливості бухгалтерського обліку в епоху цифрової трансформації економіки	129
Перонкова Дар'я Сергіївна	Вплив офшорних центрів на фінансову систему України	132
Райлян С.В.	Інструменти оцінки ліквідності промислового підприємства	135
Реп'ях Анастасія Володимирівна	Теоретичні аспекти системи управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єкта господарювання	139
Федорова Анастасія Олександрівна	Процес організації обліку на підприємстві та значення бухгалтера у ньому	142
Фоменчук Дар'я Олександрівна	Покращення умов праці як чинник підвищення продуктивності	145
Kusyk Lev (Кусик Лев Сергійович)	China – Europe tourism destination and airlines connections network	149

*Міжнародна науково-практична конференція
«Інституційні перетворення та регулювання соціально-
економічних процесів в умовах міжнародної інтеграції»*

СЕКЦІЯ ПРОФЕСОРСЬКО-ВИКЛАДАЦЬКОГО СКЛАДУ

**ХАРАКТЕРНІ РИСИ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ПОВОДЖЕННЯ
З ВІДХОДАМИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Андрейченко Андрій Вадимович

Доктор економічних наук, доцент

Професор кафедри менеджменту та інновацій

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Однією з перешкод на шляху сталого розвитку аграрного сектору України є дефіцит ресурсів. У той же час практика господарювання свідчить, що багато в чому цей дефіцит штучний. Сьогодні не використовуються величезні обсяги ресурсів, іменованих відходами. Витрачаються колосальні кошти на зменшення негативного впливу відходів на навколишнє природне середовище, і в той же час ще більші кошти витрачаються на видобуток цінної природної сировини, без якої можна обійтися, якщо використовувати відходи. З цього випливає необхідність вирішення завдання перетворення відходів у ресурси. Одним із необхідних інструментів досягнення такого завдання є переорієнтація на першочергове використання вторинних ресурсів, застосування безвідходних і ресурсозберігаючих невитратних технологій в аграрній сфері. У такий спосіб збитки можна буде перетворити на доходи. Для цього потрібна сильна та послідовна політика держави, що буде економічно заохочувати галузі і підприємства берегти первинні ресурси і там, де це можливо, замінювати їх вторинними.

Отже, для виходу з негативної ситуації, що склалася протягом останніх десятиліть у сфері поводження з відходами аграрного сектору, необхідним є пошук найбільш прийнятних засобів. Сполучною ланкою між природою та господарською діяльністю та визначальним засобом їх збалансованості є безвідходне виробництво. Його мета полягає у досягненні найбільш повного використання

природних ресурсів й одночасному піклуванні про майбутні покоління.

Перехід до безвідходного агровиробництва – процес об'єктивний, тісно пов'язаний з виснаженням запасів природної сировини та енергоносіїв. Прискорені розробки в цьому напрямі і використання їх результатів у господарській практиці стають актуальною вимогою вже сьогоднішнього дня.

Нераціональне використання відходів аграрної сфери є важливою науково-технічною та економічною проблемою сучасності, від рішення якої багато в чому залежить ефективність і збалансованість сільського господарства та АПК в цілому. Конкретні відходи аграрного сектору характеризуються численними специфічними особливостями, саме в цьому полягає чи не головна складність управління процесом залучення таких відходів в практику господарювання. Важливо надати цьому процесу загальної спрямованості, не виключаючи, звичайно, вживання конкретних заходів на різних рівнях управління враховуючи особливості «ментального» ставлення до проблеми відходів аграрного сектору на національному та глобальному рівнях. Практика господарювання підтверджує, що ресурсозбереження в аграрному секторі забезпечує економію природних багатств, суспільної праці, балансування агровиробництва та матеріальних ресурсів.

Використання вторинних ресурсів в аграрній сфері поряд з такою очевидною перевагою, як ресурсозбереження, має й інші плюси, серед яких: зменшення шкоди навколишньому природному середовищу від скорочення видобутку природної сировини та захоронення шкідливих відходів; зменшення кількості небезпечних відходів аграрного сектору; економічна вигідність внаслідок великого вмісту корисних компонентів у вторинній сировині; зниження кількості відходів аграрного сектору, що сприяє скороченню витрат на їх зберігання і запобіганню забрудненню довкілля; соціальна привабливість тощо.

Відсутність необхідних форм організації безвідходного виробництва в аграрному секторі впливає на ефективність використання ресурсів. Безвідходне агровиробництво найбільш ефективне тоді, коли процеси переробки сировини, утворення відходів, їх утилізації вдається поєднати в одному технологічному процесі. Оскільки на практиці такі процеси можуть бути розірвані у часі та просторі, то формування безвідходних агровиробництв у межах традиційних організаційних структур не є ефективним. Тому так важливо вирішити питання впровадження відповідних форм

організації безвідходного виробництва в аграрному секторі, що забезпечать комплексне використання ресурсів, глибоку переробку сировини, виробництво продукції із вторинних ресурсів, утилізацію відходів [1, с. 126].

Застосування безвідходних технологій стримується у зв'язку з тим, що для їх впровадження необхідні зусилля різних галузей, керівні органи яких не наважуються вжити заходи для впровадження безвідходних технологій. Так, зокрема, свій погляд на політику в аграрній сфері у Міністерства аграрної політики та продовольства України, інший – у Міністерства Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, ще інший – у Міністерства фінансів України. Великою мірою це зумовлено тим, що аграрники-економісти і макроекономісти дотримуються різної філософії і формують неоднакові погляди на проблеми сільського розвитку [2, с. 137].

У межах галузевого підходу неможливо забезпечити комплексне використання природної сировини, тому безвідходне агровиробництво носить міжгалузевий характер. Впровадження в аграрному секторі безвідходного виробництва передбачає відмову від сформованих переважно галузевих підходів до використання ресурсів та перенесення інтересів із сфери підприємств на макроекономічний рівень. Вихід вбачається у прийнятті на державному рівні нормативно-правових актів щодо комплексного використання як природних, так і сировинних ресурсів аграрного сектору.

Магістральним напрямом забезпечення раціонального використання матеріальних ресурсів є подолання елементів витратного господарського механізму. Але в цій загальній проблемі є і специфічні сторони, пов'язані власне з переходом до безвідходного типу виробництва. Роль економіки (точніше, організаційно-економічного механізму впровадження та функціонування безвідходних виробництв) є фактично забезпечувальною відносно технології й організації виробництва [1, с. 175].

Сприяння на державному рівні вирішенню проблеми вдосконалення агроєкологічних умов функціонування сільського господарства в Україні дозволить задовольнити окремі економічні, соціальні та екологічні інтереси держави і суспільства: на національному рівні – забезпечити поліпшення стану природних ресурсів, залучених до сільськогосподарського виробництва, зростання експортного потенціалу за рахунок виробництва екологічно чистої продукції; на громадському – задовольнити потреби у чистому довкіллі та якійсній продукції; на підприємницькому – забезпечити

зростання прибутковості та підвищення соціальної відповідальності бізнесу [3].

Орієнтація на безвідходність в аграрній сфері супроводжується не тільки зростанням ефективності використання матеріальних та сировинних ресурсів, але й зниженням трудомісткості та фондомісткості кінцевої продукції, витрат на охорону навколишнього природного середовища, підвищення продуктивності праці, збільшення соціальної користі. Але, для реалізації означеного безвідходного підходу в аграрній сфері поки що відсутні відповідні практичні інструменти (законодавчого, організаційного, економічного, соціально-психологічного, технологічного, науково-технічного характеру), що дозволяють забезпечити розумне і дбайливе ставлення як до природних ресурсів так і до навколишнього природного середовища.

Література

1. Лебединский Ю.П., Склянкин Ю.В., Попов П.И. Ресурсосбережение и экология. Киев: Изд. политической лит., 1990. 223 с.
2. Ключник А.В., Іртищева І.О., Шибаніна О.В. Розвиток сільських територій в контексті міжнародного співробітництва: монографія. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2013. 336 с.
3. Щодо вдосконалення агроекологічних умов функціонування сільського господарства. *Аналітична записка*. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1437/> (дата звернення: 15.05.2020).

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Базецька Ганна Ігорівна

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри економіки підприємств міського господарства

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

(Харків, Україна)

Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності як правило проводиться за допомогою певних показників. Наприклад, на макроекономічному рівні розраховуються коефіцієнти експортної та імпортної участі держави в торгівлі (співвідношення експорту/імпорту до ВВП), на мікроекономічному рівні оцінюється динаміка експортної

виручки, валового та чистого прибутку за зовнішньоекономічними операціями, а також рівень рентабельності та її динаміка як торгівлі в цілому, так й окремо за експортом та імпортом. Крім того, в процесі оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності на макро- та мікроекономічному рівні проводять аналіз доцільності інвестування та кредитування. Однак така оцінка не є достатньою для розуміння рівня ефективності зовнішньої торгівлі країни та виявлення перспективних напрямків її розвитку.

В сучасній літературі, як зазначає Васюк Т.В. [1], використовується класифікація підходів до оцінки ефективності зовнішньої торгівлі та ведення зовнішньоекономічної діяльності за трьома ознаками: за видами (оцінка ефективності експорту, реекспорту, імпорту, реімпорту), за обсягом об'єкта дослідження (інтегральний, локальний) та за методами оцінки (використання абсолютних або відносних показників).

Нами пропонується наступна класифікація підходів до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності:

1. Оцінка товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі (кількісні методи).
2. Оцінка впливу непрямих факторів на розвиток зовнішньої торгівлі (якісні методи).

Зазначимо, що оцінкою товарної та географічної структури займається безліч фахівців, як зазначає Черчик Л. [2].

Ефективність зовнішньої торгівлі будь-якої країни залежить, насамперед, від структури її експорту та імпорту. Саме структура зовнішньої торгівлі буде визначати рівень розвитку країни. В розвинених країнах світу галузева структура економіки характеризується розвитком сфери послуг, а в слабо розвинених країнах – розвитком сільського господарства та добувної (переробної) промисловості. Розвиненість тієї чи іншої галузі буде впливати й на структуру зовнішньої торгівлі. Таким чином, оцінка структури зовнішньої торгівлі (обсяг експорту та імпорту товарів чи послуг) надає можливість визначення ступеню розвитку країни та перспектив або напрямків її подальшого розвитку.

Розглянемо географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі України. Аналіз проводитиметься за 2019 та 1 квартал 2020 року у відносних значеннях (%), тому що саме за цей період є статистика з експорту/імпорту послуг, що характеризує розвиток в даному періоді зовнішньоекономічної діяльності України та її вихід на новий рівень. Товарну структуру зовнішньої торгівлі в зазначеному періоді можна представити наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України, %

	Експорт 2020 1 кв., %	Імпорт 2020 1 кв., %	Експорт 2019, %	Імпорт 2019, %
Продукти рослинного походження	24,9	5	25,8	3,0
Недорогоцінні метали та вироби з них	19,4	5,4	20,5	6,0
Жири та олії тваринного або рослинного походження	11,8	0,5	9,5	0,4
Мінеральні продукти	9,9	17,7	9,7	21,4
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,1	19,2	8,9	21,9
Готові харчові продукти	7,3	4,9	6,4	4,3
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	3,6	15,2	3,9	12,3
Деревина і вироби з деревини	2,7	0,6	2,8	0,5
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,2	2,2	2,6	1,8
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1,7	4,4	1,7	3,9
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1,7	10,2	1,8	10,1
Різні промислові товари	1,7	1,9	1,7	1,7
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,3	6,1	1,4	5,9

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [3]

Дані, наведені в таблиці, свідчать про те, що Україна експортує в основному продукцію сільського господарства та переробної промисловості, що характеризує її як слабо розвинену країну. Значну частку імпорту складає продукція наукоємної та високотехнологічної галузей.

Географічна спрямованість експорту та імпорту [3] свідчить про те, що основними країнами, куди Україна експортує свої товари, є Китай, Польща, Російська Федерація, Туреччина, Італія, Німеччина, Єгипет, Індія, Нідерланди, Угорщина, Білорусь та Іспанія (зі 100% експорту (174 країни світу) частка експорту складає більш 3% в загальній структурі). Імпортує Україна в основному Китаю, Російської Федерації, Німеччини, Польщі, Білорусі, США, Туреччини, Італії та Франції (обраний теж 3-відсотковий бар'єр в загальній структурі імпорту).

Як зазначалось раніше, Державна служба статистики України з 2019 року надає інформацію щодо зовнішньої торгівлі послугами (табл. 2).

Таблиця 2
Структура зовнішньої торгівлі послугами в Україні, %

Найменування послуги згідно із КЗЕП	Експорт 2020 1 кв., %	Імпорт 2020 1 кв., %	Експорт 2019, %	Імпорт 2019, %
Транспортні послуги	44,2	21,2	59,3	23,1
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	23,1	9,3	16,0	7,6
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	14,1	0,0	10,7	0,0
Ділові послуги	10,0	20,3	7,9	19,8
Послуги, пов'язані з подорожами	3,5	14,4	2,1	19,7
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	2,3	1,1	1,5	1,3
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	1,0	9,7	0,9	7,1
Послуги з будівництва	0,6	0,5	0,6	0,5
Послуги зі страхування	0,4	2,1	0,5	1,3
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,4	7,2	0,3	8,3
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,1	0,2	0,1	0,1
Державні та урядові послуги	0,1	13,9	0,1	11,1

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [3]

Дані таблиці свідчать про те, що основну частку в експорті послуг займають транспортні, комунікаційні, з переробки матеріальних ресурсів та ділові. В той же час Україна імпортує в основному транспортні послуги (але вдвічі менш ніж експортує цих послуг), ділові послуги, послуги, пов'язані з подорожами, державні та урядові послуги, а також послуги, які пов'язані з інтелектуальною власністю, фінансовою діяльністю та комунікаціями.

Географічну структуру зовнішньої торгівлі послугами наведено на рис. 1 (обрані країни, в які обсяг експорту (або з яких обсяг імпорту) перевищує 3-відсотковий бар'єр.

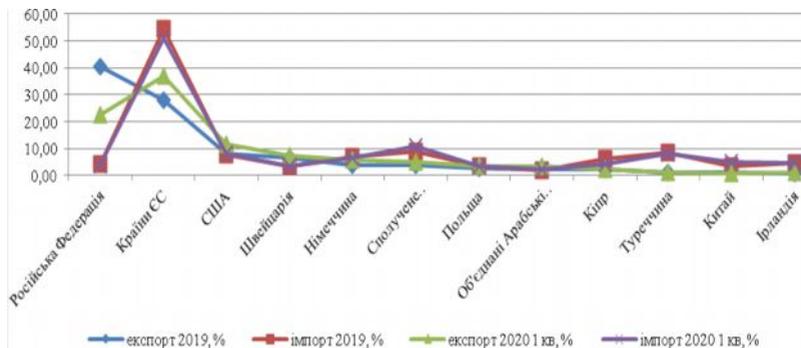


Рис. 1. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами (складено автором на основі [3])

За всіма наведеними країнами, крім Російської Федерації та країн ЄС обсяг експорту та імпорту відрізняються незначно. Зазначимо, що в Російську Федерацію Україна більш постачає, ніж імпортує, а от ситуація з країнами ЄС – протилежна. Це може свідчити про те, що Україна залучає передовий іноземний досвід для власного розвитку.

Така оцінка дає змогу визнати, що Україна наполегливо розвивається та прагне досягти значної ефективності у зовнішній торгівлі. Однак послуги, як і товари, повинні мати інноваційну спрямованість та високу технологічність. Саме такі умови забезпечать країні високі рейтингові місця та світову конкурентоспроможність.

На розвиток зовнішньої торгівлі, окрім ступеню розвитку галузей економіки, також впливають непрямі фактори розвитку. Так, до групи факторів непрямого впливу можна віднести: індекс якості життя (Quality of life index), індекс покупної спроможності (Purchasing Power Index), індекс вартості життя (Cost of Living Index), та співвідношення ціни й доходу (Property Price to Income Ratio). Саме ці фактори визначатимуть можливості розвитку національної економіки та, як наслідок, структуру зовнішньої торгівлі. Зазначимо, що дослідженню даних факторів присвячено чимало робіт. Насамперед, відомі світові організації досліджують показники життя в різних країнах (регіонах) світу та розраховують дані показники, складаючи рейтинги. Однак можна виявити (дослідити) й непрямий вплив цих факторів на рівень розвитку зовнішньої торгівлі та її структури. Індекс якості життя вимірює досягнення країни в сфері її здатності забезпечити достатніми благами своє населення. Достатня кількість

благ дає можливість забезпечувати сталий розвиток економіки, залучати до економічного життя значну частку населення, зменшити відтік робочої сили та підприємців за кордон та врешті решт налагодити виробництво конкурентоздатної продукції, в тому числі й наукоємної та високотехнологічної. Забезпечення високого рівня індексу якості життя характеризує, як правило, вже розвинені країни. Країни, що розвиваються, повинні забезпечувати позитивну динаміку даного індексу, що спочатку призведе до формування ефективної структури національної економіки, а потім – сформує ефективну структуру зовнішньої торгівлі, яка забезпечить приплив до країни валютної виручки. Індекс покупної спроможності визначає, серед іншого, можливість населення придбати та використовувати інноваційні технології. Висока покупна спроможність надає можливість вітчизняним виробникам виходити на зовнішні ринки, насичуючи спочатку внутрішній. Індекс вартості життя безумовно необхідно досліджувати в процесі виходу підприємства на зовнішній ринок. Динаміка цього індексу свідчить про рівень задоволення потреб окремих категорій населення та можливість залучити до споживання або інші категорії, або виявити наступний рівень потреб у категорії населення, яка розглядалась на початку. До цієї ж категорії оцінки можна залучити й показник співвідношення ціни й доходу. Він також непрямо свідчить про можливість виходу на ринок тієї чи іншої країни, а також вказує на можливість реалізації товару або послуги.

В цілому слід зазначити, що досягнення високого рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності можна очікувати при виконанні наступних умов: недопущення значного відтоку кадрів; укріплення кредитної репутації серед світових фінансових лідерів (як зазначають фахівці [5], ймовірність рецесії у світі становить 64%, а Україна, нажаль, має низьку довіру з боку кредиторів); розвиток диджиталізації галузей національної економіки, включаючи виробничі; підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; розвиток сфери послуг та застосування інноваційних світових технологій.

Література

1. Власова Т.В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3 (165). С. 131 – 136.
2. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності

підприємств України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 2. С. 21 – 26.

3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 18.05.2020).
4. Quality of Life Index by Country 2020. URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp (дата звернення 18.05.2020).
5. Шаров О. Що загрожуватиме українській зовнішньоекономічній діяльності у 2020-у. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/239573> (дата звернення 18.05.2020).

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гузь Дар'я Олександрівна

Кандидат економічних наук

Доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Коротаєв Сергій Леонідович

Доктор економічних наук, професор

Білоруський державний економічний університет

(Мінськ, Білорусь)

Туристична галузь визнана в Україні одним із пріоритетних напрямків розвитку національної економіки. Однак, в сучасних умовах господарювання вітчизняний туристичний ринок розвивається нестабільно, як наслідок негативного впливу різноманітних економічних ризиків на діяльність туристичних підприємств. Формування ефективної стратегії економічного розвитку підприємств туристичної сфери є основною передумовою стійкого розвитку вітчизняного туризму. Проте, формування ефективної стратегії економічного розвитку підприємства неможливе без всебічної оцінки його поточної стратегії розвитку, яка дозволяє ідентифікувати її наявні можливості та вірогідні загрози. Саме тому, оцінка стратегії економічного розвитку туристичних підприємств України є особливо актуальною в сучасних умовах економічного розвитку.

Питання формування стратегії підприємства та забезпечення економічного розвитку досліджувалися в працях таких учених-

економістів, як: О.В. Ареф'єва, О.В. Василенко, В.В. Вітлінський, Д.М. Городянська, В.Т. Денисов, О.В. Зеткіна, Д.Дж. Коллис, З.В. Коробкова, Ф. Котлер, Н.В. Красовська, Г. Минцберг, Ю.С. Погорелов, М. Портер, В.М. Родіонова, А.А. Томпсон та інші.

Важливу роль в стратегічному управлінні діяльністю підприємства відіграє оцінка його поточної стратегії економічного розвитку. Дана оцінка надає можливість встановити відповідність між тим, як сформована стратегія підприємства, і тим, що необхідно для ефективної її реалізації з урахуванням вимог зовнішнього середовища. Враховуючи актуальність туристичної галузі для розвитку України та її нестабільність доцільним є проведення оцінки стратегії економічного розвитку вітчизняних туристичних підприємств. Це обумовлено тим, що ринок туристичних послуг гнучкий та відразу реагує на зміну туристичного попиту та пропозиції.

Метою оцінки стратегії економічного розвитку підприємств туристичної сфери виступає формування результатуючої інформаційної моделі, яка забезпечує ефективне управління розвитком підприємства з позицій прийняття рішень про забезпечення або підтримку цього розвитку.

В сучасній науковій літературі вчені пропонують різні методи, прийоми та моделі аналізу для проведення якісної оцінки рівня розвитку підприємств [1, 2, 3]. Саме тому, в залежності від цілей стратегічного розвитку, задля оцінки рівня розвитку підприємств доцільно обрати відповідну сукупність показників діяльності організації. В результаті проведеного дослідження методологічних підходів різних наукових шкіл до оцінки стратегії економічного розвитку підприємства, визначено чіткий набір основних етапів такого оцінювання.

Враховуючи вищесказане, оцінка стратегії економічного розвитку туристичних підприємств повинна бути проведена в наступній послідовності основних її етапів:

1. визначення декількох груп критеріїв оцінки стратегії економічного розвитку підприємств. Враховуючи мету даної стратегії, до вказаних критеріїв доцільно віднести наступні: якісні зміни в діяльності підприємства; протидія ризикам зовнішнього середовища.
2. визначення критеріїв оцінки в кожній групі. В якості критерію оцінки першої групи доцільно запропонувати економічну ефективність діяльності туристичних підприємств. Адже, саме вона свідчить про наявність якісних змін в діяльності такого підприємства. В якості критерію оцінки другої групи слід

запропонувати стійкість діяльності підприємств туристичної галузі до фінансових та комерційних ризиків.

3. оцінка показників за обраними критеріями. В результаті дослідження показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства доцільним є застосування наступних показників: рівень рентабельності; норма прибутку. Для оцінки стійкості діяльності туристичних підприємств до фінансових та комерційних ризиків слід обрати наступні показники: коефіцієнт автономії; частка ринку підприємства за обсягом продажу [5, с. 237].
4. розрахунок інтегральних показників по кожній групі критеріїв. До таких показників слід віднести наступні: інтегральний показник ефективності діяльності туристичного підприємства; інтегральний показник стійкості туристичного підприємства.
5. розрахунок загального показника оцінки стратегії економічного розвитку. Даний показник доцільно розраховувати за допомогою інтегральних показників ефективності діяльності підприємства та стійкості до фінансових та комерційних ризиків.

В залежності від рівня оцінки стратегії економічного розвитку, доцільно запропонувати шкалу рівнів даної стратегії та розподілити туристичні підприємства на три групи: з високою, з середньою та з низькою оцінками. Використовуючи отриману інформацію, в результаті проведеної оцінки стратегії економічного розвитку туристичного підприємства, доцільно проаналізувати існуючі переваги та недоліки в господарській діяльності підприємства та в його стратегії економічного розвитку [4, с. 157].

Наступним кроком є розробка комплексу організаційно-методичних рекомендацій по вдосконаленню поточної, або формуванню нової стратегії економічного розвитку підприємства туристичної сфери. Такі управлінські рекомендації будуть відрізнятися по змісту для кожної групи туристичних підприємств з певним рівнем оцінки їх стратегії економічного розвитку. Доцільно надати наступні рекомендації по вдосконаленню поточної стратегії економічного розвитку:

1. підприємствам з високим рівнем оцінки стратегії необхідно проводити постійну оцінку стратегії їх економічного розвитку протягом всього періоду її реалізації з метою своєчасного виявлення можливих відхилень та швидкого реагування;
2. підприємствам з середнім рівнем оцінки стратегії доцільно здійснити всебічний аналіз їх господарської діяльності та ліквідувати існуючі слабкі сторони;

3. підприємствам з низьким рівнем оцінки стратегії необхідно переглянути їх цілі та завдання, а також можливості та загрози. В результаті отриманої інформації такі туристичні підприємства повинні сформулювати нову ефективну стратегію економічного розвитку.

Таким чином, в умовах економічної та політичної нестабільності вітчизняні туристичні підприємства піддаються негативному впливу різноманітних факторів зовнішнього середовища. Дані обставини вимагають від підприємств швидкої реакції на виникаючі загрози та ефективних управлінських рішень по забезпеченню стійкого економічного розвитку. Запропоновані теоретико-методичні засади до оцінки стратегії економічного розвитку туристичних підприємств дають можливість здійснити всебічний аналіз їх наявного розвитку з метою подальшого вдосконалення існуючої стратегії розвитку та ефективної її адаптації до вимог зовнішнього середовища.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Э.Дж. Макдонел; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: ПитерКом, 1999. 416 с.
2. Денисов В.Т., Грищенко О.В., Слюсарев А.В. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий: монография / под ред. В.Т. Денисов. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2007. 276 с.
3. Румельт Р. Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно / пер. с англ. О. Медведь. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 448 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервин. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 452 с.
5. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія. Луганськ: Глобус, 2010. 512 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Гузь Дар'я Олександрівна

Кандидат економічних наук

Доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Ільченко Діана Анатоліївна

Кандидат економічних наук

Викладач кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Підприємства малого бізнесу виконують важливі соціально-економічні функції в суспільстві, а результати їх діяльності суттєво впливають на розвиток національної економіки в цілому. Сучасним умовам розвитку економіки України притаманне збільшення негативного впливу ризиків зовнішнього середовища на функціонування вітчизняних підприємств. Враховуючи специфічні характеристики діяльності суб'єктів малого господарювання, вони є максимально вразливими до дії сучасних дестабілізуючих факторів. Саме тому, дослідження теоретичних аспектів формування стратегії стійкого економічного розвитку підприємств малого бізнесу є особливо актуальним в наш час.

Питання формування та реалізації стратегії підприємства досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені такі, як: Л.П. Артеменко, І.О. Бланк, Р.М. Грант, В.В. Ковальов, К. Ендрюс, Д.Дж. Колліс, Г. Мінцберг, М. Портер, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікленд, Б.І. Шелегеда та інші.

Самою поширеною та ефективною формою господарювання є діяльність суб'єктів малого бізнесу. Саме малим підприємствам властиві певні специфічні риси діяльності. Наприклад, вони мають змогу найшвидше реагувати на постійні зміни ринкової кон'юнктури, що забезпечує адаптивність національної економіки та можливість розвитку. Також, в сучасних умовах господарювання малі підприємства акумулюють досить значні виробничі та фінансові ресурси населення України.

В умовах ринкової турбулентності на діяльність підприємств малого бізнесу негативно впливають різноманітні економічні ризики.

Основним таким ризиком виступає жорстка конкуренція з боку великих підприємств. Дана обставина є наслідком того, що малі підприємства мають недостатнє фінансове, ресурсне та технологічне забезпечення їх діяльності. Саме тому, зміцнення ринкових позицій суб'єктів малого бізнесу виступає головною умовою їх ефективного функціонування та економічного розвитку в цілому.

Зміцнення ринкових позицій підприємств малого бізнесу в сучасних умовах господарювання можливе за умов формування ефективної стратегії стійкого економічного розвитку. Під час формування даної стратегії необхідно врахувати особливості діяльності суб'єктів малого бізнесу.

В результаті проведеного дослідження існуючих в науковій літературі підходів до формування стратегії розвитку підприємств було виявлено наступні спільні риси: визнання пріоритетності впливу факторів зовнішнього середовища; орієнтація стратегії на перспективу та високий ступінь гнучкості; визнання необхідності встановлення цілей розвитку господарської діяльності [5].

Дослідження літератури з питань формування стратегії розвитку підприємств показало, що передумовою даного процесу є аналіз факторів зовнішнього середовища [2, 3, 4, 6, 7]. Адже, процес формування стратегії стійкого економічного розвитку малих підприємств пов'язаний з моніторингом зовнішнього середовища та сукупності факторів, що впливають на їх розвиток.

До факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток підприємств малого бізнесу, відносяться наступні: політично-правові фактори; економічні фактори; технологічні фактори; соціальні фактори; міжнародні фактори.

В науковій літературі виділяють базові стратегії розвитку бізнесу, до них відносять наступні: стратегії концентрованого зростання, стратегії інтегрованого зростання, стратегії диверсифікованого зростання, стратегії скорочення [3, с. 135].

Враховуючи особливості діяльності малих підприємств та їх слабкі ринкові позиції доцільно розглянути більш детально стратегії інтегрованого зростання. До них відносять два основних типи, а саме:

1. стратегія зворотної вертикальної інтеграції, яка спрямована на зростання підприємства внаслідок придбання або ж посилення контролю над постачальниками;

2. стратегія прямої вертикальної інтеграції, яка виражається зростанням підприємства за рахунок придбання або ж посилення контролю над структурами, що знаходяться між підприємством й кінцевим споживачем.

Однак, дослідивши сутність поняття «розвиток» необхідно зауважити, що інтегроване зростання не доречно пов'язувати з розвитком, так як воно не спричиняє виникнення позитивних якісних змін в діяльності підприємства. Доцільно розглянути стратегію інтегрованого розвитку підприємства, яка реалізується у вигляді ефективної взаємодії з іншим підприємством з метою перерозподілу сумісних зусиль щодо протистояння різноманітним ризикам зовнішнього середовища. Враховуючи економічні ризики спричинені жорсткою конкуренцією з боку великих підприємств доцільним є формування саме стратегії інтегрованого розвитку підприємств малого бізнесу [1].

Метою стратегії інтегрованого розвитку підприємств малого бізнесу є ефективна протидія ризикам зовнішнього середовища з метою забезпечення стійкого економічного розвитку в умовах ринкової невизначеності. Формою реалізації даної стратегії є об'єднання малих підприємств в кластер підприємств з однорідними господарськими інтересами. Створення кластеру є ефективною формою об'єднання особливо для підприємств малого бізнесу, які володіють недостатнім внутрішнім потенціалом для забезпечення їх господарської діяльності та економічного розвитку в цілому.

Саме тому, в результаті створення такого кластеру підприємств малого бізнесу всі його учасники отримають значні переваги в їх господарській діяльності такі, як: підвищення стійкості до негативного впливу факторів зовнішнього середовища; забезпечення інвестиційної привабливості; підвищення фінансового забезпечення діяльності; інноваційне забезпечення діяльності та інші.

Таким чином, враховуючи економічні ризики з якими стикаються малі підприємства в результаті нестабільності ринкової кон'юнктури та жорсткої конкуренції з боку великих підприємств, особливо для них є актуальним формування стратегії стійкого економічного розвитку. Реалізувати дану стратегію доцільно за допомогою створення кластерів, як ефективного способу боротьби з жорсткою конкуренцією з боку великих підприємств. В результаті об'єднання в кластер малі підприємства підвищать рівень їх економічної безпеки та отримають можливість забезпечити стійкий економічний розвиток кожного із учасників кластеру.

Література

1. Артеменко Л.П., Фурсік О.І. Підвищення стратегічного потенціалу як напрям стратегічного розвитку підприємства. *Ефективна*

- економіка*. 2014. № 1. С. 15 – 19.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев: МП ИТЕМ ЛТД, 1995. 448 с.
 3. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2000. 330 с.
 4. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія. Луганськ: Глобус, 2010. 512 с.
 5. Турчак В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2013. № 1(01). С. 39-44.
 6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. под. ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
 7. Эндрюс К. Концепция корпоративной стратегии / К. Эндрюс, Р. Ирвин; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 688 с.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ЗМІСТ КОРПОРАТИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Гуторов Андрій Олександрович

Доктор економічних наук, старший науковий співробітник
Провідний науковий співробітник відділу організації менеджменту,
публічного управління та адміністрування
ННЦ «Інститут аграрної економіки»
(Київ, Україна)

Однією із основних тенденцій розвитку світової економіки з середини ХХ ст. і донині залишається корпоратизація. Еволюція форм організації господарської діяльності свідчить, що корпорації виникли в процесі поглиблення суспільного поділу праці, розвитку торгівлі, конкуренції та глобалізації. Нині корпорація виступає як специфічний метод господарювання і економічний агент, є окремою формою усупільнення виробництва, що завдяки горизонтальній і вертикальній централізації забезпечує поглиблення суспільного поділу праці, організацію відтворення капіталу, формування стійких інтеграційних мережевих відносин інституціоналізує суспільно-економічні відносини на всіх рівнях ієрархії. В організаційній площині корпорації є ієрархічною мережевою мета-організацією, формою інституційного забезпечення системної конкурентоспроможності й інноваційного

типу розвитку соціально-економічної системи з вертикально інтегрованою моделлю розширеного відтворення сукупного капіталу, в інституційній – суспільним інститутом колективної дії.

Свою чергою вважаємо, що корпоратизацію в широкому сенсі слід розуміти як процес інституціоналізації суспільно-економічних відносин на базі корпоративних форм. Корпоратизація може здійснюватися на всіх рівнях ієрархії економічної системи. Так, на мікрорівні вона передбачає створення корпорацій як різновиду господарських об'єднань. На макрорівні корпоратизацію економіки доцільно розглядати як корпоратизацію капіталу – процес укрупнення, об'єднання відокремлених капіталів з єдиною ціллю й політикою управління під началом цілісного інституційного суб'єкта – корпорації, що виступає носієм групового інтересу власників капіталів, є їхнім зовнішнім представництвом [1, с. 10].

Методологічний базис корпоратизації формують принципи заінтересованості суб'єктів корпоративних інтеграційних відносин; формальної добровільної участі в корпоративних відносинах; цілісності й субординації умов корпоратизації; єдності об'єктивної і суб'єктивної сутності корпоративних інтеграційних відносин; розвитку корпоратизації; оптимального співвідношення корпоративної інтеграції на всіх рівнях ієрархії економічних систем. До основних конкретних принципів належать принципи організації, управління, підприємництва, бухгалтерського обліку й інвестиційної діяльності; на міжнародному рівні – принципи порівняльних витрат і порівняльних переваг; глобальної зовнішньої економії; інтерналізації зовнішніх ефектів.

Розвиток корпоратизації підпорядкований як загальним економічним законам, так і специфічним закономірностям, які носять не всезагальний характер і можуть бути уточнені залежно від дії об'єктивних чинників. Серед основних закономірностей розвитку корпоратизації нами визначено такі: взаємодоповнюваності суб'єктів корпоратизації за виробничим типом, розмірами, виробничими потужностями й виробничими функціями; оптимальної кількості корпорацій в економіці; зростання рівня бюрократизації управління в міру збільшення масштабу корпоративної інтеграції; еквівалентності економічних відносин між суб'єктами корпоратизації; раціонального рівня інтенсивності функціонування корпоративного суб'єкта господарювання і всіх його елементів; зниження частки сировини в структурі кінцевої продукції корпоративного суб'єкта господарювання; циклічної еволюції форм корпоративної взаємодії.

Корпоративіська модель, або корпоратизм, загалом

передбачає, що провідна інституційна роль належить організованій діяльності союзу підприємців та держави, які взаємодіють здебільшого на засадах публічно-приватного партнерства. Аналіз основних параметрів розвитку країн з корпоративним капіталізмом дав П. Трідіко змогу довести, що за цієї моделі досягаються вищі темпи приросту ВВП, очікуваної тривалості життя, приросту людського капіталу та ширші соціальні права громадян, водночас є нижчими рівні бідності, безробіття, смертності й нерівності розподілу доходів [2, с. 89]. За цією моделлю розвивається економіка Німеччини, яка за своїми параметрами часто випереджає скандинавські країни. Водночас антагоністом корпоратизму з погляду стабільності економічного зростання й гарантування високих стандартів життя, продовольчої й економічної безпеки держави є модель змішаного капіталізму [2, с. 85]. Ця система не має усталених параметрів розвитку, стратегії формування інституцій, деструктивно впливає на національну ідентичність.

У цілому корпоратизм відповідає парадигмі сталого й інклюзивного розвитку, дає змогу забезпечити конкурентоспроможність національного господарства, підвищити інвестиційну привабливість основних секторів економіки, поєднати інтереси публічних інститутів та корпорацій, залучивши публічно-корпоративні підприємства до глобальних ланцюгів створення вартості.

Література

1. Новикова Н.А. Корпоратизация капитала как фактор формирования системной конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов: СГСЭУ, 2009. 25 с.
2. Tridico P. Trajektorie rozwoju społeczno-ekonomicznego w gospodarkach postkomunistycznych. *Zarządzanie Publiczne*. 2011. № 1 (15). P. 71 – 96.

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЯК ЕЛЕМЕНТУ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Гоголь Марина Миколаївна

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Дога Валерій Семенович

Доктор економічних наук, професор

Національний інститут економічних досліджень

Академії наук Молдови

(Кишинів, Молдова)

Сьогодні Україна переживає не прості часи, соціальні та економічні реформи породжують все більшу кількість інтегрованих підприємств, утворюючи безперервний і систематичний процес виробництва та реалізації вітчизняної продукції. Законодавчі зміни, що вступили в силу в 2018 році спонукають вітчизняні підприємства до постійних пошуків удосконалення процесу розподілу витрат, а також чітких управлінських функцій у цьому процесі [1].

В умовах сьогодення система обліку кожного підприємства є особливо важливим елементом процесу його ефективного функціонування. Сучасна система обліку підприємства поєднує в собі усі види обліку підприємства, а до її переваг можемо віднести:

- відсутність повторювання даних за господарськими операціями в різних системах обліку, що запобігає різній результативності однакових розрахункових показників;
- завдяки єдиній інформаційній базі облікової системи формується систематичність, достовірність, відповідність і порівнянність даних обліку;
- економія ресурсів на додаткових фахівцях з ведення однакових видів обліку по різних підрозділах ієрархії структури.
- оптимізація документообігу, формування єдиної за вимогами управлінської звітності.

Враховуючи сучасні кризові явища в економічній системі нашої країни кожному підприємству необхідний чіткий розподіл витрат за основними функціями управління, а також за місцями їх виникнення та центрами відповідальності, що дозволить раціонально розподіляти кошти, як під час процесу виробництва, так і управління

інтегрованим бізнесом в цілому.

Усі ці аспекти поєднує у собі управлінський облік, тому розглянемо проектну структуру управлінського обліку в сучасних умовах існування підприємства.

Розглядаючи розробку проектної структури управлінського обліку необхідно звернути увагу на найпоширеніші підходи управління проектами, що дозволить обрати вірний напрямок подальшої методології управління при формуванні умов управлінського обліку на сучасних підприємствах.

У світі існує немало підходів до управління проектами, деякі з них користуються попитом, а деякі навпаки зникають, так і не довівши свою ефективність. Розглянемо найпоширеніші з них:

1. На сьогодні є недостатньо відомим логіко – структурний підхід в управлінні проектами. Засновником даного підходу, наприкінці 60-х років, виступає Агентство Міжнародного розвитку США. Логіко-структурний підхід (далі - ЛСП) є досить ефективним при плануванні проектів та управлінні ними, це є цілісна методологія, що включає сучасні методи та постійно їх корегує відповідно змін розвитку проекту. ЛСП виконується поетапно і включає такі етапів:

- аналіз зацікавлених сторін (ідентифікація фізичних осіб та організацій інтереси яких проект може зачепити);
- аналіз проблем (визначення причин виникнення, побудова дерева проблем);
- аналіз цілей (поєднання цілей в групи та визначення стратегії проекту);
- формування припущень і факторів ризику (визначення умов, що можуть впливати на реалізацію проекту, а контролю менеджменту проекту не піддаються);
- створення логіко – структурної схеми проекту (встановлення поступовості та взаємозв'язків між усіма етапами проекту, зазначення їх прогнозного часу виконання, розподіл обов'язків);
- вдосконалення розробки проекту (на основі логіко-структурної схеми можна проектувати подальшу вдосконалену структуру проекту);
- створення системи управління проектом (формується лише на початкових стадіях життєвого циклу проекту);
- план розрахункових витрат на реалізацію проекту (зазначення необхідних ресурсів, підготовка деталізованої структури витрат).

Логіко – структурний підхід широко використовується в розвинутих країнах світу.

2. Enterprise Project Structure (EPS) або як його інакше

називають структурований перелік проектів, або проектна структура управління підприємством показує співвідношення та склад зв'язків проектів, що існують та діють на підприємстві.

Тобто будь – який проект вищого рівня певним чином реалізує проект нижчого рівня і навпаки, кожен проект нижчого рівня безпосередньо пов'язаний відносинами з проектами вищого рівня.

3. Процесо - орієнтований підхід розглядає розвиток и реалізацію проекту як одно форматного процесу (спланованого ланцюга дій). Сконцентрована увага на процесі дозволяє визначити необхідні ресурси для його реалізації, сформулювати напрямлення вдосконалення проекту, визначити необхідні для цього методи і підходи, скласти план перебудови проекту та впровадити його в життя.

4. Системний підхід, особливістю даного підходу є те, що після побудови структурної моделі проекту можна побудувати системну модель проекту. Такий підхід дозволяє формулювати задачі управління декількома проектами одночасно в рамках однієї організації, не залежно від того на якій стадії буде знаходитись кожен з проектів [2].

Раціональний розподіл витрат у системі управлінського обліку інтегрованих підприємств передбачає визначення місць виникнення витрат при створенні продукції, обслуговуванні процесу виробництва і управлінні ним.

Отже, варто зазначити, що найважливішим чинником конкурентоспроможності інтегрованих підприємств є високий рівень розвитку системи пов'язаних наукових інститутів і галузей. Розвиток інституційного середовища, як відомо, визначає не тільки інвестиційну і інноваційну привабливість економіки бізнесу, але і надає можливість застосування сучасних технологій управління, які на новому рівні організують систему виробничих технологій і ресурсів, забезпечуючи переваги інноваційних чинників розвитку, що повинне враховуватися при розробці і реалізації стратегії управління витратами системи управлінського обліку у інтегрованому бізнесі, що і надасть можливість інтегрованому підприємству покращити ефективність функціонування навіть в умовах кризи.

Література

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2164-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення:

02.05.2019).

2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.Л. Ананькина и др.; за ред. Н.Г. Данилочкиной. Москва: ЮНИТИ, 2002. 279 с.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ПРИВЛЕЧЕНИИ И УДЕРЖАНИИ СОТРУДНИКОВ ПОКОЛЕНИЯ Z

Жмай Александр Владимирович

Старший преподаватель кафедры менеджмента и инноваций
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
(Одесса, Украина)

Якимова Ирина Андреевна

Студентка специальности «Менеджмент»
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
(Одесса, Украина)

Развитие человечества влечет за собой многие изменения в характере общества. Особенно чётко данный процесс можно проследить в смене поколений X, Y и Z. И если первые два поколения уже достаточно изучены, а процессы менеджмента к ним адаптированы, то поколение Z вызывает некоторые сложности, в частности, в том, что касается привлечения и удержания на рабочем месте таких сотрудников.

К поколению Z относятся люди, родившиеся приблизительно в период с 1997 по 2015 года. «Миллениалы» выросли во времена развития передовых технологий: они умеют работать с любой информацией, быстро развиваются, могут делать одновременно несколько дел (писать сообщение, слушать музыку, играть в компьютерную игру и учить уроки), однако у них плохо развито запоминание (ведь можно в любой момент при необходимости посмотреть информацию в сети) [1, с. 258]. Вышеуказанные навыки способствуют формированию собственной точки зрения, самоутверждению в обществе и, как следствие, уверенности в себе. Также отличительной чертой рассматриваемого поколения является «клиповое» мышление. Этот термин в данном случае означает короткий набор тезисов, подающихся без определения контекста [2, с. 2], так как в силу своей актуальности контекстом для клипа является объективная действительность. Благодаря данному явлению, молодые люди способны одновременно смотреть телевизор, работать на десктопе, переписываться в смартфоне и использовать не два экрана, а

сразу пять, то есть быть многозадачными [3, с. 77]. Для времени, в которое родилось поколение Z, характерно много разнообразных новых технологий в сфере связи и сети Интернет. В результате представители этого поколения испытывают недостаток живого общения и межличностной непосредственной коммуникации из-за профицита электронных устройств и погруженности в виртуальное общение, которое носит фрагментарный характер и игнорирует любую духовную связь между людьми [4, с. 5].

Из этого следует тенденция, характеризующая современных подростков: жить сегодняшним днем, получать удовольствие и выполнять работу, которая приносит удовольствие, радость и хороший доход, но не занимает много времени [5]. Молодежь не ориентирована на 8-часовой рабочий день и желание быть трудоголиком. Поколение Z живет в бесконечном и быстро меняющемся потоке информации, в окружении социальных сетей и рекламы, которые культивируют жить по принципу «здесь и сейчас». Поэтому современные дети думают о ближайшем будущем, живут одним днем и не задумываются о долгосрочной перспективе [6, с. 5-6]. В результате эмпирического исследования А.В. Гавриловой, проведенного по методике измерения типа ментальности В.И. Пищик, было выявлено, что у представителей «цифрового поколения» преобладает инновационный тип ментальности. Такой тип характеризуется следующими социально-психологическими характеристиками: независимость от группы, нестабильность, индивидуализм. Поколение Z в результате исследований можно назвать индивидуалистичным, разобщенным, самостоятельным, своевольным и не доверяющим власти и авторитетам, но при этом открытым переменам, устремленным в будущее, склонным к риску [6, с. 84-85].

Корпоративная культура как атмосфера жизнедеятельности работников организации, система формальных и неформальных правил, обычаев, традиций, ценностных представлений и интересов [7, с. 632] в целом отражает общую ментальность всех сотрудников компании. Однако структура персонала компании составлена таким образом, что люди с абсолютно разными ментальностями являются коллегами. Это происходит в результате того, что современный мир находится на стыке двух поколений: Y и Z. К сожалению, большинство компаний, привыкнув к «характеру» первого поколения, не спешит адаптироваться ко второму. Это является ошибкой, поскольку данное поколение быстрее развивается, а в кризис «лучше всего чувствует себя не тот, кто хорошо готов к таким периодам, а тот, у кого есть адаптированные мозги, которые позволяют быстро

приспосабливаться» [8].

Важно понимать, что, хотя поколение Z является не доминирующим (так как из-за низкой рождаемости их меньше, чем «иксов» или «игреков»), другие поколения уже сегодня перенимают его шаблоны поведения, ценности, жизненные модели [9].

Корпоративная культура формирует определенные корпоративные ценности, основываясь на следующих принципах: комплексность развития организации (представление о цели и миссии организации, ее деятельности и т.д.); определение ценностей организации; соблюдение традиций; отрицание силового воздействия; оценка воздействия культуры на деятельность организации [7, с. 632].

Корпоративная культура, ориентированная на поколение Z, должна учитывать его характеристики и уходить к более свободному, выделяющему не коллектив, а личность, типу. При этом «зеты» немного похожи на представителей поколения X: для них важна стабильность в компании, дружеский коллектив и постоянное общение, но не обязательно живую – им больше подойдет постоянное онлайн - соединение с коллегами и всем остальным миром. Одним из факторов при устройстве на работу представители поколения Z выделяют наличие онлайн - платформ для корпоративного общения или чатов.

Большая часть молодежи отмечает, что для них важным является возможность обучения и развития. Чтобы привлечь и удержать молодого сотрудника, руководитель должен продумать этапы его развития и четко, лучше с обращением к презентациям, дать о них информацию [10]. Поколение Z обращает большое внимание на первоначальное обучение работе: его представителям нужен коуч, часто они рассчитывают на стажировку на каждом новом месте работы, несмотря даже на то, что это может быть уже знакомая им сфера.

Таким образом, можно сказать, что направленность корпоративной культуры на самостоятельность, личностный рост и развитие каждого отдельного сотрудника, децентрализацию, стремление к переменам и нововведениям привлекает сотрудников поколения Z, дает им возможность спокойно и без ограничений жить, работать «в свое удовольствие», не вызывает желания покинуть компанию, т. к. создает максимально комфортные условия работы.

Литература

1. Яшкова Е.В., Вагин Д.Ю., Червякова Е.А., Анфимова Е.А.,

- Маланова В.В. Поколение Z: проблемы, возможности, перспективы на рынке труда. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. Курск: Университетская книга. 2018. № 7(2). С. 256-261.
2. Семеновских Т.В. Феномен «клипового мышления» в образовательной вузовской среде. *Интернет-журнал «Науковедение»*. 2014. № 5(24). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/105PVN514.pdf> (дата обращения: 20.05.2020).
 3. Миронова О.А. Теория поколений как фундамент новой парадигмы управления человеческими ресурсами в условиях постиндустриализации экономики. *Ученые записки Санкт-петербургского филиала Российской таможенной академии имени В.Б. Бобкова*. 2020. № 1(73). С. 73-78.
 4. Кулакова А.Б. Поколение Z: теоретический аспект. *Вопросы территориального развития*. 2018. № 2 (42). С. 6.
 5. 30 фактов о современной молодежи: исследование Сбербанка и Validata. *Янгнейс*. URL: <https://youngspace.ru/faq/sberbank-issledovanie-molodezhi/> (дата обращения 20.05.2020).
 6. Пищик В.И. Поколения: социально-психологический анализ ментальности *Социальная психология и общество*. Москва: ФГБОУ ВО «Московский государственный психолого-педагогический университет». 2011. № 2. С. 80 - 88.
 7. Кондранова А.М., Куимова М.В. О роли корпоративной культуры. *Молодой ученый*: Казань. 2015. № 6 (89). С. 632-633.
 8. Выход из кризиса: на чем сконцентрироваться бизнесу и что будет дальше (часть 1). *PROactive*. URL: <https://www.proactive.in.ua/2020/04/23/vyhod-iz-krizisa-na-chem-skonsentrirovatsya-biznesu-i-chto-budet-dalshe/> (дата обращения: 25.05.2020).
 9. Выход из кризиса: на чем сконцентрироваться бизнесу и что будет дальше (часть 2). *PROactive*. URL: <https://www.proactive.in.ua/2020/04/23/vyhod-iz-krizisa-na-chem-skonsentrirovatsya-biznesu-i-chto-budet-dalshe-chast-2/> (дата обращения: 25.05.2020).
 10. Особенности мотивации сотрудников поколения Z. *HR-Portal*. URL: <https://hr-portal.ru/article/osobennosti-motivacii-sotrudnikov-pokoleniya-z> (дата обращения: 21.05.2020).

СИСТЕМА ДУАЛЬНОЇ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Кусик Наталія Львівна

Кандидат економічних наук, доцент
Завідувач кафедри обліку та оподаткування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Багдікян Сусанна Вараздатівна

Старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Наприкінці 2018 р. Кабінет Міністрів України ухвалив Концепцію підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти, згідно із якою, дуальна форма здобуття освіти - це спосіб здобуття освіти, що передбачає поєднання навчання осіб у закладах освіти з навчанням на робочих місцях на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації, як правило, на основі договору про здійснення навчання за дуальною формою здобуття освіти [1]. Після схвалення Концепції, на початку 2019 р., Кабінет Міністрів України затвердив План заходів з реалізації зазначеної Концепції, який передбачає окреслення заходів щодо формування нормативно-правового забезпечення здобуття освіти за дуальною формою та організаційне і методичне забезпечення підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти [2].

На сьогодні в Україні відбувається реалізація другого етапу імплементації значеної концепції, а саме: розроблення типових моделей дуальної форми здобуття освіти у закладах освіти, реалізація пілотних проєктів моделей дуальної форми здобуття освіти, проведення оцінки ефективності.

В рамках виконання Плану заходів з реалізації Концепції, Міністерство освіти і науки України запропонувало для громадського обговорення (обговорення відбулося 25.06.2019 р. – 24.07.2019 р.) проєкти двох документів: Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти та Типовий договір про здобуття вищої, фахової передвищої освіти за дуальною формою [3]. Найбільше питань у фахівців виникло, по-перше, з приводу регулювання відносин між закладом освіти, суб'єктом господарювання та здобувачем освіти на основі тристороннього договору про здобуття освіти за дуальною формою, по-друге, твердження, що укладання тристороннього

договору про дуальну форму здобуття освіти передбачає обов'язкове укладання із здобувачем освіти трудового договору, що дещо суперечить законодавству про працю України.

Також, в рамках виконання Плану заходів з реалізації Концепції, МОН України розпочало експеримент із дуальної освіти в закладах фахової передвищої та вищої освіти та затвердило Перелік закладів фахової передвищої та вищої освіти для впровадження упродовж 2019 - 2023 років пілотного проекту з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти за обраними спеціальностями [4]. До Переліку увійшли 44 заклади фахової передвищої та вищої освіти (щодо ЗВО, то це, наприклад, Державний вищий навчальний заклад «Приазовський державний технічний університет», Житомирський національний агроекологічний університет, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, Білоцерківський національний аграрний університет, Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті та ін.) та роботодавці різних напрямів, в основному, це IT - компанії, конструкторські бюро, банки, промислові, харчові та аграрні підприємства.

На сьогодні, згідно із Планом заходів з реалізації Концепції, має відбуватися реалізація таких заходів як: проведення моніторингових досліджень результатів впровадження дуальної форми здобуття освіти із залученням роботодавців, які є стороною договорів про здобуття освіти за дуальною формою; організація навчання розробників освітніх програм, підготовка експертів з розроблення освітніх програм за дуальною формою здобуття освіти; навчання, стажування педагогічних, науково-педагогічних працівників закладів освіти на підприємствах із застосуванням світового досвіду впровадження дуальної форми здобуття освіти.

Наприкінці 2019 р. було внесено зміни до законодавства про вищу освіту в Україні [5; 6]. Одна із важливих змін щодо ЗВО, це затвердження дуальної освіти як однієї із основних форм здобуття вищої освіти поряд із інституційною формою (очна (денна, вечірня), заочна, дистанційна, мережева). За Законом України «Про вищу освіту», дуальна форма здобуття вищої освіти - це спосіб здобуття освіти здобувачами денної форми, що передбачає навчання на робочому місці на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації обсягом від 25 до 60% загального обсягу освітньої програми на основі договору; навчання на робочому місці передбачає виконання посадових обов'язків відповідно до трудового договору [6, ст. 49].

На сьогодні, в Україні вже з'явилися перші спроби запровадження елементів дуальної форми підготовки кваліфікованих кадрів у систему вищої освіти. За даними офіційних сайтів, за дуальною формою навчання пропонують підготовку фахівців (в основному, за другим (магістерським) рівнем вищої освіти) такі ЗВО, як: Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського, Університет державної фіскальної служби України, Національний університет харчових технологій, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Український католицький університет, Тернопільський національний педагогічний університет ім. В. Гнатюка та ін.

Слід зазначити, що в сучасній вітчизняній освітній практиці дуального навчання ще немає єдності в підходах його подальшого впровадження. Потребує доопрацювання нормативно-правова база для запровадження дуальної форми здобуття освіти у повному обсязі. Підготовка фахівців за дуальною формою здобуття освіти супроводжується наявністю ще дуже великого кола питань, які потребують вирішення, а саме:

- Невирішеність питання щодо податкових пільг та преференцій роботодавцям для забезпечення оплати праці учням, як позаштатним працівникам підприємства (організації, установи). Недостатня зацікавленість роботодавців у фінансуванні підготовки кваліфікованих робітників.
- Відсутність навчально-методичної підготовки майстрів підприємства, які проводять навчання учнів. Недостатня зацікавленість роботодавців у заохочувальному фінансуванні таких майстрів (надбавок, доплат, премій, винагород та інших видів матеріального та морального заохочення). Відсутність ефективної системи стимулювання учасників до наставницької роботи.
- Відсутність професійних стандартів для оновлення змісту освіти, введення до навчальних програм нових тем, предметів, технологій. Не повна відповідність видів виконання учнями робіт на підприємствах із змістом навчальних програм.
- Проблеми з організацією навчально-виробничого процесу в закладах освіти, підходом до використання навчально-виробничих приміщень навчальних закладів. Недостатність фінансування на оновлення матеріально-технічної бази.
- Проблеми з системним підходом до зайнятості педагогічних працівників навчальних закладів. Невирішеність питання чи навчання студентів на підприємствах буде означати, що цей

навчальний час заберуть у викладачів, а значить, або будуть скорочуватися штатні одиниці, або зменшуватися оплата праці викладачів.

Для вирішення вищезначених питань можна запропонувати декілька стратегічних напрямків подальшого розв'язання проблем:

- Розробити та затвердити в законодавчому плані державні пільги для підприємств, які проводять навчання за дуальною системою. Як свідчить міжнародна практика, з боку держави для заохочення підприємств (установ, організацій) бути частиною системи дуальної освіти, за навчання студентів існують різні державні субсидії, податкові та інші ринкові преференції.
- Поширити систему дуального навчання на підготовку (перепідготовку) безробітних громадян за направленням Центрив зайнятості.
- Визначити можливий механізм співпраці з Торгово-промисловою палатою України в системі дуального навчання. ТПП має великий потенціал та за роки існування довела свою ефективність у співпраці з бізнесом (система ТПП об'єднує понад 8 тис. членів, має представників в 23 країнах світу, підписану 91 міжнародну угоду про співпрацю з іноземними партнерськими організаціями, виступає засновником і координатором 34 двосторонніх ділових рад, 85% членів ТПП - малий і середній бізнес, 15% - великі компанії, в тому числі: ВАТ «Укрнафта», ВАТ «Запоріжсталь», ТОВ «Метінвест Холдинг», ВАТ «Турбоатом», АТ «Мотор-Січ», ДП «Антонов» та інші, серед членської спільноти ТПП понад 60 бізнес-асоціацій країни, в тому числі: Українська асоціація якості, Українська асоціація підприємств легкої промисловості «Укрлегпром», Асоціація турецького бізнесу в Україні TUID) [7].
- Визначити можливий механізм співпраці у сфері державно-приватного партнерства в системі дуального навчання.

Все це дозволить перейти до третього етапу реалізації Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти щодо створення кластерів дуальної освіти на базі конкурентоспроможних закладів освіти та зацікавлених роботодавців.

Література

1. Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.09.2018 р. № 660-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-%D1%80> (дата

- звернення: 15.05.2020).
2. Про затвердження Плану заходів з реалізації Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.04.2019 р. № 214-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2019-%D1%80> (дата звернення: 15.05.2020).
 3. Проекти Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти та Типового договору про здобуття вищої, фахової передвищої освіти за дуальною формою (25.06.2019 р. – 24.07.2019 р.): Міністерство освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/mon-proponuye-dlya-gromadskogo-obgovorennya-proyekt-polozhennya-pro-dualnu-formu-zdobuttya-vishoyi-ta-fahovoyi-peredvishoyi-osviti-ta-tipovij-dogovir-pro-zdobuttya-vishoyi-fahovoyi-peredvishoyi-osviti-za-dualnoyu-formoyu> (дата звернення: 15.05.2020).
 4. Щодо запровадження пілотного проекту у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти: Наказ Міністерства освіти і науки України від 15.10.2019 р. № 1296. URL: <https://mon.gov.ua/ua/npa/shodo-zaprovadzhennya-pilotnogo-projektu-u-zakladah-fahovoyi-peredvishoyi-ta-vishoyi-osviti-z-pidgotovki-fahivciv-za-dualnoyu-formoyu-zdobuttya-osviti> (дата звернення: 15.05.2020).
 5. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення освітньої діяльності у сфері вищої освіти: Закон України № 392-IX від 18.12.2019 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392-20> (дата звернення: 15.05.2020).
 6. Про вищу освіту: Закон України № 1556-VII від 01.07.2014 року (із змінами, внесеними згідно із Законом № 392-IX від 18.12.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 15.05.2020).
 7. Торгово-промислова палата України: офіційний сайт. URL: <https://uccs.org.ua/about> (дата звернення: 15.05.2020).

ДЕРЖАВНЕ ПЛАНУВАННЯ В РУСЛІ КОНСТИТУЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Марушак Володимир Петрович

Доктор наук з державного управління, професор

Завідувач кафедри державознавства і права

Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентіві України
(Одеса, Україна)

Конституція – це обличчя держави, по якому судять про країну, яку вона представляє, а тому конституційний процес – це процес розвитку конституційних засад державності на основі її ефективності. Одним із тих питань, що пов'язані з цим процесом є планування. Звернення до цього питання пов'язано з дієвістю державного планування в розвитку ринкової економіки.

Розвинені країни з ринковою економікою досить ефективно використовують планування для підтримки стабільних і високих темпів розвитку економіки. При цьому не треба сприймати планування як встановлення певних показників в економічній діяльності як окремих підприємств, так і держави в цілому. Саме планування – це набагато ширше явище, ніж ця вузька частина планування. До планування, окрім розробки прогнозів, програм, довгострокових, середньострокових, оперативних планів, треба відносити ті дії, що спрямовані на досягнення певних результатів чи певного стану і котрі проробляються заздалегідь. Такі дії можуть не мати явно вираженого планового характеру, але, разом з тим, є плануючими діями. Встановлення розмірів податків, мита, норм амортизації, облікових ставок, квот і аналогічних нормативів, що затверджуються державою, та інших своєрідних нормативів слід розглядати як планові дії, а більш конкретно – як нормативні планові акти. Їх правомірно відносити до планових актів, оскільки вони є суттю формування певного стану економіки і формування певної поведінки суб'єктів економічної діяльності.

Слід відмітити, що планування є закономірним результатом розвитку матеріального виробництва і важливим важелем його розвитку. Тільки відхід від діючих стереотипів по плануванню і перехід до планування як форми об'єктивізації економічних процесів може зробити його справжнім фактором розвитку держави.

Належним чином треба відмітити, що Конституція України не проходить повз принципу планування як важеля державного

управління. Так ст. 85 Конституції України до повноважень Верховної Ради відноситься затвердження державного бюджету і загальнодержавних програм економічного розвитку, а ст. 116 до компетенції Кабінету Міністрів України відносить: розробку і виконання загальнодержавної програми економічного розвитку та державного бюджету. Державний бюджет – це фінансовий план держави, а програма загальнодержавного розвитку – це короткостроковий план діяльності держави в сфері економіки. Відповідно, Конституція закріплює планові засади державності. Втім в самій Конституції саме положення про державне планування не відбито. А тому існують проблеми в нерегульованості ринкових відносин. Програми соціально-економічного розвитку по окремих напрямкам стають деклараціями, на них не надходять бюджетне фінансування, прийняття державного бюджету виходить за межі планового процесу, виникає безвідповідальність за цільове використання державних ресурсів. Тому це положення поступового повинно вийти в нову редакцію Конституції України.

Конституційне підсилення ролі планування в регулюванні економічних відносин вимагає розширення нормативної бази в цій сфері. Йдеться не тільки про програмне планування, а про планування в цілому і його форми. Конституція лише закріпила принцип програмного планування. Обсяжність і багатогранність планової системи вимагають нормативних актів різного рівня про планування. Питання йде про можливість прийняття Закону про планування, про відповідне відбиття норм планової діяльності у Господарському кодексі, законах, що стосуються місцевого самоврядування, і т. ін. І все ж пік нормативної бази для планової діяльності і її форми краще всього визначав би Закон про планування. Закріплення в ньому найбільш стабільних відносин в плановій сфері з врахуванням відбиття у ньому кращого в досвіді планування, досягнутого в ХХ столітті в країнах з різними системами економіки, дозволило б створити наукову нормативну базу для регулювання розвитку соціально-економічних процесів в суспільстві. Це було б серйозною основою для прийняття і реалізації рішень по подоланню кризи економіки і початку її руху по зростаючій. Маючи колосальний людський, науковий, виробничий потенціал, багаті ресурси, сприятливий кліматичний пояс, республіка могла б стати однією з найбільш процвітаючих країн світу. Але недоліки конституційно-правового регулювання соціально-економічних процесів зводять ці можливості нанівець. Якщо в основу покласти правове регулювання планування на базі Конституції України, то зрушення в кращий бік обов'язково будуть мати місце.

ПОНЯТТЯ ВТРАЧЕНОЇ ВИГОДИ ТА МЕТОДИКА ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

Масіна Людмила Олександрівна

Кандидат економічних наук

Доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Визначення розміру упущеної вигоди є однією з найскладніших питань з методологічної та правової точки зору. Проблеми визначення розміру упущеної вигоди досліджуються в публікаціях багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Дослідники фундаментально підходять до визначення сутності упущеної вигоди та обгрунтовують різні варіанти її оцінки залежно від обставин, внаслідок яких вигода була втрачена.

Достатньо складною є юридична та економічна природа упущеної вигоди, або неодержаного прибутку чи втраченої вигоди. Поняття «упущена вигода», «неодержані доходи» і «втрачена вигода» в нормативних актах використовуються як тотожні. Відповідно до Цивільного кодексу України, «упущена вигода – доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене» [1, ст. 22]. Неодержаний дохід (втрачена вигода) – це розрахункова величина втрат очікуваного приросту в майні, що базується на документах, які беззастережно підтверджують реальну можливість отримання потерпілим суб'єктом господарювання грошових сум (чи інших цінностей), якби учасник відносин у сфері господарювання не допустив правопорушення [2, ст. 224].

Вітчизняні дослідники визначають упущену вигоду часто з прикладної точки зору. Так, Г. Прохоров-Лукін в контексті визначення упущеної вигоди внаслідок порушення прав інтелектуальної власності вважає, що «упущена вигода – результат множення числа контрафактних товарів на прибуток на одиницю товару» [3, с. 81]. Частково можна погодитися з думкою Б. Шабаровського, який вважає, що «причина того, що інститут упущеної вигоди є практично мертвим, полягає в теорії доказів. Доказування – це пізнання події минулого, події, яка вже сталася» [4].

В економічній літературі втрачену вигоду пов'язують із дією чинників, що зумовлюють негативні наслідки для підприємства. Передумовами виникнення втраченої вигоди є: результат розрахунків між підприємствами; неоптимальна логістична схема; недостатність

інформації про клієнтів, ціну; фінансово-страхові ризики; зниження якості продукції і послуг; сезонні умови продажу; сезонні коливання цін; надзвичайні обставини, які могли вплинути на виробництво; невиконання належно комерційних угод.

Отже, під втраченою вигодою підприємства ми розглядаємо можливості, втрачені не тільки внаслідок неефективного використання задіяних ресурсів, але і через втрати у результаті неповного використання потенційних можливостей отримання додаткової вигоди від усіх сфер та напрямів діяльності.

Встановлення факту упущеної вигоди та її оцінки потребує здійснення певної послідовності дій від моменту, коли постраждала сторона зрозуміла, що її права були порушені, до моменту стягнення завданої шкоди. На першому етапі відбувається ідентифікація правопорушення та встановлення винних осіб. Далі необхідно проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки, які формують склад правопорушення, та спричиняють завдання збитків. Розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей визначається шляхом проведення незалежної оцінки відповідно до національних стандартів оцінки. У разі визначення розміру збитків, що призвели до завдання майнової шкоди державі, територіальній громаді або суб'єкту господарювання з державною (комунальною) часткою в статутному (складеному) капіталі, розмір збитків визначається відповідно до методики оцінки майна, затвердженої Кабінетом Міністрів України [5].

Розрахунок упущеної вигоди підприємства можна проводити, застосовуючи оцінювальні процедури, здійснювані кваліфікованими оцінювачами. Найпоширенішими підходами до оцінки втраченої вигоди є:

- розрахункові процедури накопичення або калькулювання чистого операційного доходу (чистого грошового потоку, прибутку), який не отримало підприємство, якому завдано збитків, починаючи з установленної дати неможливості власного використання ним майна до дати оцінки;

- розрахункові процедури дисконтування чистого операційного доходу (чистого грошового потоку, прибутку), що не отримає особа, якій завдано збитків, від дати відшкодування збитків у розмірі вартості майна, визначеної із урахуванням стану майна до розкрадання (нестачі, знищення, псування), або дати, з якої таке використання буде можливим, до дати оцінки;

- інших оцінювальних процедур з визначення розміру втраченої вигоди.

Звіт про оцінку збитків повинен містити чітке обґрунтування застосованих оцінювальних процедур з визначення розміру реальних збитків та упущеної вигоди.

Методи оцінки розрахунку втраченої вигоди визначаються на основі оцінки бізнесу (якщо питання стосується завдання збитків суб'єктам господарювання), фінансового стану особи (якщо йдеться про завдання збитків фізичній особі), оцінки доходів і видатків бюджету (якщо йдеться про завдання збитків державі). Оцінювати величину втрат слід виходячи із природи втраченої вигоди. Втрата вигід може проявлятися у зменшенні власного капіталу, втраті вартості майна, зменшенні рівня капіталізації компанії, збільшенні видатків бюджету, тощо. У таких випадках необхідно застосовувати альтернативні оціночні підходи.

Таким чином, при розрахунку упущеної вигоди важливим є, перш за все, доведення факту упущеної вигоди та її зв'язку із вчиненням правопорушенням. Для розрахунку суми упущеної вигоди при проведенні експертизи може бути застосований один із трьох підходів: прямий, оціночний або змішаний. Вибір конкретного методу залежить від специфіки об'єкта дослідження.

Література

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435–IV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 15.05.2020).
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436–IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 15.05.2020).
3. Прохоров-Лукін Г.В. Проблеми визначення та відшкодування шкоди в цивільних справах про порушення прав інтелектуальної власності в країнах ЄС (продовження статті). *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2016. С. 80–87. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Triv_2016_4_9 (дата звернення: 15.05.2020).
4. Шабаровський Б. Чому неможливо довести упущену вигоду? URL: http://jurliga.ligazakon.ua/blogs_article/760.htm (дата звернення: 15.05.2020).
5. Про затвердження порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей: постанова Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 р. № 116. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/116-96-%D0%BF> (дата звернення: 15.05.2020).

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ ШТУЧНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Масін Віктор Миколайович

Кандидат юридичних наук

Доцент кафедри цивільно-правових дисциплін

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Найда Данило Іванович

Здобувач кафедри цивільно-правових дисциплін

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

З метою вивчення досвіду правового регулювання створення та використання штучних земельних ділянок у зарубіжних країнах, для відповідного аналізу обрано країни з різними правовими системами. Такий підхід дозволить більш глибоко розглянути особливості створення штучних земельних ділянок у різних країнах.

Першим штучним островом вважається острів Дедзіма, створений в Японії у XXVII ст., який виконував функцію карантинної зони та місцем перебування іноземців. На сьогодні в Японії налічується значна кількість штучно утворених островів, така ситуація обумовлена насамперед нестачею території під житлову забудову. Цікавим є той факт, що для будівництва штучних островів використовують спресоване сміття, на території якого потім розміщують розважальні або спортивні споруди.

У місті Сеул (Південна Корея) створено перший штучний острів «Севіт». Острів має вигляд квітки та поділений на три частини штучних островів «Кавіт», «Чхевіт» та «Сольвіт» на річці Ханган. Вказані штучні території слугують місцем для проведення культурно-розважальних, спортивних заходів та є досить привабливими для туристичної й інвестиційної діяльності.

У найбільшому місті Об'єднаних Арабських Еміратів – Дубаї, розташовано п'ять штучних територій (три штучні острови пальми та два архіпелаги). Найбільший з них пальма «Дейра», будівництво якого було розпочато у 2004 році, слугує місцем проживання людей. Усі вказані штучні території є зоною громадської та житлової забудови, на яких розміщуються житлові будинки, готелі, торгові центри, розважальні парки, ресторани.

Штат Флоріда (США) має сім штучних територій, шість з яких використовуються для житлової забудови, а остання використовується,

як зона рекреації.

Одним з найбільших штучних островів у Європі вважається острів «Ейселог» у Нідерландах. Особливістю цього острова є те, що його будували не шляхом насипу ґрунту, а навпаки осушуючи ґрунт. Процес створення острова зайняв приблизно 30 років, а у 1950 році була заснована провінція Флеволанд, яка складалась із двох ділянок осушеної землі, розділених дамбами.

У СРСР перший штучний острів було створено у Каспійському морі в районі Махачкалі, до другої світової війни, на якому було розташовано пороховий склад. Штучний острів «Черепаша» в Азовському морі мав овальну форму та був побудований за наказом Петра I, як морська фортеця, проте згодом її було знищено.

З 2013 року реалізується масштабний проект будівництва «морського фасаду» у місті Санкт-Петербург (РФ), який передбачає розширення території, шляхом наміву Васильєвського острова у гирлі Неви, будівництво якого планується завершити до 2024 року. Ця територія створюється для функціонування бізнес-центру.

Аналізуючи зарубіжний досвід правового регулювання створення та використання штучних земельних ділянок, можна виділити окремо норми міжнародного законодавства. Так, Конвенція ООН з морського права 1982 року (далі – Конвенція) [1], ратифікована Україною у 1999 році, регламентує правові засади використання морського простору та ефективного використання та охорони морських ресурсів. Конвенція містить низку норм стосовно використання штучних островів, а не штучних земельних ділянок, що обумовлено правовідносинами, які виникають та діють при використанні морського простору, не торкаючись питань суверенного використання прибережних територій держав. Документ закріплює, що право зводити штучні земельні ділянки у відкритому морі мають всі держави, якщо їх зведення не порушує прав інших суб'єктів. Порядок зведення штучних територій на континентальному шельфі або у виключній економічній зоні встановлюється державами самостійно. При цьому повинні дотримуватися правила, викладені у статті 60 Конвенції [1, ст. 60].

Таким чином, у XX столітті відбувся істотний розвиток міжнародного морського права, включаючи ті його сфери, які регулюють юридичний статус штучних територій. Саме ці норми й становлять інтерес для дослідників такої правової категорії, як «штучно створені земельні ділянки» [2].

Конвенція ООН з морського права оперує поняттями: «штучний острів», «споруди», «конструкції», «платформи», проте не

надає дефініції вказаних понять. При цьому, у ст. 11 Конвенції, порти відокремлено від поняття штучний острів та прибережні установки, так зі змісту норми постійні портові споруди, які є складовою частиною системою порту розглядаються, як частина берегу [1, ст. 11].

Прибережні установки та штучні острови не вважаються постійними портовими спорудами. У даному випадку звертає на себе увагу й термін постійні портові споруди, отже цей документ, фактично, розподіляє споруди на дві категорії, постійні та тимчасові.

За змістом частини IV Конвенції штучні острови навіть не можуть увійти до складу архіпелагу, так як архіпелагом визнаються острови, що з'єднують їх води та інші природні утворення [1, ч. IV].

Цікавою є думка П. Хаанапел, який вважає, що: «На такі острова не поширюється національний суверенітет, але держави, що будують штучні острови або інші об'єкти у відкритому морі, мають виключну юрисдикцію над ними, це свого роду «квазі - суверенітет»» [3].

Отже, підсумовуючи наведене, слід визнати, що відсутність у Конвенції ООН з морського права дефініції поняття «штучний острів» утворює прогалину у правовому регулюванні створення та використання штучних територій на міжнародному рівні та є передумовою зловживань щодо використання штучно створених островів.

У Німеччині нормативна сфера створення штучних земельних ділянок регламентується водним законодавством. Як відзначає дослідниця у цій сфері Муравська М.Л., водне законодавство Німеччини має чітку вертикальну структуру, яка включає *acquis communautaire* (ВРД ЄС тощо), федеральне законодавство (*Federal Water Act*) та законодавство Земель (водні закони Земель). При цьому нормативно-правові акти нижчого рівня мають прийматися у відповідності до нормативно-правових актів вищого рівня [4, с.128]. Поняття штучно створеної земельної ділянки регламентується правовими нормами водного господарства й розуміється, як споруда яка створена з метою вироблення вітрової енергії чи енергії води, або будівельна або портова споруда, при цьому такі об'єкти можуть знаходити в будь якій формі власності передбаченої законодавством. Право власності на штучні земельні ділянки засновується на принципі права власності на єдиний об'єкт нерухомості.

Французький цивільний кодекс [5, ст. 556-563] дає можливість розглядати таку окрему підставу виникнення права власності, як намів та прирощення земельної ділянки до водного об'єкта, створення островів. Внаслідок таких дій кодекс визнає право власності за тієї

особою, з майном якої було здійснено таке прирощення. Схожу правову конструкцію має й Цивільний кодекс Квебеку, в ст. 948 цього кодифікованого акту, такий спосіб утворення об'єктів розуміється як «право прирощення». Проте слід звернути увагу, що на думку законодавця, в даних випадках в основному мова йде про «природне прирощення» земельних ділянок до території. У ст. 948 Цивільного кодексу Квебеку [6, ст. 948] вказано, що право прирощення може відбуватись й штучним шляхом, внаслідок діяльності людини, так із диспозиції норми, право власності на майно, дає право на те що це майно виробляє й на те з чим воно з'єднується природнім чи штучним шляхом, з моменту приєднання.

Цікавим є досвід Російської Федерації, де на законодавчому рівні було закріплено поняття штучної земельної ділянки, у федеральному законі «Про морські порти в Російській Федерації» від 08 листопада 2007 року [7, с. 142]. Законодавець чітко закріпив правовий статус штучно створеної земельної ділянки, яка порівнюється саме до земельної ділянки та не є спорудою, будівлею тощо. Закон також закріплює спосіб утворення такої ділянки, способом наміву, насипу та із застосуванням інших технологій (тобто утворюючи такий об'єкт без використання природного ресурсу – землі). Правознавці, розглядаючи штучну земельну ділянку, як правову категорію, характеризували її як частину штучної території, поняття якої включає в себе штучні острови та штучні земельні ділянки та є узагальненим розумінням й виступає в якості фундаментальної правової категорії «штучна територія» [8; 9].

Аналіз зарубіжного досвіду дозволяє зробити висновок, що у країнах Європи штучно створені земельні ділянки розглядаються переважно, як споруда та об'єкт містобудівного законодавства та водного права. На міжнародному рівні у Конвенції ООН з морського права використовуються поняття «штучний острів», «споруди», «конструкції», «платформи» та закріплено право прибережних держав зводити такі об'єкти, для розвідки й розробки відповідних природних ресурсів та створення зон особливої охорони. Проте у цьому міжнародному акті не розкривається поняття штучного острову та штучно створених територій.

У країнах пострадянського простору, штучно створені земельні ділянки розглядаються, як окрема правова категорія й входять до поняття «штучна територія» яка включає в себе штучні острови та штучно створені земельні ділянки. Такі об'єкти мають подвійний правовий статус природного та штучного об'єкту – «квазі - природний», це пов'язано із тим, що правове регулювання таких

земельних ділянок ґрунтується на засадах технічних та природоохоронних норм.

Література

1. Конвенція ООН з морського права 1982 року: Закон України Про ратифікацію Конвенції Організації Об'єднаних Націй з морського права 1982 року та Угоди про імплементацію Частини XI Конвенції Організації Об'єднаних Націй з морського права 1982 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_057 (дата звернення: 28.02.2020).
2. Гринь Е.А. Искусственные земельные участки в международном праве: конвенция ООН по морскому праву. *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2017. № 132(08). URL: <http://ej.kubagro.ru/2017/08/pdf/30.pdf> (дата звернення: 28.02.2020).
3. Acts of the Hague Conference. 1930. Vol. III. URL: <https://biblio-archive.unog.ch/Dateien/CouncilMSD/C-351-M-145-1930-VEN.pdf> (дата звернення: 28.02.2020).
4. Наконечний А.Б. Правовий режим штучно створених земельних ділянок в межах морських портів. *Економіко-правовий розвиток сучасної України*: матер. VI Всеукр. наук. конф. студ., аспір. та молодих вчених (м. Одеса, 11-12 листоп. 2016 р.) / за ред. д.е.н., проф. О.М. Кібік. Одеса: Фенікс, 2016. С. 126-128.
5. Французский гражданский кодекс / науч. ред. Д.Г. Лавров. Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2004. 368 с.
6. Гражданский кодекс Квебека (Code civil du Quebec Civil code of Quebec). Исследовательский центр частного права; Юридический факультет университета Макгилл; Институт сравнительного правоведения; Канадское агентство международного развития / науч. ред. О.М. Козырь, А.А. Маковская; пер. с англ. и фр. Г.Е. Авилова и др. Москва: Статут, 1999. 472 с.
7. Мишко А.М. Зарубіжний досвід реалізації ефективних механізмів розвитку морських портів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 17. С. 141-144.
8. Замышляев Д.В. К проблеме создания искусственных территорий. *Юрист*. 2008. URL: <http://w.pc-forums.ru/i1245.html> (дата звернення: 28.02.2020).
9. Гаврилюк Е.Д. Искусственная территория как правовая категория. *Юридический мир*. 2014. № 4. С. 58-60.

СЕГМЕНТНА ОЦІНКА СТАНУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Масленніков Євген Іванович

Доктор економічних наук, професор
Професор кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Урве Венесаар (Urve Venesaar)

Кандидат наук, професор
Таллінський технологічний університет
(Таллінн, Естонія)

У сучасній науковій літературі поняттям «сегментація» послуговуються доволі часто. В економічній літературі існує досить усталене визначення цього терміну: сегментація – поділ об'єкту, що вивчається, на окремі частини (сегменти), кожен з яких охоплює більш або менш однорідні групи [1].

Підприємство є складною системою. Це означає, що воно як система є не просто сумою складових (підсистем і елементів), а їх єдністю – взаємопов'язаним і взаємообумовленим цілим, що має в результаті взаємодії інші якості, ніж його складові. Елементи підсистеми, взаємодіючи в системі з іншими підсистемами і між собою, виступають інтегрованими факторами, що формують певні сприятливі або несприятливі умови і впливають на досягнення цілей підприємства.

Отже, підприємство є системою, що складається з підсистем (виробництво, збут, фінанси, маркетинг та інші), які в свою чергу мають ще ряд складових (виробництво включає елементи: потужність, обладнання, технології, постачання, організація виробництва, якість, підрозділи тощо).

Поділ системи на однорідні групування підсистем і елементів називають декомпозицією системи або сегментацією системи.

Сегментація системи залежить:

- від типу системи (машинобудівне підприємство, сільськогосподарське підприємство, переробне підприємство, сервісне підприємство і т. ін.);
- від мети діагностики (для формулювання місії і цілей підприємства, для оцінки ефективності функціонування, для оцінки конкурентоспроможності тощо);
- від методики аналізу тощо.

Загальні критерії сегментації підсистем:

- суттєвий вплив на цілі і кінцеві результати системи;
- відображення інтегрованого впливу своїх елементів;
- зв'язок із загальносистемними характеристиками, які мають вплив на досягнення цілей за допомогою усієї системи;
- необхідність створення підсистем за тими ознаками, що чітко проявляють функціональний зв'язок між підсистемами і системою в цілому;
- функції підсистеми реалізуються лише через взаємодію з іншими підсистемами і елементами.

Загальні критерії сегментації елементів:

- наявність структуро-творчих властивостей у підсистемі (наприклад, елемент «потужність підприємства» є складовою підсистеми «виробництво» і, в свою чергу, поділяється на елементи нижчого рівня: потужності основного виробництва, потужності допоміжного і обслуговуючих виробництв тощо);
- підпорядкування їх умовам функціонування підсистеми і зміна у процесі її розвитку або внаслідок управлінського впливу;
- конкретна форма існування визначається цілями системи і підсистеми, тобто її ознакою є структурна автономність;
- функція елемента реалізується виключно через взаємодію з іншими елементами та підсистемами;
- залежність взаємодії з іншими елементами і підсистемами від ступеня упорядкованості взаємозв'язків між ними.

Таким чином, щоб діагностувати підприємство, необхідно провести аналіз з урахуванням не лише стану елементів і підсистем, а й виявленням їх взаємозв'язків та інтегрованого впливу на можливості досягнення стратегічних цілей.

Єдність всіх процесів на підприємстві формує певну систему, тому його аналіз теж проводять системно – якщо сегменти аналізувати окремо, можна прийти до неправильних висновків.

Способів діагностики для проведення сегментної оцінки виділяють декілька (табл. 1).

Результатом сегментного аналізу підприємства має стати усвідомлення його стратегічних проблем і слабких сторін. Сильні сторони є базою підприємства для конкурентної боротьби, для розробки і реалізації стратегії – їх слід зміцнювати. Слабких же сторін потрібно рішуче позбуватись. Сильні і слабкі сторони виявляють при порівнянні з підприємствами-конкурентами. Але дані результати мають бути детальними та повністю розкривати суть проблематики. При цьому слід мати на увазі, що дані поняття не тотожні.

Таблиця 1

Способи діагностики підприємства

Цільовий аналіз	системний аналіз з точки зору цілей підприємства за допомогою побудованого «дерева цілей».
Функціональний аналіз	системний аналіз з точки зору виконуваних робіт, заходів, функцій за допомогою «дерева робіт (функцій)»
Функціонально-цільовий аналіз	системний аналіз одночасно як завдань (цілей), так і заходів (функцій) щодо їх виконання (досягнення) за допомогою побудованого змішаного графіка
Проблемний аналіз	системний аналіз з точки зору основних проблем, кожна з яких аналізується і подається в такій послідовності: проблема, цілі її розв'язання; функції, заходи, яких слід вжити для розв'язання проблеми даного рівня і одночасно для розв'язання проблеми вищого (пріоритетного) рівня на «дереві проблем»

Слабкі сторони підприємства означають невідповідність його внутрішнього середовища конкурентному середовищу. Тобто слабкість підприємства визначається в порівнянні з конкурентами. Стратегічні проблеми підприємства означають невідповідність між його цілями і дійсним станом справ в усіх сферах, включаючи і слабкі сторони. Тобто поняття «стратегічні проблеми» значно ширше ніж «слабкі сторони».

Основні варіанти сегментації підприємства при аналізі наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Типи сегментації підприємства

Сегментація з точки зору об'єкта управління відповідно до виробничого процесу підприємства	за рівнями в організаційній структурі підприємства (об'єднання - завод - цех - дільниця - бригада - робоче місце); за ресурсами (земля, основні засоби, оборотні засоби, трудовий потенціал, енергія тощо); за етапами виробничого циклу (заготівлі і постачання - виробництво - складування - реалізація); за типом виробництва (масове - серійне - індивідуальне); за етапами життєвого циклу товару (розробка і вихід на ринок - розвиток - зрілість - насичення і спад); за етапами життєвого циклу підрозділів підприємства (створення - ріст - розширення - зрілість - спад - реорганізація або стабілізація чи банкрутство); за варіантами заходів по досягненню цілей підприємства (зниження витрат по статтях, зростання якості і т.д.); за послідовністю заходів по досягненню цілей (закладення якісних характеристик при проектуванні - формування якості в процесі виробництва - підвищення якості засобами пакування тощо).
--	--

Сегментація з точки зору суб'єкта управління	відповідно до етапів циклу управління: визначення цілей управління; проектування чи нормування; планування; організація виконання; стимулювання; облік; звітність; контроль; аналіз; регулювання;
Сегментація відповідно до етапів економічного циклу	встановлення відхилень від нормативних показників; удосконалення нормативних показників; коректування виробництва; відповідно до рівнів суб'єктів управління: виробничо-диспетчерський відділ об'єднання; виробничо-диспетчерський відділ заводу; виробничо-диспетчерський відділ цеху тощо.

Отже, аналіз підприємства передбачає поряд з виявленням слабких сторін діагностику стратегічних проблем в цілому, встановлення їх причин і можливостей розв'язання та побудову стратегії фінансової стійкості, що зможе гарантувати розвиток підприємства.

Література

1. Побережец О.В., Масленников Е.И. Структура методологии управления текущей ликвидностью предприятия. *Науковий вісник – Одеський державний економічний університет*. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. 2009. № 19(97). С. 37-42.
2. Масленников Є.І., Радченко О.П. Категорія ліквідності у системі оцінки життєздатності суб'єкта господарювання. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*. 2011. № 18(1). С. 204-210.
3. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.02.2020).
4. Масленников Є.І. Економічна характеристика методів оцінки ліквідності балансу на підприємствах машинобудування та металообробки. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 1(2). С. 59-64.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Мельник Юрій Миколайович

Доктор економічних наук, доцент

Директор Навчально-наукового інституту прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейштейна

Одеська національна академія харчових технологій

(Одеса, Україна)

Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності є сукупністю визначених інструментів, що компанії використовують у своїй фінансовій діяльності на міжнародних ринках. Серед цих інструментів – фінансове планування фінансових потоків, купівля і продаж валют для обслуговування різноманітних операцій, купівля і продаж акцій та інших цінних паперів на міжнародних фінансових ринках, оперування власними цінними паперами на закордонних ринках, управління валютними ризиками та ін. [1].

Фінансовий менеджмент у сфері зовнішньоекономічної діяльності формується на стику двох секторів міжнародного бізнесу. З одного боку, його основою виступає система управління транснаціональними компаніями (менеджмент зовнішньоекономічної діяльності), оскільки фінанси ТНК є лише частиною всієї компанії, куди входять операційна діяльність, маркетинг, дослідження і розробка, персонал. Тому управління фінансовими потоками міжнародної компанії впливає із загально-корпоративного планування, організаційної структури, керівництва та ін.

З іншого боку, фінансові ресурси ТНК та її грошові потоки є складовою міжнародних фінансових ринків. У зв'язку з цим управління грошовими потоками ТНК залежить від загальної системи

міжнародних фінансів, ланками якого є не тільки інші ТНК, але й держави, фізичні особи, міжнародні організації, валюти різноманітних країн. Отже, управління фінансовими потоками ТНК залежить від міжнародних фінансів.

До факторів зовнішнього середовища, що впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств, можна віднести такі [2]:

- Розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу. Це стосується, насамперед, ліквідації торговельних бар'єрів, створення нових та розвиток існуючих економічних інтеграційних угруповань;

- Зміна впливу факторів часу та простору. ЗЕД, як правило, пов'язана із подоланням великих відстань. Високі темпи технічного прогресу в галузі комунікацій та транспорту дають можливість значною мірою економити час і кошти, які витрачають на передавання інформації, транспортування товарів, переміщення людей;

- Зміна конкуренції в світовому господарстві. У зв'язку із зростанням конкуренції на світовому ринку, розвитком системи комунікацій, інформації, транспорту, лібералізацією торгівлі підприємства відчувають все більший вплив міжнародних ринків. На світових ринках;

- Недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках;

- Недостатні знання світової практики та відносно відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД.

В той же час існує низка обставин, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства. До них слід віднести такі:

- підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;

- державна підтримка підприємства деякою мірою має декларативний характер;

- різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;

- нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури.

У сучасному економічному світі жодна компанія, жодний інвестор не може собі дозволити ігнорувати основні концепції міжнародних фінансів. На конкурентне положення окремих суб'єктів бізнесу, незалежно від того, чи займаються вони міжнародною діяльністю чи ні, можуть вплинути і зміни обмінних курсів, і

різноманітні темпи інфляції, і різниця в процентних ставках.

Для компаній, що працюють на міжнародному ринку, прийняття відповідних рішень у цій сфері утруднюється ще й національними відмінностями в банківських правилах і торгових нормативних актах, засобах регулювання ринку і ступенем політичної стабільності в країні їхньої діяльності.

У наші дні інвестори, якщо вони прагнуть збільшити прибутки від своїх вкладень і зменшити ризики, теж повинні уявляти, як впливає значення обмінних валютних курсів на їхні інвестиції. Тому вивчення законів міжнародних фінансів є необхідною складовою навчання в сучасному бізнесі.

У такому випадку менеджеру, безумовно, будуть потрібні глибокі знання у сфері міжнародних фінансів.

По-перше, йому необхідно з'ясувати, які чинники, що належать до можливого інвестування, впливають на політичні і кредитні ризики. Які податкові закони в Україні? Як вони можуть змінитися за інвестиційний період? Обрання нового парламенту в Україні нерідко призводить до істотних корекцій валютного й інвестиційного законодавства. Яка можливість виникнення хаосу, введення військового стану і прояву рис, характерних для нестабільної ситуації в країні, куди планується інвестування? Чи існують обмеження на експорт та імпорт, наскільки імовірно, що існуючий сьогодні стан не зміниться в майбутньому? По-друге, нашому гіпотетичному менеджеру необхідно проаналізувати потенційний валютний ризик, що можливий для компанії за цих умов. Який обмінний курс конвертації гривні в долари? Які обмінні курси між українською валютою і валютами інших європейських країн, куди завод зможе експортувати свою продукцію? Які прогнози стосовно ставок валютних курсів у майбутньому? Які фінансові інструменти і прийоми доступні для хеджування зазначених валютних ризиків? Потретьє, менеджеру потрібно вивчити процентні ставки і темпи інфляції у всіх країнах, що мають відношення до даного проекту. В яких країнах варто отримувати фінансування? Скільки коштів одержати за рахунок позик, а скільки – за рахунок акціонерного капіталу? Який термін повернення позичкових коштів найбільш прийнятний? Чи необхідно компанії одержувати позику в єрвалюті? На яку величину зростуть операційні витрати? Чи збільшаться ціни конкурентів тією ж мірою і як швидко? [2].

Вищезазначене дозволяє зробити висновок про те, що цілі фінансового менеджменту у сфері ЗЕД залишаються старими: ми хочемо, щоб наші активи коштували більше, ніж ми за них заплатили, і

щоб при цьому ми сплачували за них за допомогою випуску зобов'язань менше, ніж вони коштують насправді. Застосування таких критеріїв до міжнародного бізнесу пов'язане з низкою додаткових проблем.

Література

1. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 4 / за ред. д.е.н., доц. Волошук Л.О., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Коваленко О.М., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 634 с.

ПРОТИСТОЯННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ШОКАМ: ПРИКЛАД АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Ненно Ірина Михайлівна

Доктор економічних наук, доцент

Професор кафедри менеджменту та інновацій

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Грінченко Юрій Леонідович

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри маркетингу та бізнес – адміністрування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Пандемія коронавірусу COVID-19 вже спричинила значні економічні втрати як для компаній, так і для громадян по всьому світу. Раптовий та потужний економічний шок змусив уряди всіх країн терміново розробляти програми з підтримки національної економіки загалом та окремі галузі. В Європейському Союзі діють суворі обмеження щодо державного фінансування приватного сектору. Але в умовах глибокої кризи, уряди та компанії шукають інструменти для підтримки постраждалих галузей, що відповідають правилам ЄС. Ці правила розглядають державну допомогу як будь-яку перевагу, вибірково надану державою певному підприємству державою за рахунок державних ресурсів, включаючи дотації, субсидії, позики на пільгових умовах, державні гарантії чи податкові пільги [1, с. 19].

Хоча державна допомога, як правило, заборонена, передбачено кілька винятків, які дозволяють урядам надавати допомогу компаніям, які стикаються з фінансовими труднощами внаслідок кризи, викликану пандемією COVID-19.

Авіаційна галузь вважається однією з найбільш постраждалих секторів внаслідок поширення пандемії COVID-19. Спалах інфекції спричинив катастрофічні наслідки для туризму та авіаційних перевезень. Авіаційна криза опинилась у найглибшій кризі з часів терористичних атак 11 вересня [3]. Країни по всьому світу вдаються до встановлення національних обмежень та забороняють подорожі для боротьби з поширенням COVID-19. Зважаючи на погіршення ситуації, національні уряди та інститути ЄС розпочали роботу над необхідними заходами, щоб допомогти повітряним операторам у вирішенні далекосяжних наслідків пандемії на авіаційну галузь. Маргрет Вестагер, виконавчий віце-президент та комісар з питань конкуренції ЄС оголосила про розроблення керівних принципів для всього Європейського Союзу щодо заходів секторальної підтримки в найкоротші терміни. Відповідно до законодавства ЄС, держави можуть приймати заходи допомоги для відшкодування збитків виключно внаслідок надзвичайних подій. У зв'язку з цим 13 березня 2020 року Європейська комісія ухвалила європейську скоординовану відповідь на протидію соціально-економічному впливу спалаху COVID-19. Комісія оголосила, що нинішня руйнівна ситуація вважається надзвичайною та непередбачуваною подією і, таким чином, кваліфікується як така виняткова подія. Зокрема, стаття 107 (2) (b) ДФЕС дає змогу державам відшкодувати збитки, завдані безпосередньо в надзвичайних ситуаціях, тоді як стаття 107 (3) (b) ДФЕС також дозволяє Комісії затвердити додаткові національні заходи підтримки для усунення серйозних заворушень до економіки держави. Насправді Комісія вже затвердила (протягом 24 годин після отримання повідомлення від уряду Данії) схему допомоги на суму 12 мільйонів євро для відшкодування датським перевізникам збитків, понесених через скасування рейсів внаслідок COVID-19 [2].

Правила про державну допомогу ЄС дозволяють державам вживати швидких та ефективних дій для підтримки громадян та компаній у надзвичайних випадках. Європейська комісія як реакцію на пандемію погоджує швидку відповідь з боку фіскальних політики держав, зокрема у вигляді субсидіювання заробітної плати, відтермінування чи припинення сплати податків на корпоративний прибуток або податку на додану вартість чи соціальних внесків. Держави можуть також надавати фінансову підтримку споживачам за

скасовані послуги або квитки, які не відшкодовуються зацікавленими операторами, але, що ще важливіше, правила державної допомоги ЄС дозволяють державам допомагати компаніям справлятися з дефіцитом ліквідності та невідкладною фінансовою допомогою для компенсації збитків через виняткову подію - пандемію COVID-19.

Деякі уряди вже розпочали переговори з авіакомпаніями щодо можливих пакетів державної допомоги, оскільки авіаційні оператори почали звертатися до них з проханням про фінансову допомогу в екстреній державній підтримці, оскільки криза продовжує охоплювати авіаційну галузь. Список урядів, які готують таку фінансову допомогу у вигляді виплати пакетів платежів через кредитні засоби або збільшення частки акцій для підтримки своїх національних авіакомпаній, поповнюється. Наприклад, уряд Нідерландів та Франції вже висловив намір фінансово допомогти Air France-KLM Group, визнаючи важливу роль авіакомпанії в економіці держав [4]. За ними про подібний пакет на 9 мільярдів євро на підтримку Lufthansa оголосив уряд ФРН.

Очевидно, що майбутнє авіаційної галузі після цієї кризи не може бути гарантоване без державної допомоги, і це визнали гравці галузі у всьому світі. Внаслідок тривалого характеру кризи та її значного фінансового впливу можна зробити висновок, що фінансова державна допомога може бути одним з єдиних життєздатних варіантів утримати численні авіаперевізники, що примушують себе рухатись у ці неспокійні економічні часи.

Література

1. Gudmundsson S.V. European Air Transport Regulation: Achievements and Future Challenges. URL: <https://ssrn.com/abstract=2621815> (дата звернення: 14.04.2020).
2. European Commission. Commission proposes measures to ease impact of the COVID-19 outbreak on the aviation industry and the environment. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_20_431 (дата звернення: 15.05.2020).
3. IATA. Europe - Urgent Emergency Support Requested for Airlines URL: <https://www.iata.org/en/pressroom/pr/2020-03-19-02/> (дата звернення: 11.05.2020).
4. The Capitals Special Edition: Europe's airlines try to ride out COVID-19 turbulence URL: <https://www.euractiv.com/section/politics/news/the-capitals-special->

ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Побережець Ольга Валеріївна

Доктор економічних наук, професор
Професор кафедри обліку та оподаткування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Буслава Ганна Володимирівна

Старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Розвиток сучасних соціально-економічних процесів потребує формування відповідних механізмів державного регулювання, які повинні включати адаптивні інструменти забезпечення фінансової збалансованості в країні. Ефективне функціонування органів фінансового контролю уможливорює реалізацію стратегічних напрямків державної політики в умовах трансформації та економічних криз. При цьому гармонійне поєднання нормативних важелів та діяльності певних інституцій в сфері фінансового контролю впливає на загальний результат державного регулювання та значно підвищує шанси національної економіки на стабілізацію та розвиток.

Системним проблемам фінансового контролю в Україні присвячені роботи таких вітчизняних вчених, як В. Бортняк, Л. Будник, І. Голяш, С. Дейнеко, Д. Долбнева, Ю. Ісаченко, Т. Костенко, А. Любенко, Л. Михальчишина, В. Піхоцький, С. Романів, Р. Рудницька, І. Стефанюк, А. Хмельков, І. Чугунов та інші. Але не зважаючи на достатню кількість праць, питання удосконалення організації фінансового обліку в умовах розвитку соціально-економічних процесів залишаються не вирішеними.

Зазначимо, що державний фінансовий контроль виступає пріоритетним сегментом в сучасній системі державного регулювання національної економіки, враховуючи спрямованість на раціональність використання фінансових ресурсів та забезпечення законності дій та операцій. Трансформація сучасних соціально-економічних процесів вимагає від системи фінансового контролю застосування інноваційних

підходів та методів, які повинні відповідати принципам перманентності, адаптивності, комплексності та селективності.

На думку науковців державний фінансовий контроль – це різновид фінансового контролю; публічний, регламентований спеціальними нормативно-правовими актами вид діяльності, що здійснюється органами державної влади, а також спеціалізованими державними та суспільними органами фінансового контролю, спрямований на встановлення фактичного стану справ на підконтрольному об'єкті щодо забезпечення законності, результативності, ефективності та економічності управління публічними фінансовими ресурсами й на усунення фінансових правопорушень і прийняття управлінських рішень у сфері публічної фінансово-економічної діяльності найбільш ефективним способом [1].

Функціонування ефективної системи фінансового контролю є важливим інструментом державного регулювання, який повинен віддзеркалювати стан суспільних відносин, а також рівень довіри до відповідних інституцій, що в свою чергу, суттєво впливає на формування сприятливого інвестиційного клімату в умовах міжнародної інтеграції.

Головними завданнями органів державного фінансового контролю є: здійснення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності у міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Негативним явищем в системі державного фінансового контролю є регулярні зміни кадрового складу та реструктуризація окремих контрольних органів, які повинні здійснювати постійний моніторинг за господарською діяльністю суб'єктів. В умовах впровадження сучасних інформаційних технологій висока швидкість руху даних дає можливість прийняття своєчасних й ефективних рішень, які пов'язані із виявленням порушень, їх усуненням та проведенням профілактичних дій. Збереження фінансових ресурсів за допомогою перманентної діагностики та контролю є сучасним

методом державного регулювання.

Підкреслимо, що діюча система державного фінансового контролю складається з окремих видів, методів, форм та суб'єктів. При цьому кожен сегмент даної системи, незважаючи на певні недоліки, взаємодіє між собою, забезпечуючи виконання поставлених цілей та завдань. До системи державного фінансового контролю входять: загальнодержавні та спеціальні органи контролю, діяльність яких регулюється чинним законодавством.

Відповідно до стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017 – 2021 рр. у частині щодо зовнішнього фінансового контролю, визначено посилення ролі та ефективності роботи Рахункової Палати, як дієвого незалежного контролю за ефективністю використання державних коштів [2].

Серед базових завдань зазначеної стратегії виділяють побудову сучасної та ефективної системи управління державними фінансами, яка характеризується адаптивними цілями розвитку та ключовими індикаторами ефективності, а також розподіл бюджетних ресурсів згідно пріоритетів розвитку у середньостроковій перспективі, враховуючи факторне середовище та використовуючи світовий досвід.

Підкреслимо, що концентрація уваги на підвищенні професійних здібностей суб'єктів державного фінансового контролю суттєво вплине на якість виконання поставлених завдань. Суттєвим недоліком функціонування сучасної системи фінансового контролю є дублювання окремими інституціями певних обов'язків, що підтверджує низький рівень збалансованості завдань та результатів.

Динамічні зміни у розвитку державного сектору національної економіки, які супроводжуються вимогою жорсткої конкуренції на світовому ринку, необхідність раціонального використання фінансових ресурсів повинні спонукати органи державної влади до перегляду ставлення до системного контролю. Існуючі проблеми державного управління обумовили інституціональну розбалансованість фінансового контролю. За останні роки стан фінансово-бюджетної дисципліни істотно погіршився, що загрожує національній безпеці України у фінансовій сфері.

Таким чином, усунення певних недоліків сучасної системи державного фінансового контролю уможливить оптимізацію процесу реалізації концепції превентивного контролю на основі імплементації, що дасть можливість досягнути нової якості функціонування системи на всіх рівнях. Крім того, оптимізація процесу контролю за допомогою впровадження сучасних технологій призведе до зниженню витрат та підвищенню ефективності контрольних дій з подальшою

профілактикою порушень та зловживань.

Література

1. Обушна Н.І. Модернізація системи державного фінансового контролю в Україні в контексті утвердження парадигми публічного аудиту. *Вісник НАДУ при Президентові України. Серія «Державне управління»*. Вип. 4. 2016. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/62/files/3df85fce-3a1b-4982-8702-8b40b954e902.pdf> (дата звернення: 15.05.2020).
2. Труш І.Є. Державний фінансовий контроль в умовах економічних трансформацій. *Причорноморські економічні студії*. Вип. 14. 2017. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/14_2017/31.pdf (дата звернення: 15.05.2020).

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Радченко Олександр Петрович

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри менеджменту та інновацій

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Аналіз впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на розвиток національних економік та окремих їх секторів є предметом жвавої дискусії і, як наслідок, численних досліджень антагонічного характеру. Біполярність їх поглядів викликана, насамперед, наслідками, які несе в собі процес глобалізації для різних країн світу. Отже, вплив глобалізаційних чинників залежить від рівня економічного розвитку країни, її інтегрованості у світовий економічний та соціальний простір, ефективності державного управління, наявності природних та набутих конкурентних переваг, адаптивністю до впливу зовнішніх та внутрішніх чинників тощо.

Різні погляди на процес глобалізації та інтеграції світової соціально-економічної складової викликають постійні суперечки щодо можливих наслідків та перспектив розвитку, долучаючи до дискусії науковців та міжнародних фахівців із світовим визнанням.

Більшість науковців бачать глобалізацію, як своєрідну інтеграцію ринків, технологій та держав, з метою більшої мобільності

ресурсів і як результат, здешевлення економічних процесів. В своїх висловлюваннях, він концентрував увагу на системності глобалізаційних процесів з чіткими правилами регуляції та дерегуляції національних економік країн світу.

В.М. Лукашевич, у своїй праці «Глобалістика» звертає увагу на те, що глобалізація це не взаємодія окремого сегменту, будь-то економічного чи соціального, а це процес консолідації націй, через взаємодію економічних, соціальних, культурних, просвітницьких систем, тобто універсалізація всіх систем без виключення [1].

Відомий іспанський соціолог М. Кастелс в своїх працях значну увагу приділяє технологічним та інформаційним процесам у поглибленні глобалізації світового простору. На його думку, глобалізація це перетворення світової економіки з автономної в глобальну, з елементами розвитку капіталістичного виробництва [2, с. 354].

Загалом, глобалізація, як явище, відкриває необмежені можливості розвитку світової економіки в цілому, але процес цей відбувається не рівномірно і має різний вплив на окремі галузі.

Так, розглядаючи питання впливу процесу глобалізації на аграрний сектор слід відзначити, що до позитивних моментів цього процесу можна віднести:

- підвищення конкуренції, як основного елемента рушійної сили розвитку національної економіки;
- розповсюдження науково-технічних та технологічних нововведень в процес виробництва, зберігання, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції;
- зниження торгівельних бар'єрів призводить до практично необмеженої диверсифікації ринків збуту аграрної продукції, що позитивно позначається на рівні доходності аграрних підприємств та відкриває нові можливості їх розширення та розвитку;
- вільний рух капіталів призводить до надходження інвестиційних ресурсів у аграрний сектор національної економіки.

Загалом, концепція розвитку аграрного сектору, в контексті посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, має передбачати створення таких умов, при яких буде забезпечено продовольча незалежність країни, при оптимальній та обґрунтованій її інтеграції у світовий економічний простір.

Під впливом інтенсивного розвитку світових глобалізаційних та інтеграційних процесів, стає очевидним, що сучасна структура національного аграрного сектору економіки деформована та має деградаційні ознаки. Переважна частина готової продукції

представлена сировиною з низькою доданою вартістю, що забезпечує їй місце лише на найнижчих щаблях світового господарства. Відповідно, важливим напрямом структурної перебудови аграрної сфери має стати зміна пропорцій між виробництвом сировинних і споживчих товарів, а також – і сферою послуг. Запорукою цього може бути широке впровадження інноваційних технологій, сучасних систем ефективного управління, вдосконалення технологічних процесів тощо.

Література

1. Лукашевич В.М. Глобалістика: навч. посіб.: вид. 2-ге, доповн. та випр. Львів: Новий Світ-2000, 2005. 440 с.
2. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В. Колосова. Москва: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 486 с.
3. Глобальний рейтинг конкурентоспроможності - 2018: як покращити позиції, незважаючи на падіння. URL: <http://case-ukraine.com.ua/news/globalnij-rejting-konkurentospromozhnosti-2018-yak-pokrashhiti-pozitsiyi-nezvazh> (дата звернення: 05.05.2020).

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Савастєєва Оксана Миколаївна

Кандидат економічних наук, доцент

Доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Фундамент фінансової безпеки будь – якої держави як надзвичайно складної та багаторівневої системи створює бюджетна безпека. Зазначене пояснює той факт, що серед сукупності інструментів фінансового регулювання макроекономічного розвитку, що є у розпорядженні держави, найбільш затребуваними є бюджетні інструменти, за допомогою яких вирішуються завдання щодо досягнення стратегічних орієнтирів соціально – економічної політики. Бюджетна безпека характеризує такий стан бюджетної системи, за допомогою якого відбувається процес збалансування дохідної та видаткової частин державного та місцевих бюджетів, що є підґрунтям високого рівня платоспроможності та фінансової стійкості держави. До найбільш суттєвих загроз, які спричиняють негативний вплив на

рівень бюджетної безпеки держави, відносяться неефективність фіскально – бюджетних відносин та системи державного фінансового контролю, досить великі масштаби ухилення від оподаткування господарськими суб'єктами, несвоєчасність прийняття бюджету тощо. З метою здійснення аналізу рівня бюджетної безпеки Міністерством економічного розвитку і торгівлі були розроблені Методичні рекомендації оцінювання рівня бюджетної безпеки як головного елемента фінансової безпеки країни відповідно до чотирьох основних індикаторів [1].

Отже, головні показники бюджетної безпеки наступні:

1. Індикатор. Відношення дефіциту / профіциту державного бюджету до ВВП, %. Формула розрахунку: дефіцит державного бюджету, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100.
2. Індикатор. Дефіцит / профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, %. Формула розрахунку: (дефіцит сектору загальнодержавного управління, млн. грн. – дефіцит зведеного бюджету, млн. грн.) / ВВП x 100.
3. Індикатор. Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %. Формула розрахунку: доходи зведеного бюджету, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100.
4. Індикатор. Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %. Формула розрахунку: (обслуговування державного боргу, млн. грн. + погашення державного боргу, млн. грн.) / доходи державного бюджету, млн. грн. x 100.

Зведені характеристичні значення індикаторів стану бюджетної безпеки, а також діапазон значень представлені в табл. 1.

Діапазон характеристичних значень індикаторів вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100%) та включає п'ять інтервалів. Розрахунок індикаторів на підставі вихідних значень за 2015 – 2019 рр. та віднесення отриманих показників до визначених частин діапазонних значень в залежності від рівня безпеки представлено в табл. 2.

Так, аналіз індикатору за 2015 – 2019 рр. доводить існування протягом аналізованого періоду позитивної тенденції. Щодо другого індикатору, то оптимальне значення даного індикатору дорівнює нулю, а перевищення позначки у - 3% свідчить щодо критичного стану показника. За визначений період значення цього індикатору знаходиться в межах задовільного значення та свідчить про відносно виважений характер здійснюваної бюджетної політики в секторі загальнодержавного управління.

Таблиця 1

Зведені характеристичні значення індикаторів стану бюджетної безпеки та діапазон їх значень

Вид індикатора	Y_0 (0)	Y_0 (0,2)	Y_0 (0,4)	Y_0 (0,6)	Y_0 (0,8)	Y_0 (1)	Значення вагового коефіцієнту
дестимулятор	<-6	≤-5...-6	≤-4...-5	≤-3...-4	≤-2...-3	>-2	0,2671
стимулятор	>10	≥8...10	≥6...8	≥5...6	≥3...5	0	
дестимулятор	>5	≥3...5	≥2...3	≥1...2	≥0...1	0	0,2482
стимулятор	<-3	≤-2...-3	<-1...-2	≤-1	≤-1	0	
дестимулятор	>37	<35...37	<33...35	<30...33	<30...28	<28	0,2203
стимулятор	<18	>18...20	>19...20	>20...23	>23...25	>25	
дестимулятор	>16	≥13...16	≥10...13	≥7...10	≥6...7	<6	0,2644

Джерело: складено автором на основі [1]

Таблиця 2

Індикатори та віднесення отриманих показників до визначених частин діапазонних значень в залежності від рівня безпеки

Роки	2015	2016	2017	2018	2019
	-2,28%	-2,94%	-1,60%	-1,66%	-1,96%
	-0,11%	0,13%	0,27%	-0,21%	0
	32,94%	32,84%	34,09%	33,28%	32,45%
	93,7%	33,6%	59,7%	37,7%	46,5%
Y_0	величина індикатора, яка характеризується як абсолютно небезпечний рівень				
	величина індикатора, яка характеризується як критичний рівень безпеки				
	величина індикатора, яка характеризується як небезпечний рівень безпеки				
	величина індикатора, яка характеризується як незадовільний рівень безпеки				
	величина індикатора, яка характеризується як задовільний рівень безпеки				
	величина індикатора, яка характеризується як оптимальний рівень безпеки				

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

Індикатор в 2017 та 2018 роках характеризувався небезпечним значенням, а в 2019 році у зв'язку зі зменшенням на 0,83 в.п. взагалі є незадовільним. Найбільшу стурбованість викликають результати аналізу відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету (індикатор). Так, протягом аналізованого періоду питома вага

боргових зобов'язань у доходах державного бюджету України складає дуже велику частину. Така тенденція пояснюється, перш за все, високою ризикованістю обслуговування боргових зобов'язань перед зовнішніми кредиторами, не виваженою політикою щодо рефінансування сум заборгованостей минулих бюджетних років та негативним впливом боргових зобов'язань на стан державних фінансів.

Отже, результати попередніх досліджень [5] та здійснений аналіз доводить, що в сукупності усіх показників бюджетної безпеки, досліджених впродовж останніх п'яти років, індикатор «Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету» становить найбільш значущу бюджетну загрозу, а значить, вже найближчим часом достатній рівень фінансової безпеки нашої держави може опинитися під сумнівом. Це свідчить про те, що в умовах сьогодення серед усіх напрямів бюджетної політики пріоритетним є вектор, що спрямований на прийняття ефективних управлінських рішень в сфері обслуговування та погашення суверенних боргів.

Література

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/218014__218079 (дата звернення: 01.06.2020).
2. Міністерство фінансів України: офіційний сайт. URL: <https://minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 01.06.2020)
3. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.06.2020)
4. Державна казначейська служба України: офіційний сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 01.06.2020)
5. Мельник В.М., Савастєєва О.М. Бюджетна політика в системі фінансової безпеки держави. *Науковий вісник Національної Академії статистики, обліку та аудиту: щоквартальний збірник наукових праць*. 2020. № 1-2. С. 73 - 81.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, ЗНАЧЕННЯ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сафонов Юрій Миколайович

Доктор економічних наук, професор

Заступник директора Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти»

Міністерства освіти і науки України

(Київ, Україна)

Христос Калантарідіс (Christos Kalantaridis)

Доктор наук, професор

Школа менеджменту, Бредфордський університет (Бредфорд, Великобританія)

Трансформація економічної системи, що породила в Україні нові умови господарювання, викликає необхідність переосмислення теоретичних і методичних підходів до управління підприємствами, в тому числі до однієї із важливих його складових - бухгалтерського обліку і, передусім, обліку фінансових результатів діяльності. Успіх діяльності та навіть питання подальшого існування господарюючих суб'єктів безпосередньо залежать від отриманих результатів. Саме тому важливо оперативно обліковувати і аналізувати фінансові результати діяльності підприємства з метою їх максимізації. Для вирішення теоретичних і організаційно-методичних питань обліку доходів і фінансових результатів діяльності необхідно з нових позицій розкрити сутність і зміст цих понять. Все це дозволить розробити науково обґрунтовану систему обліку фінансових результатів діяльності, визначити основні напрями і методи їх аналізу.

Початковим моментом нашого дослідження є визначення економічного змісту поняття “прибуток”. Відомо, що жодне економічне поняття не використовується в такому широкому значенні, як “прибуток”. В економічній теорії в різні періоди розвитку країни категорія прибутку була об'єктом глибокого вивчення економічної науки. Однак до теперішнього часу в економічній літературі не існує єдиної думки про сутність даної категорії, особливо багато дискусій ведеться щодо визначення поняття “прибуток”, його походженні та функціях.

Тривалий час в нашій країні вважалося, що найбільш правдиве і єдине правильне тлумачення даного питання було викладене класиками марксизму. Першими, хто дав визначення поняття прибутку

були меркантилісти, які вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, в зовнішній торгівлі, в результаті продажу товарів за більш високою ціною. Фізіократи вважали, що прибуток створюється тільки в сільському господарстві, де вплив сил природи призводить до перевищення споживчих вартостей над витратами виробництва. А. Сміт і Д. Рікардо обґрунтували ідею створення доданої вартості в галузях матеріального виробництва.

В економічній системі поняття прибутку існує з причини існування товарно-грошових відносин, появою і розвитку інституту власності, особливо приватної. Перші визначення поняття прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві.

Це добре зрозуміли ще засновники класичної школи А. Сміт, Дж. Ст. Мілль, які брали до уваги історичний і юридичний факт володіння тим чи іншим капітальним майном, землею або капіталом (засобами виробництва, матеріалами, коштами) як основу вирішення питання про походження прибутку.

Рікардо Д. виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком. «Яка частина продукту сплачується у формі заробітної плати – питання надзвичайно важливе для визначення прибутку. Останній буде високий або низький у тій самій пропорції, в якій буде низькою чи високою заробітна плата», – писав він [1].

Сміт А. і Рікардо Д. відокремили поняття прибутку в особливу економічну категорію, яку досліджували в тісному зв'язку із процесом накопичення капіталу, із факторами зростання суспільного багатства.

У різні часи А. Сміт трактував прибуток як:

- закономірний результат продуктивності капіталу;
- винагороду капіталіста за його діяльність і ризик;
- вирахування з частини неоплаченої праці найманого робітника. З цього приводу він, наголошував: «господар отримує частку продукту їх праці, чи частку вартості, яку праця додає до предметів, що нею обробляється; ця доля і складає прибуток господаря» [1].

Пояснення джерел виникнення прибутку, яке зробив А. Сміт, набуло розвитку в різноманітних подальших теоріях прибутку.

У працях відомих теоретиків того часу панували і такі варіанти трактування прибутку, як винагороди за збереження капіталу

(теорія стриманості), страхової премії за ризик, а також сприйняття прибутку як результату виявлення законів мінового процесу і вартості, що виникає завдяки зростанню капіталу з часом. Позиція вчених щодо джерел виникнення прибутку формувалась здебільшого залежно від їх поглядів на закони виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Прибуток за К. Марксом – це перетворена форма доданої вартості, результат співвідношення між необхідним і додатковим робочим часом.

Спираючись на досягнення класичної школи, під впливом теорії продуктивності капіталу, а також концепції граничної корисності на рубежі ХІХ - ХХ століть формувалась неокласична теорія прибутку. Вона мала подвійне тлумачення. З одного боку, Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас вважали, що прибуток – це винагорода, ціна окремого фактору виробництва – капіталу, не враховуючи винагороди за всі інші фактори - землю, працю. З другого боку, прибуток розглядався як комплексний дохід підприємця від усіх факторів виробництва [2].

Найбільш загальний підхід до визначення прибутку ми знаходимо у Дж. Кейнса, який виходив з того, що капітал, по суті, – актив, і “про капітал краще говорити, що він приносить протягом періоду його існування вигоду понад його первісної вартості” [2]. Ця вигода і є прибуток. Однак кому необхідний прибуток: бухгалтеру або його роботодавцям, яка його структура і як він визначається – це проблема проблем.

Так, в економічній науці ХХ ст. можна виділити основні теорії:

- виробничого капіталу (прибуток – це результат капіталу як обов’язкового фактора будь-якого виробництва);
- утримання, де прибуток – винагорода капіталіста за відстрочення особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво коштів;
- прибутку як трудового доходу від підприємницької діяльності у всіх її видах;
- прибутку як результату існування монополії.

Загальною ознакою вказаних теорій є визнання джерелом прибутку творчої діяльності підприємця. В умовах колишнього СРСР, коли визначені планом контрольні цифри й індивідуальні економічні нормативи тривалий час практично не змінювалися, прибуток визначався як похідний показник від інших планових величин. Він дорівнював різниці між плановим обсягом продукції, що реалізувалась в оптових цінах підприємства, та її собівартістю. Виконання

директивних планових показників, у тому числі за величиною прибутку, було головною метою функціонування господарюючих суб'єктів.

Однак в сучасних умовах проблема визначення прибутку досі має місце. Більшість вчених схильні розглядати прибуток як центральну категорію бухгалтерського обліку, в умовах ринкової економіки. Точність облікових даних залежить від конкретних умов підприємства, від господарської ситуації. Тому очевидною передбачається умовність визначення прибутку. Таким чином, здійснений екскурс в історію бухгалтерської думки показує, що протягом століть вчені намагались визначити роль та значення фінансових результатів в діяльності окремого підприємства, і, відповідно, його відображення в бухгалтерському обліку.

Аналіз ключових моментів щодо передумов формування та визначення доходів і результатів діяльності дозволяє зробити висновок про те, що прибуток представляє собою в значній мірі різностороннє поняття. Вивчаючи минуле, можна знайти рішення для майбутнього.

На наш погляд, в сучасних умовах не слід віддавати перевагу одному поясненню прибутку, а слід розглядати різні ситуації походження прибутку, які взаємно не виключають, а доповнюють одна одну.

На сьогоднішній день проблема термінології досліджуваних понять розглядається великою кількістю вчених, а тому в науковій літературі можна зустріти дуже багато трактувань поняття «прибуток»; звісно, кожен автор розглядає його зі своєї точки зору, яка може значною мірою відрізнятися від інших.

Джон Хікс вважав, що прибуток – це те, що визнає власник, тобто те, у що він вірить. Однак при цьому, стверджував, що прибуток – це те, що може спожити власник, не погіршуючи свого добробуту [2].

На нашу думку, поняття "прибуток" з позиції системи бухгалтерського обліку має конкретно-сумовий зміст. Для такої системи пріоритетним є визначення через алгоритм розрахунку показника, а не через описові характеристики, які розкривають зміст прибутку як економічної категорії.

В результаті систематизації різних точок зору дійшов висновку, що під прибутком слід розуміти перевищення суми доходів від господарської діяльності над сумою витрат на її здійснення. На рівні системи бухгалтерського обліку поняття "прибуток" за рахунок розширення сутності поняття породжує довільні поняття, які мають менший обсяг, формуються і визначаються під впливом потреб даної

конкретної системи.

Таким чином, проблеми термінології в економічній теорії та бухгалтерському обліку є досить відчутними, тому вимагається їх постійне вивчення і уточнення. Чітке визначення понять дозволяє не тільки уникнути плутанини в літературі з питань сутності фінансових результатів діяльності, але й виключити такі факти як застосування одним автором різних термінів в своїх роботах для представлення одного і того ж поняття. Як бачимо, що єдиного розуміння прибутку немає і не може бути, так як воно залежить від цілей, поставлених зацікавленою особою.

Література

1. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: монографія. Херсон: Видавництво: Грінь Д.С., 2016. 500 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Волошук Л.О., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
3. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Коваленко О.М., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 634 с.

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА СИСТЕМА ЇЇ ЗАХИСТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Стоянова-Коваль Світлана Савівна

Доктор економічних наук, професор

Одеський державний аграрний університет

(Одеса, Україна)

Процес забезпечення економічної безпеки аграрного виробництва зумовлює необхідність розробки науково – обґрунтованих заходів з розв'язання проблем, від вирішення яких залежать перспективи розвитку нашої держави, що обумовлено специфікою національної економіки, в якій аграрне виробництво займає важливі позиції. Нині перед державою постала важлива наукова і практична задача – створити в країні вискоелективну економіку на ринковій основі та забезпечити стійке економічне зростання всіх галузей і сільського господарства, зокрема. Вирішальна

роль для забезпечення перспективного розвитку економіки на галузевому рівні належить захисту економічних інтересів аграрного виробництва та його державному регулюванню. Проте існує багато проблемних аспектів розвитку аграрної сфери в світлі наявних організаційно-економічних трансформацій і, зокрема, в період глибокої кризи національної економіки.

В сучасній українській ринковій економіці обов'язковою умовою успіху підприємця у бізнесі, отримання прибутку та збереження в цілісності створеної ним організаційної структури є забезпечення економічної безпеки його діяльності. Одна з головних складових частин економічної безпеки - інформаційна безпека, яка досягається за рахунок використання комплексу систем, методів та засобів захисту інформації підприємця від можливих зловмисних дій конкурентів та з метою збереження її цілісності та конфіденційності.

Інформація, що використовується підприємцем у бізнесі та управлінні підприємством, банком, компанією чи іншою структурою є його власною або приватною інформацією, яка являє собою істотну цінність для підприємця. Ця інформація є його інтелектуальною власністю.

Звичайно виділяють два види власної інформації:

- технічна, технологічна: методи виготовлення продукції, програмне забезпечення, основні виробничі показники, хімічні формули, рецепти, результати випробувань дослідних зразків, дані контролю якості;
- ділова: корисні показники, результати дослідження ринку, списки клієнтів, економічні прогнози, стратегія дій на ринку і тощо [3].

Власна інформація підприємця з метою її захисту може бути віднесена до комерційної таємниці та є конфіденційною при дотриманні таких умов: інформація не повинна відображати негативні сторони діяльності фірми, порушення законодавства та інші подібні факти; інформація не повинна бути загальнодоступною чи загальновідомою; виникнення чи отримання інформації повинно бути законним і пов'язано з витрачанням матеріального, фінансового чи інтелектуального потенціалу фірми; персонал фірми повинен знати про цінність такої інформації та навчений правилам роботи з нею; підприємцем повинні бути виконані дії по захисту цієї інформації.

Для документування інформації підприємця, яка є результатом творчої інтелектуальної праці в науці та виробництві, найбільш характерні не текстові, а зображувальні засоби. Досить часто конфіденційна інформація документується фотографічними, відеографічними та іншими способами. Цінність інформації може бути

кошторисною категорією і відображати конкретний розмір прибутку при її використанні чи розмір збитків при її втраті. Інформація стає часто цінною через її правове значення для організації чи розвитку бізнесу, наприклад, установчі документи, програми та плани, договори з партнерами та посередниками і тощо.

Цінність може відображати її перспективне, наукове, технічне чи технологічне значення. Отже, власна цінна інформація підприємця не обов'язково є конфіденційною. Часто звичайний правовий документ важливо зберегти в цілісності та безпеці від викрадача чи стихійного лиха. Цінну конфіденційну ділову інформацію, як правило, містять: плани розвитку виробництва; ділові плани; плани маркетингу, бізнес-плани; списки власників акцій та інші документи.

Комерційна цінність інформації, як правило, недовготривала і визначається часом, необхідним конкуренту для створення тієї ж ідеї чи її викрадення та відтворення, опублікування та переходу до числа загальновідомих. Степінь цінності інформації та необхідна надійність її захисту знаходяться в прямій залежності [2].

Ввід так існує нагальна потреба у системі захисту інформації, що представляє собою комплекс організаційних, технічних і технологічних засобів, методів і мір, які перешкоджають несанкціонованому (незаконному) доступу до інформації. Власник інформації особисто визначає не тільки склад цінної інформації, яка належить захисту, але й відповідні способи та засоби захисту. Одночасно ним розробляються міри матеріального і морального стимулювання співробітників, які дотримуються порядку захисту цінної інформації і міри відповідальності персоналу за розголошення таємниці фірми.

Комплексність системи захисту досягається її формуванням з різних елементів - правових, організаційних, технічних та програмно-математичних. Співвідношення елементів та їх зміст забезпечують індивідуальність системи захисту інформації фірми і гарантують її неповторність та трудність подолання. Співвідношення елементів системи, їх склад та взаємозв'язок відображають, визначають не тільки її індивідуальність, але й конкретний заданий рівень захисту з врахуванням цінності інформації та вартості подібної системи [1].

Отже, система захисту інформації повинна бути багаторівневою з ієрархічним доступом до інформації, гранично конкретизованою і прив'язаною до специфіки фірми по структурі методів та засобів захисту, що використовуються, відкритою для регулярного оновлення, надійною як в звичайних, так і в екстремальних ситуаціях і водночас вона не повинна створювати співробітникам

підприємства серйозні незручності в роботі.

Література

1. Науково-економічні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, оподаткування і контроль. Всеукраїнська науково-практична Інтернет – конференція (21-22 листопада 2019 р.). Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2019. 365 с.
2. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності аграрних підприємств: монографія / Р.Ф. Бруханський, М.К. Пархомець, П.Р. Пуцентейло. Тернопіль: Крок, 2015. 300 с.
3. Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: колективна монографія / за заг. ред. Л.О. Мармуль. Херсон: Айлант, 2018. 376 с.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКУ

Церковна Олена Володимирівна

Старший викладач кафедри менеджменту та інновацій
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Сара Меткалф (Sara Metcalf)

Доктор наук, професор
Державний університет Нью-Йорка в Буффало
(Нью-Йорк, США)

Нестабільні ринкові умови функціонування суб'єктів господарювання, які характеризуються значним рівнем складності та зміною інструментарію конкурентної боротьби, потребують дослідження сучасних проблем управління логістичними потоками. Зміни процесів управління логістичною діяльністю вимагають пошуку й використання нових підходів та інструментального забезпечення її функціонування.

Ефективність управління потоковими процесами найбільшою мірою визначається рівнем організації логістичних систем суб'єктів господарювання, що під впливом факторів вимагає поглибленого дослідження їхньої сутності та певних напрямів удосконалення управління логістичною діяльністю.

Питанням управління логістичною діяльністю присвячені праці таких вчених, як Б. Анікіна, А. Власової, М. Денисенка, В. Заболотного, Т. Косарева, Є. Крикавського, Ю. Кулика, І. Майорова, Л. Михайлової, М. Окландера, М. Румянцева, В. Сергєєва, Д. Уотерса, Дж. Хескетта та інших. Але не зважаючи на значну кількість робіт теоретичного та практичного характеру, в процесі здійснення господарської діяльності виникають проблеми, які пов'язані з регулюванням та управлінням логістичною діяльністю, враховуючи фактори нестабільного ринку та кризові економічні явища.

На думку деяких науковців, логістична діяльність - діяльність, яка пов'язана з управлінням організацією процесів матеріально-технічного постачання виробництва, складування, транспортування та збуту сировини й готової продукції займає одне з провідних місць у системі внутрішніх чинників маркетингу, виступає об'єктом дослідження в структурі управління маркетингу, а також є головною складовою удосконалення логістичної діяльності на підприємства [1].

З іншого боку, логістична діяльність представляє собою взаємозв'язок логістичних підсистем, що пов'язані між собою внутрішньовиробничими зв'язками, впорядкованими відповідно до правил та процедур підприємства або їх об'єднання в межах визначеної території, які функціонують задля досягнення єдиної логістичної мети підприємства або їх об'єднання [2].

Побудова логістичної діяльності суб'єктів господарювання може бути раціональною завдяки застосування автентичних правил, які представлені у вигляді принципів та дають можливість досягнення поставлених стратегічних та тактичних цілей, а також уможливають реалізацію розроблених завдань. Серед основних принципів логістичної діяльності, які формують структурні елементи системи, виділяють: системність дій та управлінських процесів, комплексність вирішення поставлених завдань, динамічність етапів управління поточними процесами, збалансованість прийнятих рішень, послідовність дій суб'єктів та їх композиційність, зосередженість на виконанні стратегічних та тактичних цілей, оптимальність та перспективність розвитку логістичної системи.

Зазначимо, що система управління логістичною діяльністю в сучасних умовах представляє собою комплекс організаційних та методичних елементів регулювання поточними процесами матеріального та нематеріального характеру. Враховуючи нестабільний стан сучасного ринку, важливим сегментом управління є формування дієвих схем оптимального руху логістичних потоків, у тому числі зовнішнього та внутрішнього характеру.

Головною метою сучасної системи управління логістичною діяльністю є виконання поставлених завдань стратегічного та оперативного спрямування, а також виявлення відхилень у плануванні та раціональної організації поточкових процесів з подальших їх усуненням.

Застосування технологічних інновацій в управлінні поточковими процесами підкреслює необхідність трансформації та певного оновлення методів та підходів управління, враховуючи сучасні тенденції на міжнародних ринках.

Слід підкреслити, що активне залучення українських підприємств до глобальних ланцюгів поставок, вихід вітчизняних виробників на світові ринки змусили топ-менеджмент промислових, сільськогосподарських, торгових і сервісних підприємств звернути увагу на логістику свого бізнесу, організацію логістичних процесів (закупівель, виробництва, розподілу), а також на можливість зменшення своїх логістичних витрат за рахунок ефективного співробітництва (партнерства) з логістичними операторами. Наслідками такої зміни стало зростання вимог до якості логістичних послуг, гарантії надійності доставки товарів, збереження вантажів і прозорості бізнес-процесів [3].

Особливість системи управління логістичною діяльністю впливає не селективність процесу формування інструментального забезпечення, яке можливо використовувати з урахуванням галузевих ознак та критеріїв.

Формування оптимальної структури інструментального забезпечення системи управління логістичною діяльністю дає можливість вирішення поставлених логістичних завдань та адаптації суб'єктів господарювання до змін макроекономічного середовища. Крім того, дотримання сучасних міжнародних вимог щодо раціонального використання ресурсів, оптимальності інфраструктури та екологічності процесів є обов'язковою умовою участі національних суб'єктів господарювання у європейських ланцюгах поставок. Всі ці аспекти повинні бути враховані при формуванні системи управління логістичною діяльністю як в цілому, так і окремих її складових.

Серед можливих напрямків вдосконалення управління логістичною діяльністю можна виділити:

- використання та розвиток цифрової логістики як одного з інструментів управління транспортними потоками;
- побудова ефективної структури логістичної мережі;
- застосування автономних транспортних засобів для доставки окремих вантажів тощо.

Саме впровадження зазначених напрямків пришвидшить процес адаптації системи управління логістичною діяльністю до сучасних вимог нестабільного ринку та потреб суб'єктів господарювання, що допоможе долучитись вітчизняним підприємствам до участі у міжнародних проектах.

Таким чином, суттєвими наслідками вдосконалення управління логістичною діяльністю в умовах трансформації та соціально-економічної нестабільності є отримання зростаючого ефекту від зниження обсягів складських запасів, оптимізації використання виробничих та складських площ; зростання рівня задоволеності попиту та якості логістичного обслуговування, а також оптимізації логістичних потоків матеріального, інформаційного та фінансового характеру.

Література

1. Федькович І.В. Удосконалення логістичної діяльності на підприємстві. *Науково-практичний журнал. Економіка та держава*. ДВНЗ Ужгородський національний університет. 2018. № 1/2018. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/24.pdf (дата звернення: 18.05.2020).
2. Забуранна Л.В., Глущенко О.М. Логістична концепція формування системи управління підприємством. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2011. № 4(12). С. 182–191. URL: [http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2011/nv_4\(12\)/182-191.pdf](http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2011/nv_4(12)/182-191.pdf) (дата звернення: 19.05.2020).
3. Воронько-Невіднича Т.В., Іщенко М.В., Мирошник В.С. Аспекти удосконалення управління логістичною діяльністю підприємств. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Вип. 1(18). URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/16.pdf (дата звернення: 19.05.2020).

СЕКЦІЯ АСПІРАНТІВ ТА СТУДЕНТІВ

**ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Бардай Олександр Юрійович

Студент спеціальності «Менеджмент» (магістр)

Науковий керівник: Масленніков Є.І., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності.

Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттями прибутків і витрат.

У національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" надані наступні визначення прибутку та збитку:

- прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- прибуток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого збиток були здійснені ці витрати.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" фінансовий результат (прибуток або збиток) повинен визначатися і відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат. Отже, відповідно до вищезазначеного принципу, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно зіставляти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів.

При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Тобто, якщо доходи суб'єкта господарської діяльності перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то він отримує позитивний фінансовий результат (прибуток), у разі, коли витрати більші за доходи господарюючий суб'єкт отримує негативний фінансовий результат (збитки).

Існує досить багато класифікаційних критеріїв щодо фінансових результатів. Насамперед, відносно своєї величини фінансові результати розрізняються на позитивні фінансові результати (прибуток), нульовий фінансовий результат та негативний фінансовий результат (збиток).

Згідно з НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансові результати класифікуються наступним чином (рис. 1).

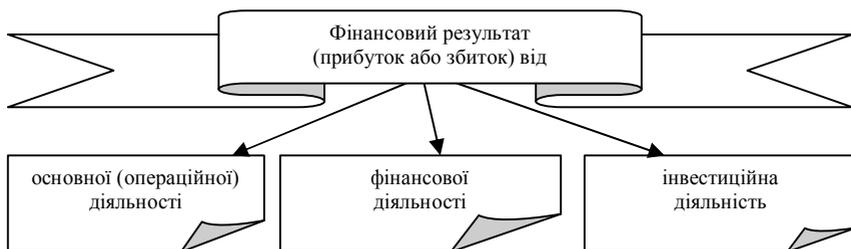


Рис. 1. Види фінансових результатів

Національними положеннями (стандартами), вищезазначені види діяльності визначаються наступним чином.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається згідно з НП(С)БО 1 як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Доходи від операційної діяльності включають:

- дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи (різні доходи від операційної діяльності підприємства, крім доходу від реалізації продукції, а саме: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації

оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо).

Витрати операційної діяльності: поділяються на такі, що безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції, наданням послуг чи виконанням робіт, і витрати, що пов'язані з організацією, управлінням, обслуговуванням і забезпеченням основної діяльності. Перша група витрат включається до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), а друга обліковується відокремлено. До неї відносяться адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Витрати інвестиційної діяльності: включаються в себе витрати на капітальне будівництво, придбання та виготовлення основних засобів, нематеріальних активів, придбання довгострокових та поточних фінансових інвестицій, а також витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів і фінансових інвестицій.

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Доходи від фінансової діяльності включають: дохід від участі в капіталі (використовується для відображення прибутку, одержаного від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється за методом участі в капіталі. Метод участі в капіталі передбачає збільшення або зменшення балансової вартості фінансових інвестицій на суму відповідно збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування); інші фінансові доходи.

Витрати фінансової діяльності. Відносяться витрати на проценти за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою, а також витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу.

План рахунків бухгалтерського обліку містить окремий рахунок 79 "Фінансові результати", який безпосередньо призначений для обліку й узагальнення інформації про фінансові результати підприємства, має субрахунки відповідно до яких фінансові результати класифікуються на: результат операційної діяльності; результат фінансових операцій; результат іншої звичайної діяльності.

Результат фінансових операцій визначається як прибуток (збиток) від фінансових операцій підприємства, який є різницею між сумою доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів та сумою фінансових витрат. Результат від іншої звичайної діяльності –

це прибуток (збиток) від іншої звичайної діяльності підприємства, який дорівнює різниці між сумою доходів від інвестиційної та іншої звичайної діяльності підприємства та сумою інших витрат.

Як було сказано вище, кінцевою метою діяльності – є одержання прибутку (доходу). Він є основним узагальнюючим показником, в якому органічно поєднані та взаємопов'язані всі сторони фінансово-господарської діяльності. Крім цього, що прибуток характеризує остаточний фінансовий результат діяльності підприємства, розмір його грошових нагромаджень, він є головним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, а платежі до бюджету від прибутку – важливий елемент доходів держави. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольняти не лише його фінансові потреби, але й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, проведення екологічних заходів тощо.

Підприємство впродовж року здійснює різні відрахування і платежі в рахунок створюваного прибутку (наприклад: відрахування до спец фондів і фондів економічного стимулювання, за рахунок коштів, які залишаються у розпорядженні підприємства, після виконання зобов'язань перед банком, сплати податків і платежів до бюджету, суми дивідендів акціонерам і учасникам, а також інші видатки проведені з чистого прибутку). Як бачимо позитивний фінансовий результат (прибуток) відіграє важливе значення у діяльності підприємства.

Література

1. Побережець О.В. Теоретико-методологічні та практичні засади дослідження системи управління результатами діяльності промислового підприємства: монографія. Херсон: Видавництво: Грінь Д.С., 2016. 500 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія Вип. 4 / за ред. д.е.н., доц. Волощук Л.О., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
3. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Коваленко О.М., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 634 с.

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ТА КОНЦЕПЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Бєлєва Евеліна Сергіївна

Аспірантка

Науковий керівник: Кусик Н.Л., к.е.н., доцент

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Поняття “інвестиції” у практику державного управління та господарювання в Україні увійшло у період кардинального реформування економічної системи наприкінці ХХ ст. Проте дослідження теоретичних, науково-практичних та прикладних аспектів організації інвестиційної діяльності суб’єктів господарювання завжди посідали помітне місце у дослідженнях представників економічної науки різних наукових шкіл і течій. Від моменту зародження економічної науки і до наших днів економічні категорії “інвестиція”, “інвестиційна політика”, “інвестиційний ринок”, “інвестиційний процес”, “інвестиційна діяльність”, “інвестиційна активність” привертають неабияку увагу вчених. Протягом останніх років збільшилася кількість публікацій з питань теоретичного осмислення сутності інвестицій та інвестування. Плідно працюють над цією проблематикою провідні українські вчені – Воронін А., Вовк В., Татаренко Н., Поручник А., Реверчук С., Вовчак О., Кубів С., Дзарасов С. та ін. [2; 3; 4; 5]. Проте, з огляду на негативні наслідки циклічності економічного розвитку, відомі теорії і концепції інвестицій потребують подальшого вивчення і узагальнення, а також започаткування нових системних розвідок в контексті анти - циклічного регулювання.

Протягом ХVІІІ - ХІХ ст. наука в цілому сформулювала основні засади теорії інвестицій, що передбачали саморегулювання інвестиційної діяльності як в межах національного господарства, так і у глобальному просторі. Найвідчутнішими чинниками саморегулювання були визнані норма прибутку та ставка проценту. Необхідною умовою зростання інвестицій вважалося зростання доходів, особливо тих доходів, які трансформуються в заощадження і нові інвестиції. Окремі дослідники визнавали, що інвестиційну діяльність могла стимулювати держава, використовуючи різноманітні фінансові важелі.

У 30-х роках ХХ ст. у США виникла криза, характерними ознаками якої стало різке скорочення виробництва та зростання

безробіття. Англійський економіст Дж. Кейнс розробив принципово нові підходи до подолання кризи, які знайшли своє відображення у роботі “Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей” (1936 р.). По суті, йшлося про нову модель державного регулювання економічних (в тому числі інвестиційних) процесів. Кейнс пропонує визначати інвестиції як “приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності за певний період” [1, с. 172]. Кейнс вважав, що основним спільним чинником, який визначає динаміку заощаджень та інвестицій, є рівень доходу домашніх господарств (тоді як в класичній теорії основним чинником вважалися прибуток або ставка проценту). Провідна ідея теорії Кейнса – необхідність державного регулювання капіталістичної економіки, зокрема свідомого створення макроекономічних умов для економічного зростання через формування економічних механізмів залучення інвестицій у національне господарство. Головним фактором стимулювання ефективного попиту Кейнс вважав інвестиції, оскільки зростання обсягів інвестицій спричинятиме зростання споживацького попиту, а зростання попиту – збільшення зайнятості й національного доходу. Згідно з кейнсіанським підходом динаміка інвестиційного попиту безпосередньо залежить від рівня процентних ставок. Вплив грошово-кредитної політики держави здійснюється за схемою: грошова маса – норма процента – інвестиції – національний дохід [1, с. 168].

У цілому кейнсіанська інвестиційна теорія є протекціоністською, оскільки пропагує захист національної економіки від іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції, на думку Кейнса, можуть лише дестабілізувати механізм саморегулювання процесу економічного зростання, а також стати додатковим фактором ліквідності, і отже, зменшення інвестиційного попиту на національні капітали. Крім того, залучення іноземних інвестицій в економіку країни може перешкоджати формуванню раціональної економічної структури, реалізації системи національних пріоритетів. Саме з метою формування такої структури кейнсіанці активно пропагують державне втручання в інвестиційні процеси.

Кейнс переконливо критикував основні положення класичної школи і стверджував, що рівновага попиту та пропозиції не співпадає з повною зайнятістю та ефективним використанням ресурсів, а рівноважний обсяг виробництва завжди менший за потенційний. Причиною вказаних розбіжностей є невідповідність планів інвестицій та заощаджень, оскільки вони формуються під впливом зовсім різних чинників. За таких умов виникає ситуація, коли принцип “невидимої руки” не спрацьовує і ринок не може самостійно відновити рівновагу.

Аби запобігти спаду виробництва та зростанню безробіття, на думку Кейнса, необхідно стимулювати сукупний попит, який залежить від рівня доходу. Підвищити сукупний попит можна через підвищення окремих складових сукупних витрат. При цьому приріст витрат викликає мультиплікативний приріст доходу. Найвагомим та динамічнішим компонентом, за допомогою якого можна досягти суттєвого приросту доходу, є інвестиції [2, с. 58 - 64].

В економічних системах розвинутих країн світу набирали силу так звані монополії, або транснаціональні корпорації, яких за ступенем могутності можна було порівнювати з окремими країнами. Вперше роль монополій, як рушійної сили суспільного прогресу, комплексно розглянув Йозеф Шумпетер (1883 – 1950), створивши теорію ефективної конкуренції. Шумпетер у центр свого дослідження ставить проблему визначення інвестиційних процесів у формуванні основ економічного зростання. Особливість його підходу полягає у підвищеній увазі інституційних підвалин суспільного розвитку, перш за все на інноваційній діяльності, яка є функцією виробництва. Рушієм прогресу є монополія, яка здатна акумулювати значні обсяги ресурсів для майбутніх інвестицій та інновацій [3, с. 54 - 64]. Ефективна конкуренція стимулюється прагненням підприємця до отримання надприбутку за рахунок монопольних переваг, а головним агентом такої конкуренції є підприємець-новатор [4].

До сучасних концепцій інвестування відносяться:

- концепція пріоритету економічних інтересів власників (Г. Саймон)
- сучасна портфельна теорія (Г. Марковіц, Дж. Тобін, У. Шарп)
- концепція вартості капіталу (Дж. Уільямс, Фр. Модільяні, М. Міллер)
- концепція вартості грошей в часі (І. Фішер, Дж. Хиршлейфер)
- концепція взаємозв'язку рівня ризику і прибутковості (Ф. Найт)
- моделі оцінки акцій і облігацій на основі їх прибутковості (Дж. Уільямс, М. Гордон, С. Бауман)
- модель оцінки фінансових активів з врахуванням систематичних ризиків (У. Шарп, Дж. Лінтнер, Я. Моссин)
- модель оцінки опціонів (Ф. Блек, М. Скоулз, Р. Мертон, Дж. Кокс, С. Росс)
- гіпотеза ефективності ринку (Ю. Фама)
- концепція асиметричної інформації (С. Мейерс, Н. Мейджхил)
- арбітражна теорія ціноутворення (С. Росс, В. Шарп, Р. Ролл)

Сучасні концепції інвестиційної діяльності корпорацій можна об'єднати за такими напрямками: теорія технологічного розриву; теорія портфельних інвестицій; теорія “захисного інвестування”; теорія

монопольних переваг; теорія життєвого циклу; теорія “втечі капіталів”; теорія “наукомісткої спеціалізації”; концепція “інвестиційних полів” [5].

Узагальнюючі наведені результати, можна зробити висновок, що сучасні теорії інвестицій досить різноманітні, через що виникає проблема їхнього еkleктичного поєднання з урахуванням сучасних умов і викликів. Крім того, сучасні теоретичні концепції інвестицій мають дати відповіді на виклики економічного розвитку, що породжені стрімкою глобалізацією та інтернаціоналізацією господарських відносин, а відтак – і взаємозалежністю економік країн світу. Багато теоретичних питань щодо формування моделей інвестиційної поведінки в умовах антициклічної політики залишаються мало розробленими.

У подальшому економічна наука має дослідити і пояснити зміст і напрями інвестиційної політики в контексті антициклічного регулювання. Крім того, мають бути вивчені проблемні питання доцільності державного інвестування в конкретних макроекономічних умовах.

Література

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
2. Воронін А., Вовк В. Сучасний погляд на кейнсіанську модель економічного циклу. *Економіка України*. 2009. № 3. С. 58 - 64.
3. Дзарасов С. Посткейнсианство и инновационная модель развития. *Економист*. 2008. № 3. С. 54 - 64.
4. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій. Київ: КНЕУ, 2000. 160 с.
5. Реверчук С.К., Вовчак О.Д., Кубів С.І. Інституційна інвестологія. Київ: Атіка, 2004. 208 с.

НЕДЕРЖАВНІ НЕПРИБУТКОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ЗВІТУВАННЯ

Бессарабова Ніка - Катерина Андріївна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: Кусик Н.Л., к.е.н., доцент

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Дана тема є актуальною, тому що розкриває особливості та відмінні риси функціонування саме неприбуткових організацій, висвітлює особливості оподаткування та подання звітності неприбуткових організацій, які формують та становлять третій сектор соціально-економічної системи паралельно із державою та бізнесом.

Оскільки світовий досвід доводить, що реалізація демократизації в країні неможлива без розвинутої мережі некомерційних організацій, яка виконує функцію посередника між державою та громадянами, захищаючи та відстоюючи права та інтереси останніх, а розвиток та налаштування діяльності третього сектора в країні є однією з основних проблем, дана тема набирає все більше популярності в Україні та висвітлюється різними засобами масової інформації.

Неприбуткова чи некомерційна організація – це юридична особа, яка є самостійною та незалежною, не має державного чи урядового статусу, основна мета діяльності якої спрямована на здійснення та надання благодійної допомоги на добровільній основі, а не на отримання прибутку з подальшим його розподілом між учасниками. Треба відмітити, що завдяки цим організаціям держава не має змоги повністю монополізувати різні сфери життя суспільства через громадський контроль за діяльністю держави та її структур. Саме за допомогою цих організацій громадське суспільство:

- по-перше, має можливість перерозподіляти та створювати нові фінансові, інтелектуальні, матеріальні соціальні та духовні ресурси, задовольняючи суспільні інтереси;
- по-друге, презентувати державі власні погляди на соціальні, релігійні, культурні та інші проблеми.

Всі неприбуткові організації в Україні можна поділити на бюджетні та не бюджетні. Також, дані організації класифікують за різними ознаками. Наприклад, за Податковим кодексом України (далі – ПКУ) виділяють 18 видів неприбуткових організацій, за порядком фінансування визначають фінансування за рахунок бюджету, за

рахунок внесків учасників та змішане фінансування, а за засновниками виділяють організації засновані державою, об'єднаннями громадян та засновані організації фізичними або юридичними особами тощо.

Згідно ст. 133.4.1 ПКУ, неприбутковим підприємством, установою чи організацією є підприємство, що одночасно відповідає наступним вимогам [1]:

- утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації;
- установчі документи якої містять заборону розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед учасників/засновників/членів організації та працівників (окрім оплати їх праці та нарахування ЄСВ);
- установчі документи якої передбачають передачу активів одній або кільком неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення юридичної особи (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення);
- внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій.

Положення цієї статті щодо вимог наявності установчих документів не поширюються на бюджетні установи.

Реєстр неприбуткових установ та організацій є автоматизованою системою збору, накопичення та обробки даних про неприбуткові підприємства, установи та організації. Створення і ведення Реєстру здійснюється Державною фіскальною службою України.

Згідно ст. 133.4.2 ПКУ, доходи (прибутки) неприбуткової організації використовуються виключно для фінансування витрат на утримання такої неприбуткової організації, реалізації мети (цілей та завдань) та напрямів діяльності, визначених її установчими документами [1].

Згідно із наказом Міністерства фінансів України від 17.06.2016 р. № 553, Звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації подають усі неприбуткові організації та установи, які не є платниками податку на прибуток [2].

Основною причиною подання неприбутковими організаціями даного звіту є те, що від його результатів залежить подальша доля організації, тобто її статус: якщо доходи будуть витрачені не за цільовим призначенням, це призведе до сплати податку на прибуток і втрати статусу неприбуткової організації. За загальним правилом, Звіт про використання прибутків неприбуткової організації подається за

підсумками року упродовж 60 днів за звітним роком. В ситуації, якщо неприбуткова організація порушить умови щодо нецільового витрачання коштів, неприбуткова організація повинна:

- по-перше, подати Звіт протягом 20 днів за місяцем порушення та сплати податку від нецільового використання;
- по-друге, щокварталу до кінця року подавати декларацію з податку на прибуток;
- по-третє, з наступного року подавати декларацію з податку на прибуток у загальному порядку, як платник цього податку.

Звіт можна подавати в один з таких способів:

- особисто - платником податків або уповноваженою на це особою;
- надіслати поштою - з повідомленням про вручення та з описом вкладення;
- надіслати засобами електронного зв'язку - в електронній формі з дотриманням вимог Законів України "Про електронні документи та електронний документообіг" та "Про електронні довірчі послуги".

У разі надсилання поштою, Звіт потрібно надсилати не пізніше чим за 5 днів до закінчення граничного строку подання, а при надсиланні Звіту в електронній формі – не пізніше закінчення останньої години дня, у якому спливає граничний строк. Але, важливим доповненням є те, що великі та середні підприємства повинні подавати декларацію в електронному варіанті, тому, по факту, можливість надсилати поштою Звіт є тільки у малих та мікропідприємств.

Разом зі Звітом неприбуткові організації подають річну фінансову звітність, яка є додатком до Звіту та її невід'ємною частиною. Але, оскільки неприбуткові організації згідно з ч. 3 ст. 11 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV потрапляють до категорії непідприємницьких товариств, то неприбуткові організації мають змогу подавати скорочену за показниками фінансову звітність у складі балансу та звіту про фінансові результати [3].

Отже, недержавні неприбуткові організації мають певний ряд особливостей при звітуванні. Актуальним залишається питання про визначення правового статусу та врегулювання діяльності неприбуткових організацій, які повинні бути зазначені в нормативно-правовому акті. Специфіка діяльності неприбуткових організацій і запропонована їх класифікація за різними ознаками можуть стати основою для вдосконалення відповідних нормативних документів щодо регламентації їх діяльності, ведення бухгалтерського обліку в них та особливостей їх звітування.

Література

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 13.05.2020).
2. Про затвердження форми Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації: Наказ Міністерства фінансів України від 17.06.2016 р. № 553. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0932-16> (дата звернення 13.05.2020).
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 13.05.2020).

ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПОКОЛЕНИЯ АЛЬФА

Вашковская Мария Сергеевна

Студентка специальности «Менеджмент»

Научный руководитель: Жмай А.В., старший преподаватель кафедры менеджмента и инноваций

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова
(Одесса, Украина)

Поколение Альфа, или «дети смартфонов», являются последователями так называемых «зумеров». К данному поколению относят всех, кто родился (или родится) в период 2010 - 2024 гг. В связи с развитием компьютерных технологий и их активным внедрением во все сферы человеческой жизни, дети поколения Альфа с ранних лет знакомы с гаджетами, имеют доступ к большому количеству информации. Совсем скоро они начнут осваивать рынок труда, и для эффективного управления персоналом нового поколения нужна корректировка сформированных ранее подходов. Но чтобы лучше понять, какой подход будет нужен к ним в будущем, стоит проанализировать существующие тенденции в обучении.

В образовательной деятельности происходит переход от привычного нам способа донесения и усвоения информации. Новому поколению значительно легче учиться, прибегая к визуальным, мультимедийным и практическим методам обучения [1]. И это первое, на что стоит обратить внимание. Для поколения Альфа обучение с

помощью таких методов критически важно, так как они погрузились в мультимедийную среду гораздо раньше, чем их предшественники в своё время. Этим они и отличаются от поколения Z, представители которого родились в период, когда распространение гаджетов и обучающих приложений для детей лишь набирало обороты и не было доступно всем «с пелёнок» [2]. Соответственно, их мышление приспособлено не только к восприятию ярких образов, коротких текстов, диаграмм, графиков и так далее. Они привыкли также к обработке больших объёмов информации, и им не так сложно выделить из общей массы наиболее важную и значимую.

Второй момент - уменьшение потребности в запоминании, так как в любую минуту можно получить доступ к нужной информации. При этом они имеют сниженную способность к концентрации [3]. Задача учебных заведений постепенно меняет своё направление. Необходимость «приобретения знаний» замещается «приобретением знаний о том, где и какую информацию нужно искать». И дело не только в банальном удобстве, но и в приспособленности мозга ребёнка мыслить именно так: нужна информация – можно её быстро найти без лишних усилий. Наличие быстрого доступа в интернет порождает нежелание искать более сложные пути поиска ответа на вопрос. Это происходит и на подсознательном уровне. Поэтому при обучении поколения Альфа важно предоставлять им подходящие источники, учить механизмам отбора информации, но не напрягать тем, что они даже на подсознательном уровне не готовы воспринимать.

Поколение Alpha будет работать в новых областях, таких как кибербезопасность, разработка приложений и криптовалюта. Они будут учиться на протяжении всей жизни, занимая несколько рабочих мест в рамках нескольких карьер. Им также придётся быть адаптивными, постоянно повышать свою квалификацию и переподготовку, чтобы оставаться релевантными по мере продвижения по службе с учётом ожидаемых изменений [1].

Третье важное отличие детей - альфа – это их открытость и нетерпимость к формальностям. Они свободны от условностей, которыми ограничиваются их предшественники, являются более уравновешенными и менее агрессивными. К ним нужен другой подход, персонализированный, более мягкий и менее сковывающий их действия. Ведь всё, что идёт вразрез с их мировосприятием, усваивается сложнее и хуже.

Вышеупомянутые особенности детей - альфа с годами будут только укрепляться в мире со стремительно развивающимися информационными технологиями. Привычка мыслить таким образом,

которая сформировалась в детстве, в данном случае проецируется и во взрослую жизнь. Поэтому подходы к обучению поколения Альфа, формирующиеся сейчас, будут релевантными и при подготовке их в качестве специалистов определенного профиля. Это важно понимать HR-менеджерам, так как одной из сфер их деятельности является обучение и развитие персонала. Помимо этого, они должны грамотно осуществлять поиск и адаптацию персонала, принимая во внимание особенности разных поколений.

Предполагается, что поколение Альфа станет трудоспособным в период, когда благополучие будет ключевым фактором. Опросы показывают, что уже сегодня сотрудники оценивают фактор благополучия на рабочем месте выше, чем другие. Ожидается, что у поколения 2010 - 2024 гг. все аспекты жизни дадут им возможность процветать. Как следствие, они будут менее терпимы к местам и организациям, которые мешают их благополучию. Уже сейчас в некоторых крупных компаниях есть менеджеры по обеспечению благосостояния [1].

Работники нового поколения склонны к повышенной потребности проявления своей личности, и такую возможность важно давать им как на собеседовании, так и на этапе адаптации в новом коллективе. Исходя из того, в какой среде они росли и обучались (активная деятельность в социальных сетях, относительно большая свобода действий и самообразование), предоставление возможности самовыражения и определённой свободы действий – отличный способ погрузить их в привычную атмосферу. Стоит отметить, что такой способ не всегда применим для предыдущих поколений, так как может вызвать дискомфорт и страх в связи с неготовностью брать на себя ответственность за неимением такого опыта, как у работников - альфа. Конечно, это всё очень индивидуально и не является аксиомой. Что касается построения взаимоотношений «руководитель-подчинённый», у поколения Альфа не будет возникать больших сложностей с тем, чтобы самостоятельно разбираться в возникающих вопросах, так как они привыкнут к этому в течение продолжительного периода самообразования. Исходя из того, что уже сейчас наблюдается некая нетерпимость к формальностям и условностям, взаимоотношения с подчинёнными должны быть более открытыми и непринуждёнными.

Мышление и поведение поколения Альфа формируется в уникальных условиях, когда цифровые технологии уже стали неотъемлемой частью повседневной жизни каждого человека. В отличие от своих родителей, старших братьев и сестер, они не представляют своей жизни без гаджетов, интернета, возможности

найти нужную информацию через минуту после возникновения такой потребности. Под влиянием внешних факторов они по-другому коммуницируют и воспринимают информацию, нежели это делали их родители. Поэтому для реализации их потенциала в профессиональной сфере необходимо переориентировать сложившейся подходы к управлению персоналом на новое поколение. Изменения в структуре управления предприятием можно наблюдать уже сейчас. К примеру, некоторые компании внедряют плоскую организационную структуру. И со временем данная тенденция будет усиливаться. Это обусловлено стремлением поколения Альфа к самостоятельному принятию решений и неформальным взаимоотношениям с руководством.

Литература

1. Generation Alpha – Born 2010 - 2024. URL: <https://generationalalpha.com> (дата обращения 24.05.2020).
2. After Gen Z, meet Gen Alpha. What to know about the generation born 2010 to today. URL: <https://www.goodmorningamerica.com/family/story/gen-meet-gen-alpha-generation-born-2010-today-68971965> (дата обращения 24.05.2020).
3. Анисифорова Т.С., Ключкова Г.М. Развитие лексики английского языка у детей поколения Альфа посредством мобильных приложений. *Педагогика. Вопросы теории и практики*. Тамбов: Грамота, 2020. Том 5. Вып. 2. С. 158 - 162.

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТОВАРІВ

Гусєв Артем Олександрович

Студент спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: Масіна Л.О., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Досліджувана тема є актуальною, оскільки товарні запаси є основним джерелом доходу і прибутку торговельного підприємства. При цьому ефективність господарської діяльності підприємства торгівлі забезпечує, насамперед, високоорганізована система управління товарами. Автоматизація обліку товарів на сьогоднішній

день є основним методом підвищення ефективності управління товарами. Аналіз основних програмних забезпечень обліку товарів як способу оптимізації управління товарними запасами підприємств торгівлі поставлено за мету в даних тезах.

Основним призначенням автоматизованої форми бухгалтерського обліку товарів на торгівельних підприємствах є зменшення часових витрат на обробку і передачу облікової інформації щодо всіх етапів обліку в торгівлі: надходження, внутрішнього переміщення та вибуття товарів. Так, основними вимогами до програмного забезпечення з організації обліку товарів є:

- автоматизоване формування первинних облікових даних (первинних та супровідних документів з обліку товарів);
- автоматизоване формування облікових регістрів (аналітичного і синтетичного обліку товарів);
- автоматизоване складання зведеного обліку (зокрема, фінансової звітності у частині товарів);
- автоматизоване формування управлінських рішень (на основі підсумкової інформації з обліку товарів) та інші [1].

До найбільш розповсюджених програмних забезпечень бухгалтерського обліку в Україні відносять:

- «1С: Підприємство»;
- «Дебет плюс»;
- «Парус»;
- «Діловод»;
- «IT-Enterprises»;
- «Master: Бухгалтерія» та інші.

Програмне забезпечення «1С: Підприємство» на сьогоднішній день є лідером ринку програмного забезпечення бухгалтерського обліку в Україні. Слід зазначити, що високий рівень попиту на цю програму в Україні обумовлений, насамперед, можливістю створення власних конфігурацій з урахуванням особливостей діяльності підприємства, у тому числі з метою впровадження автоматизованої системи для обліку товарів та операцій, пов'язаних з обліком товарів (розрахунки з покупцями й постачальниками, відображення доходів і витрат від операційної діяльності тощо) під конкретне торговельне підприємство.

Облік товарів у найбільш розповсюдженій типовій конфігурації програми «1С: Підприємство» в Україні – «1С: Бухгалтерія для України» порівняно з альтернативними програмними забезпеченнями має низку переваг:

- безперервне оновлення програми відповідно до змін у чинному

- законодавстві стосовно будь-якого процесу чи ділянки бухгалтерського обліку (у т.ч. обліку товарів у торгівлі);
- можливість інформаційно-консультативної підтримки користувачів із будь-яких питань ведення бухгалтерського обліку (у т.ч. з обліку товарів на торговельних підприємствах), що набуває особливої актуальності в умовах швидких змін нормативно-правового регулювання облікових процесів;
 - наявність взаємодії з програмами, що призначені безпосередньо для складання фінансової і податкової звітності [2, с. 110].

Отже, основні переваги конфігурації «1С: Бухгалтерія для України» пов'язані, в першу чергу, із загально-обліковими аспектами – високим рівнем оперативності системи. При цьому головним недоліком цієї програми стосовно обліку безпосередньо товарів (та інших запасів) є відсутність можливості оцінки вибуття запасів (у т.ч. товарів) в обліковій політиці за всіма методами, передбаченими п. 16 П(С)БУ № 9 «Запаси» (у програмі «1С: Бухгалтерія» передбачено лише оцінку запасів за середньою вартістю та методом ФІФО) [3, п. 16].

Серед інших програм бухгалтерського обліку в Україні головною альтернативою «1С: Підприємство» є програмне забезпечення «Дебет плюс». Облік товарів у цій програмі здійснюється за допомогою підсистеми «Облік товарно-матеріальних цінностей».

Аналізуючи функціональні можливості програмного забезпечення «Дебет плюс» у частині обліку товарів, слід зазначити, що ця програма, так само як «1С: Підприємство», дозволяє вести детальний аналітичний облік товарів за різними класифікаційними ознаками (для торговельного підприємства є обов'язковою умовою забезпечення ефективності управління товарами через їх високу питому вагу у структурі активів), підтримує валютний облік товарів, надає можливість отримувати залишки товарів на будь-який момент часу тощо. При цьому суттєвою перевагою програми «Дебет плюс» перед «1С: Бухгалтерія для України» є можливість списання собівартості товарів різними методами.

Крім програми «Дебет плюс» серед альтернативних бухгалтерських програм відносно високий попит в Україні має програмне забезпечення «Парус». Облік товарів у торгівлі у цій програмі здійснюється за допомогою модулів «Парус-Бухгалтерія» і «Парус-Торгівля і склад». Основними функціональними можливостями програми «Парус» у частині обліку товарів у торгівлі є:

- можливість ведення деталізованого аналітичного обліку товарів (за партіями, штрих-кодами, матеріально відповідальними особами, у

- розрізі документів тощо);
- можливість формування різних документів та звітів за товарами;
 - формування цін реалізації в розрізі тарифів, а також масова переоцінка товарів;
 - оцінка вибуття товарів може здійснюватися усіма регламентованими методами (є основною перевагою перед конфігурацією «1С: Бухгалтерія для України») та інші [4].

Основним недоліком програмних забезпечень «Дебет плюс» та «Парус» є відсутність можливості створення нових конфігурацій відповідно до особливостей конкретного торговельного підприємства.

Таким чином, автоматизована форма бухгалтерського обліку товарів призначена для оптимізації здійснення облікових процесів торговельного підприємства. Найбільшим попитом серед програм бухгалтерського обліку в Україні користується конфігурація «1С: Бухгалтерія для України» через найбільш високий рівень оперативності автоматизованої системи обліку. Основними альтернативними програмами ведення бухгалтерського обліку в Україні є програмні забезпечення «Дебет плюс» та «Парус», що, на відміну від «1С: Бухгалтерія для України» підтримують різні методи оцінки вибуття товарів.

Література

1. Черножукова А.М., Лободзинська Т.П. Порівняльний аналіз автоматизованих систем бухгалтерського обліку на підприємствах України. *Ефективна економіка*. 2017. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5661> (дата звернення: 19.05.2020).
2. Іванченко К.О. Шляхи вдосконалення організації автоматизації обліку готової продукції та її реалізації. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Одеса, 9-10 листопада 2018 р.). Одеса, 2018. С. 109-111.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Наказ Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 19.05.2020).
4. Група компаній «Парус». URL: <http://www.parus.ua/ua/2/> (дата звернення: 19.05.2020).

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Жисентаєв Андрій Вікторович

Аспірант

Науковий керівник: Побережець О.В., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Актуалізація питань управління фінансовою стійкістю підприємства в сучасних умовах підтверджується нестійким становищем вітчизняних суб'єктів господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринках, що потребує вирішення за допомогою впровадження методів та інструментів регулювання певними процесами та показниками. Головною метою в системі управління фінансовою стійкістю виробничого підприємства є оцінка та ідентифікація внутрішніх проблем суб'єктів господарської діяльності для підготовки, обґрунтування і прийняття відповідних управлінських рішень.

Питанням управління фінансовою стійкістю підприємств присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Г.В. Васильченко, В.В. Ковальов, І.О. Линник, М.Р. Лучко, Є.І. Масленников, Л.В. Шірінян, Т.В. Щукін та ін. Але при цьому досі існує проблема побудови системи управління фінансовою стійкістю, яка активно сприятиме розвитку виробничого підприємства в умовах економічної кризи та трансформаційних змін.

Підкреслимо, що за умови ефективного управління та підтримання рівня фінансової стійкості на належному рівні, виробниче підприємство може формувати чинники кількісних та якісних змін для сталого функціонування у сучасних умовах і зростання потенціальних можливостей у майбутньому. Саме тому в умовах жорсткої конкуренції як з вітчизняними, так і з зарубіжними виробниками, а також враховуючи вплив економічних кризових явищ процес забезпечення фінансової стійкості кожного суб'єкта господарювання є одним із пріоритетних завдань системи управління.

Для формування системних показників стабільного розвитку і критеріїв аналізу фінансово-економічного рівня виробничого підприємства виступає саме фінансова стійкість відповідного суб'єкту, управління якою потребує суттєвої підготовки.

Деякі автори визначають, що управління фінансовою стійкістю – це система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні плато- і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання фінансової рівноваги [1].

Процес управління фінансовою стійкістю повинен включати певні етапи, які характеризуються системними індикаторами з урахуванням змінних та постійних факторів впливу. Зазначимо, що формування рівня фінансової стійкості виробничого підприємства ґрунтується на визначенні низки показників, які визначають не лише фактичний рівень даного індикатора, але і фінансовий потенціал суб'єкта господарювання, що уможливить та спростить процедуру побудови стратегічних напрямків розвитку.

Серед зовнішніх факторів, які здійснюють найбільший вплив на фінансову стійкість вітчизняних підприємств, слід відзначити:

- політичні фактори (політична нестабільність, націоналізація майна, військові дії), які впливають в основному на погіршення інвестиційного клімату і провокують відплив капіталу;

- законодавчі зміни, що здатні привести до кризової ситуації в діяльності підприємств через зміни в оподаткуванні та ліцензуванні, антимонопольного регулювання;

- ринкові фактори, зокрема характер попиту, конкурентне середовище і відносини з постачальниками, що визначає ціни на продукцію, обсяги реалізації, ринкову частку [1].

Слід зазначити, що в якості оціночних критеріїв можуть використовуватися ряд коефіцієнтів, а саме: коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт незалежності, коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт фінансового левериджу та інші, які, в свою чергу, демонструють допустимі ризики трансформації фінансового становища суб'єкта господарювання. Крім того, найчастіше інструментами фінансової стійкості називають платоспроможність, ліквідність та фінансову незалежність (автономію).

Виходячи з цього, з'являється можливість визначити динаміку видів життєвого циклу стійкості виробничого підприємства. В сучасних реаліях виділяють перехід від абсолютної стійкості до нормальної, від нормальної до нестабільного і кризового стану фінансової стійкості.

Важливо підкреслити, що фінансова оцінка діяльності виробничого підприємства дає змогу отримати об'єктивну оцінку його

фінансового стану і фінансових результатів, змін в активах, власному капіталі та зобов'язаннях, обґрунтовує стратегію розвитку, коригує плани та рішення, уможливило процедуру контролю їх виконання, а також виявлення проблемних сегментів та фінансових резервів.

Фінансова стійкість є комбінацією фінансової рівноваги та зростання цінності капіталу, забезпечується раціональним використанням активів підприємства та людських ресурсів. Фінансову рівновагу і зростання цінності капіталу не можливо розглядати ізольовано. На практиці, як показали наші дослідження, вони існують в органічній єдності. Будь-яке промислове підприємство включає в якості невід'ємної складової частини свого господарського механізму складні фінансово-економічні утворення, форми явища, що представляють собою важливий фактор стабільного розвитку своєї діяльності.

Складне і різноманітне коло проблем, що відносяться до управління фінансовою стійкістю, вимагає максимальної чіткості, організованості, раціональності всіх без винятку елементів, з яких складаються функції управління виробничого підприємством. Видові особливості форм і технічні засоби управління визначаються тим, який предмет управління і в якій системі вони впроваджуються.

Для фінансової стійкості виробничого підприємства, єдність і цілісність її елементів є основою фінансово-економічного благополуччя і спроможності. Якщо відбудеться поточний збій або невідповідність у взаємодії інструментів, які забезпечують зростання цінності капіталу, то будуть потрібні значні зусилля для стратегічної фінансової рівноваги в перспективі.

Слід підкреслити, що одним з елементів фінансової стійкості є платоспроможність. Платоспроможність по відношенню до фінансової стійкості підприємства розглядається з різних точок зору [2]. Одна з них, це визначення платоспроможності як можливості забезпечувати фінансову стійкість виробничого підприємства за рахунок своєчасного і повного виконання платіжних зобов'язань, які впливають з товарних, кредитних та інших операцій грошового характеру.

Таким чином, фінансова стійкість представляє системний процес взаємодії синтезованих результатів з урахуванням зворотного зв'язку. Через управління оборотними активами виробничого підприємства фінансова і економічна стійкість забезпечують досягнення максимального доходу на вкладений капітал. Крім того, система управління фінансовою стійкістю виробничого підприємства включає взаємопов'язані сегменти, які забезпечують якісний контроль за необхідним рівнем фінансових індикаторів, що дає можливість

забезпечувати стійкість функціонування та розвитку суб'єкта господарювання.

Література

1. Бодарева Т.І., Шірінян Л.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 35. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/35_2_2018/18.pdf (дата звернення: 16.05.2020).
2. Масленников Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: монографія. Одеса: Прес-кур'єр, 2015. 316 с.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Карадобрі Тетяна Володимирівна

Студентка спеціальності «Менеджмент»

Науковий керівник: Андрейченко А.В., д.е.н., доцент

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Агропромисловий комплекс (АПК) – це сукупність взаємопов'язаних галузей народного господарства, об'єднаних своєю ціллю функцією, що розвиваються відповідно до конкретних природно-географічних особливостей території.

Україна має величезний потенціал та природні переваги в агробізнесі порівняно з іншими країнами. Адже має найбільший запас чорнозему, а саме займає 27,8 млн. гектарів країни. Це являє собою десяту частину світового запасу чорнозему.

Сільське господарство є одним із найважливіших секторів вітчизняної економіки. Від наявності та якості продуктів харчування залежить життя і здоров'я суспільства, а рівень розвитку агропромислового сектору держави є ключовим елементом її продовольчої безпеки. Також, наша країна володіє багатими земельними ресурсами, це свідчить про те, що є можливість ефективно розвивати сільськогосподарське виробництво. Необхідність забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення потреб населення якісними продуктами харчування різноманітного асортименту.

АПК і досі залишається значущою галуззю для України. Саме АПК забезпечує продовольчу безпеку нашої держави та впливає на структуру експорту.

АПК експортував продукції у 2018 році 39,4% від загального обсягу експорту; виробництво сільськогосподарської продукції 10,1% ВВП [2].

У 2019 році частка експорту продукції АПК у загальному експорті товарів склав 44,2%, а у січні 2020 р. 47,2% [3].

Підвищення сприйнятливості агропромислового комплексу до нововведень виступає одним з головних умов інноваційного розвитку в аграрній сфері, а воно, у свою чергу, вимагає інноваційної пов'язаності науково-технічного прогресу в агропромисловому комплексі та аграрних перетворень. Для цього потрібно:

- відновити велико-товарне сільськогосподарське виробництво;
- повніше реалізувати в господарствах різних форм господарювання кооперативні принципи, включаючи спільну діяльність в інноваційній сфері;
- розширити застосування госпрозрахункових принципів у внутрішньогосподарських економічних відносинах, в тому числі враховуючи інноваційну активність підрозділів;
- поглибити агропромислову інтеграцію із забезпеченням економічної рівноправності всіх учасників загальних виробництва, розширити їх можливості у веденні господарської діяльності [1].

Інновації є не лише засобом підвищення ефективності виробництва, а й адаптації підприємств до змін економічного, політичного, соціального та природного середовища, формування їх конкурентоспроможності та розвитку в глобальному просторі.

Впровадження інноваційних методів сприяє активному розвитку компаній, стимулює діяльність працівників та забезпечує стабільне існування. Без них організація може опинитися на стадії занепаду, а потім і взагалі припинити своє існування.

Але, що до застосування сучасних технологій в АПК, то це відбувається не так швидко. Оскільки, щоб перевірити їхню актуальність, переконатися у якості роботи та проаналізувати вплив на агробізнес потрібен деякий час.

Аграрний сектор України - важлива стратегічна галузь національної економіки, яка забезпечує продуктову безпеку та продуктову незалежність нашої країни. Основними перспективами аграрного сектору України є:

- розвиток соціальних, екологічних та економічних форм господарювання і їх організаційне і правове забезпечення;

- інвестиційне забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору України.

Розвиток АПК України дає можливість забезпечити населення продовольчими товарами, а промисловість - сировиною.

Отже, Україна має гарні кліматичні умови та природні трудові ресурси для розвитку експортного потенціалу аграрного сектора економіки.

Сьогодні виникають нові умови й концепції розвитку сільського господарства, що є наслідком змін у міжнародному поділі праці й формуванні світової системи сільського господарства та світового ринку сільськогосподарської продукції, прискорення науково-технічного прогресу, що дозволяє створювати нові чинники. Це створює цілком іншу суспільну та індивідуальну ситуацію сільського господарства.

Література

1. Науменко А.О. Формування інноваційного механізму державного управління агропромисловим комплексом. *Державне управління у сфері цивільного захисту: наука, освіта, практика* (18-19 березня 2020 р.) Харків, 2020. С. 24 – 28.
2. Агро Бізнес: Інфографічний довідник 2018/19MP. URL: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2019.pdf (дата звернення: 14.05.2020)
3. Інфографіка (експорт): Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport> (дата звернення: 08.05.2020).

ПРОСТРОЧЕНА КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПРАВОВІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ

Коваль Максим Кирилович

Студент спеціальності «Облік і оподаткування» (магістр)

Науковий керівник: Побережець О.В., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

У сучасних умовах господарювання використання залученого капіталу поряд із власним є гарною практикою для багатьох суб'єктів.

Але при цьому визначають певні складнощі та ризики, які пов'язані із обліком та строками погашення заборгованості, особливо, коли кредиторська заборгованість не сплачується своєчасно за різними причинами і включається до групи прострочених зобов'язань. Важливим аспектом є визначення правових аспектів формування даної заборгованості та її облік у суб'єктів господарювання.

Кошти, які були виражені у грошовій формі та не були повернені кредиторам у визначені строки, вважаються простроченою кредиторською заборгованістю. Крім того, строки, через які кредиторська заборгованість буде вважатися простроченою, визначаються у договорах між суб'єктами господарської діяльності. У випадках, коли підприємство не має змоги погасити свою кредиторську заборгованість своєчасно, на підприємство, згідно з укладеними договорами, можуть накладатися штрафи, пені, які воно зобов'язано сплатити у випадках, коли кредитор вимагає цього, особливо через позов до суду. Та все ж зустрічаються випадки, коли кредитор не звертається до боржника з вимогою повернути борг особисто або через суд. Кредиторська заборгованість може бути списана підприємством після закінчення строку позовної давності, тривалість якого в загальному випадку становить три роки.

Позовна давність – це строк, протягом якого кредитор може звернутися до суду з вимогою про стягнення заборгованості з боржника. При цьому підприємство повинне керуватися нормами цивільного законодавства, що встановлюють правила перебігу, зупинення та переривання перебігу строку позовної давності [1, ст. 256-257].

При завершенні строку позовної давності, кредиторська заборгованість списується за кожним зобов'язанням на підставі даних проведеної інвентаризації, бухгалтерської довідки, наказу (розпорядження) керівника підприємства [2].

На жаль для звичайних підприємств не існує узагальнюючого нормативно-правового акту, який визначав поняття даних заборгованостей, їх облік та списання. Для бюджетних установ існує Порядок № 372, в якому визначаються методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації щодо розрахунків у національній та іноземній валютах із дебіторами та кредиторами бюджетних установ [3]. Тому не бюджетні підприємства у свою чергу розглядають цей порядок, як нормативну базу в організації та веденні обліку простроченої кредиторської заборгованості та кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув із відповідною адаптацією окремих пунктів.

Для більш глибокого розуміння обліку такої кредиторської заборгованості розглянемо два типи кредиторської заборгованості, які є основними в обліку: кредиторська заборгованість за отриманими авансами та кредиторська заборгованість за отримані товари (роботи, послуги).

У першому випадку прострочена кредиторська заборгованість виникає, якщо продавець товару отримав передоплату і з будь-яких причин затримує відвантаження товару без узгодження з покупцем. Після закінчення строку позовної давності така заборгованість у продавця-одержувача грошових коштів та в його кредитора підлягає списанню з балансу.

Згідно з Податковим кодексом, сума заборгованості платника податку перед іншою юридичною або фізичною особою, що залишилася нестягнутою після закінчення строку позовної давності, стає безнадійною заборгованістю і вважається безповоротною фінансовою допомогою. Безповоротна фінансова допомога відображається у складі доходів з урахуванням ПДВ [4, пп. 14.1.11 та 1.1.257]. У Декларації з податку на прибуток підприємства безнадійна кредиторська заборгованість зазначається в рядку 03.25 додатка ІД.

Приклад операції з отримання авансу за умовою відвантаження товарів протягом 30 днів з дати отримання авансу та податкові наслідки списання наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Операція зі списання податкової заборгованості,
строк позовної давності якої минув за авансами та податкові
наслідки для обох сторін**

№	Зміст операції	Бухгалтерський облік			Податковий облік		
		Дт	Кт	Сума	Доходи	Витрати	Рядок декларації з податку на прибуток або додатка до неї
1	Отримано передоплату від покупця 20.04.2017	331	681	3600,00	3000,00*	-	01.1 Декларації **
<p>* За правилами першої події в період отримання передоплати відображається валовий прибуток ** Декларація з податку на прибуток на той період часу</p>							

Продовження табл. 1

2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ 20.04.2017	643	681	600,00	-	-	-
3	Списано кредиторську заборгованість після закінчення строку позовної давності 21.04.2020	681	717	3600,00	3000,00* 3600,00*	-	03.26 додатка ІД 03.25 додатка ІД
4	Списано на витрати розрахунки за податковим зобов'язанням з ПДВ 21.04.2020	944	643	600,00	-	-	-
* У рядку 03.26 Додатка ІД до декларації з податку на прибуток підприємства за I півріччя 2020 року відображаємо 3000 грн. зі знаком «-» і 3600 грн. у рядку 03.25 зі знаком «+»							

Дебіторська заборгованість продавця за відвантаженими товарами (роботами, послугами)			Кредиторська заборгованість покупця за отриманими товарами (роботами, послугами)		
Події	Податок на прибуток	Події	Податок на прибуток	Події	Податок на прибуток
Отримано аванс	-	Податкові зобов'язання – 600 (ряд. 1 Декларації)	Сплачено аванс	-	Податковий кредит – 600 (ряд. 10.1 Декларації)
Закінчився строк позовної давності	Доходи з урахуванням ПДВ – 3600 (ряд. 3.25 додатка ІД до Декларації)	-	Закінчився строк позовної давності	Витрати – 3600 (ряд. 6.4.4 додатка ІВ до Декларації)	Податкові зобов'язання (ряд. 1 Декларації)

У другому випадку, коли кредиторська заборгованість виникає у разі отримання товарів від постачальника, але він не оплачується. Бухгалтерський та податковий облік проводяться з деякими відмінностями, що представлено в табл. 2.

Таблиця 2

**Операція зі списання податкової заборгованості,
строк позовної давності якої минув за товари та податкові
наслідки для обох сторін**

№	Зміст операції	Бухгалтерський облік			Податковий облік		
		Дт	Кт	Сума	Доходи	Витрати	Рядок декларації з податку на прибуток або додатка до неї
1	Отримано передоплату від покупця 20.04.2017	281	631	3600,00	-	3600	04.1 Декларації**
* За правилами першої події в періоді оприбуткування товарів відображаються валові витрати ** Декларація з податку на прибуток на той період часу							
2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ 20.04.2017	643	631	600,00	-	-	-
3	Списано кредиторську заборгованість після закінчення строку позовної давності 21.04.2020	631	717	3600,00	3600,00*	-	03.25 додатка ІД
* Дохід відображається у рядку 03.25 Додатка ІД до декларації з податку на прибуток підприємства за 1 півріччя 2020 року							

Дебіторська заборгованість продавця за відвантаженими товарами (роботами, послугами)			Кредиторська заборгованість покупця за отриманими товарами (роботами, послугами)		
Події	Податок на прибуток	Події	Податок на прибуток	Події	Податок на прибуток
Відвантажено товар	Доходи – 3000 (ряд. 02 Декларації) витрати в частині собівартості (ряд. 05.1 Декларації)	Податкові зобов'язання – 600 (ряд. 1 Декларації)	Оприбутковано товар	-	Податковий кредит – 600 (ряд. 10.1 Декларації)

Продовження табл. 2

Закінчився строк позовної давності	Витрати з урахування м ПДВ – 3600 (ряд. 06.4.4 додатка ІВ до Декларації)	-	Закінчився строк позовної давності	Доходи з урахування м ПДВ – 3600 (ряд. 3.25 додатка ІД до Декларації)	Податковий кредит не коригується
------------------------------------	--	---	------------------------------------	---	----------------------------------

Таким чином, для підвищення ефективності процесів регулювання відносин між контрагентами щодо кредиторської заборгованості, особливо питань, які стосуються строків та умов її погашення, необхідним кроком є формування окремого нормативно-правового документа, який би чітко визначав певні процедури та відповідальність сторін. При цьому особливої уваги заслуговують питання фінансового та податкового обліку проблемної кредиторської заборгованості, яка має певні наслідки для визначення фінансових результатів діяльності підприємства.

Література

1. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 18.05.2020).
2. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення: 18.05.2020).
3. Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань бюджетних установ та змін до деяких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 02.04.2014 р. № 372. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14> (дата звернення: 18.05.2020).
4. Податковий Кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 18.05.2020).

ОБЛІК БЕЗВІДСОТКОВИХ ПОЗИК ВІД ЗАСНОВНИКІВ

Костюк Анастасія Олександрівна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: Масіна Л.О., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Часто для ефективної діяльності, розширення та модернізації підприємствам не вистачає отриманих доходів від продажу товарів і надання послуг за один звітний період. Тому щоб не потрапити у фінансову скруту, підприємства залучають зовнішні джерела фінансування: банківські кредити, позики, векселі, випуск облігацій і т.д. Зважаючи на суворі вимоги банків та тривалий час очікування рішення по кредиту, серед малих та середніх підприємств поширена практика, що засновники надають безвідсоткову позику на визначений термін.

У бухгалтерському обліку короткострокова позика від засновника потрапляє в поточні зобов'язання і відображається в балансі за сумою погашення. Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання», сума погашення – це недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства [1, п. 4]. Таким чином, при отриманні та поверненні безвідсоткової позики не виникає ні доходу, ні витрат, а зобов'язання відображають на субрахунку 685. Та не все так просто з довгостроковими позиками. Якщо з практичного розуміння ідентифікувати такі позики за П(С)БО 11, то довгострокові зобов'язання відображають у балансі за їх теперішньою вартістю і позичальникові не потрібно дисконтувати її вартість. Позика по суті є фінансовим інструментом і у П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» прописано: фінансові зобов'язання первісно оцінюються і відображаються за їх фактичною собівартістю, яка складається зі справедливої вартості зобов'язань та витрат, які безпосередньо пов'язані з виникненням такого зобов'язання; на кожному наступному після визнання дати балансу фінансові зобов'язання оцінюються за амортизованою собівартістю [2, с. 20 - 21]. Тож справедливую вартість позики на момент визнання необхідно дисконтувати бо виникає різниця між номіналом позики та його амортизованою вартістю через знецінення коштів у часі (через

інфляцію, нестабільність економіки, ризик неповернення грошей). Розрахований дохід відображають по Кт 746 субрахунку, а нараховані витрати по Дт 952.

Якщо підприємство веде облік за міжнародними стандартами, то питання визнання, оцінки, обліку і розкриття інформації про позики регулюються: МСФЗ (IFRS) 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»; МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», МСБО (IAS) 32 «Фінансові інструменти: подання». При первісному визнанні фінансові зобов'язання оцінюються за справедливою вартістю. Подальша їх оцінка здійснюється з застосуванням поточної процентної ставки за аналогічними борговими інструментами [3, с. 41].

З погляду податкового обліку безвідсоткова позика від засновників є різновидом фінансової допомоги. Поворотна фінансова допомога – сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нараховання відсотків або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення [4, ст. 14]. У ПКУ немає спеціальних правил для обліку поворотної фінансової допомоги, як немає і коригувань стосовно таких операцій. Жодних податкових різниць ані при отриманні, ані при поверненні поворотної фінансової допомоги, ані навіть при її дисконтуванні не виникає. Тому неповернена протягом року отримана грошова допомога не включається в доходи й не обкладається податком на прибуток, окрім підприємців-позичальників на спрощеній системі оподаткування. До складу доходу платника єдиного податку не включаються суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання. Отже, оподаткуванню підлягає довгострокова позика або «прострочена» поворотна фінансова допомога, при цьому ФОП-і I та II груп відображають у доходах за підсумками податкового (звітного) року, на який припадає термін її повернення. А у ФОП-і III групи – за підсумками звітного кварталу, на який припадає термін повернення такої допомоги [5].

Заборгованість перед засновником можна спрямувати на збільшення статутного капіталу. Після перетворення боргу з позики на внесок до статутного капіталу «повернути» кошти буде складніше (у результаті продажу частки або виходу засновника з підприємства).

Підбиваючи підсумок, можна відзначити, щоб уникнути ризиків при неоднозначності обліку довгострокових позик у вимогах П(С)БО підприємствам потрібно заздалегідь заручитися індивідуальною податковою консультацією або у відповідних

договора доцільно строк позики встановлювати менше року чи повернення до першої вимоги.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 11.02.2000 р. № 85/4306. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення: 15.05.2020).
2. Позика від засновника: податкові наслідки та варіанти їх пом'якшення. *Все про бухгалтерський облік*. 2018. № 93. С. 20 - 22.
3. Поворотна фіндопомога: облік згідно з МСФЗ. *Баланс*. 2018. № 7. С. 39 - 42.
4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n10657> (дата звернення: 17.05.2020).
5. Не все так просто, або фіндопомога в обліку єдиноподатника. *iFactor*. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/june/issue-44/article-18366.html> (дата звернення: 17.05.2020).

ПЛАНОВО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАХОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Койтюх Ернест В'ячеславович

Студент спеціальності «Менеджмент» (магістр)

Табак Станіслав Дмитрович

Студент спеціальності «Менеджмент» (магістр)

Науковий керівник: Масленников Є.І., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

У сучасних умовах діяльність з антикризового управління персоналом включає наступні етапи кадрової роботи: планування антикризових кадрових заходів, зниження витрат на робочу силу, формування антикризової управлінської команди, формування антикризових оперативних груп, формування готовності персоналу до діяльності в умовах кризових ситуацій.

Фактори впливу на ефективність управлінського персоналу у своїй сукупності є складовими елементами інтелектуального капіталу підприємства, а визначення характеристики якості управлінського

персоналу здійснюється ту рамках змістовного тлумачення категорії «управлінський капітал» промислового підприємства.

Інтелектуальний капітал – це «знаннєві активи» підприємства (Дж. Тіс), які являють собою засноване на зв'язках структуроване знання та здібності, які мають потенціал до розвитку та створення вартості та приймають участь в створенні цінності організації та нею ж повністю чи частково контролювані [1].

З економічної точки зору, інтелектуальний капітал є формою капіталізації інтелектуального потенціалу, а з управлінської – це сукупність нематеріальних активів, які можуть бути використані для створення вартості і без яких підприємство не може існувати чи розвивати свої конкурентні переваги [2].

Однак для визначення змістовної характеристики управлінського капіталу підприємства важлива не сама сутність інтелектуального капіталу, а його структура. Так у багатьох наукових публікаціях даний вид капіталу поділяється на три складові: людський капітал; організаційний капітал; споживчий капітал.

Ряд авторів (наприклад К. Свейбі) пропонує іншу класифікацію, де інтелектуальний капітал поділяється на: внутрішню та зовнішню структуру, індивідуальні компетенції (компетенцію співробітників). При цьому, внутрішня структура відповідає організаційному капіталу, зовнішня – споживчому капіталу, а індивідуальна компетенція – людському [1].

Організаційний капітал виконує дві функції: накопичення знань як основи діяльності та прискорення руху інформації у середині підприємства. До організаційного капіталу відносять корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне та програмне забезпечення, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, корпоративну культуру. Він включає кількість та якість ділових партнерів, наявність гнучкої та ефективної ділової мережі, процедури перетворення неявних знань в явні, якість мережевої взаємодії, інтелектуальну власність, тощо.

Даний вид капіталу накопичується у процесі формування та розвитку інформаційних систем, шляхом обробки організаційних та управлінських процедур, у процесі формування позитивної корпоративної культури. Його цінність визначається ефективністю його використання.

До його завдань відносяться: створення умов для використання та удосконалення двох інших елементів: людського та споживчого капіталів; відповідальність за використання людського та споживчого капіталів з метою перетворення інформації.

Під споживчим капіталом (клієнтський чи «капітал відносин» – якщо в капітал включають не тільки відносини з клієнтами, а й з іншими контрагентами, у т.ч. постачальниками, конкурентами, афілійованими особами, органами влади тощо) розуміють зв'язки підприємства зі споживачами його продукції, засновані на історії взаємовідносин, накопиченні та постійному оновленні інформації про клієнтів. Сутність цих зв'язків передається через відносини зі споживачами, постачальниками, конкурентами, тощо, а також через бренди, торгівельні марки, імідж організації. Тобто споживчий капітал – це кількість та якість постійної клієнтури організації.

Згідно з положеннями теорії людського капіталу, під людським капіталом розуміється сукупність здобутих у процесі навчання та практичної діяльності знань, навичок, вмінь, мотивацій та енергій, якими володіє індивідуум, котрі він/вона використовує протягом певного проміжку часу з метою виробництва товарів та послуг, що дозволяє йому/їй отримувати дохід, а суб'єкту господарської діяльності – прибуток. Таким чином, сучасна економіка трактує людський капітал як актив, що конвертує набутий людський потенціал у вигоди та комерційні аспекти діяльності суб'єктів господарювання, соціально-економічні аспекти – для держави та статусні та матеріальні ефекти – для носіїв людського потенціалу.

Відповідно, людський капітал являє собою істотну цінність підприємства, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі та розумові здібності людей, їх моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, які використовуються індивідом та організацію для отримання економічного ефекту. Таким чином, людський капітал – це форма капіталізації людського потенціалу.

Література

1. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 4 / за ред. д.е.н., доц. Волощук Л.О., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Коваленко О.М., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 634 с.
3. Maslennikov E.I., Safonov Yu.M., Borshch V.I. Innovation training and development technologies for managerial personnel. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 2 (14). Ч. 2. С. 154-159.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Мазіна Катерина Сергіївна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування» (магістр)

Науковий керівник: Масіна Л.О., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Трудове право є однією з найважливіших галузей правової системи України, яка відповідає за дотримання і належну реалізацію прав громадян у сфері праці, саме ця галузь національного права викликає підвищений інтерес всіх соціальних груп і прошарків населення, особливо в умовах реформування трудового законодавства в контексті побудови громадянського суспільства та соціально орієнтованої правової держави.

Згідно із Законом України «Про оплату праці» [1], держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання шляхом установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників.

Держава також має забезпечувати науково-методичне обґрунтування заробітної плати, тарифних умов, дослідження і вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду з проблеми організації заробітної плати тощо. Державне регулювання оплати праці полягає передусім у визначенні і перегляді розміру мінімальної заробітної плати й умов, які впливають на її величину.

Багато разів зазначалась необхідність реформування норм трудового права у відповідність до сучасних реалій. Враховуючи, що ефективнішим вважається правове регулювання, у якому цей процес починається з прийняття норми права, що спрямовує розвиток суспільних відносин, а не навпаки, обґрунтуванню підлягають питання визначення пріоритетів у законодавчому регулюванні суспільних відносин предметом яких є праця. Їх аналіз дозволяє встановити роль і завдання норм права у регулюванні трудових відносин в теперішніх умовах господарювання.

Причинами загострення проблеми державного регулювання оплати праці є:

- відсутність дієвого контролю з боку держави над політикою оплати праці;
- недосконалість науково-методичного забезпечення процесу регулювання оплати праці;
- невиконання чинного законодавства [4, с. 172].

Велика кількість науковців приділили увагу цьому питанню та висловили думку стосовно цієї проблеми, але деякі з них дуже спірні і неоднозначні.

Однак, О.І. Кузьмич та деякі інші вчені зазначають, що підчас здійснення правового регулювання оплати праці потрібно враховувати певні чинники, а саме:

1) забезпечення випереджувальних темпів зростання продуктивності праці над темпами підвищення середньої заробітної плати (або темпів збільшення обсягів випуску продукції над темпами зростання фонду споживання). Науковець зазначає, що сутність цієї вимоги полягає в максимізації трудових доходів на підставі розвитку й підвищення ефективності виробництва;

2) диференціацію заробітної плати залежно від трудового внеску працівника в результаті діяльності підприємства, змісту й умов праці, місця розташування підприємства, його галузевої належності. Цей принцип засновано, на думку вченого, на необхідності посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні кваліфікації, у виконанні більш складної роботи, у виробництві продукції високої якості. При цьому, як підкреслює автор, потрібно враховувати різницю в кількості й вартості матеріальних благ, необхідних для відтворення робочої сили в різних умовах праці;

3) урахування впливу ринку праці. Заробітна плата кожного працівника залежить від його положення на ринку праці, від співвідношення попиту й пропозиції праці певної якості. Тому на ринку праці представлено широкий діапазон розмірів заробітної плати як на державних і приватних підприємствах, так і в неформальному секторі, де немає будь-якого соціального та правового захисту, а умови оплати праці визначаються виключно роботодавцем. Однак у будь-якому разі за ринкових умов роботодавець не в змозі набрати й утримати робочу силу потрібної якості, не забезпечивши конкурентоздатний рівень її оплати [3, с. 27].

Вищенаведені твердження є цілком логічними та доречними, саме тому майбутні зміни у правовому регулюванні системи оплати праці України повинні відповідати цим засадам.

Реалізація трудового законодавства у значному ступені залежить від комплексного підходу, який забезпечується положеннями

різних галузей законодавства. Існує точка зору, що необхідність прийняття нового кодексу обумовлена не стільки причиною застарілості норм чинного КЗпП, а об'єктивною необхідністю приведення норм трудового законодавства у відповідність до фундаментальних галузей правової системи, зокрема конституційного, цивільного, адміністративного права та процесуального законодавства, які здійснюють вплив на розвиток трудового права [2].

Враховуючі вищесказане, можемо дійти висновку, що питання вдосконалення трудового законодавства в Україні потребують невідкладного вирішення, перш за все шляхом перегляду механізму державного регулювання у частині посилення контролюючих функцій держави над процесом оплати праці та соціального забезпечення, які повинні базуватися на сучасній концепції гідної праці, новітніх теоретико-методологічних розробках і враховувати перспективи соціально-економічного розвитку суспільства. Треба звернути увагу на підтримання балансу у зростанні заробітної плати й споживчих цін. вдосконалити механізм державного регулювання оплати праці та соціального забезпечення. Високий рівень приховування заробітної плати або ж її реального розміру від контролюючих органів – проблема, яка займає не останнє місце у сфері заробітної плати. Для вирішення цього питання необхідно у нерозривній єдності забезпечити належні механізми протидії цьому явищу та поновлення порушених прав найманих працівників через засоби трудового права, зменшеного податкового та іншого навантаження на заробітну плату та адміністративного тиску на суб'єктів господарювання. В цей же момент треба встановити сурові заходи адміністративної, фінансової та кримінальної відповідальності.

Більш того найважливішим моментом є дотриманням вимог чинного законодавства у цій сфері, адже правильна побудова системи трудового законодавства важлива не тільки в теорії, а й на практиці.

Література

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-ВР> (дата звернення: 10.04.2020).
2. Крылов К.Д. К новому типу трудового законодательства. *Человек и труд*. 2002. № 7. С. 34–38.
3. Оплата праці працівників військових частин: монографія / О.І. Кузьмич, Д.М. Бабій, О.І. Оліфер та ін. Київ: Юрінком Інтер, 2004. 198 с.

4. Синяєва Л.В. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні. *Регіональна економіка*. 2009. № 1. С. 171–177.

УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Марущак Олена Іванівна

Аспірантка кафедри державознавства і права
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентіві України
(Одеса, Україна)

Серед важелів, за допомогою яких держава впливає на розвиток економіки, важливе місце належить податкам. Податкова система відіграє важливу роль у забезпеченні виконання державою своїх функцій та представляє собою діяльність держави у сфері встановлення та стягнення податків, зборів та обов'язкових платежів. Головним завданням податкової політики України на сучасному етапі є ефективне застосування елементів системи оподаткування, виходячи зі стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку України.

Сучасна податкова політика України зберігає низку суттєвих недоліків, які є системними.

По-перше, витрати платників на виконання вимог податкового законодавства лишаються надмірно високими.

По-друге, відсутність стабільного регулювання оподаткування, а діюча нормативно-правова база непрозора та заплутана.

По-третє, багаторазове оподаткування (оподатковуються дохід, додана вартість, справляються акцизний збір, обов'язкові відрахування до спеціальних фондів), високі ставки деяких податків, переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва та стримують економічну активність.

Питання про вдосконалення податкової системи, що відповідає стратегії євро-інтеграційного розвитку країни, сприяє інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання, знаходиться в центрі уваги наукової та громадської думки з часу здобуття незалежності України. Особливо сьогодні, на державному рівні визнано гостроту проблеми оподаткування, пов'язаної з надмірністю податкового тягаря, що є однією з причин фінансової

нестабільності підприємств, зменшення сукупного попиту, частини податкових надходжень до бюджету й економічної кризи.

Стратегія проведення податкової політики в Україні повинна спиратись на ґрунтовну теоретичну базу, максимально враховувати відмінність перехідного стану економіки держави, тому важливою умовою ефективної системи оподаткування є її стабільність і передбачуваність, завдяки чому у підприємств виникає можливість планувати господарську діяльність та правильно оцінювати ефективність прийнятих рішень.

Таким чином, для вдосконалення податкової політики на сучасному етапі необхідно дотримуватися таких напрямів:

- прискорення процесів формування реального власника в усіх галузях національної економіки насамперед у промисловості і аграрному секторі;
- створення умов для динамічного розвитку підприємств та галузей народного господарства, які мають тенденцію швидкого обігу фінансового капіталу, максимального зростання обсягу виробництва та прибутку;
- розширення сектору малого бізнесу, який дає змогу, з одного боку, забезпечити зайнятість значної частини населення, а з другого – значною мірою прискорити процеси розвитку національної економіки;
- оптимізація співвідношення між фінансовими ресурсами, мобілізованих до бюджетів різних рівнів, і грошовими засобами, що залишаються в розпорядженні фізичних та юридичних осіб;
- зміна співвідношення між податками, які сплачуються населенням і підприємницькими структурами, за рахунок істотного збільшення доходів фізичних осіб;
- збільшення податкової бази із значної кількості прямих податків, використання обґрунтованих податкових ставок залежно від виду діяльності та отриманих доходів;
- використання економічних важелів для обмеження товарообмінних операцій усіма підприємствами та галузями економіки;
- використання системи заходів, спрямованих на усунення можливостей застосування витратних методів господарювання.

Прийнятий 2 грудня 2010 року Податковий кодекс України, що набрав чинності з 01.01.2011 року, був важливим кроком у розвитку податкової політики, оскільки в одному документі міститься:

- вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування;
- перелік платників податків та зборів, їх права та обов'язки;

- повноваження і обов'язки посадових осіб контролюючих органів під час здійснення податкового контролю, їх компетенцію;
- відповідальність за порушення податкового законодавства.

Проте, після його прийняття вирішити всі проблеми не вдалося. Однією з причин є те, що Податковий кодекс є нестабільним, оскільки зміни до нього почали вноситися як ще до набрання чинності, так і після того, і як підсумок в нього було внесено і проведено понад сотні поправок та змін.

Згідно з проведеними дослідженнями науковців, в Україні загальне податкове навантаження (сума всіх зарплатних податків) становить 50%, тоді як середній рівень оподаткування фізичної особи в Європі становить 36%. В європейських країнах основними платниками виступають заможні верстви суспільства, тоді як в нашій країні близько 50% даного виду податків припадає на найбідніші верстви населення. Тому зараз основним завданням є зниження рівня податкового навантаження хоча б до середньоєвропейського рівня.

Реформування податкової системи потребує виважених, заснованих на детальних дослідженнях, ефективних реформах, які дозволять зробити податкову систему більш прозорою та стабільно. Удосконалення системи оподаткування податку на доходи фізичних осіб, одного з основних джерел доходів бюджету, є одним з важливих кроків у формуванні ефективної податкової політики. Застосування нової диференціації платників податків забезпечить не лише збільшення надходжень до Зведеного бюджету України, а й забезпечення соціальної справедливості населення.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Могошнюк Людмила Юріївна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування» (магістр)

Науковий керівник: Гузь Д.О., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є однією з найважливіших та найбільш дискусійних ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств.

Деякі дослідники виокремлюють такі проблеми щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками:

- недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме: відображення в обліку та оцінка довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги (в т.ч. передбаченої та непередбаченої договором) [1, с. 154-159];
- неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами та прийняття управлінських рішень підприємствами [2, с. 433-436];
- неефективність та непристосованість методів розрахунку резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», до обліку на підприємствах в Україні [3];
- майже повна відсутність контролю за станом та обсягами сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості на підприємствах.

Загалом для покращення системи контролю розрахунків з покупцями та замовниками доцільно [4, с. 124-126]:

1. Здійснювати контроль за часткою дебіторської заборгованості в загальній величині оборотних активів, а також за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості з метою підтримки фінансової стабільності та платоспроможності підприємства.

2. Здійснювати постійний контроль за дебіторською заборгованістю з розподілом її за строками непогашення для своєчасного реагування та вжиття заходів щодо її погашення.

3. Систематично проводити інвентаризацію розрахунків з покупцями та замовниками для підтвердження реальності сум заборгованостей.

З метою вирішення проблемних питань, що виникають під час розрахункових операцій з покупцями та замовниками, необхідно розробити методичні рекомендації з удосконалення обліку та контролю простроченої та безнадійної заборгованості, своєчасно здійснювати нагляд за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості.

Інші дослідники до ключових проблем обліку розрахунків з покупцями і замовниками відносять [5, с. 67]:

- недосконалість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції щодо його застосування;
- ігнорування особливостей дебіторської заборгованості, що

обумовлює наявність різних ознак її класифікації і велику кількість методів оцінювання;

- в сучасних умовах ринкової економіки виникають сумніви щодо коректності, вчасності та вигідності одержаних результатів аналізу дебіторської заборгованості;
- групування визначальних чинників, які мають вплив на облік розрахунків з покупцями і замовниками.

Вирішення вище зазначених проблем повинно покращити ведення обліку розрахунків з покупцями і замовниками, а саме тому виокремлюють наступні напрямки вдосконалення обліку:

1. Для спрощення обліку дебіторської заборгованості доцільно проводити залік взаємних зустрічних вимог за операціями, що стосуються дебіторської заборгованості.

2. Розробити рекомендації щодо обліку розрахункових операцій та його контролю за своєчасністю і повнотою таких розрахунків.

3. Вдосконалити методи визначення резерву сумнівних боргів та запровадити заходи, які б стимулювали його створення підприємствами.

4. Запровадити систему ефективного контролю за веденням обліку розрахунків з покупцями і замовниками, для якого потрібно впровадити зрозумілу та досконалу систематизацію дебіторської заборгованості, що забезпечить отримання правдивої та об'єктивної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Що стосується напрямків удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками на вітчизняних підприємствах, то можна запропонувати наступне.

Достатньо велика кількість підприємств резерв сумнівних боргів не нараховують, тому що розрахунки за надані товари, роботи, послуги відбуваються вчасно. Але, останнім часом, з'явилися достатньо часті випадки прострочки платежів від покупців та замовників, та навіть з'явилася безнадійна дебіторська заборгованість.

По-перше, необхідно списати таку заборгованість. При списанні безнадійної дебіторської заборгованості необхідно використовувати спочатку правила бухгалтерського обліку. Отже, якщо в бухгалтерському обліку було визнано заборгованість такою, яку повинно списувати, то це можна зробити двома варіантами, залежно від того, чи є резерви, чи немає. Якщо резерви не склалися, то в цьому випадку буде проводка: Д-т 944 К-т 361. Це стосується бухгалтерського обліку. Що стосується податкового обліку, то у ньому буде визначено коригування лише для тих підприємств, які складають

декларацію з податку на прибуток разом з додатком різниці. В ст. 139 ПКУ визначено як збільшується або зменшується фінансовий результат на списання дебіторської заборгованості [6, ст. 139]. Якщо було визначено безнадійну заборгованість, але вона не була списана своєчасно, в цьому випадку у бухгалтерському обліку можна це списати лише за рахунок прибутку попереднього періоду, тобто нерозподіленого прибутку.

По-друге, необхідно створити резерв сумнівних боргів. Господарські операції з розрахунків резерву сумнівних боргів є стандартними. Аналітичний облік на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» повинен вестися в розрізі боржників та за строками непогашення дебіторської заборгованості.

Важливим завданням контролю операцій з покупцями та замовниками є контроль за систематичним проведенням інвентаризації розрахунків. Відповідно до Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, інвентаризація дебіторської заборгованості полягає у звірці документів і записів у реєстрах обліку, а також у перевірці обґрунтованості сум, відображених на відповідних рахунках [7]. Необхідно зазначити, що при проведенні інвентаризації всім покупцям та замовникам надсилаються виписки з аналітичних рахунків про їх заборгованість для підтвердження реальності цієї заборгованості.

Обов'язковим є проведення інвентаризації один раз на рік перед складанням річної фінансової звітності. Однак, в умовах кризи неплатежів (систематичні випадки прострочки, виникнення безнадійної дебіторської заборгованості та ін.), для своєчасного виявлення сумнівної заборгованості та вжиття заходів щодо її стягнення, доцільним є проведення інвентаризації результатів аналізу з покупцями та замовниками щоквартально.

Облікова політика більшості вітчизняних підприємств у розрізі дебіторської заборгованості сформульована лише в загальних рисах, тому достатньо доречним буде доповнення «Наказу про облікову політику» такими елементами, як: величина сумнівних боргів, класифікація дебіторської заборгованості за кожним покупцем або замовником, списання дебіторської заборгованості з балансу та ін. Це надасть змогу повніше висвітлювати питання організації бухгалтерського обліку та підвищити контроль за розрахунками з покупцями та замовниками.

Деякі обліковці, з метою поглиблення деталізації відображення в обліку розрахунків з замовниками пропонують доповнити субрахунки синтетичного рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» субрахунками 365 «Розрахунки з

вітчизняними замовниками» і 366 «Розрахунки з іноземними замовниками» з відповідним корегуванням характеристик субрахунків 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» і 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [8; 9, с. 165-170].

Удосконалення розрахунків з покупцями та замовниками можна досягти лише впровадженням радикальних і реальних заходів. Створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути ризиків неплатоспроможності, допоможе вчасно і правильно приймати управлінські рішення, сприятиме вдосконаленню організації розрахунків з покупцями та замовниками та їх обліку, допоможе уникнути складних і суперечливих ситуацій з дебіторами, знизить дебіторську заборгованість підприємства, а також покращить його фінансовий стан.

Література

1. Гуцаленко Л.В., Слободянюк І.С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Економічні науки*. 2012. Вип. 1(56). Т. 3. С. 154-159.
2. Коцупатрий М., Гуцаленко У. Внутрішньогосподарський контроль: організаційні аспекти та класифікаційні ознаки. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 433-436.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 14.05.2020).
4. Слюсарчук О.А. Контроль розрахунків з покупцями та замовниками на підприємствах та шляхи його удосконалення. *Вісник студентського наукового товариства навчально-наукового інституту бізнесу і менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства*. Харків: ХНТУСГ. 2017. Вип. 2. С. 124-126.
5. Мовчан Л.А., Писаченко Л.П. Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та напрями їх вирішення. Наукові розробки молоді на сучасному етапі: тези доповідей XV Всеукраїнської наукової конференції молодих учених та студентів 28 - 29 квітня 2016 р. Київ: КНУТД. 2016. Т. 3. С. 67.
6. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата

- звернення: 14.05.2020).
7. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 р. № 879. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення: 14.05.2020).
 8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 14.05.2020).
 9. Неживенко А.П. Методика обліку дебіторської заборгованості і основні напрямки її вдосконалення. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки.* 2013. № 7. С. 165-170.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Недозимований Ігор Сергійович

Студент спеціальності «Менеджмент» (магістр)

Науковий керівник: Масленников Є.І., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Персонал підприємства являє собою сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності.

На підприємстві працюючі поділяються на дві групи:

- персонал основної діяльності, або працівники, які зайняті на основних, допоміжних, обслуговуючих виробництвах;
- персонал невиробничої діяльності – це працівники, які не зв'язані з процесами виробництва, але знаходяться на балансі підприємства, тобто працівники соціальної інфраструктури.

У відповідності з характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

- керівники – це працівники, що займають посади керівників підприємств та їх структурних підрозділів;
- спеціалісти – це працівники, що займаються інженерно-

- технічними, економічними та іншими роботами;
- службовці – це працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування;
- робітники – це працівники, які беруть безпосередню участь у створенні матеріальних цінностей.

Робітники поділяються на основних – це ті, які беруть безпосередню участь у створенні продукції, та допоміжних – це ті працівники, які займаються допоміжними та обслуговуючими роботами на підприємстві.

Сучасний бізнес передовсім базується на управлінні. Якщо люди – це основа виробництва, то управління ними відіграє головну роль в діяльності підприємства. Як організує керівник управління персоналом, так і буде працювати підприємство. Ефективне управління приведе до бажаних успіхів та до досягнення головної місії підприємства – це максимальне отримання прибутку.

Одним з ініціаторів виділення управління персоналом в окрему науку був П.М. Керженцев (1881–1940). У своїх працях він пропагував основні ідеї організації праці, виклав положення про стандартизацію продукції, створення нормальних умов праці на кожному робочому місці, правильне використання матеріальних засобів і кадрів.

З 1939 року в Україні дослідження в галузі управління персоналом успішно велись у Харківському інституті праці. Колишній директор цього інституту Ю.А. Дайновський обґрунтував необхідність особливої науки управління. Згорнута в кінці 30-х років науково-дослідна робота з проблем управління персоналом відновилася лише в 50-ті роки. Обсяг досліджень зростав з кожним роком. З 1950 р. проводяться роботи із створення автоматизованих систем збирання і обробки інформації для планування та управління персоналом. Значна заслуга в цьому належить академіку В.С. Немчинову.

Останнім часом опубліковано багато праць вітчизняних авторів з проблем теорії і методології управління, оптимізації галузевої структури підприємств і структури управління, раціоналізації апарату управління, теорії і практики прийняття управлінських рішень.

Саме з появою управління персоналом як спеціалізованої діяльності в системі сучасного менеджменту пов'язане становлення кадрового менеджменту, що поступово інтегрує і трансформує сформовані форми кадрової роботи. Важливим етапом цього процесу стали асиміляція ідей системного підходу, розробка різних моделей організації як системи – не тільки функціонуючої, але і такої, що

розвивається, – на основі яких сформувався новий підхід у кадровому менеджменті - управління людськими ресурсами [1].

Сучасні умови діяльності підприємств пред'являють якісно нові вимоги до менеджерів з персоналу, обумовлюють необхідність більш високої інтенсивності їхньої праці, уміння цінувати час, володіти комплексом організаційних і психологічних якостей, забезпечувати творчий підхід до роботи. Разом з тим, в Україні склалася ситуація, коли управлінню персоналом не приділяється достатньо уваги, технологія розробки і прийняття кадрових рішень є недосконалою і науково необґрунтованою, у більшості випадків відсутня орієнтація на досягнення соціальної ефективності в управлінні персоналом. Це пов'язано з існуванням ряду проблем в області управління персоналом на підприємствах.

Так, служби управління персоналом на підприємствах мають, як правило, низький організаційний статус і розглядаються як допоміжний, обслуговуючий підрозділ з вузьким спектром виконуваних функцій.

При цьому недостатньо високим є рівень компетентності, а також організаційно-правової і соціально-психологічної культури працівників кадрових служб. Це обумовлює неповне, недостатньо дієве здійснення (а в деяких випадках і невиконання) таких важливих функцій управління персоналом, як: планування якісного і кількісного складу працівників, інформаційне забезпечення системи управління персоналом, соціально-психологічна діагностика людських ресурсів, аналіз і регулювання взаємовідносин у колективі, управління виробничими і соціальними конфліктами, формування стабільного трудового колективу, планування ділової кар'єри працівників, професійна і соціально-психологічна адаптація нових працівників, аналіз і оцінка кадрового потенціалу, формування кадрового резерву, а також маркетинг персоналу. У даний час у багатьох підприємствах відсутнє положення про кадрову службу, не відпрацьовані кадрові технології, є характерним низький рівень координації діяльності кадрової служби з іншими структурними підрозділами підприємства. Це, у свою чергу, обмежує можливості керівника підприємства щодо створення “єдиної команди” [2]. Таким чином, у сучасних умовах виникла об'єктивна необхідність в удосконаленні управління персоналом на підприємствах, адже персонал є основним елементом всієї системи управління.

Сьогодні широке поширення одержали різні форми участі працівників у процесах організації праці на підприємстві. Людський фактор стає стратегічним фактором ефективного функціонування

підприємства в сучасних нестабільних умовах. Головним елементом усієї системи управління є персонал, який одночасно може бути як об'єктом, так і суб'єктом управління.

Управління персоналом являє собою процес планування, підбору, підготовки, оцінки, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників.

Сутність управління персоналом розкривається за допомогою таких понять, як: трудові ресурси, трудовий колектив, персонал, кадри, людські ресурси, кадровий потенціал.

Трудові ресурси – це фізично розвинута частина населення, що володіє розумовими здібностями і знаннями, які необхідні для роботи у народному господарстві [3].

Кадровий потенціал підприємства – це гранична величина можливої участі працівників підприємства у його діяльності з урахуванням їх компетентності, психофізичних особливостей, інтересів, мотивацій [3].

Поняття «трудовий колектив» можна розглядати з двох боків, як:

- соціальну організацію (представлена адміністративно-правовою структурою);
- соціальну спільність (представлена спонтанно виникаючими міжособистісними зв'язками, структурою малих груп, поділом персоналу підприємства на соціальні групи).

Персонал підприємства – це сукупність його працівників (постійних і тимчасових, кваліфікованих і некваліфікованих), що працюють по найму та мають трудові відносини з роботодавцем. Кадри являють собою основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства.

Людські ресурси підприємства – це сукупність соціальних, психологічних і культурних якостей його працівників [3].

Управління персоналом здійснюється в процесі виконання певних цілеспрямованих дій і передбачає такі основні етапи і функції: визначення цілей і основних напрямків роботи з персоналом; визначення засобів, форм і методів досягнення цілей; організація роботи щодо виконання прийнятих рішень; контроль виконання запланованих заходів; координація розроблених заходів.

Література

1. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти:

- монографія. Вип. 4 / за ред. д.е.н., доц. Волошук Л.О., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Коваленко О.М., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 634 с.
 3. Maslennikov E., Safonov Y., Lenska N. Evolution and modern tendencies in the theory of leadership. *Baltic Journal of Economic Studies*. Riga: Izdevnieciba «Baltija Publishing». 2018. Vol. 4. Num. 1. P. 304-310. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/364/pdf> (дата звернення: 18.04.2020).
 4. Масленніков Є.І., Кашубський А.А. Корпоративна культура в системі управління персоналом. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 5/2. С. 41-45.

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Новікова Марина Валеріївна

Аспірантка

Науковий керівник: Побережець О.В., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Сучасні проблеми глобалізації та їх вплив на розвиток національної економіки є актуальними як для зовнішніх, так й внутрішніх ринків. Питання ресурсного забезпечення, особливо в умовах економічної кризи, можуть бути розв'язанні спільними зусиллями із залученням досвіду розвинених країн. Врахування принципу відкритості економік різних держав, підкреслює певну залежність ресурсного характеру від міжнародних коливань та розвиток соціально-економічних процесів на національному рівні.

Дослідженню питань впливу глобалізаційних процесів на розвиток національної економіки присвячені роботи вітчизняних та закордонних вчених, а саме: Д. Лук'яненко, О. Білоруса, Ю. Макогона, І. Кириленка, Ю. Макогона, А. Неклесса, В. Новицького, В. Базилевича, А. Філіпенка, Г. Григор'єва, К. Омає, Ф. Бродель, Дж. Даннінга та інших. Треба зазначити, що останнім часом спостерігаються процеси трансформації сегментних складових національної економіки, що пов'язано із зовнішніми та внутрішніми факторами впливу глобалізації.

В останні роки базовим чинником розвитку суспільства виступають глобалізаційні процеси, які впроваджуються та впливають на економічні, соціальні, екологічні сегменти державної політики, змінюючи вектори та пріоритети розвитку держав.

Глобалізація є тривалою еволюцією інтеграції національних економік світу, виступає багатоетапним процесом їх взаємозалежності, що виникає у зв'язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів. Таким чином, процес глобалізації є всеохоплюючим, оскільки зачіпає практично всі сфери суспільного життя.

Крім того, глобалізація, на думку прихильників - глобалістів, є неодмінним результатом розвитку суспільства, об'єктивним суспільно-економічним процесом, основу якого утворює міжнародний рівень усуспільнення економіки, здатність національних і міжнародних організацій враховувати світові ресурси і можливості економіки, світові людські, матеріальні і фінансові ресурси і їх взаємодію [1].

Слід підкреслити, що глобалізація сама по собі не знижує і не збільшує швидкість економічного зростання, але отримати позитивні результати можливо завдяки формуванню сучасної державної політики. Зміцнення людського капіталу та фінансової системи може бути додатковим заходом змін політичної спрямованості держави під впливом глобалізаційних процесів.

Формування механізму розвитку національної економіки є ключовим фактором економічної політики держави. Оцінка факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища є важливим елементом формування даного механізму. Підкреслимо, що для мінімізації впливу негативних факторів необхідним процесом є своєчасне їх виявлення, оцінка ступеню впливу та можливість попередження та усунення незворотних наслідків. Зазначимо той факт, що ризики, які може принести глобалізація національній економіці мають бути виявлені та враховані при розробці та корегуванні сучасної державної політики. Серед системних ризиків глобалізації можна виділити:

- геополітичні та гео економічні ризики: складні та напружені відносини між найбільшими світовими державами; розподіл і перерозподіл ресурсів і доходів між лідерами;

- екологічні ризики: суттєва зміна кліматичних умов, втрата біорізноманіття; підвищення рівня Світового океану; нераціональне використання природних ресурсів;

- біологічні ризики: можливість настання епідемій, незважаючи на розвиток сучасної медицини та фармації, виникнення біологічних загроз;

- соціальні та психологічні ризики: безробіття, соціальна нерівність, зростання кількості проблем з психічним здоров'ям, почуття стурбованості та емоційного неблагополуччя серед населення;
- технологічні ризики: наявність кібератак у різних сферах діяльності, негативний вплив технологічного прогресу на суспільство;
- економічні ризики: посилення диспропорційності міжнародної економіки, впливу транснаціональних корпорацій, поглинання національних ринків.

Але, не зважаючи на суттєвість загроз та ризиків глобалізації, є і позитивні фактори впливу на розвиток національної економіки, а саме:

- збільшення ефективності використання окремих факторів виробництва;
- міжнародний розподіл праці та можливість підвищення добробуту країн, що розвиваються;
- впровадження сучасних інформаційних технологій.

Розвиток внутрішньогалузевої спеціалізації деяких країн стає причиною становлення нового внутрішньогалузевого товарообміну, що супроводжується трансформацією інтернаціоналізації окремих процесів, у тому числі й виробництва. Крім того, оцінка сучасних досліджень підтверджує, що саме зростання міжнародної кооперації є наслідком становлення міжнародної спеціалізації виробництва, у тому числі технологічної, предметної та подетальної, враховуючи внутрішні та зовнішні чинники розвитку. В свою чергу, зростаючи вимоги до якості та технологічності товарів укріплюють глобальний взаємозв'язок між окремими сегментами, що формує не тільки міжгалузеву, але й міжнаціональну кооперацію [2].

Важливо підкреслити, що певні глобалізаційні процеси по-різному можуть впливати на функціонування та розвиток країн-лідерів та країн-аутсайдерів, соціально-економічний стан яких, як наслідок, може суттєво погіршитися.

Отже, глобалізаційні процеси, з одного боку, формують певний стимул до підвищення ефективності функціонування національної економіки, темпів їх економічного зростання, значного підвищення рівня суспільного добробуту в країні, а з іншого – суттєво впливають на рівень державної економічної незалежності та фінансової безпеки, на розвиток територій та використання ресурсів, на екологічний стан в окремих регіонах, що в свою чергу потребує своєчасного моніторингу та оптимального державного регулювання.

Література

1. Швед Т.В., Біла І.С. Вплив глобалізації на розвиток національних підприємств: теоретичні аспекти. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 2(49). Ч. 1. URL: <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/123456789/17360> (дата звернення: 15.05.2020).
2. Григор'єв Г.С. Теоретико-методологічні засади державного регулювання фінансово-економічних процесів в умовах глобалізації: монографія. Херсон: Олді-плюс, 2017. 380 с.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЕПОХУ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Панчева Юлія Сергіївна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: Гузь Д.О., к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

За останнє десятиріччя вагомого значення почав набувати процес цифрової трансформації суспільного життя, в особливості його економічної складової. Сьогодні Україна, як і більшість країн, пристосовується до швидкості світових змін та впевнено трансформує власну економічну систему у напрямку цифровізації. Таке швидке та повсюдне впровадження інформаційно-комунікаційних та ІТ - технологій не може не вплинути на систему бухгалтерського обліку, а тому і сам облік проходить своєрідну трансформацію, набуваючи нових особливостей. Таким чином, впровадження інновацій в облік є не просто вимушеною мірою, але й суспільною необхідністю. Практична і теоретична необхідність виокремлення та дослідження особливостей обліку на етапі економічної трансформації і обумовлює актуальність даної роботи.

Бухгалтерський облік розвивається та удосконалюється на протязі всього свого існування, однак удосконалення, що відбуваються наразі докорінно змінюють уявлення, щодо системи обліку загалом. Відбувається не просто конвертація даних з паперових носіїв у цифровий формат, а забезпечується повний контроль, що не допускає впливу так званого «людського фактору» у веденні фінансово-господарської діяльності, а також високу мобільність без втрати

якісної складової. При цьому цифровізація виступає своєрідним інструментом реалізації та користування перевагами облікової системи, що підсилюються ІТ - технологіями.

Глибинна трансформації системи обліку вимагає не лише впровадження нових концепцій обліку, але й синергії цих концепцій обробки та передачі інформації. А через це, основним напрямом удосконалення бухгалтерського обліку в епоху цифровізації є фундаментальна модернізація ІТ - інфраструктури, а саме перехід від звичайної автоматизованої системи до комплексних систем управління [1, с. 148].

Такі ґрунтовні технологічні перетворення у сфері обліку формують його певну специфіку, визначаючи його своєрідні особливості. Зупинимось на більш детальному розгляді деяких перспективних особливостей системи обліку [2, с. 631]:

- можливість ведення бухгалтерського обліку господарських операцій в режимі реального часу (RTA);
- можливість обміну електронними даними на всіх рівнях – від первинної інформації до звітної (EDI);
- формування цифрової фінансової звітності, з використанням структурованої комп'ютерно-орієнтованої форми технології XBRL;
- можливість використання «хмарних технологій» обчислення та ведення облікових операцій, що базуються на хмарах. Інформація в межах «хмарних технологій» обробки даних постійно зберігається на серверах в мережі Інтернет, кешується на персональних комп'ютерах;
- можливість використання у розрахунках способів та методів обробки структурованих і неструктурованих даних величезних обсягів і значного різноманіття, з метою підвищення ефективності, точності та якості результатів діяльності, що в сучасних умовах досягається за допомогою технології Big Data;
- можливість повної систематизації та якісного контролю транзакцій, через технологію Blockchain. Блокчейн дає можливість формування прозорої та працюючої в реальному часі бухгалтерської книги, користуватися якою можна не тільки для реєстрації операцій, але й для аналізу даних і підтвердження їх достовірності;
- можливість безконтактної ідентифікації інформації, що досягається за допомогою впровадження QR-кодів;
- можливість повної та повсюдної автоматизації через штучний інтелект (AI), який здатний збирати, обробляти й аналізувати великі масиви даних в найкоротші терміни та самостійно складати різного роду звітність.

Однак, не дивлячись на всі позитивні особливості цифрового перетворення системи бухгалтерського обліку, на даному етапі розвитку (етап становлення) існують певні загрози, які потребують невідкладного рішення. Ці загрози представлені, в першу чергу, зростанням кіберзлочинності (при збільшенні кількості ІТ - технологій в обліку існує великий ризик крадіжки даних), неузгодженість у виборі ідентифікаторів (використання несумісних механізмів). Тому в період цифрової трансформації бухгалтерського обліку, необхідним є впровадження передових систем інформаційної безпеки та розробка методології, щодо практичного застосування інформаційних технологій [3, с. 197].

Бухгалтерський облік, сформований на основі ІТ - технологій має забезпечити інноваційний підхід та більш сучасні формати ефективного управління. Оскільки, кінцева мета трансформації системи обліку не просто автоматизація обліку (перенесення більшості господарських процесів в електронний формат та автоматизація механічних функцій), а створення так званого СМАРТ - обліку («розумного» обліку) з ефективним застосування цифрових технологій, які будуть направлені на оптимізацію господарської діяльності [4, с. 95].

Модернізація бухгалтерського обліку, яка зумовлена впровадженням цифрових технологій, дозволяє процес його ведення зробити більш якісним та ефективним, що підвищить конкурентоспроможність підприємств, виводячи вітчизняний бізнес на новий рівень. Однак, наразі, у зв'язку з інноваційним характером цифрової трансформації економіки, цілісного наукового підходу щодо обліку й оподаткування за таких умов ще не сформовано.

Література

1. Шишкова Н.Л. Перспективи ІТ - модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. *Економічний вісник. Економіка підприємства*. 2019. № 3. С. 146 – 159.
2. Плікус І.Й., Ганус І.С., Осадча О.О. Огляд інноваційно-інформаційних технологій бухгалтерського обліку. Збірник матеріалів *Міжнародної наук.-практ. Інтернет - конф. пам'яті професора М.Г. Михайлова* (м. Суми, 22 листопада 2018 р.). Суми, 2018. С. 629 – 632.
3. Горєва А.С., Руденко О.В. Бухгалтерський облік в епоху цифрової трансформації економіки. *Цифрова економіка: зб. Матеріалів ІІ Національної науково-методичної конференції* (м. Київ, 17-18

жовтня 2019 р.). Київ, 2019. С. 194 – 198.

4. Спільник І., Палюх М. Бухгалтерський облік в умовах цифрової економіки. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2019. Вип. 1 - 2. С. 83-96. URL: <https://doi.org/10.35774/ibo2019.01.083> (дата звернення: 18.04.2020).

ВПЛИВ ОФШОРНИХ ЦЕНТРІВ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Перонкова Дар'я Сергіївна

Студентка спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
(магістр)

Науковий керівник: Савастєєва О.М., к.е.н., доцент

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Сучасна економічна думка вважає, що пошук представниками бізнес-спільноти все нових, а часто і досить сумнівних каналів перетікання капіталів є цілком закономірним природним явищем, враховуючи той факт, що внаслідок негативного впливу збільшення обсягів податкового тягаря в межах окремої національної економіки, а також розвиток фінансової глобалізації створюють стимули для суб'єктів господарювання до використання звільнених в тій чи іншій мірі від оподаткування схем руху капіталів у глобальній фінансовій системі.

Впродовж останніх десятиліть офшорні фінансові центри застосовували з метою організації виробництва, реалізації різних видів товарів та послуг в країнах-імпортерах, для зменшення обсягу податкових зобов'язань; в останні роки офшори все частіше використовуються для відтоку капіталу. Навіть розвинені країни світу з дуже великими темпами економічного розвитку не володіють достатніми інструментами, щоб припинити цей негативний процес. Грошові потоки спрямовуються до країн, де існує привабливий інвестиційний клімат. Нажаль, Україна знаходиться в переліку країн, в яких існує найбільш значний відтік капіталу, що спричиняється нестабільністю економічного розвитку, політичними конфліктами, високим рівнем інфляції, високим рівнем корупції та досить несприятливими податковими умовами. Вітчизняні суб'єкти господарської діяльності використовують офшорні зони через велику

кількість податків близько 135 видів.

Офшорами (з англ. offshore – поза берегом або поза межами) або офшорними фінансовими центрами прийнято вважати юрисдикції, які є транзитними, або відношення зовнішніх фінансових позицій до розміру ВВП яких значно вище, ніж середні в світі значення (щонайменше втричі) [1].

За ствердженням А.В. Максименко, до офшорних відносяться країни і території, які надають податкові пільги аж до повного звільнення від податків зареєстрованим там компаніям, що використовуються в міжнародному бізнесі [2].

Експорт України з 2016 по 2019 роки п'яти найбільших товарних груп склав більше 112 млрд. доларів США. До офшорних зон з них пішли близько \$ 42 млрд. Це яскравий приклад «експорту за схемою», що дає можливість ухилитися від податків. За оцінками Організації з економічного розвитку та співробітництва втрати сукупних податкових надходжень складають 4-10% щорічно у всьому світі, але Міністерство Фінансів України вважає, що цей відсоток значно більший [3].

В документальний спосіб Україна експортує товари за заниженими цінами у офшорні центри (низько-податкову юрисдикцію) унаслідок існування недосконалостей у національних та міжнародних нормативно – правових актах. Насправді ж товар підлягає перепродажу через суб'єктів господарювання, зареєстрованих в офшорних зонах. Товари збувають за цінами, що є значно менше, ніж ринкові, з метою зниження бази оподаткування. Внаслідок зазначеного, відбувається широкий спектр негативних економічних явищ, а саме: експортер отримує значно менше валютної виручки, що негативно відображається на стані платіжного балансу; внаслідок зменшення сплаченого податку на прибуток державний бюджет недоотримає певну суму бюджетних надходжень. Крім того, відбувається вплив на конкурентне середовище та чесний бізнес, адже сплата податків і діяльність в чесний спосіб стають не вигідними.

Фахівці зазначають, що 74% всього експорту складають ТОП - 5 сфер [3]:

- недорогоцінні метали та вироби з них – 10124613 (тис. \$);
- продукти рослинного походження – 9215708 (тис. \$);
- жири та олії тваринного та рослинного походження - 4605666 (тис. \$);
- машини та обладнання - 4276832 (тис. \$);
- мінеральні продукти - 3947722 (тис. \$).

Для фінансової системи України, рівно як і для інших країн

світу, наявність «офшорів», «офшорних зона» або «офшорного бізнесу» через можливість уникнення «повноцінного» оподаткування та забезпечення збереження конфіденційності, означає можливість повного ухилення від фінансового регулювання, недотримання законів та правил ведення бізнесу.

Згідно з оцінками GFI, даними в 2012 р., через незаконні фінансові потоки країни, що розвиваються, в 2006 р. втратили від 850 мільйонів до одного мільярда доларів, причому ці збитки зростали на 18 % на рік. Порівнявши ці цифри з сумою 100 мільярдів доларів – такий загальний обсяг допомоги, яка надається країнам, – легко зрозуміти, чому допомога, що надається Африці, не приносить результатів. Сьогодні ми розуміємо, що аналогічно подібна ситуація і з економікою України, яка знаходиться в переддефолтному стані. Такі дані дозволяють говорити вже не про офшорний сектор міжнародної фінансової системи, а про глобальну офшорну систему [4].

Водночас слід зазначити, що внаслідок активного користування офшорними зонами інтереси реального сектора економіки та спекулятивного сегмента фінансового сектора діаметрально протилежні. Отже, гармонізувати внутрішні та зовнішні фінансові виклики, що виникають унаслідок існування схем офшорного бізнесу, досить нелегке завдання.

На державному рівні Україна намагається мінімізувати ризики, пов'язані з офшорними зонами. Так, у складі Державної фіскальної служби України був створений департамент з питань трансфертного ціноутворення. Міністерством фінансів України спільно з Національним банком України також був розроблений проект Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування", відповідно до якого передбачається створення структури трьох етапів складання документації для міжнародних компаній.

Отже, фінансова глобалізація світового середовища під впливом збільшення фіскального тиску національних податкових систем мотивує вітчизняні підприємства до використання альтернативних можливостей зменшення оподаткування у податкових гаванях – офшорах. Однак, на жаль, можна зазначити той факт, що сьогодні офшорний сектор глобальної фінансової системи несе потенційну загрозу розгортання різного роду кризових явищ для фінансової системи України, а також для інших національних економік постсоціалістичних країн. Необхідним вважаємо подальше реформування фіскальне – бюджетних відносин, зменшення

податкового тиску для бізнесу, стимулювання чесної ділової активності, удосконалення «анти - офшорного» законодавства тощо.

Література

1. Zoromé A. Concept of offshore financial centers: in search of an operational definition. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0787.pdf> (дата звернення: 07.05.2020).
2. Максименко А.В. Офшорні механізми в європейському оподаткуванні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 14, Ч. 2. С. 24-27.
3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі, та сільського господарства. Інфографіка (експорт). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport-> (дата звернення: 10.05.2020).
4. Черленяк І.І., Дюгованець О.М. Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 24 - 29.

ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ЛІКВІДНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Райлян С.В.

Студент спеціальності «Менеджмент» (магістр)

Науковий керівник: Масленніков Є.І., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
(Одеса, Україна)

Оцінку фінансового стану підприємства можна проводити, використовуючи як орієнтир короткострокову та довгострокову перспективи. За короткострокової перспективи саме ліквідність є одним із ключових показників оцінки фінансового стану підприємства – здатність розрахуватися по короткострокових зобов'язаннях, дотримуючись строків та розміру платежу.

Відрізняються ліквідність підприємства та ліквідність його активів. Під ліквідністю підприємства (ліквідністю балансу) розуміється його здатність відповідати по зобов'язанням перед контрагентами. Ліквідність активів – їх здатність перетворюватися у грошові кошти, бути проданими.

Основним моментом при проведенні аналізу ліквідності балансу є перевірка факту покриття активами зобов'язань в пасиві балансу, термін перетворення яких в грошові кошти, з певною часткою точності, рівний строкам оплати зобов'язань та дає представлення про фінансовий стан підприємства з точки зору можливостей здійснення розрахунків своєчасно.

Важливо виділити, що, говорячи про ліквідність підприємства, часто ототожнюють це поняття з платоспроможністю. Однак ці поняття різні. Ліквідність – це одна з характеристик платоспроможності підприємства.

Платоспроможністю в економічній літературі називають наявність у підприємства засобів, що знаходяться в активі балансу для покриття всіх зовнішніх боргів по короткострокових та по довгострокових зобов'язаннях, при цьому дотримуючись безперерйного процесу виробництва та реалізації, де дають розрахунок платоспроможності підприємства є певна дата балансу [1].

До ознак платоспроможності частіше за все відносять:

- наявність на розрахунковому рахунку або у касі грошей;
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Слід відмітити, що наявність незначних залишків грошей на розрахунковому рахунку зовсім не означає, що підприємство неплатоспроможне, так як грошові кошти можуть надійти найближчим часом.

Оцінку платоспроможності підприємства можна виконати за допомогою платіжного балансу (календаря), який складається на будь-яку дату.

Платіжний календар, що розробляється на підприємстві в різноманітних варіантах, є найбільш ефективним і надійним інструментом оперативного управління його грошовими потоками. Він надає можливість розв'язувати такі основні завдання:

- звести прогностичні варіанти плану надходження та витрачання грошових коштів («оптимістичний», «реалістичний», «песимістичний») до одного реального завдання щодо формування грошових потоків підприємства в рамках одного місяця;
- в максимально можливій мірі синхронізувати позитивний і негативний грошові потоки, підвищивши тим самим ефективність грошового обігу підприємства;
- забезпечити пріоритетність платежів підприємства за критерієм їх впливу на кінцеві результати його фінансової діяльності;
- в максимальній мірі забезпечити необхідну абсолютну ліквідність грошового потоку підприємства, тобто його платоспроможність в

- в рамках короткострокового періоду;
- включити управління грошовими потоками в систему оперативного контролінгу (а відповідно і поточного моніторингу) фінансової діяльності підприємства.

Наявність в платіжному балансі активного сальдо означає, що підприємство неплатоспроможне.

Науковці виділяють три рівні платоспроможності підприємства, оцінка яких розраховується на базі трьох коефіцієнтів: грошова, розрахункова і ліквідна. Для кожного рівня платоспроможності є окрема методика визначення відповідних коефіцієнтів [2].

Схематично місце ліквідності підприємства в загальній оцінці його фінансової стійкості в розрізі капітальної та платіжної стійкості можна зобразити наступним чином (рис. 1.).

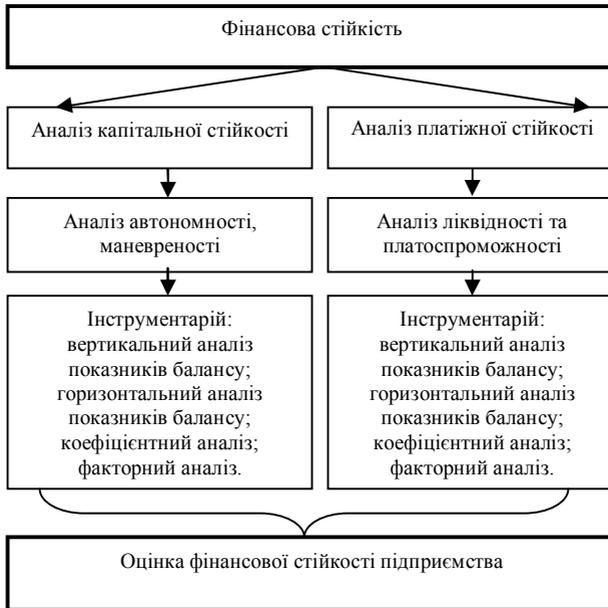


Рис. 1. Місце оцінки ліквідності в структурі фінансової стійкості підприємства

Основаючись на характеристиці ліквідності оборотних коштів за даними балансу, можна провести оцінку рівня платоспроможності, тобто використовувати час, що є необхідним для перетворення засобів

у готівку.

В роботі [1] додатково до розглянутих вище наводяться наступні види ліквідності підприємства:

- товарна, яка характеризує здатність товарів і благ служити платіжними ресурсами;
- позикова, яка визначається можливістю отримання позик під товарні запаси;
- майбутня, яка визначається нетто-поступленнями грошових коштів на протязі визначеного часу;
- очікувана, яка визначається можливістю залучення позик під майбутнє нетто-поступлення грошових коштів.

Для оцінки ліквідності використовується загальна група інструментів. Показники оцінки ліквідності можна поділити на абсолютні та відносні. Абсолютні показники мають форму різниці вартості майна та кредиторської заборгованості.

При оцінці ліквідності відбувається зіставлення зобов'язань підприємства перед його контрагентами та майна, яке може бути використане в якості забезпечення цих зобов'язань. Існують й інші підходи до визначення цієї категорії.

В залежності від складу майна та кредиторської заборгованості, що беруть участь в оцінці розрізняють абсолютну, швидко та поточну ліквідність. Спільним для цих категорій є включення у склад майна різних елементів оборотних активів, а до складу зобов'язань підприємства – всієї його короткострокової кредиторської заборгованості.

Література

1. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства: монографія. Одеса: Прес-кур'єр, 2015. 316 с.
2. Масленніков Є.І., Радченко О.П. Категорія ліквідності у системі оцінки життєздатності суб'єкта господарювання. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*. 2011. № 18(1). С. 204-210.
3. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 2 / за ред. д.е.н., доц. Ковтуненко К.В., д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон: Видавництво Грінь Д.С., 2017. 906 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Реп'ях Анастасія Володимирівна

Студентка спеціальності «Менеджмент» (магістр)

Науковий керівник: Масленніков Є.І., д.е.н., професор

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Ефективність господарської діяльності як вітчизняних, так і іноземних підприємств у рамках правової системи конкретної держави визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. Україна в даному разі не є винятком. У зв'язку з цим зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів господарської діяльності в Україні, побудованої на взаємовідносинах, що мають місце як на території України, так і за її межами і ґрунтуються на законах зовнішньоекономічної діяльності. Саме так це сформульовано в Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність". З його прийняттям зовнішньоекономічна Діяльність в Україні вперше одержала правовий статус. Цей закон є нормативно-правовим актом, в якому пропонується визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності, її суб'єктів, їхніх прав і свобод; встановлюються принципи здійснення та організаційні форми зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до чинного законодавства України суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні є:

– фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і постійно мешкають на її території;

– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійне місцезнаходження яких – на її території;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, відділення і т. ін.), але мають постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, в тому числі держава в особі її органів, органів місцевого самоврядування в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, що беруть участь у господарській діяльності на території України. Чинне законодавство не дає вичерпного переліку можливих (дозволених) видів зовнішньоекономічної діяльності, здійснюваних її суб'єктами.

З урахуванням основної вимоги – відсутність прямої або непрямой заборони на той чи інший вид діяльності – сьогодні більш-менш ефективно в Україні здійснюються:

– експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
– надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;

– наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;

– міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

– кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;

– спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

– підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку суб'єктів господарської діяльності;

– аналогічна діяльність за межами України;

– організація і здійснення діяльності в сфері проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

– організація і здійснення оптової, консигнаційної і роздрібної

торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції із придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб з України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами та інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності виникає у фізичної особи з моменту придбання нею громадянської дієздатності, порядок, терміни та інші умови виникнення якої регулюються законодавством України, в першу чергу Цивільним кодексом. Фізичні особи, що мають постійне місце проживання на території України, мають відповідне право, якщо вони зареєстровані як підприємці відповідно до Закону України "Про підприємництво". Фізичні особи, що не мають такого права, набувають його, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законами держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є.

Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їхніх установчих документів із моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з проведенням різними господарськими суб'єктами ділових операцій на закордонних ринках. У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (стаття 1), зазначено, що: "Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами". Тому очевидно, що зовнішньоекономічна діяльність включає два види ділових операцій: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та

закордонних господарських суб'єктів із різних країн в Україні.

Значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. І навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності неминуче призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країни, виникнення складних проблем, які неможливо вирішити не лише в економіці, але і в інших сферах суспільного життя. Тому процес глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя можна вважати закономірним з огляду на посилення взаємозалежності між країнами і зростаючу схожість їх економік.

Література

1. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 4 / за ред. д.е.н., доц. Волощук Л.О., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. 524 с.
2. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія. Вип. 3 / за ред. д.е.н., доц. Коваленко О.М., д.е.н., проф. Є.І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 634 с.
3. Масленніков Є.І., Белякова В.В. Методичні підходи до формування стратегічних завдань зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2016. № 11/5. С. 13-16.

ПРОЦЕС ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЗНАЧЕННЯ БУХГАЛТЕРА У НЬОМУ

Федорова Анастасія Олександрівна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: Гоголь М.М., к.е.н., доцент

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

(Одеса, Україна)

Організація як смислове поняття передбачає упорядкованість, взаємодію окремих елементів, що перебувають у певній функціональній залежності між собою. Найчастіше термін "організація" вживається для позначення такої властивості, як упорядкування всіх елементів визначеного об'єкта в часі і просторі. Щодо організації бухгалтерського обліку, то таке поняття може бути

визначено як науково-обґрунтована сукупність умов, за яких найбільш економічно і раціонально здійснюється збір, обробка і зберігання бухгалтерської інформації з метою оперативного контролю за правильним використанням майна підприємства та надання користувачам неупередженої фінансової звітності.

Організація - це один із найбільш відповідальних етапів створення підприємства та підготовки його до ефективної діяльності. Для того, щоб процес організації бухгалтерського обліку відбувся, потрібно щоб власник підприємства застосував заходи, які були б направлені на забезпечення реєстрації фактів господарського життя, їх узагальнення з метою отримання необхідної інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень. Провести свої заходи він може лише через головного бухгалтера, якому делегує відповідні повноваження [1].

Отже, організація обліку - це прерогатива засновника (керівника), ведення обліку - це виключно обов'язки бухгалтера. Він повинен дотримуватися при цьому застосування узгодженої із засновником методології та технології обліку фактів господарського життя для складання фінансової звітності за діючими стандартами обліку. Відповідальність при цьому покладається внутрішнім нормативним актом на бухгалтерську службу. Це може передбачатись в Положенні про бухгалтерську службу підприємства, статуті, спеціальному наказі, контракті з головним бухгалтером тощо.

Для того, щоб облік був ефективно організованим в кожній галузі господарювання та загалом по підприємству, його потрібно розглядати як організацію певної системи, що має лише їй притаманні характерні риси. Коли дослідники говорять про систему, то зазвичай, уявляють її як єдине ціле, множину конкретних елементів, між якими існують деякі зв'язки (прямі та зворотні), відносини та взаємодія. Основою системного методу в обліку більшість з фахівців вбачає певний логічний комплекс, сформований на базі плану рахунків - заданої цілісності, що узагальнює процеси виробництва, придбання і реалізації, вирішує чітко визначену мету на мікро і макрорівні, й забезпечує управління підприємством та його центрами відповідальності на основі реалізації тактичних і стратегічних рішень [1].

Організація передусім означає послідовність виконання операцій чи процедур, а будь-яка послідовність передбачає порядок, який можна структурувати у етапи. Виділяють три основні етапи організації обліку: методичний, технічний, організаційний. Вони між собою тісно пов'язані, кожний з них має певне призначення та притаманні лише йому процедури (табл. 1).

Таблиця 1

Основні етапи організації обліку

Три основні етапи організації обліку		
Методичний	Технічний	Організаційний
<p>На цьому етапі організації бухгалтерського обліку здійснюється вибір системи певних способів та прийомів, на яких базуються документування, інвентаризація, використання синтетичних та аналітичних рахунків, застосування методу подвійного запису, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання, бухгалтерський баланс та звітність. Тобто на цьому етапі здійснюється вибір конкретного застосування елементів методу бухгалтерського обліку.</p>	<p>Етап організації бухгалтерського обліку, полягає у виборі способу обробки облікових даних за тією чи іншою технологією (у ручному чи комп'ютеризованому режимі); розробці переліку облікових реєстрів та їх форм за ручної обробки інформації, переліку комп'ютерних програм для обліку - за комп'ютеризованого обліку; встановленні порядку здійснення записів у реєстрах і переносу даних у реєстри, а також порядку надання інформації, отриманої у електронній обліковій системі.</p>	<p>Полягає в організації роботи облікового апарату, або іншими словами - це організація бухгалтерської служби, яка всі ці роботи має виконувати. Він включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> - встановлення форми організації обліку, за якої визначається раціональне розміщення облікового апарату (розташування поруч з оперативними підрозділами чи працівниками, які часто взаємодіють з бухгалтерією тощо); - визначення оптимальної структури облікового апарату (розподіл облікової праці за ділянками обліку); - встановлення норм праці та часу, необхідного для виконання робіт і визначення оптимальної чисельності бухгалтерів; - набір кадрів та їх навчання; організацію робочих місць бухгалтерів.

Законом України від 16 липня 1999 р. № 996-ІУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" встановлено, що підприємство самостійно визначає облікову політику. Облікова політика затверджується наказом керівника підприємства. Вона є

важливим правовим документом роботи бухгалтерів. В ній необхідно відображати організацію бухгалтерського обліку і всі положення, особливо ті, які мають неоднозначне тлумачення в офіційних документах [2].

Облікова політика підприємства включає сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Облікова політика є інструментом бухгалтерського обліку, який готується підприємством самостійно, виходячи із діючих нормативних документів. Облікову політику на підприємстві формує головний бухгалтер за дорученням і контролем керівника підприємства або спеціально створена комісія. До цієї роботи можуть бути залучені інші працівники обліку, спеціалісти, спеціалізовані фірми (аудиторська, бухгалтерська, консультативна, юридична), тощо [1].

Головний бухгалтер повинен мати достатній досвід і високу теоретичну підготовку, знати економіку та організацію виробничого процесу на підприємстві, досконало володіти технікою обліку, бути в курсі найновіших досягнень наукової, облікової, економічної думки.

Отже, головний бухгалтер є зеном в процесі організації бухгалтерського обліку підприємства. На нього покладені обов'язки контролю, забезпечення безперервної і достовірної фіксації всіх господарських операцій, координація роботи бухгалтерів на підприємстві.

Література

1. Організація бухгалтерського обліку: посібник / Стоянова-Коваль С.С., Крюкова І.О., Морозюк Н.С., Гоголь М.М. URL: <https://infopedia.su/9x24d0.html> (дата звернення: 03.05.2020).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 29.04.2020).

ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРАЦІ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ

Фоменчук Дар'я Олександрівна

Студентка спеціальності «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: Матюк Т.В., к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Актуальними проблемами сьогодення як теоретиків так і практиків є забезпечення гідних умов праці. Чому вони так важливі? Чому саме вони впливають на продуктивність нашої праці? Скільки роботодавцю слід витратити на умови праці його працівників? Чи отримає він очікуваний результат при покращених умовах праці? Щоб відповісти на ці запитання для початку потрібно визначити, що таке умови праці.

Умови праці - це сукупність чинників виробничого середовища і трудового процесу, що впливають на стан здоров'я та працездатність працівника [1, с. 9].

Отже, виходячи із цього визначення можна прослідкувати пряму залежність працездатності людини від умов праці. Працездатність – це здатність людини виконувати певну роботу, яка визначається рівнем її фізичних і психофізичних можливостей, а також станом здоров'я та професійною підготовленістю. Як умови праці, так і працездатність найманого працівника впливають на його продуктивність. Неможливо працювати з високою продуктивністю, якщо умови праці на низькому рівні. Тому що працівник витрачає час на пристосування до цих умов, намагається підлаштуватися або боротися за кращі умови. Також неналежний рівень умов праці відбивається на здоров'ї працівника. Проблеми, які будуть спричинені цими умовами можуть проявитися відразу чи з плином часу, але після їх виникнення людина матиме значно нижчий рівень продуктивності та працездатності. А така ситуація однозначно, у свою чергу, не задовольнить роботодавця.

На жаль, у нашій країні мало роботодавців готові витратити великі суми грошових коштів на поліпшення умов праці. Вони створюють базові умови й на цьому зупиняються, але вони не розуміють, що при високому рівні умов праці працівники будуть більш продуктивними, вони не будуть витрачати час на думки про те, як поліпшити умови, в яких вони працюють чи на пристосування до цих умов. Вони будуть цілком зосереджені на роботі, що вони виконують.

Під час виконання своїх обов'язків працівник контактує з предметом праці, знаряддями праці та іншими людьми. Крім того, на людину впливають різні фактори виробничого середовища, зокрема температура, вологість та швидкість руху повітря, різного роду шуми, освітлення, різні запахи тощо. Все це можна віднести до основних умов праці, які повинні дотримуватися на достатньо високому рівні.

Адже вони мають прямий вплив на працівника.

Але є також і додаткові умови, що можуть впроваджуватися роботодавцем. До них можна віднести: місце, де працівники можуть відпочивати під час обідньої перерви; місце, де працівники можуть обідати з усім необхідним обладнання для цього; безкоштовні напої для працівників; організація колективних святкувань та заходів для підтримки позитивної атмосфери у колективі тощо. Сьогодні більшість роботодавців забезпечують цими додатковими умовами своїх працівників, але у розвинутих країнах та компаніях, зрозуміли, що вони можуть запропонувати набагато більше своїм працівникам і, відповідно, отримати від них вищий рівень продуктивності.

Наприклад, компанія Google одна із найвідоміших компаній, що має умови праці про які мріє кожен. Більшість працівників в нашій країні може тільки уявляти собі, спортивний зал, що знаходиться на території підприємства чи організації, який можна відвідувати в будь-який час і обирати той вид спорту, що тобі подобається; безкоштовне харчування, що містить в собі сніданок, обід, вечерю чи швидкий перекус, де ти можеш обрати ту їжу, що відповідає твоїм вподобанням; ораторські промови для професійного й особистого росту, в яких беруть участь відомі люди, що досягли неймовірних висот у житті; безкоштовне перевезення до роботи та додому, незалежно від віддаленості цих місць; неймовірно красивий офіс, присутність в якому надихає та мотивує працювати краще і повертатися на своє робоче місце з великим бажанням. Зрозуміло, що ця компанія отримує мільярди прибутку та відома на весь світ, але насамперед це компанія, яка розуміє те, що при найкращих умовах праці їх працівник буде дуже продуктивний і сконцентрований на роботі й не буде відволікатися на такі проблеми, як: вибір місця для обіду, наявність коштів на їжу, напруга від сидіння на місці, без можливості сходити до улюбленого залу, проблеми із приїздом на роботу через незручності з громадським транспортом, недостатня мотивація та втрата інтересу до роботи. Всі вони збільшують економічні втрати підприємства, тобто роботодавець міг отримати більше доходу, якби працівники були продуктивнішими, що залежить від умов в яких вони працюють.

Компанія Google є не єдиним прикладом, що впроваджує умови праці високого рівня. Більшість компаній Фінляндії теж бажають створити своїм працівникам більш комфортні умови. Наприклад, щоб їх працівники уникали хвороб, що виникають через сидіння в офісах п'ять днів на тиждень по вісім годин, вони дають можливість працювати стоячи та використовувати столи та стільці, що скориговані під кожного працівника. В офісах всі працівники ходять

без взуття, що дає можливість відчувати себе більш вільно та комфортно. Є кухня із всім необхідним, щоб працівник не витрачав час на пошук напоїв чи їжі за межами офісу. Також наявна можливість сходити у сауну, пограти в настільні ігри з колегами, почитати книгу та отримати купон на відвідування спортзалу. Все це роботодавець дає своїм працівникам, щоб вони себе чудово почували, були здоровішими, сильнішими і як наслідок, сповнені енергією та задоволені своїм робочим місцем. Адже саме такий робітник забезпечить високу продуктивність та дозволить компанії процвітати.

Іншим приклад є компанії Франції. Вони використовують на робочих місцях працівників тренажери-столи. Цей винахід зробив один офісний працівник. Він сконструював його за допомогою бігової доріжки та поверхні стола, що закріпив поверх доріжки. Це дозволяє працювати та рухатися одночасно, що безсумнівно позитивно впливає на самопочуття працівника. Також вони використовують різні види терапії для швидкого розслаблення чи концентрації. Одна із таких терапій – світло терапія. Вона найчастіше використовується перед важливою презентацією чи після закінчення проекту, також вона допомагає позбутися головного болю. Роботодавці намагаються допомогти своїм працівникам, які у свою чергу віддячують у вигляді продуктивної роботи.

Роботодавці цих країн і компанії є прикладом для роботодавців нашої країни. У нашій країні умовам праці приділяється мало уваги, а на деяких організаціях та підприємствах ними взагалі нехтують. Це є великою помилкою та проблемою. Адже працівник з високою продуктивністю забезпечує розвиток підприємства, збільшує його прибутковість, що у свою чергу позитивно впливає на розвиток національної економіки, що так нам необхідний. Також їм слід зрозуміти, що витрати які вони понесуть для впровадження високого рівня умов праці завжди повернуться та принесуть чи малі економічні вигоди у майбутньому. Роботодавці мають цінувати своїх працівників, берегти їх фізичне та психологічне здоров'я. Бо здоровий та щасливий працівник – продуктивний працівник.

Література

1. ДСТУ 2293:2014 Охорона праці. Терміни та визначення основних понять. [На заміну ДСТУ 2293-99; чинний від 2015-05-01]. Вид. офіц. Київ: Мінекономрозвитку України, 2015. 18 с.

CHINA - EUROPE TOURISM DESTINATION AND AIRLINES CONNECTIONS NETWORK

Kusyk Lev

Student, For Think Tank Master Program (magister), Harbin Institute of
Technology

(Harbin, China)

*Supervisor: Kusyk N., Candidate of economic sciences, Ph.D (economy),
Associate Professor*

Odessa National I.I. Mechnikov University

(Odessa, Ukraine)

In this essay I will analyse the current situation of tourism destination and airlines connections network between China and Europe. For the last few years, this topic was highly discussed both in China and Europe. Constantly increasing flow of the tourists from both sides, “One Belt One Road” Initiative cooperation in the field of infrastructure, bilateral economic agreements between China and different European countries pushed the tourism and airlines agencies toward reorganization of the existing air connections structure.

Firstly, I would like to provide background information and emphasize why the analysis of air infrastructure and tourism is so important right now. On 12th of July 2016 the President of the European Commission, Jean-Claude Juncker, and the Chinese Prime Minister, Li Keqiang, announced that 2018 will be the “Europe-China Tourism Year (ECTY)”. As a European Commissioner responsible for tourism emphasized: “This initiative provides a unique opportunity to increase visitors’ flows and investments on both sides”. Because of the cooperation between China and the EU, the number of nights spent in the European countries by tourists from China has more than tripled over the last ten years. Even in the beginning of 2016 it already reached nearly 25 million nights. Tourism from China has risen more than that from other major non-European countries such as the United States, Russia or Brazil.

According to the European Commission Statistics Website (EuroStat), the overwhelming majority of foreigners staying in different types of tourist accommodations in EU countries came from other EU countries (72%) or other European countries (9%). Of non-European tourists, those from Asia makes the biggest share of nights spent (8%). The share of Chinese tourists out of the total nights spent by tourists coming from outside the EU is almost 6%. Because of the good infrastructure, Luxembourg and Netherlands are very popular among Chinese tourists.

According to the European Tourism Agency statistics, in average 1 of 8 nights spent by non-EU tourists in these countries, was spent by a Chinese tourist. During the vacations period, tourists from China mainly stayed in just four EU countries. As you can see on the network model, more than 7 out of 10 overnight stays by tourists from China to the EU were in the Benelux countries (31%), United Kingdom (18%), Austria (13%) and France (10%).



In 2016, the EU exported travel services valued at nearly 7 billion EUR. In the same year, the EU imported nearly 3 billion EUR from China (i.e. Europeans' spending on trips in China). Europe was a net exporter of travel services with a positive balance of 4 billion EUR.

In a comparison, until 2008 the travel costs value showed a negative result in the EU balance of payments with China, with more investments that actual gains. The growth rates of the investments flows were in line with the increasing flow of Chinese tourists staying in European accommodation and EU tourists making trips to China respectively.

The recent boom of Chinese tourism brought significant changes across the global travel industry. Rapid urbanization, higher disposable incomes and fewer restrictions on travel are allowing more and more Chinese tourists to explore different countries across the globe. Spending on international tourism has increased dramatically over the last ten years, with China overtaking the United States for total tourist spending.

For tourism agencies representatives in Europe, the increase in tourist arrivals from China has not gone unnoticed. In 2018 the European Commission and European Travel Commission collaborated to launch the 2018 Europe-China Tourism Year, as a way of promoting destinations and improving the tourism experience. The number of Schengenvisas issued, that allow you to travel within the 26 European nations of the Schengen Zone, reached 2.4 million in 2017.

Around 5.6 million trips were made from China to Western Europe alone in 2018, although Central and Eastern European destinations are also gaining popularity. Across the whole of the EU (28 countries), around 24.8 million nights were spent by Chinese tourists in 2016. The United Kingdom, Italy, France and Germany were four of the most popular destinations for Chinese tourists that year, with the largest share of nights spent in the UK. The UK experienced a significant rise in visitors from China in 2015, over 40 percentage points above the average inbound tourism rate. Since then, tourism from China has remained high, firmly placing China as an important market for Britain. Chinese tourist expenditure in the UK peaked in 2017 at 694 million British pounds. Moreover, such major European cities as Amsterdam, London, Vienna and Paris became main Air Companies HQ's and transit points with such representatives as KLM (Royal Dutch Airlines), AirFrance, Lufthansa and so on.

Secondly, I would like to analyze the situation in my home country - Ukraine. Since Ukraine became a member of "One Belt One Road" Initiative in 2015, the air passenger circulation between China and Ukraine is constantly increasing. So, in 2015, the amount of passengers was just over 100,000 per year, however by 2018 the circulation already exceeded 200,000 passengers per year. The growth dynamics of passenger traffic is 25 percent per year and the number is constantly increasing. However, the perspective amount development of this market can help us reach millions of passengers, provided that the number of weekly flights increases and the transit corridor of flights between Europe and China is expanded. On the network graph you can see, that such major East European cities as Kyiv, Warsaw and Moscow plays a significant role in air transfer both to West and East Europe.

Today, because of low development level of air-infrastructure, direct flights between Ukraine and China are performed only by Ukrainian monopolist - Ukraine International Airlines (UIA). Ukrainian carriers assumed all responsibility, both informational and financial for the development of the air-infrastructure market between China and Ukraine. The most significant achievement of the direct flights cooperation is Kyiv-Beijing, which is highly demanded (95 percent full) with a frequency of seven flights per week (one per day). Also, SkyUp offers seasonal flights to Haikou (97 percent full). On the other hand, the frequency of these flights is considerably low – only 2 flights per week. As a result, air-infrastructure is one of the most perspective part of bilateral cooperation. Both sides are highly interested in developing this sphere in the nearest future. Because now Ukraine with a population of 45 million, has direct flights to only two cities of the People’s Republic of China and tickets for each new open flight are sold out in 1-2 hours.

Right now, in order to help the work of the European Commission and the Ministry of Tourism and Culture of China, European Tourism Commission rolled created a new 18-month programme of activities, aiming to create an even bigger interest of Chinese tourists to visit European destinations. An important element of this is a promotional campaigns in the biggest Chinese Online Travel Agencies, like Qunar, and advertisement in different social media platforms. It was made by the European Tourism Commission in order to promote Europe’s lesser-known touristic assets, like Hungary, Romania, Croatia and etc.

Along with that, European Information Agency seeks a way to assist Chinese tourists considering a trip to Europe. For example, they created a series of “how-to” videos along with custom digital travel guides, which provides a free information about European accommodations, restaurants and other useful facilities in Chinese language. In Schiphol International Airport in Amsterdam, Chinese tourists are also aided with a Wechat Mini-Programme which provides practical information on visa regulations, emergency cases and translation facilities, making it easier for Chinese tourists to navigate European destinations. All together EU marketing materials reached over 450 million views of Chinese travellers.

European Tourism Commission additionally hosted 200 Chinese tour operators on trans-European introduction trip in 22 EU countries, ensuring these operators could experience European destinations first-hand, and were therefore well-placed to make recommendations for Chinese guests. The Commission also coordinated the participation of 75 European destination and tourism businesses at four major travel trade shows in China and co-organized together with the European tourism association (ETOA)

seven matchmaking workshops in Europe and China, bringing together 770 Chinese buyers and more than 1,000 European suppliers.

As a conclusion, I can say that the tourism destination and airlines connections network between China and Europe is one of the most important topics to discuss and improve right now. The tourists flows from both sides are increasing constantly, which make a great opportunity to deepen the cooperation in the field of OBOR Initiative, increase investments flows and strengthen infrastructure between Europe and China. In order to do so, all European and Chinese tour agencies and airlines should embrace this opportunity and create even more bilateral cooperation projects.

List of references

1. China tourism: Statistics and Data of 2007 to 2018. URL: <https://www.travelchinaguide.com/tourism/> (data: 25.04.2020).
2. EU-China Tourism Year boosts travel to all corners of Europe. URL: <https://www.traveldailynews.com/post/eu-china-tourism-year-boosts-travel-to-all-corners-of-europe> (data: 25.04.2020).
3. European Commission Statistics Website – EuroStat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (data: 25.04.2020).
4. Tourism: China to Europe 2017. URL: <https://www.statista.com/statistics/311592/outbound-travel-from-india-to-china-by-destination/> (data: 25.04.2020).

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

*Міжнародна науково-практична
конференція*

**«Інституційні перетворення та
регулювання соціально-економічних
процесів в умовах міжнародної
інтеграції»**

**22 травня 2020 року
м. Одеса**

МАТЕРІАЛИ

Підписано до друку 29.05.2020 р.
Формат А-5.
Гарнітура «Times». Ум. - друк. арк. 13,5
Скомпоновано з оригінал - макету замовника
в Копі-центрі «Персей»

Україна, Одеса, проспект Шевченко, 6/3
Тел., факс 8 (048) 776-21-02
persey@icn.od.ua