

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.341.1

Алексеева К.В., магістрант, гр. ЗПВ-18-М, ФЕМ
Науковий керівник – Орлова К.С., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Категорія «потенціал підприємства» набуває особливої актуальності як один з визначників стійкості функціонування підприємства та можливостей його збалансованого розвитку. Важливим компонентом сукупного потенціалу підприємства є виробничий потенціал, що формує підґрунтя для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Визначена складова потенціалу відображає сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що проявляється у здатності підприємства виготовляти продукцію певної якості та технічного рівня у обсягах, достатніх для задоволення споживчого попиту.

Важливою роллю виробничого потенціалу у господарській діяльності підприємства обумовлений науковий інтерес до даної проблеми, що знайшов своє відображення у працях наступних вчених-економістів: О. Анчишкіна, А. Архангельського, М. В. Афанасьєва, Б. Є. Бачевського, І. З. Должанського, Ю. О. Дорошенко, Ф. Євдокімова, Н. С. Краснокутської, Є. В. Лапіна, О. І. Олексюка, І. М. Репіної, О. С. Федоніна та ін. Дослідження зазначених вчених присвячені визначенню сутності та змісту виробничого потенціалу як економічної категорії, ідентифікації його ролі у забезпеченні ефективного функціонування підприємства.

У табл. 1 представлено найбільш вагомим, на нашу думку, наукові підходи до визначення сутності виробничого потенціалу підприємства.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «виробничий потенціал»

Джерело	Зміст поняття
Анчишкін А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. М.: Экономика, 1973. 205 с.	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва.
Добикіна О. К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотко М. Є., Костенко Т. Д. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. К.: ЦНЛ, 2007. 208 с.	Виробничий потенціал – це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва.
Должанський І. З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І. М., Ращупкіна В. М. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. К.: ЦНЛ, 2006. 362 с.	Виробничий потенціал - це той обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу основними виробничими працівниками на базі наявних виробничих засобів при дво-, тримісному режимі роботи й оптимальній організації праці й виробництва.
Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.	Виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг).

Отже, узагальнюючи підходи, наведені у табл. 1, можемо запропонувати власне розуміння виробничого потенціалу. На нашу думку, виробничий потенціал – це сукупність ресурсів підприємства, що використовуються ним у процесі виробничо-господарської діяльності та визначають здатність до забезпечення максимально можливого обсягу виробництва протягом визначеного періоду.

Варто відзначити, що в цілому існує три основних підходи до трактування поняття «виробничий потенціал»: ресурсний (обліково-звітний); структурний (функціональний); цільовий (проблемно-орієнтований).

Ресурсний підхід передбачає тлумачення виробничого потенціалу підприємства з позиції сукупності ресурсів, задіяних до процесу виробництва. Представники структурного підходу наголошують на необхідності формування та дотримання раціональної структури, виходячи із прогресивних норм та нормативів, що склалися у певній галузі. Цільовий підхід розглядає виробничий потенціал з точки зору його відповідності поставленим цілям розвитку підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що виробничий потенціал – це всі можливості підприємства та його ресурсів, що використовуються у сфері виробництва та спрямовані на задоволення суспільних і корпоративних потреб.

Безман Д.С., студ., гр. ПВ-2, ФЕМ
Науковий керівник – Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ Й РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах розвитку українського суспільства однією з основних проблем для підприємств стало підвищення продуктивності праці, адже в умовах сучасного світу багато факторів суспільного середовища та корпоративної культури підприємств можуть стати на заваді розвитку працівника як особистісно, так і колективу всередині.

Продуктивність праці – один з найважливіших показників виробництва та економічного зростання, тобто показник, що здійснює безпосередній вплив на зростання реального продукту й доходу. Зниження продуктивності праці призводить до інфляції, повільного темпу зростання або зниження виробництва та до безробіття. Отже, продуктивність праці вимірюється як відношення вихідної продукції до витрат і є найпоширенішим показником для вимірювання продуктивності.

Міжнародна організація праці (МОП), що розробляє міжнародні трудові норми та встановлює стандарти трудових прав, надає відповідні рекомендації, за якими показник продуктивності праці відображає ступінь ефективності використання одного конкретного фактору виробництва, а саме, праці. У 2016 році між Україною та МОП було підписано чотирирічну Програму гідної праці з метою створення робочих місць, розширення соціального захисту, гарантування прав на робочому місці та сприяння соціальному діалогу. До нинішнього портфелю проектів МОП входить наближення ЄС до питань зайнятості та соціальної політики, реформи інспекції праці, застосування міжнародних трудових стандартів, охорона праці та гігієни праці в гірничодобувній галузі, модернізація технічної та професійної підготовки, реформи державних служб зайнятості, розвиток підприємництва та соціальний діалог. МОП є складовою системи ООН в Україні. В ході рамкової програми партнерства Організації Об'єднаних Націй для України 2018-2022 рр. пріоритетом є економічне зростання, зайнятість, управління та соціальний захист як сфери потужної експертизи МОП, а також відведена провідна роль МОП у координації роботи ООН зі створення робочих місць.

Виділяють такі функції продуктивності праці: економічна; організаційна; управлінська; розподільча; соціальна та стимулююча. Визначимо окремо напрями роботи кожної з функцій:

1. Економічна. Оцінка пріоритетів структурної перебудови; спосіб перерозподілу ресурсів; метод оптимізації організаційного розвитку підприємства.

2. Організаційна. Оцінка конкурентоспроможності виробів виробництва; спосіб мінімізації витрат; фактор збільшення прибутку; оцінка вартості робочої сили; спосіб появи інфляції.

3. Управлінська. Оцінка управлінських рішень в області споживання ресурсів, в тому числі праці; основа методу директ-костинг (управління витратами).

4. Розподільча. Перерозподіл інвестицій в сфері з більш високою продуктивністю; критерії оптимального співвідношення розподілу праці; пріоритетні напрямки зростання продуктивності.

5. Соціальна. Визначення оптимальних пропорцій зайнятості; виявлення обмежень сфер зайнятості; предмет укладення трудових договорів і угод; основа для розрахунку прожиткового мінімуму.

6. Стимулююча. Спосіб мотивації праці; основа розрахунку ставки мінімальної оплати праці; розподіл коштів на оплату виходячи з трудового вкладу; взаємозв'язок оплати і результатів праці.

Підвищення продуктивності праці є: однією з умов збільшення виробництва конкурентоспроможної продукції, розвитку виробництва та збільшення ВВП; зменшення витрат на виробництво продукції; фактором зниження ціни відносно світових цін; фактором підвищення конкурентоспроможності продукції; головним джерелом збільшення національного доходу; умовою підвищення якості продукції; фактором, що справляє вирішальний вплив на покращення всіх економічних показників підприємства; важливим поштовхом до підвищення номінальної та реальної заробітної плати, рівня життя та зниження інфляції в країні; необхідним кроком до скорочення робочого часу та розширення кордонів вільного часу для розвитку особистості; узагальнюючим фактором розвитку виробничих сил і потужностей підприємства.

Ми вважаємо, що на сучасних підприємствах є багато факторів, що впливають на рівень продуктивності праці робітників, а саме: атмосфера в колективі; стимулювання працівників (похвала, наявність грошових винагород); усвідомлення працівником необхідності його вкладу в роботу підприємства; рівень заробітної плати; умови праці (важкість роботи, наявність вихідних та відпусток, монотонність виконуваної роботи); можливість морального та фізичного відпочинку в умовах виконання робочого плану.

Тому, щоб дослідити, які з факторів впливають на ставлення працівників до виконуваної роботи найбільше та визначити, які з них потрібно суттєво модернізувати та покращити, керівна ланка

державної установи Житомирський державний технологічний університет в 2019 році застосувала метод анонімного опитування серед працівників.

Подібні кроки допомагають визначити, які умови праці формують позитивне ставлення до роботи, а які негативне. А також дізнатися, чи відбувається розвиток робітників на відповідних посадах та які інструменти щодо підвищення продуктивності праці потрібно застосувати на даному підприємстві.

Таких інструментів може бути декілька. Васильєва С. І. та Шеліховська О. О. пропонують наступні заходи щодо зростання продуктивності праці на підприємствах: вдосконалення організаційної структури управління; поліпшення підготовки та підвищення кваліфікації кадрів; управління плинністю кадрів; збільшення ефективного фонду робочого часу.

Найбільш ефективним та узагальнюючим фактором, з яким намагаються працювати сучасні українські підприємства, є мотивування персоналу. Це інструментарій, що застосовують для забезпечення стійкої зацікавленості працівників у роботі, яку вони виконують та зміцнення й покращення стосунків між працівником та підприємством, на якому він працює.

Основні елементи мотивації результативної праці персоналу на підприємстві: матеріальне стимулювання; безпечні умови праці; соціально-правові гарантії; корпоративна культура; можливості для професійного навчання, самовдосконалення; можливості для самореалізації; зміст праці; взаємовідносини в колективі; престижність трудової діяльності; участь в управлінні.

Отже, розглянемо кожен елемент окремо:

1. Матеріальне стимулювання. До цього пункту відноситься щомісячна заробітна плата, а також грошові винагороди та премії, що отримують працівники за особливі досягнення у сфері їхньої діяльності.

2. Безпечні умови праці. Підприємство повинне забезпечити свій персонал такими умовами праці, що не будуть шкодити здоров'ю працівників або загрожувати будь-якою небезпекою.

3. Соціально-правові гарантії. Гарантії, що забезпечують працівнику щорічні відпустки, безкоштовний спецодяг, своєчасну заробітну плату, оплачувані лікарняні дні тощо.

4. Корпоративна культура. Один з головних психологічних факторів, що впливають на людину найбільше. Включає в себе систему знань та цінностей, що панують серед працівників підприємства та забезпечують позитивну атмосферу в колективі та спільне спрямування на досягнення певної поставленої мети.

5. Можливості для професійного навчання, самовдосконалення. Різноманітні тренінги та навчальні періоди, що допомагають працівникам підвищити рівень їх професійних знань та навичок. А також сприяють кар'єрному зростанню.

6. Можливості для самореалізації. Схильність вищих ланок керівництва до впровадження нових ефективних ідей, запропонованих працівниками різних підрозділів та звань. Сприяння різносторонньому розвитку працівників.

7. Зміст праці. Усвідомлення працівником мети, задля якої він виконує свою роботу та цілей, яких він та фірма досягають завдяки цьому.

8. Взаємовідносини в колективі. Фактор, що впливає на людину в психологічному плані. Гарні взаємовідносини в колективі допомагають розвивати в працівників бажання приходити на роботу та виконувати її якісно. Деколи має більш вагомий вплив, ніж матеріальні винагороди.

9. Престижність трудової діяльності. Усвідомлення престижу виконуваної роботи виховує в працівниках гордість за характер їхньої діяльності.

10. Участь в управлінні. Залучення працівників різних рівнів та підрозділів до управління стимулює працівників до усвідомлення власної значущості, а також сприяє розвитку вже існуючого керівництва.

Ми вважаємо, що основними резервами підвищення показників продуктивності праці на підприємствах України в сучасних умовах є забезпечення всебічної зацікавленості працівників у процесі виконання роботи, створення безпечних та комфортних умов, матеріальне і нематеріальне мотивування працівників до виконання їх службових обов'язків, а також надання можливостей для особистісного розвитку всередині підприємства.

Білоус О., студ., 3 курс, гр. ЕК-45, ФЕМ
Науковий керівник – Павлова С.І., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ЛІКТРАВИ»

Забруднення окремих компонентів навколишнього середовища та розробка низки заходів щодо нейтралізації екологічно-економічних конфліктів створили певні умови для розвитку конкурентоспроможного та екологічно спрямованого бізнесу, що має назву зелена економіка. Одне з перших визначень поняття «зеленої економіки» було дано у 2008 році UNEP: «зелена економіка (green economy) – це економіка з низькими викидами вуглецевих сполук, яка ефективно використовує ресурси і відповідає інтересам всього суспільства». Близьким по значенню до «зеленої економіки» є «економіка замкнутого циклу» (circular economy), яка передбачає використання сучасних екологозберігаючих технологій на всіх етапах життєвого циклу товару: від видобування або вирощування сировини до утилізації продукту. Даний термін концентрується на знешкодженні або переробці відходів, що також дещо звужує сферу його використання. Зелена економіка є тією частиною національної економіки, розвиток якої не поглиблює протиріччя між технічними та природними системами та не призводить до виникнення нових екологічних проблем.

Приватне акціонерне товариство «Ліктрави» Житомирської області спеціалізується на підготовці та переробці рослинної сировини для фармацевтичної, косметологічної та харчової промисловості. З 2011 року більшу частину акцій «Ліктрави» викупив німецький холдинг Мартін Бауер Груп (Martin Bauer Group). В модернізацію та виробничі потужності підприємства європейський власник інвестував понад 100 мільйонів гривень. Компанія має баварське коріння, заснована Мартіном Бауером в Нюрнбергу в 1930 році. Серед ноу-хау, які втілює Мартіно Бауер ще в 1986 р – спеціальна технологія, яка дозволяє обійтись без застосування токсичних речовин для дезінфекції. Він є автором власного стандарту рослинництва, що слугує гарантом стійкості виробничих процесів, а також гарантом безпеки продуктів з самого початку їх поставки. Таким чином забезпечується постійно висока якість продукту, а також здоров'я та економічне благополуччя людей, які його вирощують і споживають. Високі вимоги, які Мартін Бауер покладає на себе в плані відповідності програми, були підтвержені Союзом з етичної біоторгівлі (UEBT).

В цілому, успіх компанії базується на принципах компетентності і високої кваліфікації працівників, максимального застосування сучасних технологій та власного, накопиченого досвіду роботи з рослинною сировиною. На підприємстві «Ліктрави» діє система багатоступінчастого контролю якості продукції, яка включає перевірку вхідної рослинної сировини, контроль на проміжних етапах і контроль готової продукції. Лікарську рослинну сировину заготовляють тільки в екологічно чистих регіонах України і зарубіжних країн. Отже, ключовими напрямками діяльності ПрАТ «Ліктрави» з реалізації концепції сталого розвитку є: 1. Турбота про навколишнє середовище. 2. Безпека. 3. Якість.

Сучасна лабораторія підприємства дозволяє проводити випробування за всіма показниками якості та безпеки лікарської рослинної сировини згідно з вимогами Державної Фармакопеї України. Значна увага приділяється контролю лікарської рослинної сировини, що надходить на виробництво на наявність радіонуклідів, цезію-137 та стронцію-90, а також вміст важких металів – свинцю, кадмію, ртуті, миш'яку. Якість продукції та її відповідність стандартам засвідчила й Державна служба з лікарських засобів та контролю за наркотиками в Житомирській області, що ознайомила з робочими процесами ПрАТ «Ліктрави» влітку 2017 року. Таким чином, сьогодні в компанії «Ліктрави» функціонує система якості, яка забезпечує виробництво найякіснішої продукції на ринку, що відповідає всім вимогам належної виробничої практики (GMP), що пред'являються до лікарських засобів рослинного походження.

Отже, на основі проведеного дослідження, слід зазначити, що для успішної конкуренції на ринку товари та послуги мають відповідати певним стандартам та бути сертифікованими. ПрАТ «Ліктрави» прагне до постійного вдосконалення екологічності своїх виробничих ланок. Дана компанія має сертифікат відповідності вимогам GMP, відповідає вимогам ISO: 22000:2007 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга». Відповідно до способу виробництва продукції, введення інновацій у їх створення, дотримання якості, безпечність, екологічність підтверджено, що дане підприємство дотримується концепції «Зеленої економіки».

Для покращення своєї еко-ефективності в майбутньому, підприємству потрібно дотримуватись семи напрямів дій світової бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD): зменшити інтенсивність використання матеріалів, зменшити енергоінтенсивність, зменшити дисперсію токсичних субстанцій, збільшити рециклінг (поворотність) ресурсів, максимізувати використання відновлюваних джерел енергії, подовжити термін використання продукції, підвищити інтенсивність надання послуг.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Чинна система оподаткування, яка регламентується Податковим кодексом України (ПКУ) передбачає за страховою діяльністю в якості об'єкта оподаткування не прибуток, а оподатковуваний дохід страховика у вигляді отриманих (нарахованих) у звітному періоді страхових премій.

У Податковому кодексі з 01.01.2015 р. запроваджено змішану систему оподаткування страховиків 3-відсотковим податком із страхових премій (страхових платежів) разом із податком на прибуток, отриманий від здійснення всієї господарської діяльності страховика (страхової, фінансової та іншої), замість використання податку зі страхових премій і податку на прибуток від іншої діяльності. Таке нововведення має на меті забезпечити припинення використання страховиків для оптимізації податку на прибуток підприємств та в інших фінансових схемах, дати поштовх до розвитку класичного страхування і, звичайно, збільшення бюджетних надходжень.

Зауважимо, що у багатьох розвинутих податкових системах світу поширеною є практика паралельного застосування податку на прибуток страхових компаній із певною формою альтернативного податку на страхову діяльність. Крім валового обсягу премій альтернативною базою оподаткування можуть бути активи, капітал, обсяг страхових резервів тощо. У більшості цих країн прямий податок на прибуток співіснує з податком на валовий обсяг страхових премій без зменшення його на обсяг перестраховочних платежів за договорами перестрашування, як це сьогодні запроваджено і в нашій країні.

Отже, Податковим кодексом передбачено два об'єкти оподаткування страховика: прибуток від страхової і не страхової діяльності страховика, що оподатковується за загальною ставкою 18%, та дохід від страхової діяльності, для оподаткування якого застосовуються різні ставки. Тобто під кожний об'єкт оподаткування встановлено різні правила і ставки. При цьому, як визначено у п. 136.5 ст. 136 Податкового кодексу, податок на дохід від страхової діяльності є частиною податку на прибуток.

Ставки податку на дохід від страхової діяльності встановлюються у таких розмірах: 3% за договорами страхування від об'єкта оподаткування; 0% за договорами довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорами страхування додаткової пенсії. Щодо об'єкта оподаткування податком з премій, то цей об'єкт розраховується як сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрашування.

Таким чином, вхідні перестраховочні премії до об'єкта оподаткування не включаються (для деяких компаній база оподаткування частково зменшується), але головною особливістю є заборона зменшувати об'єкт оподаткування на вихідні перестраховочні суми за договорами перестрашування, як це було дозволено в попередній редакції Податкового кодексу. Тобто перестрашування повністю виключено з об'єкта оподаткування. На оподаткування прибутку від страхових операцій це не вплине, оскільки за новими правилами визначення оподаткованого прибутку ґрунтується на даних бухгалтерського обліку, який саме передбачає виражування часток перестраховика.

Також головною відмінністю від попередньої редакції є виключення із зазначеного об'єкта оподаткування інших, ніж страхові премії, доходів від страхової діяльності (перелік яких містився у пп. 156.1.1 п. 156.1 ст. 156 Податкового кодексу у редакції, що діяла до 01.01.2015 р.): інвестиційний дохід, нарахований страховиком від розміщення коштів резервів страхування життя; суми винагород, належних страховику за укладеними договорами страхування, співстрашування, перестрашування; доходи від реалізації права регресної вимоги страховика до страхувальника або іншої особи, відповідальної за завдані збитки в частині перевищення над виплаченими страховими відшкодуваннями, та інші доходи, нараховані страховиком у межах страхової діяльності.

Ідея паралельного застосування прямого податку на прибуток із податком з премій є дуже корисною для України, оскільки у вітчизняній системі альтернативний податок сприяє захисту надходжень до бюджету, а також слугує додатковим інструментом на період «налагодження» механізмів обчислення податку на прибуток страховика. Для цього страхова компанія повинна розрахувати свої зобов'язання за обома податками з урахуванням відповідних коригувань. До того ж коли раніше страховики сплачували податок на прибуток тільки від іншої, ніж страхова, діяльності, у них не було можливості списувати збитки від страхової діяльності на інші доходи. Зараз це дозволено, і ті компанії, у яких були великі виплати страхових відшкодувань і збиток від страхової діяльності, зможуть цей збиток перекрити за рахунок інвестиційного доходу або інших доходів.

У 2017 році Державна фіскальна служба України у листі від 08.02.2017 р. № 2991 надала роз'яснення щодо змін в оподаткуванні податком на прибуток. Так, конкретизовано порядок визначення об'єкта

оподаткування страховика та передбачено, що страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами перестраховання до об'єкта оподаткування, до якого застосовується ставка, визначена відповідно до пп. 136.2.1 і 136.2.2 п. 136.2 ст. 136 ПКУ, не включаються. Різниця, які передбачені для коригування фінансового результату до оподаткування страховика, визначені пп. 141.1.3 та 141.1.4 п. 141.1 ст. 141 ПКУ, викладено у новій редакції.

У спрощеному вигляді описаний механізм коригування фінансового результату до оподаткування страхових організацій в Україні на визначені податковим законодавством податкові різниці наведений у таблиці 1.

Таблиця 1.

Порядок коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці з метою обчислення оподаткованого прибутку вітчизняних страхових компаній

Фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), визначений у фінансовій звітності страховика	
-	-
Нарахований страховиком податок на дохід за ставкою 3%	
+	+
Позитивна різниця між приростом (убутком) страхових резервів, сформованих у відповідному звітному періоді відповідно до НП (С)БО і/або МСФЗ, та приростом (убутком) відповідних резервів, розрахованих за методикою Нацкомфінпослуг (пп. 141.1.3 ПКУ)	
-	-
Від'ємна різниця між приростом (убутком) страхових резервів, сформованих у відповідному звітному періоді відповідно до НП (С)БО і/або МСФЗ, та приростом (убутком) відповідних резервів, розрахованих за методикою Нацкомфінпослуг (пп. 141.1.4 ПКУ)	
+	-
Коригування у зв'язку зі створенням і використанням інших резервів (забезпечень) за загальними правилами відповідно до п.139.1 ПКУ	
=	=
Оподаткований прибуток за базовою ставкою у розмірі 18 %	

Фінансовий результат до оподаткування страховика збільшується: на позитивну різницю між приростом (убутком) сформованих у відповідному звітному періоді відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та/або міжнародних стандартів фінансової звітності страховими резервами (технічними, математичними, належних виплат страхових сум та іншими, формування яких передбачено законодавством у сфері страхування, крім тих, що не впливають на формування фінансового результату до оподаткування страховика) (за вирахуванням частки участі перестраховика в страхових резервах) та приростом (убутком) відповідних резервів, розрахованих за методикою, визначеною уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику (за вирахуванням частки участі перестраховика в страхових резервах).

Фінансовий результат до оподаткування страховика зменшується: на від'ємну різницю між приростом (убутком) сформованих у відповідному звітному періоді відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та/або міжнародних стандартів фінансової звітності страховими резервами (технічними, математичними, належних виплат страхових сум та іншими, формування яких передбачено законодавством у сфері страхування, крім тих, які не впливають на формування фінансового результату до оподаткування страховика) (за вирахуванням частки участі перестраховика в страхових резервах) та приростом (убутком) відповідних резервів, розрахованих за методикою, визначеною уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику (за вирахуванням частки участі перестраховика у страхових резервах).

Отже, дослідження моделей оподаткування прибутку страхових компаній та їхнього впливу на стан класичного страхового ринку показало, що запроваджена Податковим кодексом України система оподаткування прибутку страхових компаній має значний потенціал сприяння розвитку класичного сегменту вітчизняного страхового ринку. Успіх проведеної податкової реформи залежатиме від системного, науково обґрунтованого підходу до подальшого вдосконалення норм податкового законодавства та партнерських відносин між державою та страховиками.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Україні має ринкову економіку, що розвивається, займає 47-е місце в світі за розміром ВВП (за даними МВФ 2018 року) і основу якої становить багатогалузева промисловість, сільське господарство і сфера послуг. Для забезпечення зростання економіки необхідно звернути увагу на її ресурсне забезпечення та механізми його відтворення. Особливим ресурсом є робоча сила, яка маючи свої фізичні та інтелектуальні здібності є передовим елементом удосконалення всіх економічних процесів. Відтворення робочої сили полягає у виплаті доходу персоналу, який втілює в собі робочу силу. Тому вкрай необхідно підвищувати ефективність використання праці, шукати резерви підвищення її продуктивності шляхом впровадження дійового організаційно-економічного механізму формування доходу персоналу суб'єктів господарювання. Даний механізм повинен включати цілі, інструменти, напрями на основі яких формуються програми соціально-економічного розвитку АПК та підраховуються очікувані ефекти.

Організаційно-економічні механізми є складною економічною категорією без однозначного трактування в науковій літературі. На думку А.Б. Бахура, це цілісний комплекс причинно-слідчих зв'язків, які забезпечують доцільне перетворення вихідної ситуації в кінцеву (пов'язану з метою, яка досягається). Найбільш економічно змістовним, на наш погляд, є визначення організаційного механізму за Д.Н. Дударевим, який стверджує, що це комплекс організаційних форм і методів, які забезпечують формування, розвиток та вдосконалення виробничої системи. За С.І. Ануфрієвою організаційно-економічний механізм – це «комплекс методів, засобів та прийомів, взаємоузгоджених та взаємопов'язаних між собою, які слугують інструментом реалізації управлінської діяльності в системі – підприємстві, на основі законодавчих актів регулюючих підприємницьку діяльність, планових документів орієнтованих на довгострокову перспективу, а також тактичних та оперативних планів, програм, проєктів, нормативів та нормативних актів, затверджених вищим керівництвом, які спрямовують та координують діяльність всіх функціональних підрозділів, вище зазначеної системи, і допомагають забезпечити прийнятний рівень її ефективності, а також система процесів, в основу якої покладено принципи, процедури, заходи та дії, визначені та затверджені, з метою реалізації стратегічних установок».

У широкому розумінні, організаційно-економічний механізм являє собою сукупність інструментів і методів впливу на процес для досягнення поставленої мети.

Оскільки інструмент є засобом або способом досягнення чогось (мети), та організаційно-економічний механізм формування доходу персоналу підприємства з переробки сільськогосподарської продукції слід розглядати зі сторони способів формування доходу персоналу, джерел, форм виплати та правил розподілу між суб'єктами економіки. Такий механізм можна представити рис. 1.

Кожен з суб'єктів економіки намагається максимізувати свої доходи та мінімізувати витрати. Оскільки витрати на персонал є частиною витрат підприємства або частиною отриманого прибутку, то керівники намагаються їх мінімізувати але підтримуючи достойний рівень продуктивності праці. Звідси і формуються цілі формування доходу персоналу підприємства: оптимізація витратоміскості продукції (послуг) підприємства; розширене відтворення робочої сили; формування системи стимулів ефективного використання персоналу; розподіл прибутку між суб'єктом господарювання та його персоналом.

Відповідно до цілей керівники підприємств застосовують інструменти формування доходу персоналу підприємства. До інструментів варто віднести: участь колективу в розробці планів; підвищення добробуту персоналу; формування організаційних зв'язків на підприємстві; застосування гнучкого графіку; створення здорового соціально-психологічного клімату; суміщення робочих місць, застосування гнучких систем оплати праці; участь працівників у розподілі результатів господарської діяльності; створення умов для творчого та кар'єрного зростання, підвищення кваліфікації, забезпечення основними засобами та укомплектованим робочими місцями, і т.ін.

Використання перерахованих інструментів забезпечує основні напрями ефективного формування доходу персоналу підприємства: забезпечення відповідності темпів змін продуктивності праці та доходу персоналу; підвищення рівня мотивації працівників до праці; забезпечення належного рівня оцінки; соціальний захист працівників.

Для ефективної роботи та довгострокового планування діяльності підприємства необхідно розробляти програми розвитку. Програма формування доходу персоналу підприємства складається з інструментів та напрямів ефективного формування доходу персоналу. Вона передбачає комплексну систему управління персоналом для формування його доходів. До даної програми варто включити:

оцінку рівня доходу персоналу підприємства; вимірювання і оцінку впливу заходів із формування доходу персоналу на прибутковість підприємства; контроль за реалізацією заходів щодо ефективного формування доходу персоналу підприємства; розробку системи мотивації працівників до праці; пошук резервів збільшення доходу персоналу; встановлення частки доходу персоналу у витратах підприємства.

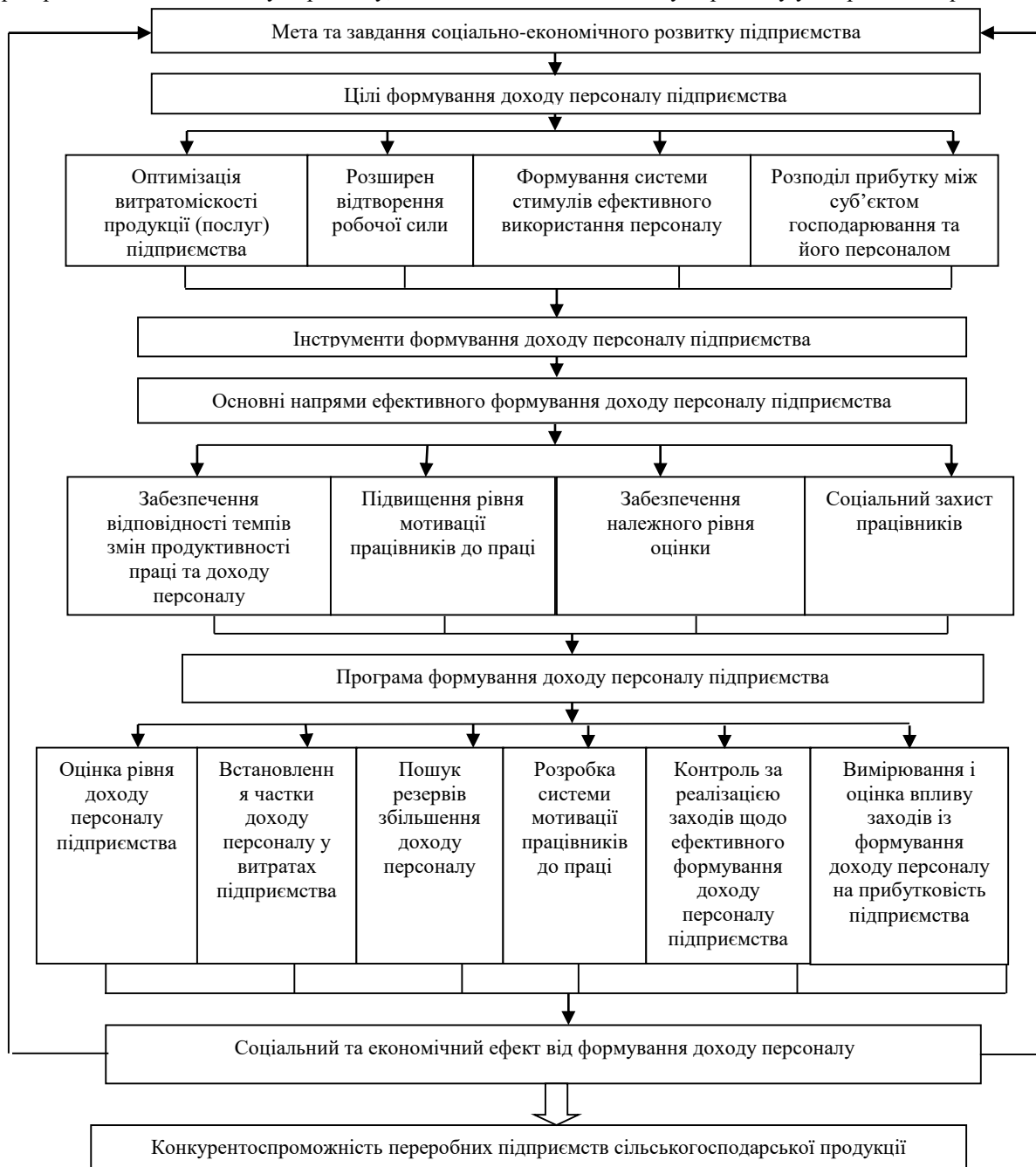


Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму формування доходу персоналу переробних підприємств сільськогосподарської продукції

Від використання даної програми очікується отримання як соціального та економічного ефекту від формування доходу персоналу. Розробка та впровадження таких програм на підприємствах переробки сільськогосподарської продукції сприяє збереженню та залученню висококваліфікованих кадрів, які будуть забезпечувати зростання продуктивності праці підприємства і тим самим прибутковості підприємства та забезпеченням їх конкурентоспроможності.

Отже, одним з факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств є управління ефективністю роботи його персоналу та винагороди за їх працю у вигляді доходу. Даний процес можливий за рахунок формування і функціонування відповідного організаційно-економічного механізму формування доходу персоналу підприємства, що має бути спрямований на раціональне формування і ефективне використання персоналу в умовах збалансованості інтересів зацікавлених осіб з метою підвищення результативності підприємств.

СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ РИСИ ТА РОЛЬ ПІДПРИЄМЦЯ В СУСПІЛЬСТВІ

Підприємництво – це організаційно-господарська творчість, яка докорінним чином відрізняється від звичайної ділової активності, що ґрунтується на використанні готових перевірених схем господарювання. Творчий, новаторський характер підприємництва надає особливий статус її носію – особистості, яка не «підлаштовується», як це відбувається у менеджера або керівника вже створеної компанії, під форми налагодженого виробництва.

Підприємництво не зводиться лише до сфери вільної економічної діяльності, воно розповсюджується на всі соціальні сфери, де свобода, пошук нового та здатність творити є якщо не нормою для більшості, то є доступними творчій меншості. Підприємець має володіти багатьма рисами, які характеризують його по суті. Це діловитість, професіоналізм, ініціативність, відповідальність, творчість, масштабне мислення, вміння вирішувати «нестандартні» завдання, працювати з людьми. Їх можна перераховувати і далі. Але які риси належать підприємливій особистості, а які – тільки підприємцю?

Щоб відповісти, необхідно визначити місце підприємця в процесі виробництва товарів і послуг. Він не виступає тут тільки як людина, що генерує нові ідеї, хоча йому притаманна така діяльність. Однак генерування нових ідей – це не головне заняття підприємця.

Підприємець може приймати участь в процесі оперативного управління діяльністю створеної компанії, яка втілює деяку інноваційну ідею. Але тут він діє як менеджер. Підприємцю не обов'язково бути управлінцем. Однак істотна сфера його діяльності лежить між діяльністю інноватора та менеджера. Основна функція підприємця полягає у виборі перспективної ідеї, визначення способу її досягнення, а потім в реалізації її таким чином, щоб в цьому процесі продуктивність інноваційної ідеї не зменшилася, а постійно зростала. В цьому розумінні справжній підприємець дуже близький за родом своєї діяльності та за застосовуваними методами до військового начальника в період масштабної фронтової операції.

Отже, особливості особистості підприємця пов'язані не просто з вмінням ризикувати, а передусім з вибором інноваційної ідеї, із здатністю визначити перспективність її реалізації з точки зору, як економічного, так і соціального успіху, об'єднаних разом. Цей момент є дуже важливим. Його точно підкреслив Наполеон Гілл в своїй книзі про бізнес: «Перед тим як щось отримати, необхідно щось віддати. Коли мільйонери зрозуміли це, піратський бізнес перетворився в підприємництво, яке працює на суспільство і разом із суспільством... І таке підприємництво до сих пір більш вигідне».

Новаторство друга істотна риса підприємця. Інноваційна діяльність накладає свій відбиток на всі інші риси підприємницької особистості. Візьмемо для прикладу таку здатність підприємця, як творчість. Ця категорія є дуже широкою та характеризує різні види діяльності, починаючи з раціоналізаторства та закінчуючи художнім сприйняттям та відображенням дійсності в скульптурі, живописі тощо. Як для художника, так і для підприємця творчість – справа не аматорська, а професійна. Але професіоналізм буває різний. Якщо для водія автомобіля професіоналізм є знання, вміння та навички, тоді підприємницький професіоналізм – це передусім вміння творити, перетворюючи ідею у відчутні форми – проекти, а потім – в реальні товари та послуги. Тут уява виступає як особливе бачення в одному випадку – неординарних шляхів і способів досягнення успіху, в другому – нових шляхів та способів виробництва товарів та послуг. Такий тип творчості неможна сплутати з будь-яким іншим.

Отже, підприємця неможна плутати з менеджером або керівником. Особистий ризик, реакції на фінансові можливості, бажання завзято та довго працювати, тобто все те, що традиційно вважається рисами гарного підприємця, зовсім не обов'язково свідчить про спроможність тієї ж людини ефективно управляти людьми. Деякі підприємці можуть просто не мати здібності або схильності ефективно виконувати управлінські функції, такі як планування, організація, мотивація і контроль.

«Успішні керівники в бізнесі, – відзначають американські економісти О. Колліне і Д. Моорі, – були здатні внести організованість в неструктуровану ситуацію та побачити сутність своєї організації». Такі керівники вміють приймати рішення. У підприємців така лінія поведінки відслідковується не завжди чітко, стверджують вони.

Крім того, що дуже важливо, успішний керівник вміє проявляти позитивне відношення до влади. Легітимність дій (їх відповідність закону) є для нього альфа та омега як підприємницького менеджменту, так і соціального управління. Підприємець за своїм характером, не дуже бажає признавати владу та підкорятися їй. Проявляє нездатність працювати під керівництвом і, як наслідок, намагається уникнути такої ситуації. Не кожний підприємець може поєднувати в собі ці функції, тобто бути вдалим керівником та людиною з високою підприємливістю одночасно.

Потреба суспільства у справжньому підприємстві ніколи не знижується. Це проявляється у підтримці малого та середнього підприємництва державними структурами, що сьогодні почало проявлятися і в Україні.

Бужимський В.В., студ., гр. ПВ-2к
Науковий керівник – Денисюк О.Г., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ВНУТРІШНІХ ЦІН В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В сьогоденні умовах господарювання важливого значення набуває процес управління підприємницьким потенціалом підприємством, особливо ефективність його формування та реалізації. Основним механізмом зазначених процесів є формування нової системи внутрішньоекономічних відносин між структурними підрозділами підприємства, в основі яких лежать ринкові принципи господарювання. Практична реалізація цих відносин відбувається шляхом створення, розподілу і використання прибутку підприємства. Одним з найефективніших засобів формування і розподілу прибутку підприємства між його структурними підрозділами виступає система внутрішніх цін.

Питанням дослідження підходів щодо побудови та впровадження системи внутрішнього ціноутворення присвячено ряд робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: Л.І. Абалкіна, А.Ш. Ахмедцева, Н.А. Брусиловської, М.П. Вітовського, С.А. Воеводіна, О.І. Волкова, В.В. Гончарова, М.Г. Грещака, А.Д. Добришева, Ю.С. Коваленка, Р.А. Коренченко, І.В. Кривов'язюка, Г.Р. Латфулліна, М.Й. Маліка, В.В. Матвєєва, М.М. Махненко, Л.В. Нападовської, Л.А. Нежинської, В.І. Павлова, О.А. Подсолонко, А.Г. Поршнева, Г.К. Русакова, О.А. Рябчика, П.Т. Саблука, А.З. Селезньова, В.Г. Слепухіна, В.С. Тонковича, А.Д. Шеремета, Джея К. Шима, Джоела Г. Сигела та інших. Разом з цим, вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт, дозволили зробити висновок про те, що питання формування теоретичних і методичних підходів щодо побудови і використання системи внутрішніх цін, як складової управління підприємницьким потенціалом підприємства, недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах. Подальші наукові дослідження у цій сфері пов'язані з удосконаленням методики визначення внутрішніх цін, яка б забезпечила можливість їх використання при формуванні та реалізації підприємницького потенціалу підприємства з метою оцінки ефективності діяльності структурного підрозділу й виявлення резервів мотивації високоякісної продуктивної праці та внутрішнього підприємництва.

Процес управління підприємницьким потенціалом підприємства відбувається як на рівні підприємства в цілому, так і на рівні його структурних підрозділів. Для підвищення якості та ефективності цього процесу, на нашу думку, необхідна децентралізація формування прибутку шляхом організації внутрішніх економічних відносин на основі ринкових принципів.

Внутрішні ціни виконують ті ж самі функції що й ринкова ціна, але основними з них вважаються облікова, яка проявляється в обліку витрат підрозділу, і стимулююча, яка використовується при формуванні прибутку підрозділу відповідно до структури внутрішньої ціни.

В процесі управління підприємницьким потенціалом підприємства внутрішні ціни виконують наступні функції:

- ✓ на етапі формування підприємницького потенціалу внутрішні ціни виконують прогностичну функцію, оскільки розраховуються в процесі планування діяльності підрозділів підприємства;
- ✓ на етапі реалізації підприємницького потенціалу внутрішні ціни виконують стимулюючу функцію, оскільки розмір прибутку підрозділу напряму залежить від розміру його витрат та обсягів виробництва;
- ✓ на етапі оцінки підприємницького потенціалу внутрішні ціни виконують контрольну та оцінювальну функції, оскільки розмір отриманого підрозділом прибутку (або збитку) дає інформаційну основу для оцінки його діяльності та аналізу відхилень бажаних результатів від фактичних з метою розробки заходів щодо усунення негативних відхилень та поширення позитивних.

Таким чином, внутрішні ціни необхідні для того, щоб зацікавити керівників структурних підрозділів в прийнятті правильних управлінських рішень, і слугують інформаційною базою для їх прийняття. Дії, які спрямовані на збільшення прибутку окремих підрозділів підприємства, повинні сприяти збільшенню прибутку підприємства в цілому.

Прибуток, який розраховується на основі внутрішніх цін, є показником рівня (якості) управління структурним підрозділом. Внутрішні ціни забезпечують певну самостійність структурних підрозділів і дають керівнику більше автономії при прийнятті управлінських рішень.

В ринкових умовах господарювання ціна встановлюється на ринку під впливом попиту і пропозиції, тому дуже важливо, щоб при використанні системи внутрішніх цін на підприємстві, вони безпосередньо були пов'язані з ринковою ціною на кінцеву продукцію. При встановленні внутрішніх цін можна використовувати будь-який з існуючих методів ціноутворення, але при цьому важливо визначити, який з методів буде найдоцільніший для конкретного структурного підрозділу і для підприємства в цілому. У будь-якому випадку інтереси підрозділу не повинні вступати в протиріччя з інтересами підприємства.

Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.
Маковський І.Ю., аспір. каф. економіки та підприємництва
Житомирський державний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасному світі, де дуже швидко розвиваються інформаційні технології, гостро стоїть проблема забезпечення захисту інформації від витоку та несанкціонованого доступу. На сьогодні питання інформаційної безпеки дедалі більше стосується саме суб'єктів підприємницької діяльності, яким потрібно захищатись від витоку інформації. Загрози інформаційній безпеці – це сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам особистості, суспільства й держави в інформаційній сфері.

До основних загроз інформаційній безпеці в бізнес-процесах підприємств можуть бути віднесені загрози шкідливого впливу відповідної інформації (недостовірної, шкідливої, дезінформації) на діяльність та економічні показники підприємства в цілому чи окремого бізнес-процесу зокрема; несанкціонованого чи неправомірного доступу (впливу) сторонніх осіб до інформації й інформаційних ресурсів підприємств; промислового шпигунства з боку співробітників підприємства.

Для протидії переліченим вище загрозам слід чітко розуміти, звідки може походити та чи інша загроза та яким чином від неї можна захиститись. З цієї метою на підприємстві може бути впроваджена комплексна система захисту інформації, що має включати організаційні й технічні заходи щодо захисту критично важливої інформації. Разом з тим, заходи з захисту інформації від її витоку під час реалізації кожного з бізнес-процесів підприємства мають бути доцільними та ефективними саме для конкретного бізнес-процесу.

Переважаюча більшість науковців розглядають інформаційну безпеку на підприємстві в цілому, втім, на нашу думку, в сучасних умовах важливо визначити конкретні загрози та заходи з протидії ним у кожному з бізнес-процесів підприємства. Таке розуміння надасть керівникам підприємств простий інструментарій управління ризиками в інформаційній сфері, що підвищить ефективність діяльності підприємства в цілому.

Передусім слід класифікувати джерела загроз інформаційній безпеці підприємств.

Отже джерелами факторів, що впливають на інформаційну безпеку підприємства, можуть бути: окремі особи, підприємства-конкуренти, громадські організації й активісти, державні контрольні органи тощо; інформаційні й інформаційно-телекомунікаційні системи, що є знаряддям приведення в дію інформаційних загроз, каналом їхнього проникнення до інформаційних систем підприємства, а також генератором спонтанних загроз, що виникають внаслідок технічних несправностей та інших причин; природне середовище (катаклізми, природні стихії, катастрофи тощо).

Найбільшу загрозу безпеці інформації в бізнес-процесах підприємств за умов стрімкого розвитку інформаційних технологій становлять фактори, пов'язані з автоматизованими системами (мережами) обробки та передавання інформації (інформаційні, телекомунікаційні, інформаційно-телекомунікаційні).

Разом з тим, не слід відкидати людський фактор, тобто, несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів підприємства сторонніх осіб, а також навмисні шкідливі дії власних співробітників підприємства.

З метою протидії переліченим факторам слід створити на підприємстві таку систему захисту інформації, що передбачала б конкретні дії керівництва й персоналу щодо запобігання або ліквідації наслідків реалізації загроз інформаційній безпеці. Для цього на підприємстві має бути розроблена політика безпеки, що повинна передбачати весь комплекс організаційних і технічних заходів із захисту інформації в кожному з бізнес-процесів, що реалізуються на підприємстві.

Розглянемо для прикладу такі основні заходи. Організаційні заходи повинні включати якісну роботу з працівниками підприємства: відбір, вивчення персоналу перед його призначенням на відповідні посади; чітке визначення відповідальності працівників підприємства за розголошення критично важливої інформації, закріплене в трудових угодах (контрактах); запровадження системи заохочень і бонусів за виконання відповідних завдань; створення інших умов для працівників підприємства, що можуть забезпечити їх від впливу підприємств-конкурентів тощо. Також до організаційних заходів слід віднести якісну роботу підрозділу, що здійснює охорону підприємства, зокрема організацію пропускового режиму на територію підприємства, що б унеможливило несанкціонований доступ сторонніх осіб; спостереження за прилеглою територією з метою виявлення засобів дистанційного знімання інформації тощо. Окрім того організаційними заходами має забезпечуватись розмежування доступу до тих чи інших структурних підрозділів або виробничих приміщень підприємства.

Технічні заходи повинні забезпечувати неможливість зняття інформації, що озвучується під час проведення нарад, переговорів з партнерами, постачальниками, реалізаторами тощо; розмежування доступу до інформаційно-телекомунікаційних систем підприємства користувачів, що мають різні права; унеможливлення витоку інформації, що циркулює в інформаційно-телекомунікаційних системах підприємства, технічними каналами (акустичними, електричними, за рахунок побічного електромагнітного випромінювання та наведень тощо); зведення до мінімуму загроз цілісності інформації за рахунок використання ліцензованого програмного забезпечення, в тому числі й антивірусного, що пройшло сертифікацію у відповідних установах.

**Власенко Н.О., студ., 3 курс, гр. ПВ-1, ФЕМ
Науковий керівник – Павлова С.І., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет**

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Термін «діагностика» (від грец. Diagnostikos – спроможний розпізнавати) дослівно перекладається з давньогрецької як розпізнавання стану об'єкта за другорядними ознаками. Ще одним варіантом перекладу цього терміну є вивчення стану об'єкта, у тому числі й економічного. Основним завданням діагностики банкрутства підприємства можна назвати встановлення діагнозу, тобто формування узагальнюючого висновку стосовно поточного та перспективного стану об'єкта дослідження, обґрунтування доцільності і необхідності здійснення коригування основних параметрів функціонування фінансово-економічної системи підприємства в цілому та в розрізі окремих підсистем. Діагностикою банкрутства підприємства називають визначення невідповідності між фактичним та цільовим (нормативним) фінансово-майновим станом, між внутрішнім та зовнішнім середовищем, між окремими підсистемами господарської діяльності підприємства; аналіз розмірів відхилень та їх впливу на процес функціонування підприємства, як фінансово-економічної системи.

Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділяється незаперечна увага. Наразі науковці та практики дослідження економічної діяльності підприємств пропонують наступні методичні підходи щодо прогнозу банкрутства підприємств, які можемо згрупувати за наступними методами: метод трендового аналізу, що базується на великій системі критеріїв і ознак; метод аналізу показників за підсистемами; метод інтегральних показників; метод рейтингових оцінок на базі ринкових критеріїв фінансової стійкості підприємств; метод факторних регресійних і дискримінантних моделей та інші.

Узагальнюючи праці науковців-економістів можемо поділити ознаки (показники) банкрутства на дві групи: а) показники, що свідчать про можливі фінансові труднощі і вірогідність банкрутства в недалекому майбутньому; б) показники, несприятливі значення яких не дають основи для розгляду фінансового стану як критичного, але свідчать про можливості його погіршення в майбутньому.

Проблема розробки ефективних моделей оцінки ймовірності банкрутства, які пристосовані до реальних умов господарювання, займала значне місце у працях провідних економістів і практиків з кінця 20-х років ХХ ст. Усі моделі діагностики банкрутства розроблені на підставі дискримінантного аналізу і різняться між собою методикою їх розрахунку, притаманною тим економікам для якої вони створювались. Вони дозволяють встановити наявність сумнівів у продовженні усталеної подальшої діяльності суб'єкта господарювання, тобто виявити й оцінити ознаки (критерії) ймовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств.

Кожен з методів має свої переваги та недоліки, тому при здійсненні аналізу виникає необхідність вибору такого підходу, який дозволить з мінімальними затратами ресурсів отримати найбільш однозначну та точну оцінку економічного стану. Обираючи метод оцінки, необхідно ретельно аналізувати доцільність застосування комплексу аналітичних процедур.

Отже, для США є розроблена модель Альтмана, для Великобританії використовується багатофакторна дискримінантна модель Таффлера і Тішоу, Беєрмана для Німеччини, Давидової і Белікова для підприємств Росії, Терещенка і Черняка для українських підприємств. Заслужують на увагу дискримінантні, нечіткі та нейромережеві моделі діагностики банкрутства, розроблені для вітчизняних підприємств А.В. Матвійчуком. До найвідоміших західних моделей для аналізу та діагностики ймовірності банкрутства належать такі факторні моделі: Альтмана, Ліса, Таффлера, Тішоу, Фулмера та ін., які враховують різноманітні фактори, що впливають на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Водночас перераховані методики не адаптовані до вітчизняної економіки і не враховують специфіку діяльності вітчизняних підприємств, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку та податковому законодавстві, вплив інфляції на формування показників діяльності підприємства, галузеву приналежність підприємства й ін.

Одною із найвідоміших моделей є двофакторна модель Альтмана, яка має точність прогнозу на горизонті одного року 95%, на два роки – 83%. Недолік цієї моделі в тому, що за її допомогою можна розглядати лише великі компанії, які розмістили свої акції на фондовому ринку.

Сьогодні існує потреба в розробці вітчизняної моделі оцінки вірогідності банкрутства підприємства, яка б могла давати достатньо точну оцінку стабільності фінансового стану підприємства і враховувати особливості вітчизняного ринку. Серед вітчизняних моделей вважаємо за потрібне виділити дискримінантну модель О.О. Терещенка розроблену та запропоновану для практичного використання у 2003 році. Це універсальна модель, що включає 6 показників і побудована на основі даних 850 підприємств різних галузей.

З викладеного можемо дійти висновку, що для досягнення позитивних результатів в антикризовому управлінні вітчизняних підприємств потрібно приділяти належну увагу проблемі створення українських моделей діагностики банкрутства, необхідно запропонувати модель, яка здатна враховувати реалії нашої економіки, що дозволить підприємствам своєчасно і правильно розробити ряд заходів з попередження банкрутства.

Власюк О.В., IV курс, гр. ЕП-44, ФЕМ
Науковий керівник – Павлова С.І., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Незважаючи на те, що законодавчий масив у сфері ціноутворення є досить об'ємним, говорити сьогодні про наявність системного врегулювання питань ціноутворення в Україні зарано. Більшість нормативно-правових актів регулюють окремі питання ціноутворення відособлено один від одного, дублюють положення один одного, а в окремих випадках. Тому високої актуальності на сьогодні набуває дослідження сфери правового регулювання ціноутворення, визначення основних його вад і недоліків та можливостей їх усунення або мінімізації.

У швидкозмінних ринкових умовах недостатня увага приділяється ціні як предмету правового регулювання податкового і господарського права; можливостям державного регулювання ціноутворення щодо кожного діючого виду цін; питанням посилення державного контролю за ціноутворенням; аналізу правової природи відповідальності за правопорушення у сфері ціноутворення тощо.

Отже, наразі в Україні державне регулювання цін здійснюється на підставі таких основних нормативно-законодавчих документів (з відповідними змінами і доповненнями):

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» (2012 р.);
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції» (2001 р.);
3. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (1997р.);
4. Закон України «Про природні монополії» (2000 р.);
5. Ухвала Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади і органів місцевих рад в області регулювання цін (тарифів)» (1996 р.);
6. Ухвала КМУ «Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних підприємств» (1995 р.);
7. Ухвала КМУ «Про вдосконалення порядку формування цін» (1998 р.);
8. Норми Цивільного та Господарського кодексів та численна кількість підзаконних нормативно - правових актів виконавчих органів влади.

У свою чергу, правова база ціноутворення має складну багатогранну різномірневу *структуру*, яка потребує подальшого розгляду та аналізу.

На сучасному етапі розвитку теоретико-правової науки кожен підручник з теорії держави та права містить визначення ієрархічної структури законодавства. Так, автор підручника «Загальна теорія держави і права» Цвік М.В зазначає, що залежно від юридичної сили нормативно-правових актів, вирізняють ієрархічну вертикальну структуру вітчизняного законодавства, до якої входять: (1) Конституція України, яка займає центральне місце в ієрархічній системі законодавства разом із законами, (2) закони та кодекси, головне призначення яких – забезпечення на основі науково обґрунтованих принципів комплексного, всебічного та цілісного вирішення тих чи інших завдань економічного і соціального розвитку суспільства; (3) нормативні укази і розпорядження Президента України; (4) підзаконні нормативно-правові акти центральних органів виконавчої влади – постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, накази й інструкції міністерств, державних комітетів України; (5) акти місцевих органів виконавчої влади (місцеві державні адміністрації); (6) акти органів місцевого самоврядування щодо здійснення функцій, які їм делеговані державними органами.

Виділяють дві частини законодавства про ціноутворення – загальну та особливу. Загальну частину складають ті нормативно - правові акти, що встановлюють єдині принципи і порядок всього правового регулювання у даній сфері. Можуть бути застосовані до усіх різновидів відносин, які виникають в рамках цього інституту. Наприклад, компетенція державних органів у встановленні цін, повноваження суб'єктів господарювання у цій сфері, формування собівартості, відповідальність за правопорушення у сфері ціноутворення і т.д. Особлива ж частина включає ті приписи, що регулюють відносини у сфері ціноутворення у різноманітних галузях народного господарства.

Оскільки законодавчий масив у цій галузі є досить неоднорідним і такий поділ не відображає повною мірою особливостей правового регулювання ціноутворення в Україні, вважаємо, доцільніше було б розглянути детальнішу структуру законодавства, що стосується ціноутворення та поділити нормативно-правові акти на наступні блоки:

Перший блок становлять нормативно-правові акти, що закріплюють положення про державну економічну політику, регулюють основний напрямок розвитку економічної системи держави в цілому, і, зокрема, основні тенденції (перспективи) розвитку ціноутворення в країні. До них відносяться Конституція України, Господарський кодекс України, Основні напрями економічної політики України в

умовах незалежності, Програми економічних реформ, Державні програми активізації розвитку економіки, Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» та ін.

Другий блок – це саме ті нормативно-правові акти, які регламентують державну політику у сфері ціноутворення. Зокрема, до них відносяться: Закон України «Про ціни і ціноутворення», постанови Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)», «Про удосконалення порядку формування цін» та ін.

Обидва названих блоки нормативних актів визначають основні принципи та засади цінової політики, згідно з якими здійснюється управління у сфері економіки загалом, так і окремої його складової – ціноутворення. Для практичного використання зазначених законів вони конкретизуються й доповнюються спеціальними рішеннями парламенту, указами Президента чи постановами уряду.

Третій блок правового забезпечення ціноутворення стосується законодавчих актів, в яких закріплено процедуру ціноутворення у різних економічних галузях, щодо окремих суб'єктів господарювання або видів діяльності. Такими документами можуть виступати: Концепція ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг, Закон України «Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру», Порядок формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання, Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи та послуги монопольних утворень, Порядок оплати метрологічних робіт і послуг, Порядок ціноутворення на роботи (послуги), що виконуються державними архівними установами і т.д.

Четвертий же блок, – це перспективне законодавство, тобто ті проекти нормативно-правових актів, які вже зареєстровані Верховною Радою України, однак або ще офіційно не прийняті в установленому законом порядку або ті, які є принципово новими для українського законодавства та потребують подальшої адаптації. Особливість блоку полягає у тому, що зазначені акти відображають тенденції майбутнього правового регулювання і дозволяють вчасно виявити усі недоліки та прогалини в чинному та перспективному законодавстві. Наприклад, перспективи розвитку правового регулювання ціноутворення в Україні великою мірою пов'язані з Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, яка ратифікована Законом України від 16 вересня 2014 року № 1678-VII. Сама ж угода набула чинності 01 вересня 2017 року.

Розглянувши систему правового забезпечення в галузі ціноутворення, можна дійти таких висновків:

По-перше, усі нормативно-правові акти, що регламентують питання ціноутворення, є розпорощеними, різними за своєю юридичною силою, одні й ті ж питання регулюються (а іноді – й дублюються) в актах різного рівня, тому досить ускладненим є і їх застосування.

По-друге, масив нормативно-правових актів цієї сфери є досить великим та об'ємним, що дозволяє констатувати їх неосаяжність та складнощі для пересічних громадян.

Отже, ми змогли побачити, що суперечливість, недостатня чіткість законодавчих вимог, великий обсяг підзаконного нормативно-правового регулювання, неврахування об'єктивних потреб практики, зумовлених у тому числі різкою зміною соціально-економічних показників, призводять до негативних наслідків у правовому регулюванні ціноутворення в Україні, відсутності належної правової основи для стабільного ведення господарської діяльності.

Тому, необхідно більш детально структурувати ці документи, здійснивши їх систематизацію. Подальші наукові напрацювання із питань правового регулювання ціноутворення, можуть стати основою для подальшого вдосконалення законодавчого регулювання суспільних відносин у цій сфері, а також розв'язання проблем, виявлених судовою практикою під час вирішення спорів, пов'язаних із ціноутворенням. Обсяг нормативного матеріалу, яким забезпечується правова регламентація відносин у сфері ціноутворення, повинен відповідати предмету регулювання, тобто має бути адекватним тим суспільним відносинам, які врегульовані конкретним масивом юридичних актів. До того ж законодавець під час прийняття нормативно-правових актів у вказаній сфері повинен уникати як прогалин, так і надмірної їх «зарегульованості», а також колізій між правовими нормами актів різної юридичної сили.

Необхідно розробити цілісну концепцію державної цінової політики та закріпити її на законодавчому рівні – наприклад у вигляді окремого розділу Закону України «Про ціни і ціноутворення». Також доцільним було б до основних напрямів державної цінової політики України додати забезпечення входження до міжнародного ринку товарів, робіт і послуг, що сьогодні є досить важливим в контексті розвитку національної економічної системи.

Тож на сьогодні перед Україною стоїть першочергове завдання щодо приведення свого законодавства, у тому числі у сфері ціноутворення, у відповідність до сучасних вимог, в т.ч. до вимог Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, виконання якого також потребує наукового опрацювання.

Волковська В.В., студ., IV курс, гр. ЕП-44, ФЕМ
Науковий керівник – Орлова К.Є., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Умови ринкової економіки ставлять особливий наголос на питаннях, пов'язаних із забезпеченням ефективного формування і використання усіх економічних ресурсів. У свою чергу, персонал підприємства виступає одним з ключових ресурсів, що визначають рівень конкурентоспроможності та здатність до збалансованого розвитку будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності. Із використанням здібностей персоналу тісно пов'язана проблема організації оплати праці як винагороди за трудову діяльність. Проблема організації оплати праці на підприємствах України була і є однією з найгостріших на всіх етапах розвитку суспільства.

Організація оплати праці – важлива складова організації праці в господарській діяльності та невід'ємна частина соціально-трудових відносин між роботодавцем та найманими працівниками на підприємстві, що певною мірою визначає кінцеві результати їх взаємодії. Заробітна плата відіграє важливу роль на усіх рівнях економіки, забезпечуючи відтворення трудового потенціалу країни, формуючи вагомий витрат підприємства та визначаючи можливості окремих індивідів до забезпечення своїх життєвих потреб. Таким чином, раціоналізація процесів організації оплати праці виступає одним з важливих завдань менеджменту будь-якого підприємства.

Варто відмітити, що організації оплати праці на вітчизняних підприємствах притаманні наступні особливості:

1. Господарська самостійність щодо вибору форм і систем оплати праці, методів її планування. Водночас, держава встановлює певні обмеження у даній сфері, пов'язані із соціальними гарантіями (мінімальна заробітна плата, індексація, доплати за роботу у понадурочний час та у шкідливих умовах тощо).

2. Заробітна плата на підприємствах виступає важливою складовою виробничих витрат, що, у свою чергу, позначається на вартості продукції.

3. Реалізація стимулюючої функції заробітної плати передбачає формування декількох сценаріїв щодо розміру фонду оплати праці (мінімального, максимального та оптимального, виходячи із планових показників трудової діяльності).

При формуванні фонду оплати праці найчастіше використовуються наступні методи:

1. Розмір фонду оплати праці встановлюється на основі визначеного нормативу у відсотках до планового обсягу виробництва.

2. Нормативно-приростний, що передбачає визначення приросту заробітної плати в розрахунку на один відсоток приросту обсягів виробництва.

3. За залишковим принципом. Відповідно до цього методу, фонд оплати праці разом із прибутком є складовим елементом госпрозрахункового доходу.

Обидва методи передбачають попередній розрахунок очікуваної частки заробітної плати у плановому періоді або приросту заробітної плати в розрахунку на один відсоток приросту обсягів виробництва. Для реалізації такого завдання застосовуються методи коригування базового фонду заробітної плати з урахуванням змін у рівня продуктивності праці, трудомісткості продукції, структурі зайнятих у виробництві, викликаних змінами обсягів і асортименту продукції, що виробляється.

Варто відзначити, що у зоні відповідальності фінансової служби підприємства лежить не тільки управління фінансовими потоками і економікою бізнесу в цілому, але і управління окремими елементами, що впливають на бізнес.

Одним з важливих аспектів управління бізнесом є управління фондом оплати праці на підприємстві. Фактично, особа, яка здійснює контроль і управління фондом оплати праці на підприємстві, здійснює управління не тільки конкретними сумами, які виплачуються працівникам, але й впливає на трудові відносини між підприємством і працівниками, будучи при цьому теж найманим працівником.

Управління витратами на оплату праці значною мірою визначає показники діяльності підприємства, адже здійснює безпосередній вплив на собівартість товарів, робіт, послуг; загальногосподарські витрати; фінансові потоки; відносини адміністрації і персоналу; систему мотивації тощо.

Як відомо, основа будь-якого бізнесу - люди. Тому, управління даним аспектом бізнесу є одним з ключових. Рішення, які при цьому приймаються, безпосередньо впливають на стан системи стимулювання праці, продуктивність праці та взаємини адміністрації підприємства з персоналом. Тому управління фондом оплати праці вимагає високої кваліфікації управлінця і розуміння відповідальності за прийняті рішення.

Данкевич А.Є., д.е.н., с.н.с.
Красненко К.В., студ., V курс, гр ЗЕП-18м, ФЕМ
Житомирський державний технологічний університет

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

В сучасних умовах розвитку економічних відносин, для підтримки рівня конкурентоспроможності підприємств необхідно застосовувати такі фінансово-економічні механізми, які б сприяли забезпеченню їхньої економічної стабільності. Одним із таких інструментів виступає управління фінансовим потенціалом підприємства. За своєю сутністю фінансовий потенціал - це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за певних умов, а саме:

- 1) наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;
- 2) можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проєктів;
- 3) рентабельності вкладеного капіталу;
- 4) наявності ефективної системи керування фінансами;
- 5) забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану.

У сучасних умовах економіки виникає необхідність використання якісних підходів до управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання, що пов'язано з наступним.

Фінансовий потенціал підприємства являє собою здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливостей до нарощення, у разі необхідності, обсягів цих ресурсів. Проводити оцінювання фінансового потенціалу підприємства важливо як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів інформації. За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності.

На сучасному етапі розвитку суб'єктів господарювання проблема уникнення кризи, підвищення їх життєздатності стає все більш гострою та актуальною. Перед підприємствами стоїть складна задача - успішно функціонувати в досить складних умовах: військові дії на сході держави, високий рівень інфляції, наявність політичної кризи, нестабільність податкового законодавства, висока конкуренція на ринках збуту, відповідно, значний рівень ризику втрати прибутку й капіталу. Окрім несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, підприємства характеризуються недосконалою структурою фінансових ресурсів та системою управління, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабілізації та підвищення рівня прибутковості у довгостроковій перспективі. Відповідно, на даному етапі розвитку економіки доцільним є вирішення питання ефективного формування та використання фінансового потенціалу, достатня кількість якого здатна забезпечити високу ліквідність активів підприємства, розширення обсягів діяльності та сприятиме посиленню конкурентної позиції на ринку.

Рівень фінансового потенціалу підприємства визначається обсягом та якістю наявних фінансових ресурсів, що є необхідною умовою ведення господарської діяльності.

Слід зазначити, що оптимізацію ліквідності підприємств слід реалізовувати за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації - системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Саме тому, необхідно активізувати політику у сфері маркетингу з метою просування своєї продукції.

Доцільно також звернути увагу на те, що для покращання свого фінансового потенціалу підприємства повинні реалізовувати всю продукцію, якщо надлишкові запаси спостерігаються на складах. Для розширення ринків збуту підприємства можуть розширити пункти роздрібної торгівлі. Це призведе до збільшення прибутку та збільшення оборотності капіталу. Вдосконалення цього проєкту звичайно ж не вирішує усіх фінансових проблем, але дозволить скоротити термін реалізації товару та прискорити розрахунки з кредиторами.

Ще одним напрямом покращання фінансового потенціалу може стати виробництво, обробка і реалізація нових видів продукції, яка зацікавить споживачів

Слід відмітити, що фінансовий потенціал підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового потенціалу підприємства, слід проводити шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових його діяльності.

Система заходів для підтримки фінансового потенціалу на високому рівні повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів

для їхнього забезпечення;

- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;

- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових позитивного фінансового стану підприємства, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

В умовах ринкових відносин важливого значення набуває реальне інвестування, без якого немислиме оновлення та розширене відтворення виробничого потенціалу підприємств і пов'язане з ним виробництво конкурентоспроможної продукції. Вирішення цих завдань нерозривно пов'язане зі здійсненням інвестиційних вкладень на усіх рівнях економічної системи, та передусім у процесі реалізації інвестиційних намірів суб'єктами господарювання.

Ще одним важливим етапом у покращенні фінансового потенціалу підприємства є удосконалення процесу управління ним, що включає декілька етапів. До цих етапів можна віднести аналіз фінансового потенціалу, вироблення управлінських рішень та їх реалізація, порівняння планових та фактичних результатів.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Однією з ключових особливостей механізму управління фінансовим потенціалом підприємства є постійний розвиток.

Задля вдосконалення механізму управління фінансовим потенціалом пропонуємо використовувати структуру управління, що максимально сприятиме досягненню його мети, враховуватиме вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Виділяємо наступні основні аспекти ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства:

- оптимальність розподілу фінансових ресурсів, а також дієздатність фінансової системи підприємства;

- досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу;

- конкуренція, оскільки через неї підприємство йде на ризик нововведень для утвердження своєї позиції на ринку;

- фінансова стійкість, що є найважливішим компонентом загального сталого розвитку підприємства.

Іншим напрямом удосконалення механізму управління потенціалом є вдосконалення інноваційного процесу, що забезпечує поліпшення структури управління економічними ресурсами та пошук прихованих резервів потенціалу.

Щоб знайти оптимальне рішення тієї чи іншої проблеми вибору досконалої системи управління фінансовим потенціалом підприємства, потрібно розглянути кілька різних варіантів. Їхнє дослідження допоможе вибрати один із них, що забезпечить отримання максимального ефекту.

Найкращим механізмом реалізації прийнятого рішення є ретельне планування дій, навчання персоналу, формування позитивного ставлення до змін у масштабі підприємства, розробка інструкцій і механізмів втілення розробленого рішення в життя та забезпечення безперервного й упорядкованого руху інформації між суб'єктами виконання рішення.

Таким чином, для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом необхідно враховувати всі можливі важелі, що матимуть позитивний вплив на управління економічними ресурсами підприємства і його загальний розвиток.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ КРІ

Актуальність дослідження підходів до розуміння сутності ключових показників ефективності (з англ. «Key Performance Indicators») зумовлена необхідністю створення та використання такої системи показників, яка, на відміну від показників фінансової звітності, могла б передбачати настання ризиків, стимулюючи стратегічно орієнтовані дії та демонструючи стейкхолдерам напрям, в якому рухається бізнес.

Менеджери повсякчасно використовують поняття «КРІ» без розуміння сутності, призначення та основних характеристик даних показників, що спричиняє помилковість мислення та плутанину в подальшому управлінні. Така ситуація зумовлює необхідність аналізу різних підходів до розуміння сутності та класифікації КРІ. Теоретичні та методичні аспекти використання КРІ досліджувалися У.У. Еккерсоном, Е.Т. Петерсоном, Д. Парментером, Г. Керцнером, Б. Марром, М.О. Кизимом, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко та іншими. Окремі проблемні питання використання КРІ розкриваються в тематичних довідниках консалтингових компаній. Все це і бралось до уваги для відповідного аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз різних підходів до розуміння сутності та класифікації КРІ

Автор	Основні складові підходу			
	Сутність	Мета	Види КРІ	Особливості
У.У. Еккерсон	КРІ як складова панелей індикаторів. КРІ як інструменти для здійснення організаційних змін	Оцінка ефективності відповідно до бізнес-стратегії	Фінансові, нефінансові. Випереджаючі, ті, що запізнюються. Окремо діагностичні	КРІ, розміщуючись в «вузлах» основних процесів, ініціюють позитивні зміни
Е.Т. Петерсон	КРІ як інструменти для спрощення взаємозв'язку людей з веб-даними та управлінською діяльністю	Переклад технічних даних бізнес-мовою	-	КРІ не пов'язані зі стратегією, а займають вагомe місце в організації процесів
Д. Парментер	КРІ як підказки, які відображають найважливіші організаційні аспекти для успіху підприємства	Підвищення ефективності відповідно до обраної стратегії	КРІ минулих періодів, поточні та майбутніх періодів	КРІ – суто нефінансові показники. Відокремлення КРІ від інших вимірників ефективності
Г. Керцнер	КРІ як складова інформаційних панелей показників	Обґрунтування поточної та майбутньої діяльності	Випереджаючі, ті, що запізнюються	КРІ зосереджені на інформації про майбутні результати
Б. Марр	КРІ як інструменти «навігації» щодо реалізації стратегічних цілей	Оцінка ефективності відповідно до стратегічних цілей	Стратегічні, оперативні. КРІ для виміру нематеріального та матеріального аспекту бізнесу. Випереджаючі, ті, що запізнюються	Необхідність структурувати систему КРІ
Представники «PriceWaterhouseCoopers» (PwC)	КРІ як інструменти оцінки потенціалу компанії відносно прийнятої стратегії	Оцінка прогресу у досягненні конкретної стратегічної цілі	Фінансові, нефінансові	Обов'язковість звітування про фінансові та нефінансові КРІ
М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко	КРІ як параметри для діагностики діяльності та прийняття стратегічних рішень	Діагностика діяльності підприємства відповідно до реалізації стратегії	-	Основною відмінністю КРІ від звичайних показників є їх стратегічна сутність

Більшість авторів розглядають КРІ або як складову системи (У.У. Еккерсон – складова панелей індикаторів; Г. Керцнер – складова інформаційних панелей показників), або як інструменти для реалізації заданої мети (У.У. Еккерсон – для здійснення організаційних змін; Е.Т. Петерсон – для спрощення взаємозв'язку людей з веб-даними та управлінською діяльністю; Б. Марр – для «навігації» щодо реалізації стратегічних цілей; представники компанії «PwC» – для оцінки потенціалу компанії відносно прийнятої стратегії). Дані підходи не є взаємовиключними, адже характеризують дані показники з різних боків. В свою чергу, М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко визначають КРІ як

параметри для діагностики діяльності. На нашу думку, КРІ як показник, що виступає індикатором відносно критичних факторів успіху підприємства, може мати багато параметрів, тому визначення КРІ як параметрів не є коректним, адже звужує сутнісне наповнення досліджуваних показників. Д. Парментер розуміє КРІ як підказки, що відображають тільки одну з функцій даних показників – виступати орієнтиром для прийняття управлінських рішень.

Управлінці перед КРІ як основним інструментом в сучасній системі управління ефективністю ставлять конкретну мету. Так, У.У. Еккерсон, Б. Марр, Д. Парментер та представники компанії «PwC» пов'язують мету КРІ з оцінкою, підвищенням ефективності чи прогресу відповідно до обраної стратегії чи стратегічних цілей. Е.Т. Петерсон пов'язує мету КРІ з перекладом технічних даних бізнес-мовою, що зумовлюється загальною специфікою дослідження автора (використання КРІ в веб-аналітиці), але не дає можливості зрозуміти специфічність даних показників. Інші підходи до розуміння мети, що висувається перед КРІ, звужені лише до однієї з притаманних ним функцій: якщо М.О. Кизим, А.А. Пилипенко та В.А. Зінченко зазначають про діагностику діяльності підприємства, то Г. Керцнер пов'язує мету КРІ з обґрунтуванням поточної та майбутньої діяльності підприємства.

Відповідно до досліджених підходів КРІ класифікують за різними ознаками на:

- випереджаючі та ті, що запізнюються;
- фінансові, нефінансові;
- стратегічні, оперативні;
- для виміру нематеріального та матеріального аспекту бізнесу;
- КРІ минулих періодів, поточні та КРІ майбутніх періодів;
- діагностичні.

У проаналізованих авторів відсутня єдність в поглядах щодо класифікації КРІ. Так, М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко підкреслюють, що КРІ мають стратегічну сутність, а оперативні показники до них не відносяться. В свою чергу, Д. Парментер критикує підхід до класифікації КРІ, що передбачає поділ показників на випереджаючі та ті, що запізнюються, та пропонує за часовим проміжком поділяти КРІ на показники минулих періодів, поточні показники та показники майбутніх періодів. Також дослідник наголошує на тому, що КРІ – суто нефінансові показники, чим заперечує існування фінансових КРІ, хоча така пропозиція не підтримується в інших поглядах. Це зумовлює необхідність виокремлення особливостей підходів до розуміння сутності КРІ.

Проведений аналіз підходів різних авторів (табл. 1) дозволяє встановити, що кожен з них має власні особливості до розуміння сутності та класифікації КРІ. Наприклад, У.У. Еккерсон зазначає, що саме поняття «КРІ» слід використовувати для розмежування звичайних та стратегічно орієнтованих метрик. Дану думку підтримують М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко, які наполягають на стратегічній сутності КРІ.

Відсутність чіткого регламенту в даних питаннях не обмежує авторів у власних роздумах щодо правильності їх бачення. Загальноприйнятого або найбільш оптимального підходу не існує, адже процеси розробки та вибору КРІ є компетенцією управлінського апарату підприємства, який передусім враховує особливості його господарської діяльності та організаційної структури, тому виникає необхідність у структуризації вимог, що висуваються для визнання показників як КРІ.

При аналізі вимог до визнання КРІ слід враховувати нечіткість, яка проявляється в ототожненні вимог для конкретного КРІ та вимог, що висуваються перед цілою системою показників. Наприклад, характеристики (за У.У. Еккерсоном) щодо нечисленності (оптимальної кількості показників) та збалансованості, взаємопов'язаності показників стосуються цілої системи КРІ. Також слід відрізнити вимоги визнання показника як КРІ та функції, які показник має виконувати вже в процесі свого використання (прогнозна, інформативна, мотивуюча, стимулююча, корегуюча тощо).

Проаналізовані підходи до розуміння сутності та класифікації КРІ дозволили виявити ситуацію нечіткості чи «розмивання» меж представлення дослідниками сутнісного наповнення даних показників. Сутнісне наповнення КРІ описується або як складова системи (інформаційна система показників), або як інструменти з чітко визначеною метою. Метою КРІ є оцінка ефективності або прогресу відносно заданої стратегії. Дослідники класифікують КРІ за різними ознаками, але навіть тут не спостерігається єдність в поглядах. Тому виникає необхідність дослідження вимог, що висуваються до показників для визнання їх як КРІ, що дасть можливість побудови чітко структурованого бачення КРІ в системі управління підприємством. Також перспективами для подальших досліджень є вивчення моделей організації системи КРІ, що допоможе підвищити ефективність використання таких показників.

Загорівська В.В., магістрант, гр. ПВМ-3, ФЕМ
Науковий керівник – Корнійчук А.А., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах глобалізації ринку, проблема якості актуальна для всіх країн і організацій, так як тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна і має соціальний, економічний, науково-технічний і організаційний аспекти.

Надзвичайної актуальності набуває проблема управління якістю для України, оскільки прагнення інтегруватися в європейські та світові економічні структури вимагає засвоєння нових правил гри, які диктує ринкова економіка.

Сучасна ринкова економіка ставить принципово нові вимоги до якості товарів. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що добробут компаній на сучасному ринку залежить від конкурентоспроможності їх продукції, яка все в більшою мірою залежить від її якості.

Вивчення систем управління якістю, показників, що впливають на їх розвиток, принципів оцінки та контролю їх діяльності.

Питання якості, її розвиток, формування та напрями підвищення розглянуто в роботах багатьох вітчизняних учених: Ю.Ф. Мельник, В.М. Новиков, М.Г. Круглов, В.М. Приходько, М.І. Шаповал, Ю.В. Савицький та ін.. Проблеми забезпечення якості продукції на підприємствах досліджували також закордонні вчені: М. Бест, Е. Демпінг, Дж. Джуран, І. Ісікава, Ф. Кросбі, Г. Тагуті, В., Шухарт та ін.. На думку зарубіжних вчених, процес управління якістю продукції повинен бути комплексним, системним та головне безперервним. Вітчизняні вчені приділяють недостатньої уваги питанням дослідження процесу управління якістю, що в результаті впливає на економічний розвиток та конкурентоспроможність країни в цілому.

Постійний і зростаючий випуск конкурентоспроможної продукції є необхідною умовою виходу підприємства на світовий ринок, формування сталого іміджу продуцента як економічно надійного партнера на ньому, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення стабільного прибутку і фінансового становища.

Головним показником діяльності підприємства виступає якість продукції. Її підвищення і вдосконалення визначає позицію підприємства в сформованих умовах ринку, розвиток науково-технічного прогресу, підвищення ефективності виробництва, що є основною особливістю діяльності передових компаній світу.

Одним з головних питань сучасності, з яким стикаються підприємства, є контроль якості продукції та ступінь її вдосконалення. Для успішного вирішення даної проблеми необхідне створення оптимальної системи менеджменту якості, що дозволяє забезпечити виробництво конкурентоспроможного та якісного продукту, встановити контроль якості на всіх етапах виробничого процесу.

Ефективність управління полягає в його результативності та максимальній віддачі при мінімальних затратах на організаційні, економічні, технічні, кадрові, соціальні заходи та збалансування всього комплексу чинників, які впливають на формування та забезпечення якості продукції. Отже, на досягнення встановленого рівня якості мають бути направлені зусилля працівників всіх структурних підрозділів.

Забезпечення високої якості передбачає ефективне керівництво всіх фаз діяльності, починаючи з зародження ідеї до виготовлення продукції.

Ефективний контроль впливає на якість товару, а також дає можливість уникнути всіляких збоїв в роботі, виявити і ліквідувати їх з найменшими втратами для підприємства.

Для ефективності системи контролю якості необхідно вдосконалювати служби технічного контролю, що створює умови для розробки реальних планів контролю якості, заснованих на отриманих дослідженнях і досвіді підприємства, попередженні браку, розбалансованості виробничого процесу, відхиленні фактичних показників від планових.

Можна виділити наступні ознаки, що дозволяють полегшити процедуру технічного контролю:

- вхідний контроль, який здійснюють при отриманні сировини і матеріалів для виробництва продукції;
- поточний контроль, необхідний для контролю відповідності якості продукції вимогам нормативних документів;
- операційний контроль продукції, що проводиться при процесі виконання або після завершення однієї технологічної операції;
- приймальний контроль, в результаті якого можна зробити висновок про придатність продукту;
- інспекційний контроль, який здійснюють спеціально уповноважені особи.

Досвід провідних конкурентоспроможних підприємств встановив, що якісна продукція, що

відповідає вимогам і смакам споживачів, може бути виготовлена тільки з урахуванням детального вивчення і аналізу ринку.

Найбільш ефективним методом, що застосовується успішними компаніями, є система управління якістю на базі міжнародних стандартів ISO серії 9000. Значиму роль цей стандарт відіграє для фірм, метою яких є вихід на міжнародний ринок.

Стандарти ISO серії 9000 впроваджені технічним комітетом за результатом аналізу накопиченого досвіду провідних підприємств в області створення, впровадження і функціонування систем якості продукції. Вони являють собою рекомендації з управління якістю та загальні вимоги щодо забезпечення високої якості, вироблення елементів систем якості.

Можна виділити 10 груп показників якості продукції за присутніми в них властивостями:

Таблиця 1

Групи показників якості продукції

№	Показник	Характеристика показника
1	Показники призначення	Визначення корисних властивостей продукту, її основні завдання, придатність і цілі його застосування
2	Показники надійності	Визначення терміну служби продукції, збереження в часі всіх параметрів, тривалої працездатності, здатності виконувати відповідні функції, здатності піддаватися ремонту
3	Ергономічні показники	Характеризують узгодженість конструкції виробу з особливостями людського організму для зручного використання продукту.
4	Естетичні показники	Показники, що характеризують цілісність продукції, інформаційну виразність, раціональність форми
5	Технологічні показники	Визначають ступінь пристосованості товару до використання і ремонту з найменшими втратами для підприємства. До даної групи відносять показники собівартості продукції, трудомісткості, фондомісткості і матеріаломісткості продукції
6	Стандартизація і уніфікація	Відображає насиченість продукції стандартами, рівень уніфікації з іншими виробами
7	Патентно-правові показники	Оновлення технічних рішень, захист продукції з допомогою патентів і, надалі, безперешкодний продаж в країні і за кордоном
8	Екологічні	Показники, що характеризують ступінь шкідливих впливів на навколишнє середовище при виготовленні, використанні та утилізації продукту
9	Показники безпеки	Такі особливості продукції, що обумовлюють при її використанні відсутність неприпустимого ризику, який пов'язаний з нанесенням шкоди
10	Економічні показники	Включають витрати підприємства, пов'язані з розробкою, виготовленням і реалізацією продукції, які входять в собівартість і, в наслідок, в ціну готового продукту

До факторів забезпечення високої якості продукції відносять: покращене проектування, найкращі засоби зв'язку, успіхи раціоналізації, стандартизації, поліпшення технології та обладнання, кращу сировину, новітню техніку та організацію контролю, економічне і науково-технічне співробітництво, стабільний випуск продукції.

Система якості повинна задовольняти такі найважливіші принципи: безпосередня участь і відповідальність органів управління підприємством в роботах по підвищенні якості продукції; своєчасне точне планування в області якості; розподіл обов'язків і повноважень на кожен етап процесу, який пов'язаний з виконанням плану підприємства в області якості; розподіл витрат по забезпеченню якості продукту; забезпечення безпеки продукції для покупця і навколишнього середовища; організація робіт по підвищенню якості; вдосконалення методів і засобів забезпечення контролю якості.

Вище перераховані принципи управління якістю – основа ефективного управління якістю, вони формують основу стандартів системи управління якістю, що входять до серії ISO 9000.

В умовах переходу до ринкових відносин завдання підприємницьких структур полягає в подальшому розвитку управління якістю з використанням нагромадженого вітчизняного і світового досвіду. Таким чином, найбільш оптимальним рішенням є система управління якістю на підприємстві, розроблена на основі міжнародних стандартів ISO серії 9000, які по праву вважаються узагальненими для використання практично в будь-якій сфері діяльності. Однак, оскільки вони є уніфікованими, це вимагатиме присутності відповідного кваліфікованого персоналу, або ж допомоги сторонніх компетентних фахівців щодо розробки необхідного пакету документів.

Підводячи підсумок варто зазначити, що впровадження системи управління якістю призводить не тільки до покращення продукції, а й сприяє оптимізації бізнес-процесів підприємства в цілому, веде до збільшення продуктивності праці, зменшення ресурсозалежності, та як наслідок, до зниження собівартості продукції, що безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку. Відтак кінцевою метою вдосконалення системи управління якістю продукції на підприємстві є максимізація прибутку за рахунок збільшення конкурентоспроможності продукції та послуг, виходу на нові ринки збуту, зміцнення фінансового становища організації.

Зайцев Р.О., магістрант, ЗПВ-18М, ФЕМ
Науковий керівник – Бірюченко С.Ю., ст. викл.
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах загострення конкурентної боротьби, інфляційних та інтеграційних процесів підприємствам необхідно удосконалювати існуючі, розробляти та впроваджувати нові механізми управління дебіторською заборгованістю. В іншому випадку виникатиме криза взаємонеplateжів і, у кінцевому підсумку, підприємство відчуватиме нестачу високоліквідних активів, що призведе до погіршення його фінансового стану в цілому.

В підприємницькій діяльності некерована дебіторська заборгованість є однією з причин кризового стану. Одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю, що сприятиме її зменшенню, має стати посилення контролю за нею через створення на кожному підприємстві спеціальних підрозділів.

На сьогоднішній час, підприємствам необхідно сформулювати політику управління дебіторської заборгованості. Це може привести до зменшення рівня дебіторської заборгованості, збільшення дохідності і прибутковості підприємства.

Зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю – максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості. Досягти цієї мети можна за допомогою певної моделі управління заборгованістю, яка являє собою послідовність дій, що організуються та реалізуються підприємством для мінімізації інвестицій у дебіторську заборгованість

Серед головних проблем, що стосуються дебіторської заборгованості, варто відмітити те, що наявність високого показника дебіторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства та його платоспроможність. Виведення з обігу значних сум коштів за рахунок збільшення дебіторської заборгованості змушує підприємство підвищувати власну кредиторську заборгованість, що веде до зростання витрат підприємства, а відповідно і до зниження його прибутків (або до збільшення збитків). Саме удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю дасть можливість вирішити ряд проблем, що викликані наявністю дебіторської заборгованості та неконтрольованим її зростанням.

Таким чином, основними пріоритетними напрямками управління дебіторською заборгованістю на сучасному підприємстві можуть бути:

1. Організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості підприємства і перенесення облікових даних до його звітності.
2. Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах.
3. Оптимізація структури дебіторської заборгованості підприємства.
4. Визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди.
5. Постійний моніторинг дебіторської заборгованості.
6. Визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов.
7. Прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування.
8. Здійснення ефективного контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства та розрахунок розміру резерву сумнівних боргів.

Аналізуючи дебіторську заборгованість підприємства необхідно звернути увагу на розмір сумнівних боргів. В практиці західних країн розмір резерву складає від 1% до 6% від розміру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Також потрібно розглядати фактори, які на сучасному етапі розвитку підприємств дають змогу покращити механізм формування та використання оборотних активів.

В рамках кредитної політики, як основної форми реалізації системи управління дебіторською заборгованістю підприємства, існують різні способи прискорення оборотності даного активу: розробка системи знижок для покупців, облік векселів, короткострокове банківське кредитування, факторинг.

Також, при управлінні дебіторською заборгованістю доцільно розробляти методичні положення щодо оцінки платоспроможності покупців за рівнем ризику та їх платоспроможністю.

Отже, для ефективного управління дебіторською заборгованістю слід, перш за все, розробити стандарти кредитування, які дають змогу, за допомогою аналізу платоспроможності потенційних дебіторів, визначити строки кредитування. А також для вирішення поставленої проблеми необхідно враховувати міжнародний досвід і застосовувати його на підприємствах України.

Використання запропонованих заходів дозволить скоротити розмір дебіторської заборгованості, покращити платоспроможність та скоротити потребу в додаткових фінансових ресурсах.

Зузанська О.А., студ., гр. ЕП-45, III курс ФЕМ
Науковий керівник – Овандер Н.Л., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА: ВИКЛИКИ Й ЗАГРОЗИ СУЧАСНОСТІ

Оскільки з розвитком людства роль інформації в історії суспільства поступово та неухильно зростала, різноманітні інформаційні процеси та чинники почали суттєво визначати всю діяльність людини. Особливо відчутним це стало в добу інформатизації суспільства, з розвитком новітніх технологій без паперової інформації та комп'ютерних інформаційних систем. За умов обмеженості матеріальних (речовинно-енергетичних) ресурсів природи, саме інформація стає найважливішим чинником подальшого розвитку людства, основним засобом реалізації ноосферної стратегії сталого розвитку.

Складність і внутрішня суперечливість глобального інформаційного простору, у якому живе й діє сучасна людина, змушують серйозно рахуватися з умовами інформаційної безпеки. На початку XXI ст. саме поняття безпеки життєдіяльності було б істотно неповним без урахування його інформаційної площини. Успішне розв'язання цього кола проблем, безперечно, значною мірою залежить від рівня інформаційної культури суспільства та кожної особи зокрема. Інформаційно-комунікативні процеси можуть таїти в собі небезпеки, які мають реальну загрозу для розвитку особи й суспільства загалом. Маніпулювання свідомістю людини, використання різноманітних засобів і технологій впливу на неї стало досить звичним явищем у повсякденному житті, економічній конкуренції та політичній боротьбі. Отже, розуміння загроз для інформаційно-психологічної безпеки особистості, механізмів їх дії та можливостей психологічного захисту стає не лише теоретичною проблемою, а й нагальною потребою соціальної практики й повсякдення людини.

Аналізуючи зміст терміна "безпека", дослідники доходять висновку, що у суспільній свідомості це поняття ототожнюється не стільки з "відсутністю загроз", як зі станом, почуттями та переживаннями людей. Загалом із поняттям "безпека" асоціюється стан та почуття перебування в безпеці, відсутність тривоги чи стурбованості, впевненість, стабільність. Ряд вчених розглядають інформаційну безпеку як такий стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави, за якого зводиться до мінімуму завдання шкоди через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації, чи негативний інформаційний вплив, через негативні наслідки функціонування інформаційних технологій, а також через несанкціоноване поширення інформації. Інформаційну безпеку суспільства також визначають як "правову інформатику", тобто неможливість завдання шкоди його духовній сфері, культурним цінностям, соціальним регуляторам поведінки людей, інформаційній інфраструктурі і повідомленням, що передаються за її допомогою.

За оцінками експертів, враховуючи тенденції формування національного і глобального інформаційного простору, а також наявні та можливі виклики й загрози інформаційній безпеці, до найбільш важливих інтересів людини, суспільства й держави, що підлягають захисту в цій сфері, слід віднести: безпеку людини й захист громадян від інформаційного насильства, інформаційної агресії та маніпулятивного впливу на свідомість, спричинення шкоди психічному та фізичному здоров'ю людини; захист соціокультурних, історичних і національних традицій народу України від розмивання та можливої руйнації в умовах інформаційного глобалізму та агресивного нав'язування зовнішніх, часто руйнівних цінностей; захист інформаційної інфраструктури та інформаційних ресурсів, насамперед, баз даних, які містять персональні дані громадян (ця проблема нині є вкрай актуальною), а також відомостей, що становлять державну таємницю, чи інших відомостей з обмеженим доступом; забезпечення безпеки та сприяння розвитку електронного врядування й системи електронних адміністративних послуг; протидія протиправній діяльності спецслужб іноземних держав, організацій, груп та осіб на шкоду інтересам України в інформаційній сфері.

У сучасному глобалізованому інформаційному суспільстві, де кіберпростір перетворюється на поле боротьби, вагомими загрозами інформаційній безпеці держави (і України, зокрема) є комп'ютерна злочинність, кібертероризм, кібервійни, які передбачають протистояння національних інтересів у просторі Інтернету, застосування комп'ютерних та інтернет-технологій для нанесення шкоди супротивнику. Найчастіше технології кібервійни, кібертероризму спрямовані на сферу державної безпеки й оборони і становлять реальну загрозу суверенітету держави.

З наведеного випливає головне завдання держави й права – сформувати ефективні законодавчі механізми й передумови для своєчасного виявлення, запобігання, припинення чи локалізації реальних та потенційних викликів і загроз інформаційній безпеці. Зазначені проблеми інформаційної безпеки потребують комплексного наукового опрацювання й можуть бути предметом подальших наукових досліджень.

УДК 336.0

Іванисько Н.М., студ., ФБС-1, ФОФ
Науковий керівник – Александрова М.М., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ФІНАНСОВІ ОСНОВИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Процес децентралізації в Україні розпочався із розробки Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади та з ухваленням Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» і має на меті формування ефективного місцевого самоврядування й територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для жителів об'єднаної територіальної громади (ОТГ). Основними заходами в рамках проведення децентралізації передбачено розроблення концептуальних засад секторальних реформ у сферах освіти, охорони здоров'я, соціального захисту тощо, удосконалення законодавчо-нормативного забезпечення реформи, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за прийняті ними рішення, проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи, надання консультативно-методологічної допомоги територіальним громадам.

ОТГ – це адміністративно-територіальна одиниця в Україні, утворена внаслідок об'єднання суміжних територіальних громад сіл, селищ, міст.

Нормативним підґрунтям функціонування ОТГ в Україні є: Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 05.02.2015 року; Бюджетний кодекс України; Закон про співробітництво територіальних громад від 17.06.2014 року; Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (розпорядження КМУ від 01.04.2014 № 333-р); Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 08.04.2015р. №214, яка визначає умови формування спроможних територіальних громад, порядок розроблення та схвалення перспективного плану формування територій громад.

Основою процесу децентралізації та формування й роботи ОТГ в нашій державі є Європейська хартія місцевого самоврядування, яка створена у 1985 році, і яка в Україні набула чинності в 1998 році. Хартія сформулювала основні принципи децентралізації влади та проголосила принцип субсидиарності у вирішенні питань на рівні органів місцевого самоврядування в межах їх компетенції. Одним з найважливіших прав, передбачених Європейською хартією, є право органів місцевого самоврядування вільно та самостійно вирішувати будь-які питання, зокрема фінансової самостійності бюджетів органів місцевого самоврядування, які не вилучені зі сфери їхньої компетенції. Європейська хартія стала основою та рушійною силою в процесі децентралізації влади в Україні й створення фінансово спроможних об'єднаних територіальних громад.

Термін «децентралізація» має декілька визначень, які не є суперечливими у його розумінні і в найбільш загальному вигляді пояснюється децентралізація як процес передачі частини функцій та повноважень вищими рівнями управління нижчим.

Аналіз створення ОТГ в Україні показує, що за 2015 – 2019 рр. їх кількість збільшилась з 159 до 878 одиниць, що свідчить про різке поширення таких громадських об'єднань на території країни. І процес децентралізації не збавляє темпів – до кінця 2019 року їх кількість перевищить 1000 одиниць. Близько 69% українців наразі проживають в об'єднаних територіальних громадах, а також містах обласного значення, до яких приєднали територіальні громади. Найбільша кількість ОТГ утворена в Тернопільській (36), Дніпропетровській (34) та Житомирській (32) областях, а найменша – в Луганській (4) та Київській областях (2). Значна відмінність між регіонами у формуванні ОТГ обумовлена, насамперед, різним рівнем освіченості та ставленням місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування в регіонах до запровадження реформи децентралізації та рівнем державної підтримки даного процесу. Так, державна фінансова підтримка ОТГ в Україні в 2018 році порівняно з 2014 роком збільшилася у 39 разів. Лише в 2016 році вона склала понад 1 млрд. 200 млн.грн.

Окрім того в рамках процесу формування ОТГ та проведення децентралізації в Україні розроблена Концепція бюджетної децентралізації, яка передбачає передачу фінансових ресурсів та повноважень від органів державної влади до органів місцевого самоврядування.

Так, основними джерелами фінансових ресурсів ОТГ є: екологічний податок, податок на майно, єдиний податок, інші податки і збори, субвенції та дотації з державного бюджету, частина акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального, зарахування 3 % рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату до бюджетів міст республіканського АР Крим та обласного значення, бюджетів об'єднаних територіальних громад за місцезнаходженням (місцем видобутку) відповідних природних ресурсів.

Крім підтримки, яка надається громадам через державну субвенцію та ДФРР, у них є можливість залучати на реалізацію інфраструктурних проектів кошти міжнародної фінансової допомоги. Однак отримання такої підтримки вимагає підготовки якісних проектів та активної позиції керівництва громад.

Проте у фінансовому забезпеченні ОТГ є низка проблем, пов'язаних із неефективним використанням фінансових ресурсів територіальних громад, неспроможності освоїти кошти державних субвенцій на розвиток громад. Органи місцевого самоврядування сільських ОТГ часто неспроможні підготувати якісні інвестиційні проекти для отримання коштів державної підтримки та коштів міжнародної допомоги, не готові до запровадження стратегічного планування та програмування розвитку. Вирішення цих проблем лежить у площині удосконалення нормативно-законодавчої та фінансової бази, створення програм спільного фінансування проектів, покращення кадрового фахового рівня тощо.

Іванченко В.О., магістрант
Науковий керівник – Денисюк О.Г., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОСИЛЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ НА РИНКУ

Посилена конкурентна боротьба в сучасних умовах господарювання серед конкуруючих підприємств вимагає всебічного зростання їх конкурентоспроможності. Економічна система визначає чіткі вимоги до забезпечення конкурентоспроможності, і, як наслідок, її підвищення. Зокрема, можливість довгострокового планування конкурентоспроможності та здатності оперативного реагувати на зміни кон'юктури ринку.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності зумовлена залежністю конкурентоспроможності підприємства від зовнішнього середовища. Дана тематика є актуальною, оскільки, конкуренція в ринковому середовищі стає дедалі жорсткішою та спонукає виробників до пошуку все нових шляхів підвищення конкурентоспроможності, що є запорукою стабільного виробництва, розвитку виробництва та задоволення існуючих потреб на ринку.

Дослідженню питання конкурентоспроможності підприємства присвячені численні праці закордонних вчених-економістів, а саме: Портера М., Ансоффа І., Томпсона А.А., Шумпетера Й., Фатхутдінова Р., Стрікланда А., Вайсмана А., Ламбена Ж.Ж., Робінсон Дж., Курно А., Рікардо Д. В Україні ж даною проблематикою займалися такі вчені-економісти як Л. Балабанова, Б. Губський, І. Должанський, С. Шевельова, С. Мочерний, Ф. Павленко, В. Сизоненко, Ю. Іванова та інші. У своїх дослідженнях вчені намагалися максимально конкретизувати шляхи та критерії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, проте проблемним залишається аспект того, що науковці не враховують процес адаптації вітчизняних підприємств до специфічних умов сучасної економічної системи, яка характеризується високим рівнем нестабільності та динамізму, а засоби забезпечення розглядаються виключно в умовах стабільної ринкової економіки.

Незважаючи на те, що на сьогодні не має загальноприйнятої методики забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств, а зарубіжний досвід у теорії та практиці даної тематики не зовсім відповідає вітчизняним умовам господарювання, кожне підприємство в Україні фактично забезпечує конкурентоспроможність за своєю власною методикою.

Слід відзначити, що повсякчас відбувається загострення конкурентної боротьби, яке вимагає нагального пошуку у виборі критеріїв та засобів забезпечення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням умов конкуренції, специфіки галузі з виходом на різні сегменти ринку.

Існує ряд чинників зовнішнього середовища, що сприяють забезпеченню конкурентоспроможності підприємства: державне регулювання економіки, що реалізується через механізм контролю за стандартизацією та підтримкою інноваційних процесів; забезпеченість ресурсним потенціалом; освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу; ефективність виробничої бази.

Конкурентоспроможність підприємства ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства, а відтак забезпечення конкурентоспроможності полягає у формуванні цих конкурентних переваг на основі різноманітних чинників з урахуванням неухильних заходів: мінімізація витрат, модернізація обладнання, технологізація виробничих процесів, диференціація та створення інноваційної цінності.

Основними шляхами при вирішенні вищезазначених завдань можна виокремити: постійний аналіз та моніторинг зовнішнього середовища; аналіз товару на кожному етапі його життєвого циклу; впровадження ресурсозберігаючих технологій; підвищення організаційно-технічного рівня виробництва.

Більш конкретизованими заходами можуть бути наступні: вдосконалення обладнання та виробничого процесу; аналіз конкурентів; зміна якості продукції, його кількісних та якісних характеристик відповідно до вимог споживача та постійний моніторинг запитів, створення нової продукції; виявлення переваг власного товару та недоліків товарів, які випускають підприємства-конкуренти; шляхи використання цінових факторів задля підвищення конкурентоспроможності.

Загалом, можна зробити висновок, що задля забезпечення конкурентоспроможності важливо враховувати не лише чинники зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства, але й сфери діяльності підприємства. Нарощуючи свою конкурентоспроможність, підприємство дає поштовх до розвитку та завоюванню кращих позицій на ринку.

Однак, сучасні товаровиробники повинні конкретизувати власні критерії забезпечення конкурентоспроможності для досягнення стійкого конкурентного успіху. Відтак, в основі механізму кожного підприємства для забезпечення конкурентоспроможності лежить вибір основних критеріїв та перетворення своїх визначаючих компетенцій та всіх видів ресурсів в конкурентні переваги над конкурентами-підприємцями.

Ковалевський В.О., аспір.
Науковий керівник – Юшкевич О.О., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

CRM-СИСТЕМА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ

Інформаційні технології, що досягли в останнє десятиліття нового якісного рівня, значною мірою розширюють можливості ефективного управління, оскільки надають в розпорядження менеджерів, фінансистів, маркетологів, керівників виробництва усіх рангів новітні методи обробки та аналізу економічної інформації, що необхідна для ухвалення рішень. Впровадження CRM - системи (від англ. Customer Relationship Management - управління відносинами з клієнтом) це не лише інформаційні системи, що містять функції управління взаємовідносинами з клієнтами, але й сама стратегія орієнтована на клієнта, центром філософії бізнесу якої є клієнтоорієнтований підхід, а основними напрямками діяльності є заходи з підтримки максимально ефективного персоніфікованого обслуговування клієнтів.

CRM-системи – це корпоративна інформаційна система, призначена для автоматизації CRM-стратегії компанії, а саме: зростання рівня продажів, оптимізація маркетингу та покращення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними, встановлення та покращення бізнес-процесів та подальшого аналізу результатів. Іншими словами, CRM - це спеціально розроблена аналітична система, спрямована на побудову оптимальних взаємовідносин компанії з клієнтами, яка охоплює процеси залучення, обслуговування та утримання клієнтів, а також логістичного супроводу замовлених ними послуг.

В CRM-системі фіксується вся інформація про клієнтів та угоди: звернення, зустрічі та переговори, результати фінансової діяльності клієнтів, відомості про обсяг та умови реалізованих товарів і наданих послуг, історія зміни інформації. CRM-система дозволяє підвищити ефективність взаємодії з клієнтами за рахунок персоніфікації взаємовідносин. Це досягається за рахунок збору детальної інформації про клієнтів на всіх стадіях взаємовідносин з ними, систематизації інформації та її аналіз. Управління взаємовідносинами з клієнтами - це, перш за все, управління лояльністю клієнтів, так як досягнення максимальної лояльності постійних клієнтів і є ціллю впровадження CRM-технологій.

CRM-система дозволяє накопичувати, узагальнювати та проводити аналіз даних за результатами маркетингових акцій, продажів, операцій з сервісного обслуговування клієнтів. Інформація про взаємовідносини з клієнтами створюється та використовується у різних підрозділах підприємства. У зв'язку з цим, основним призначенням системи є координація дій різних відділів на основі інформаційно-технологічної платформи для взаємодії з клієнтом.

CRM-система дозволяє досягти наступних цілей:

- Ідентифікувати клієнтів та розподілити їх на групи для виявлення тих, які в подальшому принесуть компанії найбільших доходів;
- Визначати продукти та послуги, завдяки яким компанія отримує найбільший прибуток;
- Знаходити оптимальні стратегії по зниженню операційних витрат;
- Оптимізувати продуктивність самої компанії, а також її клієнтів та співробітників;
- Використовувати CRM-систему в усіх сферах роботи компанії.

Забезпечити інструментарій CRM-системи та повне охоплення функцій дозволяють такі зарубіжні програмні розробки як Oracle Siebel CRM и SAP Business One, проте, висока вартість програм обмежує їх використання вітчизняними підприємствами. В Україні найбільш розповсюдженими серед підприємств є системи програм для автоматизації різних областей економічної діяльності ІС: Підприємство. Зазначений програмний продукт дозволяє автоматизувати всі бізнес-процеси компанії відповідно до концепції CRM, включаючи відділи закупівель, продажу, маркетингу, сервісного обслуговування, служби якості, а також управляти бізнес-процесами на всіх етапах взаємодії з клієнтами. Основними функціональними можливостями даного продукту є управління: клієнтською базою, контактами з клієнтами, робочим часом (тайм-менеджмент), бізнес-процесами.

На наше переконання, впровадження CRM системи в будь-якій компанії дозволить збільшити її продуктивність, ефективну організацію роботи всіх структурних підрозділів та є одним з пріоритетних напрямів розвитку підприємства. CRM-системи автоматизують процеси взаємовідносин з клієнтами, що дозволяє впроваджувати, вимірювати та контролювати внутрішні стандарти і методи роботи з споживачами. Однією з переваг впровадження системи є перехід від паперового носія інформації до електронного документообігу компанії, що дозволить забезпечити екологічний та економічний ефект. Використання комплексної CRM-системи в підсумку знижує витрати при збереженні високої якості обслуговування клієнтів.

Кондратюк О.О., магістрант, гр. ПВМ-3, ФЕМ
Науковий керівник – Орлова К.Є., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У основі будь-якої підприємницької діяльності знаходяться незадоволені потреби людей. У свою чергу, засобом розпізнавання, задоволення та управління такими потребами виступає маркетинг, що визначає вагому його роль в управлінні підприємством.

Поняття маркетингу досі чітко не визначено та викликає ряд суперечок щодо його трактування. Водночас, маркетинг є відносно новою функціональною сферою у вітчизняній практиці господарювання. Еволюція маркетингу в Україні пройшла 3 етапи. На першому етапі (сер. 70-х рр.) з'явилися перші публікації родоначальників радянського маркетингу: Г. Абрамшвілі, В. Війна, Н. Герчикова, А. Горячева, В. Демидова, П. Зав'ялова, Б. Соловйова, Ю. Трусова та ін. На другому етапі (сер. 80-х–поч. 90-х рр.) в маркетингову еліту вливається нова група дослідників: А. Браверман, І. Герчикова, Є. Голубков, Н. Капустіна, І. Кретов, С. Медведков, М. Моїсеєва, Р. Ноздрева, А. Поршнев, Б. Соловйов, О. Третяк, А. Хруцький, та ін. Роботи маркетингологів на даному етапі здебільшого присвячені загальним проблемам зовнішнього і внутрішнього ринку, що зароджується. У цих роботах аналізувалися підходи та можливість використання маркетингу у зовнішньоекономічній діяльності. Третій етап (сер. 90-х рр. по теперішній час) характеризується зростанням наукових публікацій, в яких отримують розвиток методологічні, методичні та теоретичні основи маркетингу в умовах ринкових відносин в Україні. Здійснюється активний процес створення кафедр з маркетингу, у вищих навчальних закладах з'являється спеціальність «маркетинг». У цей же час в Україні була створена Українська асоціація маркетингу (20 лютого 1997 р.). Значний внесок у розвиток вітчизняного сучасного маркетингу як науки і мистецтва зробили такі фахівці: А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, В. Я. Заруба, О. Л. Каніщенко, Є. В. Криківський, О. Є. Кузьмін, В. Є. Момот, П. Г. Перерва, В. А. Полторак, І. Л. Решетнікова, О. І. Черняк, Н. П. Гончарова, В. Руделіус та ін. Водночас, складність та важливість завдань, що вирішуються засобами маркетингу, обумовлює доцільність та релевантність подальших досліджень у визначеній сфері.

Ефективне впровадження та використання концепції маркетингового управління на підприємствах України вимагає насамперед правильного розуміння його сутності. Водночас, у сучасній науковій літературі не сформовано єдиного підходу до ідентифікації сутності досліджуваного поняття. Різні вчені, маркетингологи мають власні підходи до трактування поняття маркетингу. Так, Ф. Котлер у своїй роботі «Основы маркетинга» (2007) вважає, що «маркетинг (англ. market – ринок) – це робота з ринком заради здійснення обмінів, мета яких – задоволення потреб». У свою чергу, Д. Траут, Е. Райс у своїй спільній роботі «Маркетинговые войны» (2009) вперше відобразили іншу позицію відносно поняття, що запропонував Котлер, та довели, що «маркетинг – это война, где конкуренты – враги, и ваша цель – их победить». Група авторів під керівництвом В. Руделіуса зазначає, що «маркетинг – це процес створення концепції ідей, товарів і послуг, їх ціноутворення, просування і розподілу через взаємовигідні обміни відповідно до індивідуальних та корпоративних цілей» («Маркетинг», 2009). Американська асоціація маркетингологів прийняла таке визначення маркетингу: «Маркетинг – це передбачення, управління економікою й задоволення попиту товари, послуги, організації, людей, території і ідеї у вигляді обміну».

В цілому у науковій літературі виділяють п'ять ключових підходів до визначення маркетингу, а саме концептуальний, функціональний, системно-поведінковий, інституційний та управлінський підходи. Відповідно до концептуального підходу маркетинг являє собою знання, спрямоване на визначення та врахування ринкових умов, комплекс науково обґрунтованих засад управління виробничо-збутовою активністю суб'єкта господарювання в умовах ринкової економіки. Функціональний підхід тлумачить маркетинг з позиції торговельної діяльності, спрямованої на просування товарів та послуг від виробників до споживачів з метою задоволення суспільних потреб. У основі системно-поведінкового підходу лежить розуміння маркетингу крізь призму проблем, пов'язаних зі змінами у відповідних системах (система входу і виходу, система влади, система комунікації та система адаптації до внутрішніх і зовнішніх умов), а також характеристиками та наслідками відповідних змін. Згідно з інституційним підходом маркетинг є системою з багатьма елементами, які перебувають у взаємодії один з одним та з компонентами зовнішнього середовища. Управлінський підхід до дефініції маркетингу орієнтований на його тісний зв'язок з процесом бізнес-менеджменту за конкретних ринкових умов.

На підставі проведених досліджень, вважаємо за можливе запропонувати наступне визначення маркетингу: маркетинг – це система заходів щодо вивчення споживачів та ринку для подальшого визначення завдань підприємства з метою забезпечення успішного його функціонування та задоволення потреб споживачів.

**Корбут К.Є., аспір. каф. економіки та підприємництва,
Науковий керівник – Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет**

СТАН ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Ефективне та якісне використання трудового потенціалу виступає однією з головних умов соціально-економічного розвитку підприємства, регіону, області та країни в цілому, а також сприятиме підвищенню соціальної стабільності та добробуту в суспільстві.

Що стосується загального поняття «трудова потенціал» на увагу заслуговує визначення надане, вітчизняними науковцями Гриньовою В.М. та Писаревською Г.І., які зазначають, що «поняття трудова потенціал найбільш повно характеризує трудові ресурси та включає усі використані й невикористані можливості людини в трудовому процесі». Тобто, можемо говорити, що трудова потенціал – це сукупність як даних природою потенційних здібностей так і набутих в продовж життя, які використовуються людьми в процесі трудової діяльності.

Трудова потенціал та основні його характеристики науковець Лісун Я.В. пропонує розглядати на таких рівневих структурах як: мегарівень (міжнаціональний трудова потенціал), макрорівень (трудова потенціал країни), мезорівень (трудова потенціал регіону, галузі), мікрорівень (трудова потенціал підприємства), номорівень (трудова потенціал домогосподарства), нанорівень (трудова потенціал особистості) [5, с. 193].

Трудова потенціал виступає невід’ємною частиною економічного потенціалу регіону, ефективність використання якого залежить від оптимального співвідношення трудових, виробничих, природних та інших видів економічних ресурсів, зосереджених на даній території.

Не можливо не погодитись з твердженням науковця Гарькава В.Ф., що трудова потенціал регіону – це «наявні в даний час і передбачувані у майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками». Трудова потенціал регіону – це трудова потенціал окремих людей, об’єднаних явними і прихованими трудовими можливостями різних соціальних груп, що знаходяться на даній території.

Необхідно відзначити важливість аналізу населення за економічною активністю під час дослідження трудового потенціалу, оскільки економічно активне населення (на відміну від економічно неактивного населення) складається лише з осіб, що активно займалися економічною діяльністю або пошуком роботи, і були готові приступити до неї, а також виступають виробником всіх матеріальних і духовних благ, носієм вартості та комплексних трудових характеристик, що визначають економічні можливості відтворювальної діяльності індивідуальних, колективних, суспільних цілей та інтересів, засобів науково-технічного, духовного і соціального розвитку, джерелом основних доходів держави, підприємств тощо. Тому варто дослідити населення за економічною активністю (таблиця 1).

Таблиця 1

Зведені показники стану трудового потенціалу в Житомирській області у 2012-2016 рр. (тис. осіб)

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016 р. до 2012 р., %
Економічно активне населення, з нього:						-6,2
працездатного віку						-1,5
старше працездатного віку						-51,1
Зайняті, з них:						-7,2
працездатного віку						-2,7
старше працездатного віку						-51,1
Безробітні, з них:						
працездатного віку						
старше працездатного віку	-	-	-	-	-	-
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб						-13,2
Середньомісячна заробітна плата, грн						

Джерело: сформовано на підставі даних державного комітету статистики в Житомирській області.

Відповідно до таблиці 1 можемо зробити висновки, що у 2016 році порівняно з 2012 роком кількість економічно активного населення мала тенденцію до скорочення на 6,2%, з них працездатного віку на 1,5%, старше працездатного віку – 51,1%. Кількість зайнятих скоротилася на 7,8%, з них працездатного

віку – 2,7%, старше працездатного віку – 51,1%. Таке суттєве скорочення зайнятих старше працездатного віку, можемо пояснити впливом певних соціально-економічних та демографічних чинників, а також поширенням вікових обмежень на сучасному ринку праці. Що стосується кількості безробітних, також спостерігається негативна тенденція, оскільки в 2016 році кількість безробітних зросла на 8,2%. Збільшення кількості безробітних можемо пояснити структурними зрушеннями, які відбуваються в нашій країні. Показник середньооблікової кількості штатних працівників також мав тенденцію до скорочення, а саме на 13,2%, а що стосується показника середньомісячна заробітна плата він навпаки мав позитивну тенденцію до зростання на 68,8%. Якщо говорити про такий високий рівень зростання середньомісячної заробітної плати (номінальної), то пояснити можемо це підвищенням рівня мінімальної заробітної плати в країні.

Як бачимо з проаналізованих статистичних даних, ми можемо говорити, що стан використання трудового потенціалу Житомирської області відповідно до оцінки зі сторони економічної активності знаходиться не на достатньо високому рівні, що пояснюється показниками, які мали тенденцію до скорочення. Тому виникає необхідність розглянути економічну активність населення за рівнем освіти (табл. 2), оскільки освіта як вирішальний чинник соціально-економічного розвитку забезпечує формування трудового потенціалу.

Таблиця 2
Економічна активність населення за рівнем освіти в Житомирській області у 2013-2016 рр. (тис. осіб.)

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016 р. до 2013 р., %
Усього	313,7	581,4	342,1	571,3	
Повна вища	36,7	137,5	31,3	136,7	в 2,7 р.
Базова вища					в 1,1 р.
Неповна вища					в 1,7 р.
Професійно-технічна					-5,1
Повна загальна середня					в 1,6 р.
Базова загальна середня					в 1,1 р.
Початкова загальна або не мають освіти		-			-99,4

Джерело: сформовано на підставі даних державного комітету статистики в Житомирській області

Відповідно до таблиці, можемо зробити висновок, що у 2016 році порівняно з 2013 роком, досить зросла кількість населення з повнотою вищою освітою майже в 2,7 рази, з базовою вищою – 1,1 рази, з неповною вищою 1,7 рази, з повна загальною середньою – 1,6 рази, з базовою загальною середньою – 1,1 рази відповідно. Негативною виявилась тенденція щодо скорочення чисельності осіб, що мають професійно-технічну освіту на 5,1%. Досить позитивним, є факт, що кількість осіб що мають лише початкову загальну або взагалі не мають освіти, скоротилась на 99,4%.

Виходячи з отриманих результатів в результаті проведеного аналізу виникає потреба у розробці механізмів ефективного формування трудового потенціалу регіону та визначенні основних напрямів підвищення якості трудового потенціалу регіону: обов'язково проводити підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації наявної робочої сили, що викликане її перерозподілом між галузями та підприємствами; має відбуватися аналіз та дослідження ринку праці щодо виявлення насиченості ринку праці фахівцями однієї професії, та недопущення недостатньої кількості фахівців іншої професії; здійснювати підготовку населення за новими перспективними професіями; сприяння трудовій активності населення, розвитку підприємництва.

Отже, трудовий потенціал регіону являє собою наявні в даний час і передбачувані у майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками. Що стосується стану трудового потенціалу Житомирської області, можемо припустити, що є певні проблеми щодо його раціонального використання, про що свідчать статистичні данні, які мають дещо негативну тенденцію. Дані проблеми потребують вирішення шляхом розроблення механізму та регулювання змін у використанні трудового потенціалу, що забезпечуватиме соціально-економічний розвиток регіону і країни в цілому.

ПРОГНОЗУВАННЯ В СИСТЕМІ КОМПЛЕКСНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прогнозування є обов'язковим етапом формування стратегії підприємства, метою реалізації якої є передбачення майбутнього стану та адаптації організації до ринкової кон'юнктури. Формування стратегії підприємства передбачає аналіз існуючого стану організації, визначення динаміки розвитку діяльності, встановлення відхилень досягнутого рівня розвитку від запланованого, формування способів усунення невідповідностей та передбачення подальших перспектив. Перелічені завдання вирішує система економічної діагностики, яка є системним поняттям і перебуває у тісному взаємозв'язку з усіма функціями управління.

На сьогоднішній день в процесі своєї діяльності кожен суб'єкт господарювання має на меті не лише отримання прибутку, але й адаптацію внутрішніх процесів до факторів зовнішнього середовища для досягнення цілей стійкого розвитку, які передбачають формування нового якісного стану організації. Формування загальної стійкості розвитку підприємства передбачає налагодження системи стратегічного управління, послідовної та ефективного реалізації функцій аналізу і прогнозу.

Діяльність підприємства пов'язана з реалізацією цілей стратегічного характеру і тактичних завдань. Визначення орієнтирів розвитку і поточних кроків до їх досягнення є першочерговим завданням сучасного управління. Цілі розвитку, які можуть бути описані якісними (довгостроковими) і кількісними (короткостроковими) характеристиками є контрольними точками діагностики господарської діяльності. Зважаючи на викладене вище, виникає об'єктивне завдання у виявленні параметрів діагностики діяльності підприємства, прогнозуванні їх динаміки та формуванні заходів забезпечення досягнення стратегічних орієнтирів розвитку.

Проведений аналіз фахової літератури дав змогу визначити, що у прогнозуванні використовують загальнонаукові підходи, а саме історичний і комплексний. Історичний підхід полягає у дослідженні кожного явища і процесу у взаємозв'язку з його історичними формами. У процесі прогнозування варто виходити з того, що сучасний стан досліджуваного об'єкта є закономірним результатом його попереднього розвитку. Комплексний підхід припускає аналіз об'єкта дослідження у його зв'язку і залежності з іншими процесами та явищами. Зважаючи на динаміку розвитку конкурентного середовища, в якому функціонують суб'єкти господарювання, необхідності діагностики та визначення причин виникнення дисбалансу у тенденціях діяльності вважаємо, що для проведення ґрунтовних економічних досліджень варто використовувати комплексний підхід з урахуванням того, що майбутній стан – є закономірним результатом розвитку об'єкта дослідження у минулому і сьогоденні. Таким чином, зважаючи на важливість наукового передбачення подальшої діяльності підприємства, процес її дослідження має бути доповнений комплексним прогнозуванням. Під комплексним прогнозуванням розуміємо процес моделювання майбутньої діяльності підприємства з використанням масиву статистичних матеріалів і засобів прогнозування. Реалізації такого процесу уможливить формування кількісних і якісних характеристик розвитку організації.

Як відомо, успішний результат здійснення будь-якої діяльності залежить від того, наскільки ретельно обґрунтований процес її організації та реалізації. Під організацією комплексного дослідження підприємства слід розуміти ряд заходів системного діагностування сфер підприємницької діяльності, яка передбачає поєднання у часі та просторі процесу використання технічних засобів, інформаційного і методичного забезпечення, а також виконавців такої роботи з метою отримання аналітичної інформації.

Сучасні методики стратегічного аналізу наголошують на першочерговості дослідження зовнішнього середовища діяльності підприємства. Для цього доцільно використовувати аналіз показників розвитку галузі та застосовувати відомі методи стратегічного аналізу. Для комплексного дослідження є потреба у врахуванні впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємства і визначенні їх впливу на подальшу його діяльність.

Внутрішня вхідна інформація (обліково-звітна, нормативно-планова, довідково-правова, технічна, технологічна та інша звітність) є основою для дослідження внутрішнього середовища діяльності підприємства і формування кількісних характеристик. В межах комплексного дослідження важливо, щоб інформаційне забезпечення було сумісними. Таким чином, інформаційне забезпечення комплексного дослідження повинно здійснюватися з урахуванням наступних вимог: одноразове введення вхідної інформації та багаторазове її використання для прийняття рішень поточного і стратегічного характеру; об'єктивність, точність, достовірність, узгодженість та уніфікація як вхідної, так і вихідної інформації; сумісність усіх видів інформації; контроль вхідної та вихідної інформації для захисту сформованого масиву даних.

Для реалізації дослідження, яке ґрунтується на стратегічних і поточних аспектах діяльності підприємства, необхідно вдало обирати методи аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища. Отримана інформація повинна діагностувати підприємство щодо досягнення ним короткострокових і довгострокових цілей діяльності і бути використаною для побудови комплексних прогнозів.

Корніюк Н.О., магістрант, гр. ЕПМ-16, ФЕМ
Науковий керівник – Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ЗАСТОСУВАННЯ ВЕЙВЛЕТ-МЕТОДУ В ЕКОНОМІЦІ НА ПРИКЛАДІ ІНДЕКСУ ПФТС

Синтез технічних, природничих і економічних наук, їхній міждисциплінарний стик, в основі яких лежить поєднання законів, а отже, і використання схожих методів виміру дійсності та обробки інформації, набувають ознак розвитку у наш час. Вивчаючи економічні явища та процеси, актуалізується питання вибору потужного і одночасно зручного у використанні інструменту дослідження нестационарних бізнес-процесів, який дозволяє представити результати у зрозумілому вигляді від чого залежить і їх інтерпретація.

У сучасному світі однією із найперспективніших технологій обробки даних є використання неперервного вейвлет-перетворення. Визначений метод називають ще «математичним мікроскопом», що пов'язано з можливістю добре виявляти як низькочастотні, так і високочастотні характеристики сигналу на різних часових масштабах. Це дозволяє дослідити внутрішню структуру неоднорідних сигналів, виявити регулярність в поведінці сигналу та моменти коли виникають і зникають різні неоднорідності в динаміці, визначити де починається і де закінчується цикл розвитку системи. Отже, вейвлет-аналіз враховує тенденції, «приховані» всередині динамічних рядів, які описують зміну окремих індикаторів.

Слід зазначити, що використання вейвлет-перетворення сигналів у сфері економічних наук отримало розповсюдження переважно у працях іноземних дослідників: для вивчення динаміки біржових індексів, курсів валют, ризиків інвестиційної діяльності та дослідження взаємозв'язку між економічними індикаторами. Наприклад, Е. Капобіанко використовує метод для виявлення прихованої періодичної компоненти у динаміці індикатора японського фондового ринку Nikkei, а П. М. Кроулі – для дослідження частотних компонент Європейських бізнес-циклів. Одним із вітчизняних науковців, на ґрунтовних дослідженнях якого будуватимемо і наше, - є В. М. Соловйов.

Для цього скористаємось електронним ресурсом сайту фондової біржі України, який висвітлює показники індексу ПФТС (перша фондова торгова система) із жовтня 1997 року. Наявність великого масиву даних є перевагою, вміло скористатись якою дозволяє вейвлет-розклад сигналів.

Зазначимо, що індекс ПФТС – це фондовий індекс найбільшої біржі цінних паперів України, який розраховується щодня, виходячи із середньозважених цін на найбільш ліквідні акції, по яких здійснюється найбільша кількість операцій. Відповідно, до “індексного кошику” у 2018 році входять акції 7-ми компаній (Райффайзен Банк Аваль, Центренерго, Донбасенерго, Крюківський вагонобудівний завод, Турбоатом, Укрнафта, Укртелеком).

Дослідимо динаміку індексу ПФТС у періоди до і після 2008-2009 рр. для розуміння його поведінки навколо моменту кризового явища. Результат представимо на рисунку 1, на якому помітно два піки: у середині 2007-го та у 2010-му році. Спад індекс демонструє у 2008 р. Згідно цього можна зробити висновок про те, досліджений індекс досягає екстремального піку перед моментом кризи. Проте, із застосуванням методу вейвлет-перетворення сигналу, картина змінюється.

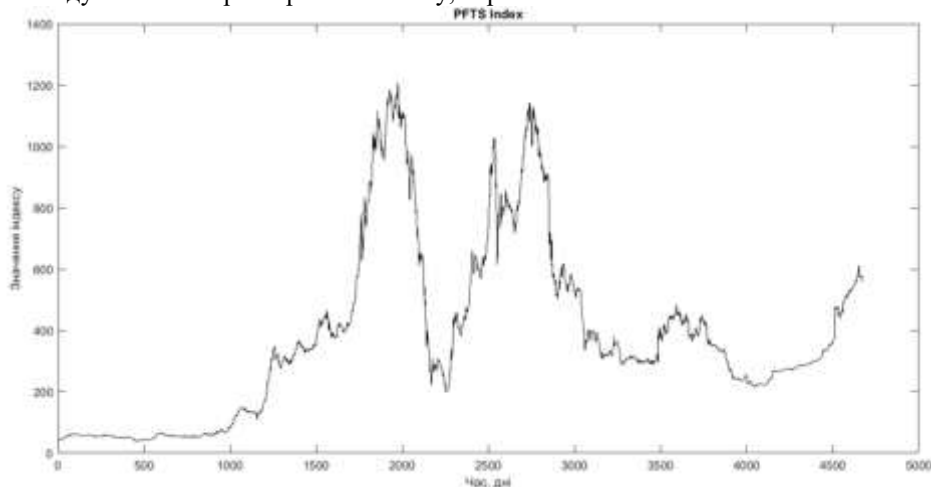


Рис. 1 Динаміка індексу ПФТС протягом 2000-2018 рр. Ціна позначки близька періоду часу за два роки.

Отже, здійснимо декомпозицію часового ряду значень індексу ПФТС. Для цього скористаємось інформацією про показник у період з 10.01.2000 р. по 18.12.2018 р., а саме протягом 4674 часових вимірів (днів), що обумовлено зручністю розрахунку для врахування наступних міркувань.

У нашому дослідженні ми беремо до уваги думку, про те, що, оскільки, динамічний ряд змінюється з часом, його вейвлет-коефіцієнти також флюктують з частотою по відношенню до нульової частоти, і природною мірою цих флюктуацій слугують дисперсії розподілів на різних масштабах. Відповідно, використовуючи можливості програмного середовища MATLAB, здійснимо розрахунки дисперсії – середнього квадрату відхилень індивідуальних значень ознаки навколо середнього значення розподілу за певний період. Для цього застосуємо функцію var, яка виконує:

$$V(x) = \frac{1}{N+1} \sum_{i=1}^N |A^i - \mu|^2, \text{ для } \mu = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N A^i. \quad (1)$$

Таким чином, розрахунки дисперсії було проведено для різних обсягів даних: для 246 і 123 індексів (1 показник дисперсії за рік і півроку відповідно). Графічні зображення дисперсій наведені на рисунку 2-3, згідно якого зазначимо, що, зменшуючи часовий масштаб, показники дисперсій досягають екстремальних значень з більшою частотою проте з нижчими показами. Характерна особливість критичного динамічного ряду проявляє себе у момент найвищого піку, який однаковий для обох варіантів (2009 рік).

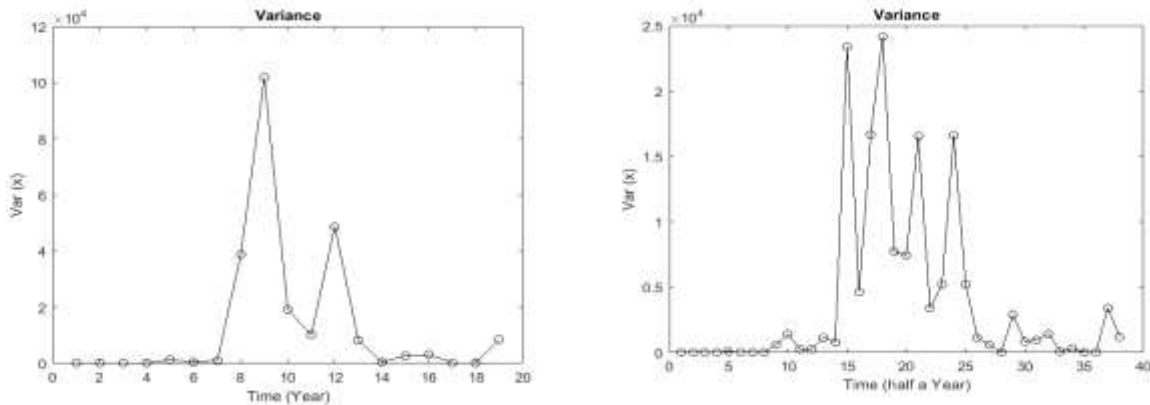


Рис. 2-3 Дисперсії ($Var(x)$) значень динамічного ряду індексу ПФТС за 2000-2018 роки, розраховані за рік і півріччя відповідно

Далі побудуємо неперервне вейвлет перетворення (CVT) для значень дисперсій, взятих один раз на півріччя (123 індекси). Для цього застосуємо у середовищі MATLAB одну з найпоширеніших інтерпретацій материнської вейвлет-функцій – “Мексиканський капелюх” (масштаб $S=400$) і, відповідно, побудуємо 3-D-вимірний графік, як показано на рисунку 4. Отриманий результат показує прояв критичного стану системи у 2010 році, тобто помітним є зміщення екстремальних характеристик часового ряду значень індексу ПФТС із застосуванням вейвлет-“мікроскопу”. При цьому не останню роль відіграє власне обрана функція, від якої залежить математична інтерпретація (формула) материнської функції вейвлету, у відповідності до чого обрано коефіцієнти розкладу.

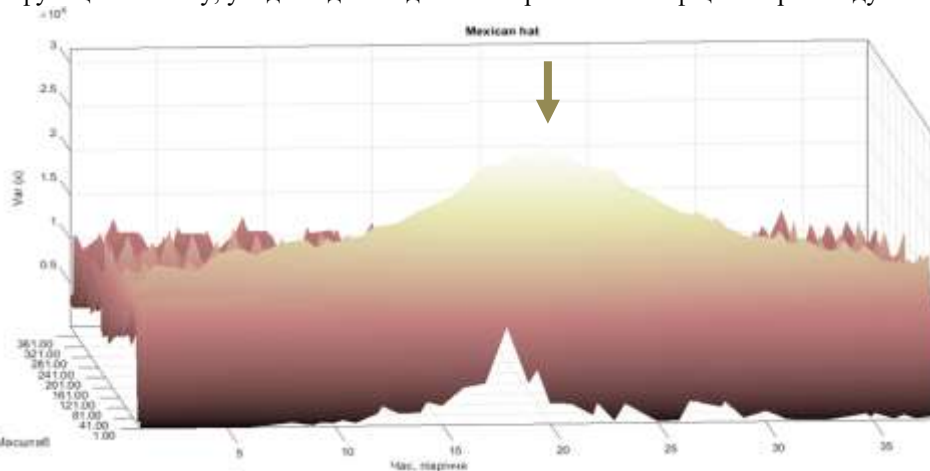


Рис. 4 3-D картина неперервного вейвлет-перетворення дисперсій значень індексу ПФТС (2000-2018 рр.), значення дисперсій розраховано 1 раз на пів року. Момент кризи зафіксовано стрілкою

Підсумовуючи, зазначимо, що посилення непередбачуваності ринку (вихід з тренду) і ріст чутливості поблизу критичної точки інтерпретують як можливість наочно (звичай графічно) розкрити локальні причини критичних явищ. Істинною причиною цього є скоріше нестабільність – результат процесу самоорганізації складної системи. Вважаємо, що попри таку принципову непередбачуваність явищ, необхідно навчитися виявляти передвісники перед критичного стану ринку і відслідковувати їх динаміку на певних масштабах у часі і просторі, що задає певну перспективу для подальших досліджень.

Кравець В.В., студ., V курс, гр. ПВМ-3, ФЕМ
Науковий керівник – Виговський В.Г., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найважливіших умов на шляху до стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні є досягнення ефективного функціонування підприємств. В багатьох випадках причиною кризових явищ на вітчизняних підприємствах є неефективний механізм управління фінансовими ресурсами. На сьогодні ефективне управління фінансовими ресурсами становить вагомий передумову для забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання, адже саме від достатності та оптимальної вартості фінансування діяльності підприємства залежить його добробут та виживання у довгостроковій перспективі. Управління фінансовими ресурсами є дієвим інструментом підвищення ефективності господарювання, оскільки передбачає вирішення як тактичних, так і стратегічних завдань, що формують потенціал розвитку будь-якого підприємства. Західні автори підкреслюють, що управління фінансами є основою господарської діяльності будь-якої фірми - і корпорації, і невеликого індивідуального підприємства.

Висвітлено різні аспекти управління фінансами та фінансовими ресурсами підприємства присвячено праці таких науковців, як А. Гроппелі, Р. Дамарі, Г. Джонсона, Ед. Долана, К. Кемпбелла, Г. Марковіца, Ф. Модільяні, Е. Нікбахта, П. Самуельсона, В. Шарпа, М. Міллера та ін. Серед сучасних вітчизняних дослідників, що займаються визначеною проблематикою, варто виокремити Г.М. Азаренкову, В.І. Аранчія, М.М. Бердар, М.Д. Білик, Н.Г. Виговську, Н.О. Власову, О.Д. Данілова, А.Г. Загороднього, І.В. Зятковського, О.А. Круглову, Н.М. Любенко, Л.О. Омелянович, А.М. Поддєрьогіна, О.О. Терещенка, Г.І. Філіну, О.С. Філімоненкова та ін. Таким чином, можемо дійти висновку, що сьогодні управління фінансовими ресурсами підприємства займає важливе місце у структурі наукових досліджень у сфері економіки.

Сьогодні актуальність досліджень у сфері управління фінансовими ресурсами не викликає жодних сумнівів, враховуючи її значення для забезпечення господарювання суб'єкта підприємництва як такого. Першочергово вважаємо за необхідне визначити сутність управління фінансовими ресурсами підприємства. фінансові ресурси підприємств - це їх власний, позичений та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку. Таким чином, фінансові ресурси підприємств - це не грошові кошти підприємств, як це стверджують деякі економісти, а джерела підприємств, спрямовані на формування активів.

Маємо зазначити, що управління фінансовими ресурсами підприємства є вагомим специфічною складовою управління підприємством в цілому, що здійснюється у відповідності до визначених цілей, завдань, послідовності, та має на меті максимізацію добробуту власників підприємства через забезпечення збалансованого, достатнього та оптимального фінансування його діяльності. Управління фінансовими ресурсами підприємства здійснюється як на стратегічному, так і на тактичному рівнях менеджменту та залежить від життєвого циклу організації. Як і будь-який інший управлінський процес, управління фінансовими ресурсами реалізується через функції планування, організації, мотивації та контролю.

Розглянемо основні заходи щодо покращення механізмів управління фінансовими ресурсами, які доцільно реалізувати на державному рівні.

Отже, розглянемо зазначені заходи більш детально.

1. Створення політичного середовища, яке позитивно впливатиме на розвиток малого та середнього підприємництва. Наразі існуючі умови ведення бізнесу дають більше можливостей великим підприємствам, відтак залишаючи малі та середні суб'єкти господарювання у не надто сприятливому становищі. Крім того, нестабільність політичного середовища, відсутність гарантій веденні бізнесу, надмірна політизація суспільства, невважена зовнішня політика держави погіршують і без того хитке після кризове становище промислових підприємств.

2. Постійний моніторинг реалізації політики сприяння розвитку суб'єктів підприємництва через відстежування стану становлення малого та середнього бізнесу.

Фінансовий моніторинг – це складний багатоступінчатий процес з приводу врахування змін у розвитку фінансових відносин досліджуваного суб'єкта господарювання протягом часу, який здійснюється відповідно до основних складових частин моніторингу та згідно з показниками, які визначають доцільність розкриття згаданих відносин взагалі, згідно з фінансовими аспектами здійснення діяльності відповідно до об'єкта моніторингу.

Удосконалення системи державного фінансового моніторингу має бути спрямоване на дослідження

стану та перспектив розвитку галузі з метою цілеспрямованого впливу на підвищення ефективності господарювання.

3. Створення сприятливого інвестиційного клімату. Сьогодні вітчизняні підприємства в цілому, а зокрема підприємства харчової промисловості потерпають від нестачі фінансових ресурсів. Позикові та залучені у вигляді зобов'язань засоби становлять загрозу для фінансової стійкості підприємств, у той час як приплив інвестиційного капіталу, сформованого за рахунок як вітчизняних, так і зарубіжних джерел, може стати ефективним інструментом фінансового оздоровлення. На жаль, стан інвестиційного клімату залишає бажати кращого.

Створення сприятливого інвестиційного клімату у державі збільшить обсяги інвестицій у малий та середній бізнес та активізує фінансову діяльність суб'єктів підприємництва як в економіці в цілому, так і в харчовій галузі. У цьому контексті особливо доцільним є вдосконалення форм і методів міжнародного співробітництва. Проведення виваженої зовнішньої політики, формування позитивного іміджу країни. Актуальним також є проведення інвестиційних форумів для приваблення потенційних інвесторів та залучення коштів у галузь. Крім того, даний напрям передбачає формування пакету даних про інвестиційні проекти, а також їх оприлюднення та ознайомлення широкого кола інвесторів.

4. Удосконалення фінансово-кредитної політики. Зокрема, з метою активізації фінансової діяльності суб'єктів господарювання харчової промисловості доцільним є:

- здійснення бюджетної підтримки та дотування підприємств галузі. Наприклад, можлива часткова компенсація витрат підприємств на закупівлю нового обладнання;

- ефективне використання пільгового кредитування підприємств шляхом часткової компенсації суми кредиту, надання кредитів під пільгові відсотки, компенсації підприємствам нарахованих за кредит відсотків тощо;

- надання пільг при оподаткуванні з метою стимулювання розвитку.

5. Розробка програм розвитку суб'єктів харчової промисловості. Зокрема, у програмах розвитку необхідно визначити ключові проблеми галузі та розробити заходи щодо подолання проблем, підтримки суб'єктів господарювання. Доцільною є розробка програм, що враховують проведення заходів на всіх рівнях державного управління, починаючи з Верховної Ради України і закінчуючи місцевим самоврядуванням.

6. Розвиток інфраструктури та ресурсного забезпечення. На сьогодні стан розвитку інфраструктури промисловості залишає бажати кращого. Інфраструктура - це комплекс галузей та підгалузей, що створюють передумови для функціонування підприємств харчової галузі. До складу інфраструктури входять: транспортне обслуговування, зв'язок, фінансово-кредитні установи, товарні ринки, інформаційна підсистема тощо. На жаль, сьогодні не існує комплексного підходу до побудови економіки в цілому та харчової промисловості зокрема, який би забезпечував тісну взаємодію підприємств основного виробництва з підприємствами інфраструктури. Тому одним з першочергових завдань держави на сьогодні є створення цілісної, прозорої ефективної інфраструктури, яка б забезпечувала належні умови функціонування підприємств.

Не менш важливою є і ресурсна складова. Зокрема, сьогодні однією з проблем промислового комплексу є відсутність кадрів належної кваліфікації. Якщо працівниками з низьким та середнім рівнем кваліфікації підприємства забезпечені в достатній мірі, то нестача висококваліфікованих кадрів дається взнаки. За таких умов провадження гнучкої політики зайнятості, реформування системи держзамовлення у сфері освіти, запровадження систем закордонного стажування з метою створення передумов для формування трудового потенціалу харчової промисловості стає одним з важелів формування ефективно діючого комплексу.

7. Організація ефективних механізмів співпраці уряду та суб'єктів підприємництва є одним з найбільш важливих на сьогодні заходів, оскільки, на жаль, уряд є відокремленим від реального бізнесу та умов його існування. Система взаємодії може реалізовуватись через:

- проведення соціальних опитувань підприємців з метою виявлення стану та проблем функціонування галузі;

- широке використання інтернет-технологій для організації ефективного, а головне оперативного зв'язку;

- сприяння розвитку асоціативних галузевих формувань, що підвищуватимуть ступінь координації зусиль як учасників об'єднання, так і держави;

- створення інформаційного забезпечення діяльності організацій через функціонування дорадчих служб та консультаційних центрів тощо.

Застосування розглянутого комплексу заходів дозволить активізувати та підвищити ефективність функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств.

Кульчицька А.В., магістрант, I курс, гр. ЗЕП-18-м, ФЕМ
Науковий керівник – Мельник Т.Ю., к.е.н., ст. викл.
Житомирський державний технологічний університет

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТТЯ «МАЙНОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА» ТА ЕТАПИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

Майновий стан підприємства та процеси його формування, використання і відтворення це одна з найбільш важливих для підприємства характеристик успішності ведення його фінансово-господарської діяльності. Майно, яке належить підприємству, дає не лише можливість здійснювати господарську діяльність, а й збільшувати обсяги виробництва, підвищувати якість продукції, конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Від кількісного та якісного складу майна залежить фінансовий стан підприємства, здатність до економічного зростання та стійкість до кризових явищ. Враховуючи зазначене, актуальності набувають питання удосконалення оцінки майнового стану суб'єктів господарювання з метою формування якісної та своєчасної аналітичної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Проведений аналіз наукових праць економічного спрямування свідчить про різні підходи вчених до трактування поняття «майновий стан підприємства», що викликає необхідність в уточненні та розкритті сутності даного терміну. Так, О.К. Добикіна в навчальному посібнику «Потенціал підприємства: формування та оцінка» (2007 р.) характеризує майнове положення підприємства через склад і стан активів, що є у власності та розпорядженні суб'єкта господарювання, і змінюється з часом за рахунок різних факторів, головними з яких є досягнуті за минулий період фінансові результати. В.С. Щербина у підручнику «Господарське право» (2009 р.) пише, що майновий стан суб'єкта господарювання визначається сукупністю належних йому майнових прав та зобов'язань, що відображаються в бухгалтерському обліку його господарської діяльності. Є.Є. Іонін в дисертаційній роботі «Оцінка майнового стану підприємства» (2007 р.) під поняттям «майновий стан підприємства» розуміє здійснення підприємницької діяльності на основі поєднання економічної та юридичної складових відповідно до майнових прав і зобов'язань підприємства, утворених із сукупності його майна та його облікової політики. І.А. Бержанір у науковій статті «Діагностика майнового стану підприємства» (2015 р.) зазначає, що майновий стан підприємства можна розглядати як склад і співвідношення майнових прав та зобов'язань, що виникають в процесі управління майном, а також економічно та соціально впливають на внутрішню організацію і позиції підприємства у зовнішньому середовищі.

Підсумовуючи наявні підходи, вважаємо, що майновий стан підприємства – це одна із ключових характеристик фінансового стану підприємства, що відображає розміщення, склад, структуру і динаміку майна та власного капіталу і зобов'язань підприємства, і змінюється з часом за рахунок внутрішніх та зовнішніх факторів, головними з яких є досягнуті за минулі періоди фінансові результати.

Оцінка майнового стану підприємства за концептуальним підґрунтям та інструментальним наповненням виступає важливою складовою системи фінансового аналізу. Аналіз та узагальнення наукових досліджень, дозволяє запропонувати наступний алгоритм типової процедури оцінки майнового стану підприємства, який повинен містити декілька послідовних етапів та відповідних видів робіт:

1 етап – підготовчий. На даному етапі необхідно провести наступні роботи: призначити осіб, які будуть здійснювати оцінювання майнового стану підприємства та нести відповідальність за надані результати; визначити перелік показників (параметрів), що нададуть змогу оцінити структуру та ефективність використання майна підприємства, а також склад та джерела формування майна, що враховують специфіку діяльності суб'єкта господарювання, стадію економічного циклу та перспективи його розвитку; провести збір та обробку необхідних вихідних даних для здійснення аналітичних робіт; дослідити матеріали і результати раніше проведеного оцінювання майнового стану підприємства.

2 етап – основний (аналітичний). На другому етапі необхідно: визначити кількісні значення показників та здійснити аналіз їх змін за основними складовими майна підприємства та джерелами їх формування, розраховувати показники оборотності оборотних активів, ефективності використання основних засобів; дослідити вплив змін ефективності використання майна підприємства на його фінансовий стан за допомогою факторних моделей.

3 етап – заключний (підсумковий). Даний етап передбачає здійснення наступних робіт: узагальнення та систематизація результатів аналізу відповідно до потреб суб'єктів управління; розробку заходів щодо підвищення ефективності використання майна підприємства та прогнозу оцінку їх впливу на результативність його функціонування.

Отже, оцінювання майнового стану підприємства – це багатосторонній процес, який потребує збору, обробки та аналізу великої кількості інформації. Ефективність використання методичних інструментів аналізу залежить від якості інформаційної бази та цілеспрямованого тематичного аналітичних досліджень.

Николайчук В.В., магістрант, I курс, гр. ПВМ-3, ФЕМ
Науковий керівник – Овандер Н.Л., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Більшість підприємств та організацій має за мету стабільно зростаючий прибуток від діяльності, при цьому, як мінімум, не втрачати конкурентоспроможність своєї продукції на ринку. У досягненні таких цілей, ефективна інвестиційна політика повинна мати надзвичайно високий пріоритет.

Інвестиційна політика - це комплекс заходів, спрямованих на визначення і встановлення обсягів вкладання ресурсів в проекти, а також вибір оптимальних проектів для інвестування. Ці проекти мають задовольняти інтереси суспільства, держави, та/або конкретного підприємства.

Інвестиційна політика компанії, являє собою систему рішень і заходів, спрямованих на отримання доходів від інвестиційної діяльності. Тут підприємство може піти трьома шляхами:

1. Інвестування в придбання акцій, облігацій, депозитних сертифікатів з метою отримання доходів у вигляді процентів, дивідендів що є політикою доходів;
2. Інвестування в активи (ресурси) з метою отримання доходів за рахунок різниці між ціною їх реалізації в порівнянні з ціною придбання що є політикою зростання;
3. Політика доходів і зростання одночасно.

Для того щоб мати ефективну інвестиційну політику у себе на підприємстві, необхідно провести формування інвестиційної політики, яке передбачає:

- вибір між короткостроковим або довгостроковим часовими межами інвестиційної стратегії;
- вибір відповідних довгострокових або короткострокових цілей інвестиційної діяльності
- вибір між галузевим або міжгалузевим напрямками розвитку;
- вибір місцезнаходження діяльності - орієнтація на глобальний (міжнародний) ринок, національний ринок, місцевий ринок, або регіональний.
- визначення одного або декількох джерел надходження ресурсів для реалізації інвестиційної політики - визначення потреб у кількості та по видах ресурсів, визначення можливості фінансування власними або позиковими ресурсами, знаходження їх оптимального співвідношення.
- організація ефективного керування інвестиційною політикою - реалізується двома шляхами: формуванням нового внутрішнього органу управління, або покладення необхідних функцій на вже існуючі структурні підрозділи підприємства;
- організація спостереження за реалізацією інвестиційної політики - проведення аналізу ефективності проектів що реалізуються, та впровадження термінових коригувань окремих параметрів проекту у разі їх невідповідності від запланованих.

Інвестиційна політика підприємства поєднує довгострокові та короткострокові елементи її розвитку. Стратегічний інвестиційний портфель є основою для короткострокових елементів, в яких обираються визначені проекти на визначений період, і встановлюється розмір та джерела їх фінансування.

Пріоритетні цілі інвестиційної довгострокової політики мають бути покладені в систему критеріальних показників ефективності роботи підприємства. Такими критеріальними показниками можуть бути: нормативні значення мінімальних темпів зростання капіталу, мінімального рівня поточної прибутковості, максимального рівня інвестиційного ризику, мінімальну по капіталомісткості частку високоліквідних проектів та ін. Перелічені показники під час функціонування підприємства використовуються при відборі інвестиційних проектів та формуванні інвестиційного портфеля.

Великі підприємства або корпорації в сформований портфель вносять не тільки інвестиційні проекти, а й цілі інвестиційні програми, що об'єднують кілька проектів по галузевій чи іншій приналежності з залученням інвестицій самого різного рівня, аж до бюджетних коштів. Інвестиційна політика корпорацій дуже часто формується за участю держави, особливо, в інвестиційних програмах державно-приватного партнерства.

За ринкових умов господарювання інвестиційна політика підприємства зазнає частих змін, що спровоковано відсутністю стабільної державної інвестиційної політики. Велика кількість українських підприємств не формують власну інвестиційну політику, оскільки практично живуть виключно поточною економічною ситуацією – тобто працюють від замовлення до замовлення. Однак без розробки перспективної та довгострокової інвестиційної політики неможливо досягти істотного підвищення ефективності виробництва та забезпечити стабільний стан розвитку підприємства.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Загальновідомо, що інноваційні процеси в економіці мають циклічний характер. На сьогоднішній день існує багато різних підходів до виокремлення таких життєвих циклів. Найбільш поширеним вважають цикл, що складається з трьох основних етапів «наука-техніка-виробництво». Саме на такому циклі базується концепція «інноваційного трикутника», яка стверджує, що потужний розвиток економіки можливий тільки за умови швидкого та успішного впровадження «проривних інновацій» в промисловість. Але таке впровадження вимагає співпраці всіх суб'єктів, що приймають участь у створенні інновації на кожному з трьох вищезазначених етапів, а саме: винахідника (на етапі – «наука»), розробника – «техніка» та споживача – «виробництво». І в першу чергу, кожного з суб'єктів буде цікавити економічний зиск. При чому, найбільш гостро це питання виникає у перших двох – винахідника та розробника інновації. Оскільки економічний результат на цих етапах є надто непередбачуваним, а відповідно й діяльність є високо ризикованою. Саме це лежить в основі необхідності державного втручання в інноваційні процеси.

Як показує світовий досвід підтримка урядом дослідницьких інноваційних проектів має багато різних механізмів, це – *пряма фінансова інвестиційна підтримка та фіскальні (непрямі) заходи.*

В свою, чергу, прямі заходи можна поділити на дві групи:

- вертикальні (тематичні) галузеві стратегії, тобто це пряме державне фінансування окремих тем або галузей, наприклад, біотехнологій, оптоволоконної техніки, тощо;
- горизонтальні (загальні) стратегії, що не мають певних тематичних пріоритетів.

Фіскальний механізм підтримки передбачає стимулювання більш активної участі приватного капіталу в фінансуванні науково-дослідницьких інноваційних проектів через відмову держави від певної частини податків з прибутку за умови інвестування в нові наукові дослідження. Таким чином, держава запускає каталітичний механізм фінансової політики. Типовими прикладами каталітичних заходів в сфері інвестування є:

- заходи щодо ризикового капіталу, тобто використання капіталу у дослідницькій та інноваційній сферах,
- заходи гарантування цінних паперів та позик, тобто коли держава бере на себе часткову відповідальність за ризики;
- заходи з інфраструктурної політики у сфері досліджень, тобто фінансування університетських досліджень, дослідних інститутів, центрів з впровадження передових технологій, тощо.

Загальною метою всіх цих політик є посилити взаємодію між суб'єктами «інноваційного трикутника». На сьогоднішній день, практика економічно розвинутих країн показує, що найбільш ефективними фінансовими інструментами інноваційно орієнтованої економічної політики держави або так званими інструментами технологічного просування, є наступні.

1. *Державні закупівлі у підтримці інноваційних проектів* – це є поширеним політичним інструментом, який дозволяє стимулювати попит на створення інноваційної продукції через фінансування науково-дослідної роботи в університетах, дослідних інститутах та «живих лабораторіях», організаціях у формі грантів та позик. В країнах Європи державні закупівлі є потужним інструментом впливу на управління інноваційними процесами. Механізм дії цього інструменту полягає в тому, що приватний бізнес має можливість витратити кошти на дослідження, очікуючи, що існує суб'єкт, що вже зацікавлений в результатах такого дослідження. Ризик фінансування такого інноваційного проекту зменшується. Таким чином, інноваційно-орієнтовані державні закупівлі створюють попит на нові технології та надають сигнал щодо безпечності інвестування приватному бізнесу.

2. *Венчурне фінансування.* В першу чергу цей інструмент застосовується для інноваційних проектів, які захищені міжнародними патентами. Оскільки це полегшує просування інноваційного продукту як об'єкта інтелектуальної власності на міжнародний ринок.

3. *Бізнес-янголі* – це приватні особи, зазвичай люди з великими статками та досвідом в певних сферах бізнесу, які хочуть використати своє багатство та досвід в іншій сфері. Типовими бізнес-янголі стають колишні підприємці або топ-менеджери великих успішних компаній, що відійшли від справ.

4. *Конкурентне фінансування дослідницьких та інноваційних проектів* може існувати як конкурентне фінансування (на основі відкритої конкуренції) та інституційне фінансування (призначене державним установам, в тому числі університетам).

5. *Інші фінансові інструменти.* Ця група інструментів включає пільгове оподаткування суб'єктів господарювання в інноваційній сфері; надання грантів, субсидій і субвенцій та державно-приватне партнерство.

Оверчук А.В., ст. викл.
Боровська А.О., студ., гр. ПВ-3к, ФЕМ
Житомирський державний технологічний університет

КОНТРОЛЬ ЗА ФОРМУВАННЯМ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сучасний етап становлення соціально орієнтованої ринкової економіки вимагає створення дієвого механізму щодо формування оплати праці працівників підприємства. Наразі саме гідна оплата праці забезпечує підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці при найбільш повному врахуванні інтересів трудового потенціалу господарюючого суб'єкта.

Питання контролю розрахунків із оплати праці господарюючих структур розглядали у своїх дослідженнях видатні науковці-економісти, а саме: Вербило О.Ф., Мельянюкова Л.В., Герасимчук Л.С., Кантаєва О.В., Покатаєва О.В., Кошулинська Г.О., Потриваєва Н.В., Савченко І.В., Садовніков О.А., Сировой Г.В., Хома Д.М.

Проте, незважаючи на значні їх досягнення щодо контролю фонду заробітної плати та практичне застосування на підприємстві вимагає комплексного підходу з урахуванням змін чинного законодавства. Саме зміни в системі економічних відносин та зміни законодавства припускають зміни у сфері оплати праці.

Під час здійснення контролю розрахунків з оплати праці на підприємстві уповноважені органи керуються різними нормативними документами, серед яких: Кодекс законів про працю, Податкового Кодексу України, а також закони України «Про оплату праці», «Про відпустки» та іншими нормативними актами, які регулюють нарахування оплати праці, утримання з неї, методи ведення бухгалтерського обліку і розрахунків з працівниками.

Для здійснення правдивого контролю щодо нарахування та виплати заробітної плати необхідна відповідна інформація, джерелами якою є: первинні документи як головне інформаційне джерело внутрішнього контролю – рахунки бухгалтерського обліку, реєстри бухгалтерського обліку та фінансова звітність.

Державне регулювання оплати праці – це сукупність визначених правил, процедур, нормативів, норм і гарантій оплати праці на основі ухвалення певних нормативних актів, що супроводжується контролем за їх дотриманням органами влади. Держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності. Державне регулювання оплати праці поділяється на пряме та непряме (його функції зображені на рис. 1).



Рис. 1. Державне регулювання оплати праці.

Норми та гарантії оплати праці, визначені законодавством для працівників підприємств, установ, організацій усіх форм власності, є мінімальними державними гарантіями, тому при договірному регулюванні вони не можуть бути погіршені.

Не беручи до уваги форми і системи оплати праці, що діють на підприємстві, у першу чергу, слід перевірити облік особового складу підприємницької структури, який ведеться у відділі кадрів.

Під час контролю щодо формування та виплат заробітної плати перевіряються особові картки, які ведуться на кожного працівника, де зазначаються необхідні анкетні дані і фіксуються зміни, що відбуваються в його роботі. При цьому перевіряють правильність присвоєння кожному працівнику підприємства табельного номера, також певна серія номерів відводиться кожному виробничому

підрозділу.

Зокрема, далі перевіряють правильність ведення обліку використання робочого часу, який ведеться по підприємству, або по кожному виробничому підрозділу в спеціальному таблиці обліку використання робочого часу. На підставі цього таблиця кожного місяця перевіряються підрахунки всіх працівників і правильність відображення загального календарного фонду.

Контролю щодо оплати праці здійснюється відповідними методами що зображені на рис. 2.



Рис. 1. Методи здійснення контролю щодо оплати праці

Зокрема, вагомим аргументом здійснення аудиторського контролю є послідовність його здійснення:

- 1) проведення оцінки стану бухгалтерського обліку та ефективності внутрішньогосподарського контролю на підприємстві;
- 2) перевірка чисельності працівників підприємства і правильність їх відображення у звітності згідно з вимогами;
- 3) оцінка правильності нарахування заробітної плати працівникам підприємства.

Наразі саме аудит розрахунків з оплати праці займає доволі велику частину аудиторської перевірки, адже вимагає від аудиторів особливої уваги і зосередженості. Під час такої перевірки аудитор потрібно переконатись у дотриманні підприємством норм чинного законодавства про оплату праці, перевірити підприємство на відсутність порушень умов оплати праці, а також перевірити правильність сум нарахованої та виплаченої заробітної плати. Відповідний фахівець обов'язково повинен перевірити правильність здійснених нарахувань на фонд оплати праці, відрахування податків і зборів, а особливо відповідність відображуваних операцій в бухгалтерському обліку, що висвітлюються у фінансовій звітності підприємства, перевірка їх на достовірність.

Внутрішній контроль підприємства – це процес, який передбачає здійснення власником підприємства певних заходів, які мають цілеспрямований характер щодо створення, постійного впорядкування і вдосконалення функціонування системи внутрішнього контролю затрат на оплату праці та здійснення його процесу на підприємстві.

Особливої уваги також заслуговують і завдання внутрішнього контролю обліку заробітної плати, які формуються наступним чином: оцінка обґрунтованості та якості планових завдань щодо використання трудових ресурсів, норм і нормативних трудових затрат; дотримання правомірності застосування форми і системи оплати праці; оцінка достовірності операцій з використання праці, відображення їх в обліку та звітності підприємства, їх законність; вчасне виявлення та запобігання вчиненню порушення трудового законодавства.

Зокрема, внутрішній контроль підприємства являється функцією управління що являє собою зворотний зв'язок між об'єктом управління й органом управління, інформуючи про дійсний стан об'єкта господарювання і виконання ним управлінських рішень.

Сучасні підприємницькі структури, враховуючи вже накопичений досвід, потребують контролю за оплатою праці, який забезпечить відстеження, контроль та аналіз витрат, оперативне формування інформації для провадження заходів на їх економію через створення ефективних механізмів стимулювання, можливість доводити рівень оплати праці до реальної вартості трудового потенціалу в напрямку загальної соціальної політики держави, зростання рівня надтарифного заробітку працівників за конкретні результати праці й випереджального зростання продуктивності праці над середньою зарплатою.

Таким чином, в дослідженні нами було розглянуто основні методи щодо здійснення контролю фонду оплати праці трудового колективу підприємства.

**Оверчук А.В., ст. викл.
Бондарчук С.В., студ., гр. ПВ-2к, ФЕМ**
Житомирський державний технологічний університет

ВИТРАТИ ТА ЇХ РОЛЬ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення конкуренції та зменшення доходів вимагають від керівників та менеджерів суб'єкта підприємництва пошуку дієвих методів управління господарською діяльністю. Ефективність функціонування підприємства в цих умовах залежить від раціонального використання всіх видів ресурсів, що зумовлює необхідність переходу до єдиної системи управління витратами. Побудова та вдосконалення цієї системи забезпечить конкурентоспроможність продукції за рахунок більш низьких витрат та цін, наявність якісної та достовірної інформації про собівартість окремих видів продукції та її позиції на ринку порівняно з продукцією інших виробників, надання об'єктивних даних для упорядкування структури доходів і видатків підприємства, прийняття ефективних управлінських рішень.

На сучасному етапі процеси управління виробничими витратами на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах у більшості випадків не володіють необхідним рівнем системності, гнучкості та динамічності. Наразі, значного інтересу до впровадження методів управління витратами виробництва є ряд проблем теоретико-методологічного та методичного характеру, наявність яких значною мірою пояснюється такими обставинами: відсутністю належної уваги до аналізу зовнішнього середовища бізнесу при структуруванні процесів управління виробничими витратами, труднощами при виборі методів управління витратами та реалізації цих методів, недостатня розробленість критеріїв оцінки ефективності управління витратами виробництва. Все це потребує розробки комплексного методологічного підходу щодо вдосконалення складного процесу управління витратами.

Значний внесок у становлення та розвиток теоретичних аспектів щодо витрат господарюючого суб'єкта зробили М.Г. Грещак, О.С. Коцюба, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлап'юнов, Г.А. Макухін, Ю.М. Великий, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна, І.Є. Давидович, С.А. Котляров, А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, М.І. Трубочкіна, А.А. Томпсон, Шим К. Джей, Сигел Г. Джоел та багато інших вітчизняних і зарубіжних науковців.

Вченими-економістами були обґрунтовані концептуальні основи управління витратами суб'єкта господарювання у цілому, та за окремими їх елементами. Значну увагу приділено управлінським підходам до зниження собівартості, зокрема витрат на виробництво і реалізацію продукції. Разом із тим, управління витратами виробництва, як найважливіша складова управління сільськогосподарськими підприємствами, недостатньо висвітлена в наукових літературних джерелах. Питанням організації і пошуку шляхів підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, управління витратами і як наслідок зниження собівартості присвячені праці наступних вітчизняних та іноземних учених: І. Бланка, В. Василенка, М. Грещака, С. Дем'яненка, А. Кармінського, П. Макаренка, В. Плаксінка, П. Саблука, Х. Фольмута, А. Шеремети, О. Шпичака та інших науковців, у яких авторами розглянуто й вирішено теоретико-методичні питання, наведено рекомендації щодо розробки та реалізації вірних управлінських рішень.

Проте сьогодні у вітчизняній практиці не простежується єдності думок науковців щодо визначення поняття «витрати» як у частині термінології визначення цього поняття, так і в технології реалізації процесу управління.

В умовах ринкової економіки успішна робота будь-якої підприємницької структури багато в чому залежить від вірно обраної системи та стратегії управління витратами. Від того, наскільки точно та своєчасно вони відображаються в первинних документах, залежить точність і достовірність кінцевого фінансового результату, який визначає підприємство.

Згідно Господарського Кодексу України підприємство – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності.

Підприємство – незалежно від його правової форми – працює для того, щоб отримати позитивний фінансовий результат, тобто - прибуток. Для виготовлення кінцевої продукції (надання послуг), яку продадуть на ринку, воно купує різні фактори виробництва, або ресурси, тобто здійснює певні витрати.

Розглянувши та проаналізувавши наукові дослідження деяких науковців можна навести декілька визначень щодо витрат підприємства:

Наприклад, П. В. Круш, В. І. Подійна, Б. М. Сердюк стверджують що витрати – це всі використовувані фірмою фактори виробництва, оцінені за їх ринковою ціною.

Добикіна О.К. визначає витрати як виражене в грошах споживання товарів і послуг для виготовлення виробничої продукції за певний звітний період.

Витрати – виражені в грошовій формі витрати підприємства або індивідуального підприємця на виробництво і (або) реалізацію продукції, робіт і послуг, як вважає Іванова Н.Ю.

На думку Давидович І.Є. витрати виробництва – це вартість факторів виробництва, використаних для створення певного обсягу продукції.

Незважаючи на сформованість даної категорії в українській і світовій економічній літературі є безліч дефініцій щодо терміну «витрати», їх функції різні автори інтерпретують по-різному.

Очевидно, що автори по-різному визначають поняття витрати, тому дослідження потребує вивчення підходів до його трактування на сучасному етапі розвитку науки. Для більш детального та всебічного аналізу тлумачень поняття «витрати» нами було згруповано підходи різних авторів щодо визначення даної категорії (рис. 1).

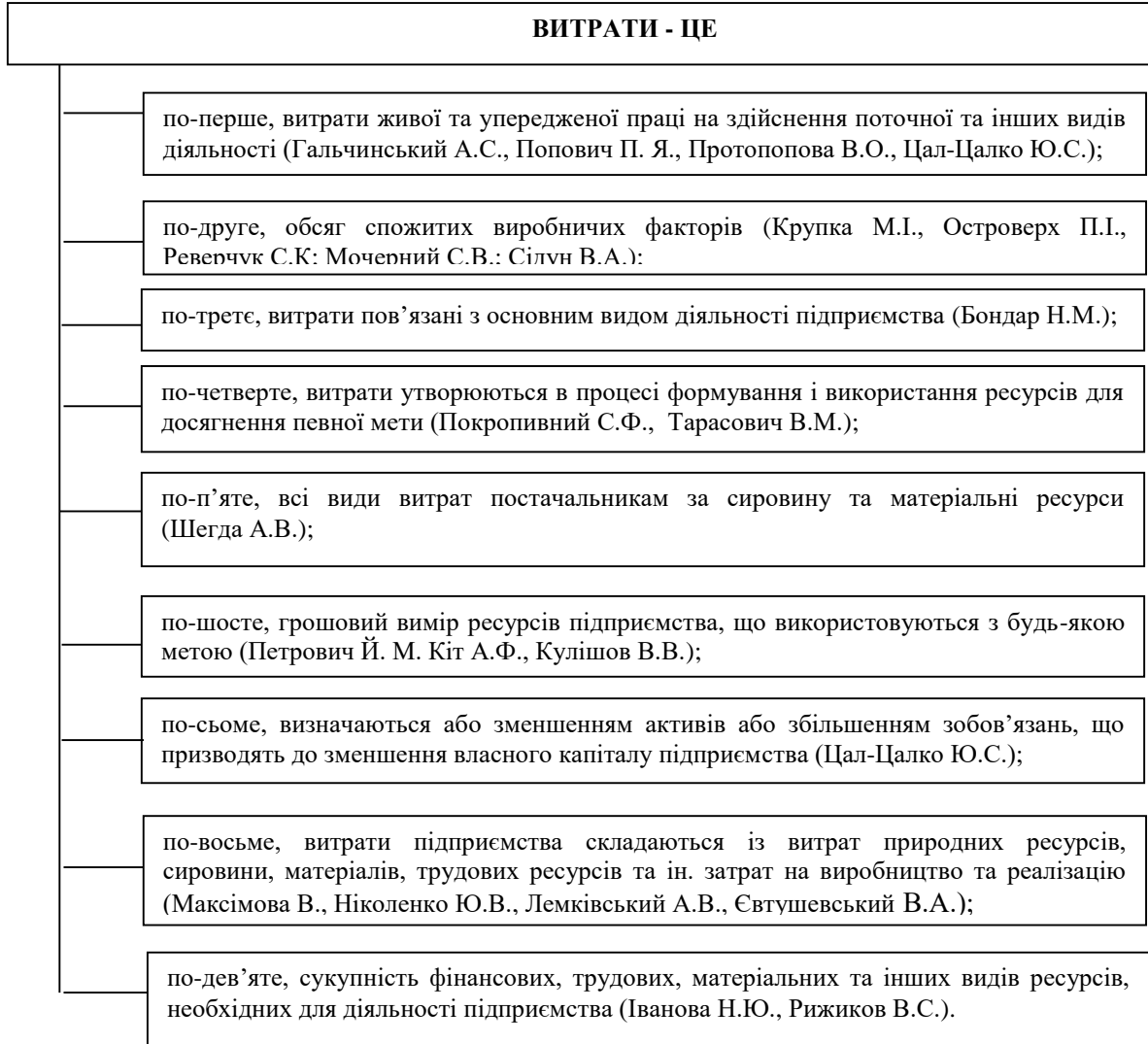


Рис. 1. Аналіз витрат підприємства

Наразі, як показує аналіз таблиці 1 та рисунку 1 найбільше авторів, схиляються до того, що витрати це витрати живої та упередженої праці на здійснення поточної та інших видів діяльності, зовсім іншої думки дійшла друга група авторів, які зазначають, що витрати це обсяг спожитих виробничих факторів. Наступна група авторів, зазначають наступне: витрати утворюються в процесі формування і використання ресурсів для досягнення певної мети; витрати підприємства складаються із витрат природних ресурсів, сировини, матеріалів, трудових ресурсів та ін. затрат на виробництво та реалізацію; витрати підприємства складаються із витрат природних ресурсів, сировини, матеріалів, трудових ресурсів та ін. затрат на виробництво та реалізацію; сукупність фінансових, трудових, матеріальних та інших видів ресурсів, необхідних для діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз приведених визначень свідчить, що витрати являють собою певну вартість, тобто вартісне, грошове вираження спожитих ресурсів не тільки в процесі виробництва продукції, але і в поза виробничій сфері діяльності підприємства.

Дослідження природи витрат підприємства вказує на глибокий генезис і значну широту підходів до трактування дефініції витрати підприємства, як економічної категорії. Не зважаючи на виключну увагу дослідників-економістів до цієї ключової економічної категорії наукова думка ще й досі не спроможна надати універсальне визначення даної категорії, яке б відображало не тільки теорії, але й практики.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СИСТЕМІ БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ

Активна інтеграція України у світові економічні відносини, зниження платоспроможного попиту, що, водночас, супроводжується зростанням та диверсифікацією запитів споживачів – усі ці фактори обумовлюють значне загострення конкурентної боротьби між вітчизняними суб'єктами бізнесу. Відтак, перед менеджментом бізнес-одиниць об'єктивно постає завдання пошуку, активізації та ефективної реалізації резервів підвищення конкурентоспроможності, формування конкурентних переваг. У свою чергу, однією з базових та важливих конкурентних переваг у бізнесі виступає персонал у сукупності з його здібностями, кваліфікаційними характеристиками та можливостями у сфері діяльності суб'єкта бізнесу. За таких умов, розвиток та удосконалення теоретико-методичних засад управління персоналом виступає важливим та актуальним завданням бізнес-менеджменту в цілому.

Персонал бізнес-суб'єкта являє собою сукупність усіх працівників, що пов'язані з ним трудовими відносинами та виконують відповідні трудові функції. Персонал виступає одним із визначальних ресурсів, що обумовлюють можливість здійснення бізнес-діяльності та створюють передумови для реалізації бізнес-процесів. Відтак, від достатності та рівня кваліфікації сформованого персоналу істотно залежать результати діяльності суб'єкта бізнесу, рівень його ефективності та конкурентоспроможності на ринку.

Управління персоналом, у свою чергу, є функціональною сферою бізнес-менеджменту, спрямованою на забезпечення формування та ефективного використання працівників підприємства. Як функціональна сфера, управління персоналом має бути підпорядковане корпоративній та конкурентній стратегіям розвитку бізнесу та узгоджене із іншими функціональними сферами (виробничою, маркетинговою, фінансовою тощо).

Основною метою управління персоналом виступає забезпечення суб'єкта бізнесу працівниками необхідного кількісного складу та з відповідними якісними характеристиками, а також ефективне використання їхньої праці для досягнення цілей стратегічного та тактичного розвитку. У свою чергу, визначена мета передбачає вирішення наступних завдань у сфері управління персоналом:

1. Розробка відповідних механізмів, методів та процедур управління персоналом.
2. Узгодження процесів управління персоналом із стратегією та тактикою розвитку суб'єкта бізнесу.
3. Забезпечення підвищення конкурентоспроможності суб'єкта бізнесу через формування додаткових конкурентних переваг у кадровій сфері.
4. Забезпечення координації усіх структурних підрозділів суб'єкта бізнесу у процесі управління персоналом.
5. Комплектація суб'єкта бізнесу персоналом необхідного кількісного та якісного складу.
6. Аналіз процесів управління персоналом з метою своєчасного виявлення проблем у визначеній сфері, а також розробки відповідних коригуючих заходів для усунення «слабких місць».
7. Оптимізація витрат, пов'язаних із управлінням персоналом.

Реалізація визначених завдань формує підґрунтя для ефективного виконання функцій у системі управління персоналом.

Як і будь-яка інша сфера менеджменту, управління персоналом передбачає реалізацію наступних функцій:

- планування персоналу – передбачає визначення необхідного чисельного складу та якісно-професійних характеристик персоналу суб'єкта бізнесу;
- організація персоналу – спрямована на формування організаційної структури суб'єкта бізнесу, визначення вертикальних (підпорядкування) та горизонтальних (взаємодії) зв'язків між окремими працівниками, розробку посадових інструкцій тощо;
- мотивація персоналу – орієнтована на визначення дієвих способів і методів стимулювання працівників до продуктивної діяльності з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей суб'єкта бізнесу;
- контроль – передбачає аналіз планових та фактичних показників діяльності персоналу з точки зору виявлення відхилень та розробки відповідних коригуючих заходів.

Практичне втілення функцій управління персоналом відбувається у ході реалізації етапів відповідного процесу. Вважаємо, що основні етапи управління персоналом в бізнесі можна звести до наступних.

1. Визначення потреби у персоналі. Даний етап є одним з найважливіших, оскільки підсумком його є план щодо чисельності та рівня кваліфікації необхідних працівників. Визначення потреби у персоналі, у свою чергу, передбачає наступні заходи:

– дослідження технологічного процесу виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) з точки зору ідентифікації основних категорій виробничого персоналу та виявлення кваліфікаційних вимог;

– дослідження основних бізнес-процесів з метою визначення потреби у інших категоріях персоналу;

– визначення планових обсягів виробництва та реалізації для оцінки масштабів діяльності;

– планування чисельності працівників із застосуванням відповідних методів (нормативного, експертного, економетричного, екстраполяції тощо).

2. Організація набору персоналу. Варто відзначити, що методи набору персоналу поділяються на активні та пасивні. Активні методи набору застосовуються у випадку, коли попит на працівників певної спеціальності та рівня кваліфікації перевищує пропозицію на ринку праці. До активних методів набору персоналу відносяться проведення презентацій та особистих зустрічей, взаємодія із навчальними закладами, державною службою зайнятості та HR-агентствами, участь у ярмарках вакансій тощо. Пасивні методи превалюють у тому випадку, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на ринку праці. До основних пасивних методів відносять розміщення інформації про вакансії у засобах масової інформації та в мережі Інтернет.

3. Оцінка та відбір персоналу. Передбачають проведення оцінювання кандидатів з точки зору відповідності кваліфікаційним вимогам. При цьому може застосовуватися значна кількість методів від найпростіших до складних. Основними та найбільш поширеними у практиці методами відбору персоналу є анкетування, тестування, співбесіда, аналіз даних (резюме) тощо. Більш складними сучасними методами відбору персоналу є стрес-тести при проведенні інтерв'ю, метод моделювання, метод ділових ігор тощо.

4. Оформлення відносин з найманим персоналом. Основною формою залучення персоналу є укладання трудової угоди (строкової або безстрокової), однак, можливим є і варіант тимчасового залучення працівників на основі цивільно-правових угод (наприклад, у випадку нетипових та тимчасових трудових завдань, форс-мажорних обставин тощо).

5. Професійна адаптація персоналу. Основними методами, що застосовуються на даному етапі управління, є професійна орієнтація, організація стажування, навчання, створення та удосконалення умов та організації праці, організація менторської допомоги для нових співробітників тощо.

6. Мотивація персоналу. Даний етап є одним з найбільш важливих, оскільки визначає бажання та готовність персоналу до високопродуктивної діяльності. Мотивація персоналу передбачає створення системи стимулів матеріального та нематеріального характеру, що визначатимуть зацікавленість працівників у результатах їхньої діяльності. До цього ж етапу управління персоналом варто віднести і організацію оплати праці працівників з огляду на стимулюючу функцію заробітної плати. Враховуючи той факт, що грошова винагорода (заробітна плата) майже завжди виступає основним мотиватором, важливість даного етапу важко переоцінити.

7. Періодична оцінка та атестація персоналу. Проводиться з точки зору визначення відповідності персоналу займаним посадам та кваліфікаційним вимогам і потребам суб'єкта бізнесу. За результатами атестації приймаються рішення щодо необхідності підвищення кваліфікації працівника, його навчання, рівня заробітної плати, преміювання тощо.

8. Формування організаційної культури та управління діловим кліматом у колективі. Соціальне оточення відіграє важливу роль у забезпеченні працездатності персоналу, відтак, формування сприятливої для роботи організаційної культури, управління конфліктними ситуаціями з точки зору їх вирішення та запобігання загостренню виступають важливими завданнями управління персоналом.

При організації управління персоналом суб'єкта бізнесу доцільно також враховувати сукупність факторів, що здійснюють вплив на відповідні процеси. За походженням такі фактори прийнято поділяти на внутрішні та зовнішні. До основних зовнішніх факторів відносяться демографічна ситуація у регіоні, де функціонує суб'єкт бізнесу, та у країні в цілому; особливості трудового законодавства; ситуація на ринку праці; рівень розвитку науково-технічного прогресу; ступінь інформатизації економічних та трудових відносин; система освіти тощо. Внутрішні чинники включають кількісний та якісний склад персоналу; наявність та рівень кваліфікації HR-служби; обсяги, галузь та специфіку діяльності суб'єкта бізнесу; рівень механізації та автоматизації виробничо-господарських процесів; організаційну структуру управління підприємством; фінансовий стан суб'єкта бізнесу; рівень організації виробництва та праці тощо.

Враховання як внутрішніх, так і зовнішніх чинників впливу у процесі управління персоналом є важливим та необхідним з точки зору забезпечення його раціональності та ефективності.

Узагальнюючи вищезазначене, зауважимо, що персонал на сьогодні виступає одним з найбільш важливих джерел формування конкурентних переваг, відтак, від ефективності процесу управління ним істотно залежать стійкість, конкурентоспроможність та ефективність розвитку будь-якого суб'єкта бізнесу.

Павлова С.І., к.е.н., доц.
Назарчук О., студ., 3 курс, гр. ЕП-45, ФЕМ
Житомирський державний технологічний університет

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах господарювання, коли ринкова економіка розвивається з елементами неоднозначності та нестабільності економічного та політичного становища, підприємства змушені здійснювати свою господарську діяльність, долаючи невизначеність та враховуючи можливість змін ризикових ситуацій, які виникають за певних умов та обставин. Це підтверджує твердження, що невід'ємною рисою підприємницької діяльності є ризик. Зокрема, у ст.42. Господарського кодексу України зазначено, що «підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку».

Відтак, ризик слід розглядати як невіддільний елемент процесу функціонування підприємства на ринку. Неминучість виникнення ризику в процесі здійснення підприємницької діяльності зумовлена, перш за все, такими факторами, як свобода дій в прийнятті рішень, орієнтація на одержання високого прибутку, діяльність в конкурентному середовищі.

Аналіз сучасної економічної літератури, присвяченої проблемам аналізу ризику, показує, що серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення поняття “ризик”. Тому, проаналізувавши велику кількість трактувань змісту поняття “ризик”, ми дійшли висновку, що всіх їх об'єднують такі спільні риси:

1) ризик породжений невизначеністю, яка, в свою чергу, зумовлена відсутністю або недостатністю достовірної інформації про майбутній розвиток подій;

2) ризик виникає в результаті конфліктності, яка виникає через зіткнення суперечливих інтересів учасників фінансово-економічних відносин;

3) ризик тісно пов'язаний з необхідністю вибору з декількох можливих варіантів рішень (альтернативністю);

4) ризик розглядається, в основному, як можливість відхилення величини результату від запланованого.

Таким чином, врахувавши те, що кожен вид економічної діяльності, зокрема підприємницької, пов'язаний з ризиком як об'єктивною реальністю ринкової економіки, та проаналізувавши та узагальнивши погляди науковців на поняття “ризик” в економіці, можна сформулювати загальне визначення ризику: економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка відображає особливості усвідомлення суб'єктами господарювання ймовірності настання певної ситуації (події), яка може виникнути в результаті здійснення дій (дій або бездіяльності) чи прийняття рішень в умовах невизначеності, та яка може призвести до непередбачених негативних наслідків (зростання витрат, зменшення доходів) або ж позитивних наслідків (зменшення витрат, зростання доходів).

Ще в кінці XIX століття одночасно зі створенням великих промислових підприємств та з розвитком нових засобів пересування, людство зіткнулось з проблемою необхідності управління ризиками. Згодом у другій половині XX століття з'явилась нова наука – управління ризиком (ризик-менеджмент або ризикологія), а на багатьох підприємствах економічно розвинутих країн світу з'явилась нова посада – менеджер по управлінню ризиками (ризик-менеджер). Відтоді управління ризиками розглядається як спеціальний вид управлінської діяльності, спрямований на ефективний захист підприємства від небажаних законотвірних чи випадкових обставин (подій), які в кінцевому результаті можуть негативно впливати на ефективність підприємства. Управління ризиками – це процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям управлінських рішень, які максимально включають позитивні наслідки та мінімізують негативні наслідки ризикових подій.

Для здійснення ефективного управління ризиками на підприємстві розробляється комплекс заходів, які є взаємопов'язаними між собою і формують процес запобігання, зменшення впливу ризиків на діяльність підприємства, тобто процес управління ризиками і економічними (точніше фінансовими) відносинами, і включає стратегію і тактику управлінських дій. Складові елементи та схема взаємодії представлена на рис. 1.

Центральне місце в оцінці підприємницького ризику займають аналіз і прогнозування можливих втрат ресурсів при здійсненні підприємницької діяльності. Мається на увазі не витрата ресурсів, об'єктивно обумовлена характером і масштабом підприємницьких операцій, а випадкові, непередбачені, але потенційно можливі втрати, що виникають внаслідок відхилення реального ходу підприємництва від задуманого сценарію.

Щоб оцінити ймовірність тих або інших втрат, обумовлених розвитком непередбачених подій, слід насамперед знати усі види втрат, пов'язаних з підприємництвом, і вміти заздалегідь обчислити їх кількісно та оцінити ймовірність їх настання. При цьому оцінка кожного з видів втрат у кількісному вимірі, на жаль, далеко не завжди вдається зробити. Оскільки випадковий розвиток подій, що чинить

вплив на хід і результати підприємництва, здатний приводити не тільки до втрат у вигляді підвищених витрат ресурсів і зниження кінцевого результату, він може викликати збільшення витрат одного виду ресурсів і одночасно зниження витрат іншого виду. Тобто, поряд з підвищеними витратами одних ресурсів, може спостерігатися економія інших. Якщо випадкова подія двояко впливає на кінцеві результати підприємницької діяльності, має як несприятливі так і сприятливі наслідки, то при оцінці ризику треба в однаковій мірі враховувати і ті, і інші. Інакше кажучи, при визначенні сумарних можливих втрат варто враховувати і сумарний позитивний ефект, що їх супроводжує.

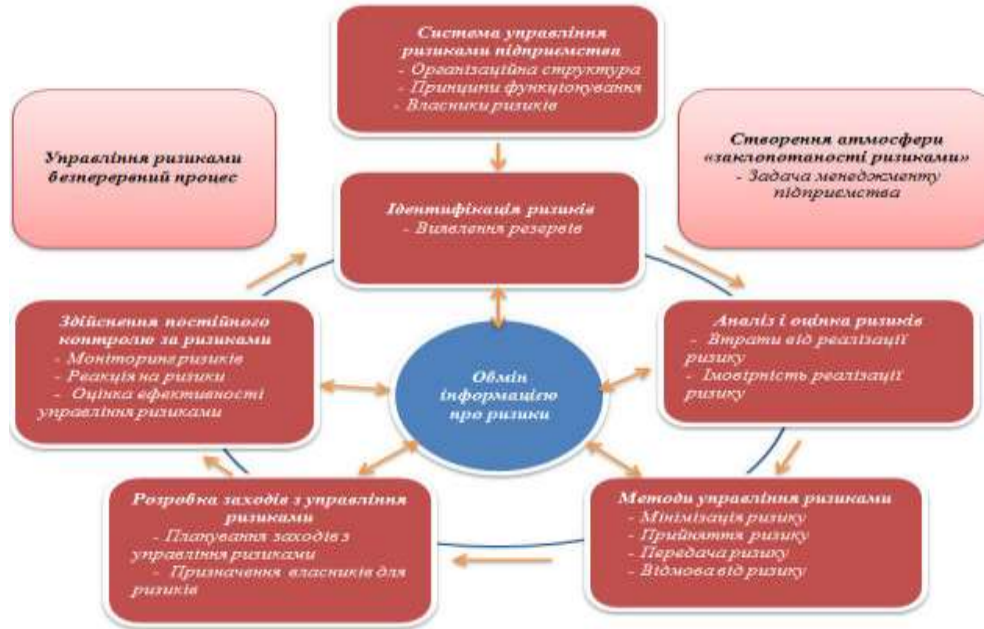


Рис. 1. Система управління ризиками на підприємстві.

Основні прийоми, що застосовуються до нейтралізації ризиків можна охарактеризувати:

1) Диверсифікація, являє собою процес розподілу коштів між різними об'єктами вкладення капіталу (видами бізнесу), безпосередньо не пов'язаних між собою, з метою зниження рівня ризику і втрат доходів. Диверсифікація дозволяє уникнути частини ризику при розподілі капіталу між різноманітними видами діяльності (наприклад, придбання інвестором акцій п'яти різних акціонерних товариств замість акцій одного товариства збільшує імовірність одержання ним середнього доходу в п'ять разів і, відповідно, у п'ять разів знижує рівень ризику).

2) Придбання додаткової інформації про вибір і наслідки обраних варіантів. Більш повна інформація про альтернативні шляхи досягнення мети дозволяє зробити точний прогноз і, відповідно, знизити ризик, що робить її дуже коштовною. Головною проблемою дії будь-якого підприємства в умовах відсутності інформації є те, що вона не знає напевно, які рішення забезпечать їй одержання прибутку, а які потягнуть за собою збитки.

3) Лімітування – це встановлення ліміту, тобто граничних сум витрат, продажу, кредиту та ін., застосовується банками для зниження рівня ризику при видачі позичок, господарюючими суб'єктами при продажу товарів у кредит, наданні позичок, визначенні сум вкладення капіталу та ін.

4) Страхування ризиків – перетворення випадкових збитків, які настають внаслідок ризикових подій, у відносно невеликі постійні витрати, що зумовлені виплатою страхових внесків і передають ризики страховій компанії. Перелік ризиків, які можуть негативно вплинути на фінансові результати будь-якої комерційної діяльності досить широкий і не завжди прогнозований, тому в сучасних умовах страхування стало універсальним засобом захисту майнових інтересів підприємств і організацій усіх форм власності.

5) Передача, або трансфер ризику партнерам за окремими фінансовими операціями шляхом укладення деяких видів контрактів. При цьому господарським партнерам передається та частина фінансових ризиків підприємства, за якою вони мають більше можливостей нейтралізації їх негативних наслідків.

Таким чином, процеси управління ризиками виступають на перші позиції в системі ефективного управління підприємством. Тільки суттєва підготовка та комплекс заходів щодо забезпечення від негативних наслідків невизначеності зовнішнього середовища дозволить нейтралізувати наслідки ризиків. Ці заходи передбачають використання як внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків, так і зовнішнього їхнього страхування.

Пірог О.В., магістрант, гр. ЗПВ-18-М, ФЕМ
 Науковий керівник – Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.
 Житомирський державний технологічний університет

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ВЕБ-САЙТУ

Ринок інтелектуальної власності на веб-сайти є одним з найдинамічніших ринків в умовах інформаційної економіки. Недосконалість методів їх оцінки, відсутність методик оцінки призвели до складності в аудиті компанії та корупційним ризикам при наданні послуг державним органам у цій сфері. У той час як у всьому світі значну цінність активів багатьох фірм становлять саме веб-сайти.

Законодавча база України не дає чітких критеріїв оцінки об'єктів інтелектуальної власності. У науковій літературі розроблені основні підходи до оцінювання згаданих об'єктів, але методик оцінки конкретних видів об'єктів інтелектуальної власності, зокрема веб-сайтів, не представлено.

У даній роботі пропонується аналіз підходів до вартості веб-сайтів, виходячи з основних напрямів оцінки об'єктів інтелектуальної власності, таких як ринковий, доходний і витратний.

При **ринковому підході** використовується метод порівняння продажів, коли розглянутий актив порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності, які були продані на відкритому ринку. Коли для забезпечення орієнтирів при визначенні величини вартості використовуються попередні угоди щодо предмета оцінки, можуть знадобитися коригування даних з урахуванням перебігу часу і обставин, що змінилися в економіці.

Основними елементами порівняння, які повинні розглядатися при відборі і аналізі угод із продажу є наступні:

1. Тематика веб-сайту. Потрібно оцінювати веб-сайт з урахуванням конкретної тематики. Наприклад, в кредитній тематиці вартість кліка на рекламне оголошення буде дуже висока і там кожен відвідувач оцінюється дуже дорого. А в тематиках: програми, фільми тощо вартість кліка мізерна. Тому, незважаючи на величезну різницю в відвідуваності, ціни на сайт можуть сильно відрізнятись на користь затребуваних тематик. Для прикладу, дорогими тематиками є: авто, будівництво, нерухомість, бізнес, кредити. Як правило, за цими тематиками спостерігається особливий інтерес серед покупців.

Також дуже важлива унікальність ідеї сайту в цілому (наскільки ідея унікальна і перспективна). Дати таку оцінку здатний тільки експерт, що розбирається у ринку сайтів.

2. Характеристики веб-сайту: вік сайту; SEO-оптимізація сайту в цілому; добова відвідуваність; кількість і якість вхідних посилань; якість контенту і функціоналу.

3. Включення інших нематеріальних активів.

Найчастіше в вартість сайту ще закладають і вартість домену. Наприклад, якщо домен дуже «престижний», то можливо тільки він буде коштувати половину сайту в цілому.

Задля підтримки веб-сайтів розгортаються цілі мережі сайтів підтримки, без яких основний веб-сайт значно втрачає. Також для проведення SMM підтримки за тематикою веб-сайту ведуться: розсилки, блоги, групи в соціальних мережах.

Основними способами пошуку елементів порівняння є: пошук продажів аналогічних веб-сайтів серед відомих угод, на інтернет-біржах сайтів, на тематичних форумах.

При **доходному підході** вартість активу визначається шляхом розрахунку приведеної до поточного моменту вартості прогнозованих майбутніх вигод.

Найважливіше в вартості веб-сайту – це його конкретні досягнення на даний момент. Під досягненнями розуміється, наприклад, стійкі високі позиції у видачі пошукових сайтів по якимось конкурентних запитах, або ж його стійкі доходи від реклами, або продажу послуг, товарів. Всі доходи, позиції та інше в минулому ніяк не враховуються.

Типова формула для оцінки веб-сайту, яка зараз використовується на практиці:

$$\text{Вартість} = \text{Середньомісячний дохід} \times \text{Кількість місяців} \quad (1)$$

Вартість сайту дорівнює середньому доходу за місяць помноженому на кількість місяців (зазвичай 12-36), тобто вартість сайту дорівнює його окупності за 1-3 роки. Кількість місяців залежить від ризикованості обраного сайтом способу монетизації. Якщо дохід йде від «білої реклами» вже тривалий час, то зазвичай коефіцієнт множення знаходиться в районі 24-36. Якщо ж дохід тільки з'явився або увесь основний дохід від одного рекламодавця, то природно множать на менший коефіцієнт (в районі 12).

Крім цього на вартість впливає і ризикованість самого ринку продажу сайтів. Наприклад, в 2015 році попит впав в зв'язку зі складнощами в економіці. Тому і вартість веб-сайтів стала нижче. Тепер коефіцієнт окупності доходить до 6 місяців за дуже навіть пристойні проекти.

Витратний підхід використовується при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, якщо неможливо знайти об'єкт - аналог, відсутній будь-який досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів нестабільний. Середовище реалізації веб-сайтів дуже невизначене і успіх залежить від колосальної кількості факторів.

Витратний підхід передбачає визначення вартості веб-сайту на основі калькуляції витрат, необхідних для створення такого веб-сайту на момент оцінки.

При оцінці слід враховувати всі суттєві витрати, серед яких такі як покупка домену, виготовлення логотипу, дизайну веб-сайту, верстка сайту, виробництво контенту веб-сайту, маркетингові та рекламні витрати, витрати на страхування ризиків, витрати на вирішення правових конфліктів, і т. д.

Оцінювачу необхідно виявити і усвідомити наявність різних форм старіння – функціональне, технологічне старіння, які повинні застосовуватися до оцінки вартості веб-сайту.

Таким чином, на даний час дуже дискусійним питанням є оцінка як інтелектуальної власності взагалі, так і зокрема такого її різновиду як веб-сайт. В сучасних умовах розвитку інформаційної сфери в Україні неможливо ігнорувати це становище. Методики аудиту нематеріальних активів (веб-сайтів) постали би в нагоді при проведенні аудиту компанії, вирішенні правових питань, зменшенню корупційної складової при наданні таких послуг державним органам. Представлені підходи до оцінки веб-сайтів надають засади, на основі яких можна продовжити роботу зі створення конкретних методик оцінки веб-сайтів.

Поліщук Л.І., магістрант, гр. ЗПВ-17м, ФЕМ
Науковий керівник – Корнійчук А.А., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

За сучасних умов господарювання, які характеризуються кризовими ситуаціями, господарюючим одиницям досить не просто досягати визначених цілей діяльності, а особливо виходити на новий рівень розвитку. Відтак перед суб'єктами господарювання постає потреба у розробці механізму управління, який би мав характеристики гнучкості, адаптивності, ситуаційного реагування на виникаючі несприятливі умови функціонування.

Аналіз літературних джерел виявив, що вирішенням вище зазначених завдань займається система антикризового управління. За своєю сутністю антикризове управління — це особлива система, що має комплексний і стратегічний характер, здатна повністю усувати тимчасові труднощі функціонування зафіксовані в роботі підприємства. Система антикризового управління ґрунтується на певних принципах дотримання яких забезпечує її ефективність, а саме: рання діагностика кризових явищ у діяльності підприємства, терміновість реагування на визначені кризові явища, адекватність реагування на ступінь визначеної загрози, повна реалізація внутрішнього потенціалу підприємства для виходу з кризи.

Оскільки, розробка програм реалізації внутрішнього потенціалу підприємства неможлива без врахувань зовнішнього середовища функціонування організації, сформовані антикризові заходи повинні базуватись на комплексних дослідженнях чинників розвитку криз. Одним із методів за допомогою якого можливо розпізнати кризу є проведення діагностики.

Діагностику, як спосіб розпізнавання стану соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць», відносять до методів непрямих досліджень. Елементи соціально-економічних систем, властивості яких підлягають визначенню, зазвичай недоступні для безпосереднього спостереження і виміру, тому варто досліджувати не їхні параметри, а параметри процесів, породжуваних елементами цих систем і доступних для вимірів.

На сьогоднішній день визначено кілька концепцій діагностики, в кожній з яких існують свої об'єктивні особливості. До них відносяться такі концепції, як аналітична, консалтингова, інформаційна, антикризова. Суть антикризової діагностики полягає в тому, що даний вид діагностики формує комплексну оцінку неплатоспроможних підприємств через функції управління: економічну, функціональну, технічну, соціальну, фінансову, менеджменту та організації, зовнішнього середовища підприємства, стратегічну. Дана концепція комплексно охоплює весь процес дослідження об'єкта й дозволяє з максимальною точністю поставити діагноз. Об'єктом діагностики може бути як складна, високоорганізована динамічна система (вся країна, окрема галузь, конкретна фірма чи організація будь-якої форми власності), так і будь-який елемент цих систем (внутрішнє середовище організації, конкретні види ресурсів, виробничі функції, організаційна структура і т.д.).

Сучасні умови господарювання ставлять перед підприємством безліч завдань, які необхідно вирішувати у режимі швидкого реагування. Це питання збільшення обсягів виробництва, раціонального використання усіх видів ресурсів підприємства, оптимального завантаження виробничих потужностей тощо. Однією з основних проблем серед ряду цих завдань є проблема можливості використання власного фінансового потенціалу для швидкого реагування на зміни зовнішнього економічного середовища. Як наслідок, набувають актуальності проблеми дослідження сутності фінансового потенціалу підприємства для ефективного маневрування фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання при нестабільності, невизначеності та динамізму ринкового середовища господарювання.

Фінансовий потенціал є елементом внутрішнього потенціалу підприємства в частині ресурсів, які задіяні для реалізації господарської діяльності. Ефективність формування і використання фінансового потенціалу як системи в значній мірі залежить від зовнішніх умов функціонування підприємства, тому поява кризових явищ максимально вірогідна. Таким чином, доцільність діагностування фінансового потенціалу підприємства в системі антикризового менеджменту не викликає сумнівів.

Як свідчать результати аналізу літературних джерел за проблемою трактування поняття «фінансовий потенціал», його доцільно розуміти як сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей.

Характеристика фінансового потенціалу може бути виконана з позиції як короткострокової, так і довгострокової перспективи. У першому випадку говорять про ліквідність і платоспроможність фірми, у другому – про її фінансову стійкість.

Підводячи підсумок відзначаємо, що система антикризового менеджменту достатньо розгалужена і охоплює елементи як зовнішнього середовища так і внутрішнього. Складовою внутрішнього потенціалу підприємства є його фінансовий потенціал. Відтак проведення антикризової діагностики фінансового потенціалу, дасть можливість вчасно виявляти чинники розвитку криз, забезпечити ефективне використання потенціалу підприємства і довгостроковий розвиток організації.

Постриган В.С., студ., II курс ск.т., гр. ЗПВ-17-1с, ФЕМ
 Науковий керівник – Бірюченко С.Ю., ст. викл.
 Житомирський державний технологічний університет

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Розвиток ринкових відносин в Україні потребує ефективності підвищення господарювання. Останній час економічні показники в країні значно погіршилися: зменшилися обсяги виробництва в більшості галузей економіки, знизилась рентабельність підприємств. Усе це є наслідком занедбання економічної роботи на підприємстві, зниженням рентабельності персоналу та виробничих фондів, що потребує пошуку резервів для удосконалення господарської діяльності.

Резерви зростання продуктивності праці — це невикористані можливості економії затрат праці, які виникають унаслідок дії тих чи інших факторів. Класифікацію резервів зростання продуктивності праці здійснюють залежно від сфери виникнення і часу використання (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація резервів зростання продуктивності праці

Внутрішньовиробничі резерви виявляються і реалізуються безпосередньо на підприємстві. Важливе значення цих резервів зумовлюється тим, що підприємство є первинним осередком економіки і на ньому виявляються і використовуються всі попередні резерви. Внутрішньовиробничі резерви пов'язані з неефективним використанням техніки, сировини, матеріалів, а також робочого часу, наявністю цілодобових і внутрішньозмінних втрат часу, а також прихованого безробіття. Внутрішньовиробничі резерви пов'язані з використанням техніки, сировини, матеріалів, робочого часу їх поділяють на: резерви зниження трудомісткості продукції; резерви за рахунок економії чисельності; резерви за рахунок поліпшення використання робочого часу; резерви за рахунок зниження витрат робочого часу.

Пошук і аналіз резервів підвищення продуктивності ґрунтується на порівнянні інформації, одержаної в ході вимірювання і оцінки досягнутого рівня продуктивності і на підприємстві в цілому і за окремими видами праці зокрема, з наявною інформацією про максимально можливий рівень продуктивності праці на аналогічних роботах. Для пошуку резервів підвищення продуктивності праці слід заохочувати висококваліфікованих представників різних спеціальностей, що володіють фундаментальністю і широтою поглядів та вміють бачити перспективу. Шукаючи і аналізуючи резерви, слід звертатися до їх класифікації за різними ознаками, щоб не обійти увагою жоден із можливих факторів підвищення продуктивності праці. Слід ще раз підкреслити, що значні резерви зростання продуктивності праці приховані не лише в процесі безпосереднього виробництва, але і у процесі його організації та управління.

Розробляючи план використання резервів підвищення продуктивності праці, слід забезпечити узгодження цілей та завдань програми. Для цього потрібно коротко і чітко сформулювати цілі, проранжувати їх залежно від значення і черговості в часі. План повинен також включати конкретні заходи, спрямовані на реалізацію поставлених цілей, передбачати фінансування витрат на ці заходи. Важливим завданням економіста на цьому етапі є розробка критеріїв результативності програми, підрахунок очікуваного економічного ефекту від впровадження передбачених заходів.

Вміння вчасно використати резерви відображається на ефективності діяльності підприємства.

Романчук О.І., магістрант, гр. ПВМ-3, ФЕМ
Науковий керівник – Орлова К.Є., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

ДЕРЕВООБРОБНА ПРОМИСЛОВОЇСТЬ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сьогодні деревообробна промисловість знаходиться на такому рівні, що важко уявити своє життя без неї. Її розвиток суттєво впливає на результати господарської діяльності інших галузей (сільське господарство, торгівлю, будівництво тощо), а також на рівень життя населення, забезпечуючи його своєю продукцією та створюючи додаткові робочі місця.

Деревообробна промисловість входить в лісопромисловий комплекс України, її вважають традиційною галуззю економіки. Відповідно до класифікації видів економічної діяльності України (КВЕД-2010), структура деревообробної промисловості належить до виду економічної діяльності «Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність».

Лісопромисловий комплекс України складає близько 11 млн. га землі, що говорить про її високий природо-ресурсний потенціал. При правильному використанні своїх запасів Україна з легкістю могла б входити в число лідерів з виробництва виробів із деревини, проте низький рівень переробки лісу та висока частка незаконного експорту призвели до скорочення об'ємів виробництва основних видів продукції, що, в свою чергу, спричинило відтік інвестицій з країни та, як наслідок – поступовий занепад галузі.

В табл. 1 наведені основні проблеми деревообробної промисловості України та їхні наслідки.

Таблиця 1

Основні проблеми деревообробної промисловості України та їх наслідки

Проблеми	Наслідки
Високі об'єми експорту круглого лісу	Розвиток «тіньового» ринку деревини
	Митні «затори», контрабанда листових порід
	Нераціональне використання лісових ресурсів
Низький рівень переробки деревини	Зниження рівня конкурентоспроможності на внутрішньому ринку
	Недовіра з боку інвесторів
	Зниження податкових надходжень
Низька продуктивність	Втрата частки ринку
	Неефективна виробнича програма
Знос основних засобів	Неможливість повного завантаження виробничих потужностей
Дефіцит кваліфікованих працівників	Збільшення вартості робочої сили
	Проблеми засвоєння новітніх технологій
Високі тарифи на електроенергію	Зростання собівартості продукції

Не менш важливими є загрози адміністративного, економічного та інфраструктурного характеру, зокрема:

1. Адміністративні:

- слабка захищеність лісів природоохоронного призначення і, як наслідок, ігнорування їх статусу при лісокористуванні;

- застарілі юридичні механізми лісокористування.

2. Економічні:

- дефіцит сировинної бази;

- занадто низький рівень використання ресурсів в лісопромисловому комплексі (відходи при виробництві пиломатеріалів складають 10%, фанери – 40%);

- погіршення фінансового стану деревообробних підприємств;

- відсутність економічно ефективного збуту низькосортної деревини;

- загострення конкуренції на традиційних експортних ринках продукції деревообробної промисловості (Україна багато в чому поступається європейським виробникам, в першу чергу, екологічністю виробів та технічним оснащенням);

- збільшення інвестицій від іноземних компаній, що призводить до «крадіжок» національних ресурсів України.

3. Інфраструктурні:

- невисокі темпи введення інновацій;

- дефіцит необхідних спеціалістів у галузі, як з вищою освітою, так і з середньою технічною;

- низький рівень розвитку партнерства з державою;
- важкий доступ до лісових територій через відсутність якісних доріг.

Вищеперераховані проблеми повинні вирішуватися не тільки державними органами а й, в першу чергу, самими деревообробними підприємствами.

Водночас, варто відзначити, що деревообробна галузь демонструє післякризове відновлення (рис. 1). Складний доступ до високоякісної технічної та фанерної сировини залишається одним з основних факторів, що гальмують розвиток глибокої переробки деревини в Україні. Зокрема, через масштабну контрабанду масово експортуються сировина з фанери. Мораторій на експорт необробленої деревини не може перешкодити цій практиці, хоча його введення частково пояснює збільшення обсягів реалізації після 2015 р.

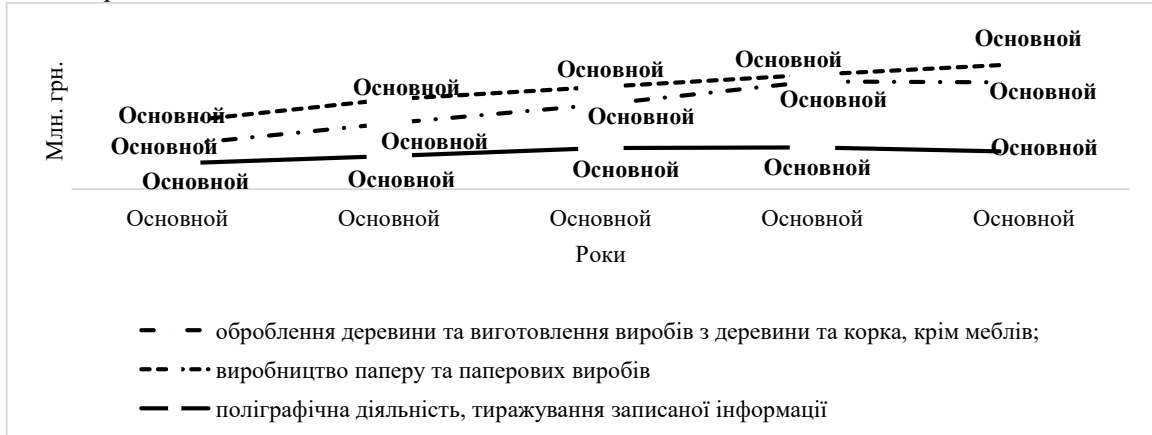


Рис. 1. Динаміка обсягів реалізації виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності (побудовано за даними Державної служби статистики України)

На рис. 1 відображено динаміку обсягів реалізації виробів із деревини, паперу та поліграфічної діяльності. Проаналізувавши її, можемо зробити наступні висновки: за 2014-2018 рр. найбільші обсяги реалізації має виробництво паперу та паперових виробів, причому спостерігається тенденція до збільшення - майже в два рази. Обсяги реалізації виробів із деревини та корка, крім меблів в 2018 р. дорівнювали 33989 млн. грн., що на 19884,2 млн. грн. більше, ніж в 2014 р. Найменший обсяг реалізації спостерігаємо в поліграфічній діяльності, тиражуванні записаної інформації: за 2014-2018 рр. вона не перевищувала 15000 млн. грн.

Незважаючи на весь наявний потенціал, проблеми з доступністю ресурсів уповільнюють динаміку розвитку деревообробної промисловості, а суміжні галузі, які не обтяжені залежністю від низького асортименту деревини, демонструють прискорене посткризове зростання.

Для відновлення стабільного розвитку деревообробної промисловості України, необхідно врахувати наступні фактори:

- удосконалення системи регулювання митної, податкової, фінансово-кредитної політики та введення обов'язкової сертифікації;
- модернізація вітчизняної технічної бази, технічна переорієнтація існуючих підприємств на наукоємне виробництво;
- поліпшення інвестиційного клімату, а саме: пошук інвесторів, заохочення інвестиційного розвитку підприємств, облаштування площ для розміщення деревообробних підприємств;
- формування сприятливих інфраструктурних умов (формування транспортної інфраструктури, забезпечення висококваліфікованими кадрами, підтримка та розвиток малого лісового бізнесу);
- підвищення конкурентоспроможності за рахунок поліпшення збутової політики підприємств, підвищення якості продукції та удосконалення її товарної структури;
- зростання фінансової стійкості підприємств (реагування на кон'юнктурне зростання, на об'єми виготовленої продукції, пріоритет інтенсивному розвитку підприємств, досягнення нормативних показників фінансової стійкості).

Нерівномірність розподілу і розвитку лісопромислового комплексу в різних регіонах України ускладнює виявлення загроз і прийняття рішень по їх нейтралізації. В цілому спектр загроз досить широкий, однак не всі вони в рівній мірі впливають на діяльність підприємств галузі. Звідси випливає, що при оцінці рівня загроз необхідно визначити їх рейтинг, ступінь впливу і можливі наслідки (в разі їх прояву). Для вирішення зазначених проблем необхідно удосконалити законодавчу базу, яка базуватиметься на принципах продажів дефіцитних сортів деревини. Мораторій на експорт необробленої деревини повинен бути посилений через впровадження кримінальної відповідальності за контрабанду деревини та заборону на експорт паливної деревини.

Семеняк П.О., магістрант, I курс, гр. ЗПВ-18-м, ФЕМ
Науковий керівник – Мельник Т.Ю., к.е.н., ст. викл.
Житомирський державний технологічний університет

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Формування доходів від різних видів діяльності та аналіз факторів, що впливають на зміну їх рівня мають важливе значення в умовах ринкових відносин. Адже, від величини отриманих доходів залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність та повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на величині фінансових результатів діяльності підприємства.

Дохід підприємства – один з видів фінансового результату його господарської діяльності за певний період, що характеризує у грошовому визначенні обсяг надходження грошових вигод у формі виручки від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) і майна, а також коштів з позареалізаційних операцій, які формуються з урахуванням факторів часу та ризиків.

Відповідно до норм вітчизняного законодавства, зокрема, П(С)БО 15 “Дохід”, під час здійснення господарської діяльності відбувається формування наступних видів доходів: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи (включають дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо); фінансові доходи (включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі)); інші доходи (включають дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства).

У процесі управління будь-якими об'єктами чи процесами господарського життя визначального значення набуває ідентифікація основних факторів впливу на об'єкт управління. Підприємство, функціонуючи як складна відкрита система, не може не створювати особливих умов для формування доходу – в першу чергу особливостями цінової та асортиментної політики, маркетингової стратегії, технологічними особливостями виробництва. Таким чином, на величину доходів впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі аналізу та управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Ці фактори можна розділити на дві великі групи: зовнішні, які не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати.

Хоча зовнішні фактори, як правило, не залежать від підприємницької діяльності, суб'єкт управління повинен мати про них інформацію з метою прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень. До них належать фактори, пов'язані із загальною економічною ситуацією, рівнем інфляції, специфікою окремих товарних ринків, впливом природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції.

Внутрішні фактори є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства та джерелом збільшення доходів за рахунок їх втілення в систему конкретних заходів і практичної реалізації. З метою аналізу та контролю впливу внутрішніх факторів на розмір сформованих доходів підприємства, необхідно мати якісну та своєчасну інформацію про них, яку можна отримати в системі бухгалтерського обліку.

Дослідження економічної літератури свідчить, що більшість вчених внутрішні фактори, які впливають на формування доходів поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес отримання доходу через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання доходу через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів тощо. До невиробничих факторів належать постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту та інше.

Розглянемо більш детально найважливіші внутрішні чинники, які впливають на розмір сформованих доходів підприємства. Одним з найголовніших факторів є ціна на продукцію (товари, роботи, послуги)

суб'єкта господарювання. В ринкових умовах підприємство самостійно встановлює ціну на свою продукцію. Види й рівень застосовуваних цін визначають в остаточному підсумку обсяг валового доходу підприємства. Встановлюючи ціну, суб'єкт господарювання повинен враховувати рівень попиту на продукцію, ціни на аналогічну продукцію у конкурентів, вплив політичної та економічної ситуації і ін. Підприємство має встановити ціну, яка буде прийнятною для споживачів, і в той же час достатньою для покриття витрат, понесених в результаті виробництва і реалізації продукції, і отримання прибутку в сумі, необхідній для розвитку та вдосконалення виробництва.

Іншим важливим фактором є якість продукції. В разі погіршення якості продукції, споживачі не одразу відреагують зниженням попиту і купуватимуть її за звичкою. В результаті цього на певний проміжок часу доходи підприємства зростуть, але цей короткостроковий успіх буде коштувати підприємству репутації. Зрозумівши, що якість продукції змінилася, споживачі почнуть купувати продукцію інших виробників. Щоб повернути споживачів, підприємство повинно буде відновити попередню якість продукції. Але дуже часто розчаровані споживачі продовжують купувати продукт інших виробників.

Найважливішим чинником, що впливає на величину доходів, є зміна обсягу виробництва та реалізації продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, беручи до уваги низку протидіючих чинників, як, наприклад, підвищення цін та низьку платоспроможність населення, неодмінно веде до скорочення обсягу доходів. Звідси висновок про необхідність вживання невідкладних заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва з урахуванням технічного його відновлення та підвищення ефективності виробництва. Натомість, вдосконалення розрахунково-платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, отже, зростанню доходів.

Ще одним фактором, який безпосередньо впливає на величину доходів підприємства, є зміна рівня собівартості продукції. Між величиною доходів і рівнем собівартості існує прямо пропорційна залежність: чим нижчою є собівартість продукції, обумовлена рівнем витрат на її виробництво, тим вищі можливості до маневрування доходами підприємства і навпаки. Цей чинник, в свою чергу, перебуває під впливом багатьох факторів. Тому, при аналізі зміни рівня собівартості потрібно виявити причини її зниження або підвищення для того, щоб розробити заходи щодо скорочення рівня витрат на виробництво продукції і у підсумку збільшити за рахунок цього доходи підприємства.

У сучасному ринковому господарстві приділяють значну увагу новим методам управління витратами, таким як управлінський облік. З його допомогою здійснюється контроль над витратами підприємства. Особливо ефективний управлінський облік по центрах відповідальності. Ця форма управління витратами дозволяє раціоналізувати структуру витрат, оперативно реагувати на відхилення від запланованої величини витрат і передбачає передачу частину функцій щодо прийняття рішень до рівня лінійних керівників. Вони відповідають за затверджену величину витрат і мають забезпечити виконання запланованих показників.

Крім зазначених вище чинників, на величину доходів впливають зміни у структурі виробленої продукції з урахуванням її потенційної доходності, попиту на неї.

Дослідження економічної літератури надає можливість підсумувати, що основними внутрішніми та зовнішніми чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу для сучасних підприємств, є:

- результативна логістика (оптимізація каналів розподілу, стимулювання збуту, упровадження сучасних видів реклами згідно з вимогами споживачів, оцінювання їх ефективності);
- упровадження внутрішнього та зовнішнього інформаційного обміну на основі створення інформаційно-аналітичних систем та широкого застосування сучасних ІТ-технологій;
- ефективна реклама (яка підтримує репутацію товарів, допомагає в завойовуванні ринку);
- дієва організація управління (підвищення якості продукції, продуктивності праці при формуванні організаційної культури шляхом заохочення успіху кожного працівника у формуванні єдиної команди, стимулювання ініціативи, мотивації праці, довіри персоналу, організаційна структура, система управління, фірмова культура, престиж та імідж фірми; комунікації, соціально-психологічний клімат);
- упровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності (екологічні чинники, відносини з органами влади та іншими групами стейкхолдерів). Стейкхолдер – ринковий суб'єкт, який має інтерес до діяльності підприємства чи до деяких напрямів його діяльності, але цей інтерес не базується на бажанні отримати чистий дохід.

Таким чином, доходи є фінансовою базою розвитку діяльності підприємства, економічного розвитку держави та її стійкості, а аналіз впливу факторів на формування доходів – це частина економічної стратегії суб'єкта господарювання. Аналіз спрямований на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку.

Отже, ідентифікація та аналіз факторів впливу на формування доходів підприємства є передумовою організації ефективного оперативного та стратегічного управління ними, що в кінцевому підсумку сприяє зростанню доходів та прибутків суб'єкта господарювання.

Сингаївська К.П., магістрант, гр. ПВМ-3, ФЕМ
Науковий керівник – Орлова К.Є., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Особливістю еволюції сучасної світової економіки є перехід до нового етапу – інформаційної стадії розвитку. Розвиток економіки багато в чому визначається розвитком інформаційних технологій. Глобальний характер розповсюдження інформаційних технологій охоплює практично всі сфери розвитку країн світу, викликає значні якісні зміни в соціально-економічній і організаційно-технологічній структурі будь-яких держав. За швидкістю і масштабністю розповсюдження в світі це явище є унікальне, адже жодні інші види виробництва і жодні інші технології не захоплювали світ так стрімко, практично і надійно.

У найбільш розвинутих країнах, які в ході свого розвитку переходять від індустріального до постіндустріального етапу, розвинення інформаційних технологій проявляється передусім в розповсюдженні інформаційного забезпечення в економіці та управлінні. Це відображається у певних соціально-економічних ознаках, а саме у збільшенні зайнятості в інформаційній сфері, зміні професійно-кваліфікаційної зайнятості в світовій економіці тощо.

Роль інформаційного забезпечення в управлінні підприємств і організацій характеризується постійним зростанням, важливим при цьому є визначення основних напрямів та особливостей менеджменту. Ефективність будь-яких управлінських технологій значно залежить від якості інформаційного забезпечення, тобто наскільки швидко та з якою точністю буде одержана необхідна інформаційна база для прийняття конкретних управлінських рішень.

На сьогодні одним з ключових об'єктів менеджменту будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності є основні засоби, що формують важливе підґрунтя для усіх виробничо-господарських процесів. Відтак, ефективне управління основними засобами визначає важливість розробки відповідного інформаційного забезпечення у визначеній сфері.

Основним призначенням інформаційного забезпечення управління основними засобами є організація процесів збору, передачі та надання інформації у необхідних обсягах та відповідно до часових потреб, що відповідають потребам користувачів та вимогам автоматизації процесів. Призначення інформаційного забезпечення управління основними засобами визначає сукупність вимог до його організації:

- надання остаточної, достовірної, повної інформації з метою здійснення обґрунтування і впровадження управлінських рішень;
- генерована інформація має із визначеним рівнем відповідності відображати параметри функціонування визначеного об'єкта;
- інформаційне забезпечення має надавати достовірну інформацію для ефективної реалізації всіх функцій управління основними засобами;
- необхідним є кодування інформації та забезпечення безпечних засобів для передавання та зберігання її від незаконного використання, а також для полегшення роботи з інформаційними надходженнями в системі управління;
- для додержання відповідного рівня швидкості надання потрібної інформації має забезпечуватись сумісністю з інформаційними системами;
- в інформаційній системі повинні бути передбачені механізми контролювання вхідної та остаточної інформації;
- форми документів повинні бути відповідними корпоративним стандартам підприємства, водночас, доцільно передбачити швидко їх трансформацію у зрозумілу для інших користувачів форму;
- інформаційне забезпечення повинне сприяти підвищенню ефективності управління основними засобами зокрема та діяльністю підприємства в цілому.

В цілому, інформаційне забезпечення вирішує наступні завдання: визначення необхідного обсягу, якості та переліку інформації відповідно до потреб системи управління основними засобами; розробка відповідних форм збору та передачі інформації; збір та контроль за якістю (достовірністю, своєчасністю тощо) зібраної інформації; передача зібраної інформації користувачам відповідно до інформаційних потреб; активне використання передових досягнень у сфері розвитку інформаційних технологій для підвищення ефективності організації інформаційного забезпечення.

Раціонально побудована система інформаційного забезпечення управління основними засобами вирішує завдання аналітичного забезпечення процесів управління, створює передумови для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Старцева Д.С., студ., гр. ПВ-3к, ФЕМ
Науковий керівник – Валінкевич Н.В., д.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА ТРАНСПОРТІ ЗАСОБИ

Забезпечення цільових темпів розвитку і підвищення виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ефективного використання наявних основних засобів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок зменшення питомої ваги амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу і прибутковість. Але це можливо лише за умов проведення ефективної амортизаційної політики підприємства.

Амортизація завжди привертала до себе пильну увагу вчених-економістів усього світу. Різноманітність поглядів є характерною не лише для початкового періоду розвитку теорії амортизації, а й для сучасного періоду. Єдиної точки зору поняття «амортизація» досі не існує. Серед вітчизняних дослідників даного поняття можна виділити наступних: В. Бакай, С. Чумаченко, І. Чалий, А. Поддєрьогін, В. Жариков, А. Пелих, а серед закордонних – Х. Андерсон, Д. Колдуелл, Б. Нідлз, С. Ханаріксен, М. Ван Бреда, К. Макконел, С. Брю, К. Маркс та інші. Дослідження визначення і підходи, щодо поняття амортизації, які були запропоновані різними вченими та науковцями, свідчать, що фактично жоден з авторів не дає повного та всеохоплюючого визначення цьому терміну.

Амортизаційна політика підприємства формує підґрунтя для забезпечення ефективного відтворення основних засобів, сприяючи відтак стійкому функціонуванню підприємства, підвищенню рівня його конкурентоспроможності.

Водночас, амортизаційна політика виступає складовою політики управління основними засобами підприємства.

Амортизація – це перенесення вартості основних засобів на вартість виготовленої продукції з метою їх відшкодування.

Амортизаційна політика нашої держави регулюється законодавством, а саме - Податковим Кодексом України, в якому утверджено п'ять методів щодо здійсненні амортизаційних відрахувань.

Зокрема, кожен метод здійснення амортизаційних відрахувань є досить дієвим. Проте, спробуємо на прикладі розібратися та визначити найбільш ефективний метод нарахування амортизації на виробниче обладнання шляхом здійснення співставних розрахунки на прикладі вантажного автомобіля DAF:

- первісна вартість – 131,0 тис. грн.
- очікуваний період використання - 10 років;
- ліквідаційна вартість – 13 тис. грн.
- до кінця очікуваного строку використання залишається - 2 роки.

Проведемо відповідні розрахунки щодо здійснення амортизаційних відрахувань та порівняємо їх результати.

1) *Залишковий метод визначення амортизації обладнання (табл. 1).*

Відповідно до цього методу, річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість. Визначаємо норму амортизації:

$$Na = 1 - \sqrt[10]{\frac{13}{131}} = 21\%$$

Таблиця 1

Визначення амортизації обладнання залишковим методом

Рік	Ба, тис. грн.	На, %	А, тис. грн.
1	131	21	27,51
2	103,49	21	21,73
3	81,76	21	17,17
4	64,59	21	13,56
5	51,03	21	10,72
6	40,31	21	8,47
7	31,84	21	6,69
8	25,15	21	5,28
9	19,87	21	4,17
10	15,7	21	3,3
Накопичена амортизація			118,6

131,0 тис грн. – 118,6 тис. грн. = 12,4 тис. грн. - ліквідаційна вартість.

2) *Прямолінійний метод* за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів:

$$A = \frac{B_a}{T_p} = \frac{131-13}{10} = 11,8 \text{ (тис. грн.)}$$

При розрахунку ліквідаційна DAF становить 13 тис.грн.

3) *Метод прискореного зменшення залишкової вартості* ґрунтується на застосуванні будь-якої твердої ставки, проте найчастіше береться подвійна норма амортизації порівняно з нормальною, яка використовується у прямолінійному методі. У нашому прикладі щодо нарахування амортизаційних відрахувань вантажного автомобіля DAF розглянемо табл. 2.

Таблиця 2

Метод прискореного зменшення залишкової вартості

Рік	Ба, тис. грн.	На, %	А, тис. грн.
1	131,0	42	55,02
2	75,98	42	31,91
3	44,07	42	18,51
4	25,56	42	10,74
5	14,82	42	6,22
6	8,6	42	3,61
7	4,99	42	2,10
8	2,89	42	1,21
9	1,68	42	0,71
10	0,97	42	0,41
Накопичена амортизація			130,44

4) Кумулятивний метод обчислення амортизації за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання (табл. 3) :

а) додаємо всі роки амортизації об'єкта:

$$1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 = 55.$$

б) утворюємо дробі: 1/55. 2/55...10/55 і множимо їх у зворотному порядку на початкову вартість вантажної машини DAF.

Таблиця 3

Обчислення амортизації кумулятивним методом

Рік	Ба, тис. грн.	На, %	А, тис. грн.
1	131	10/55	23,82
1	131	9/55	21,44
3	131	8/55	19,05
4	131	7/55	16,67
5	131	6/55	14,29
6	131	5/55	11,91
7	131	4/55	9,53
8	131	3/55	7,15
9	131	2/55	4,76
10	131	1/55	2,38
Накопичена амортизація			131

Як видно з наведених вище розрахунків, ліквідаційна вартість вантажного автомобіля DAF, при розрахунку кумулятивним методом, становить 0 грн.

Таким чином, розрахувавши амортизацію обладнання різними методами, ми можемо зробити висновок, що найкращим методом розрахунку амортизації для здійснення оптимальної амортизаційної політики, є кумулятивний. Оскільки при розрахунку цим методом обладнання повністю амортизується, тобто на час закінчення його служби вартість повністю переноситься на вартість продукції.

Отже, найефективнішим методом амортизації є кумулятивний, оскільки при цьому методі обладнання переносить свою вартість на вартість новоствореної продукції повністю, але від різного рівня (щорічної) амортизації буде змінюватись ціна продукції, що може негативно вплинути на попит. В такому разі краще застосовувати прямолінійний метод.

ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

З огляду на втрату Україною частки промислових регіонів, питання забезпечення подальшого розвитку країни та росту її ВВП все більше покладається на сільське господарство. Сільське господарство в такому випадку виступає гарантом забезпечення продовольчої безпеки населення країни, а також є важливою складовою економічної безпеки держави. Вклад сільськогосподарського виробництва у ВВП країни з кожним роком зростає у 2016 р. – 13,8%, у 2017 р. – 12,1%, більше лише промисловість – 25,7% у 2017 р. та підприємства оптової та роздрібної торгівлі; транспорту; тимчасового розміщування й організації харчування – 25,0% [1]. Таким чином, дослідження сучасних тенденцій розвитку сільського господарства в контексті виявлення шляхів забезпечення його економічної безпеки вбачається актуальним питанням сьогодення.

Сільське господарство в нашій країні займає важливе місце у забезпеченні збалансованого розвитку та соціального відтворення сільського населення, сільської та селищної місцевості. Сільськогосподарські підприємства виступають чи не єдиним джерелом забезпечення робочих місць на селі. Саме тому, розвиток кожної складової їх економічної безпеки має незаперечне соціально-економічне значення.

Економічна безпека сільськогосподарського підприємства – це такий стан його господарських ресурсів, що забезпечує раціональну галузево-організаційну структуру підприємства, враховуючи географічне розташування та природно-кліматичні умови його діяльності, за якого воно здатне ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей і завдань на основі реалізації обраної ним стратегії розвитку [2, с. 99].

Як будь-яка економічна категорія «економічна безпека» має функціональні складові: фінансова безпека, ресурсно-технічна безпека, кадрова безпека, збутова безпека, виробнича та екологічна безпека.

Фінансова безпека характеризує фінансовий стан суб'єктів господарювання та рівень їх забезпеченості власними ресурсами. Проаналізувавши статистичні дані відмітимо, що незважаючи на зменшення суми фінансового результату від оподаткування починаючи з 2015 р. загальна кількість підприємств, що отримали прибуток збільшилася з 69,5% у 2010 р., до 88,5% у 2015 р. та 89,0% у 2018 р. У 2017 р. найбільш прибутковими виявилися великі підприємства – сума фінансового результату 8062,8 млн. грн., що складає 88,9% від загальної кількості великих підприємств. Найбільш збитковими виявилися малі сільськогосподарські підприємства та мікропідприємства, серед їх загальної кількості 13,9% та 14,0% відповідно отримали збитки [3]. Відмітимо зростання суми необоротних активів сільськогосподарських підприємств за останні три роки. Прирощення оборотних активів, у тому числі відбулося за рахунок збільшення запасів майже у двічі, та власного капіталу, який у 2016-2017 рр. перевищував суму поточних зобов'язань. Дослідивши фінансову складову діяльності підприємств в контексті економічної безпеки можна відмітити, що вона міцнішає [4].

Ресурсно-технічна складова економічної безпеки характеризує рівень забезпеченості підприємств сировиною, матеріалами, технікою, а також ефективністю їх використання.

Щодо забезпеченості сільськогосподарських підприємств технікою, відмітимо що майже по всіх категоріях технічних засобів суттєво зменшилася їх кількість. При чому найбільше зменшення відбулося серед кукурудзозбиральних комбайнів, у 20,3 рази у 2017 р. в порівнянні з 2000 р. (з 81 шт. до 4 шт. у розрахунку на 10000 га посівної площі кукурудзи), у 17 разів зменшилася кількість льнозбиральних комбайнів у 2017 р. (з 729 шт. у 2000 р. до 32 шт. у 2017 р. у розрахунку на 10000 га посівної площі льону). Серед позитивного зауважимо, на зростанні середньої потужності двигуна тракторів з 64,7 кВт у 2000 р. до 97,3 кВт у 2017 р [3].

Кадрова безпека характеризує ступінь забезпеченості підприємств кваліфікаційними кадрами, ефективністю їх роботи, вмінням запобігати економічній небезпеці підприємства тощо. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств працівниками характеризується низ падаючою динамікою протягом 2013-2017 рр. Це відбувається з одного боку через тяжкі умови праці на селі, а з іншого - на фоні зменшення загальної чисельності найманих працівників у країні, що пов'язано із від'їздом молоді працювати за кордон та старінням нації. Найбільшу кількість серед найманих працівників на сільськогосподарських підприємствах за регіонами країни у 2017 р. становили працівники Полтавської (42,3 тис. ос.), Вінницької (38,7 тис. ос.), Київської (38,5 тис. ос.), Черкаської (32,7 тис. ос.) та Дніпропетровської (31,7 тис. ос.) областей. Дослідивши забезпеченість технічними засобами та провівши паралель із зайнятістю населення у сільському господарстві можна відмітити їх відповідність в регіональному розрізі. Отже, у тих регіонах, які менше технічно озброєні у сільському господарстві працює менша кількість найманих працівників, і, навпаки [3].

Виробнича безпека характеризує ефективність виробничого процесу підприємства, його інноваційність та рівень залучення інвестицій, як елементів забезпечення розширеного відтворення та розвитку підприємства у майбутньому. Протягом останніх років 2010-2017 сума капітальних інвестицій у сільське господарство збільшилася в 6 разів. Відмітимо зростання суми капітальних інвестицій у сільськогосподарське виробництво у відсотках до загальної суми капітальних інвестицій в економіку країни на 8,2%. Загальна сума прямих інвестицій дещо зменшилася і у 2017 р. становила 586,2 млн. дол. Обсяги виробництва продукції зростають, при чому сільськогосподарські підприємства показують зростання у 2017 р. в порівнянні з 2010 р. на 49,4%, а обсяги виробництва продукції господарствами населення демонструють стабільність. Таким чином, із зростанням продуктивності праці у 2 рази в порівнянні з 2010 р. відбувається збільшення виробництва продукції на одну особу на 38,0%. Загалом виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств можна оцінити позитивно [3].

Екологічний вектор у складі економічної безпеки пояснюється в першу чергу наявністю землі, як важливого фактора виробництва, від раціонального використання якого залежить ефективність господарської діяльності. Під раціональним використанням маємо на увазі екологічнобезпечну систему землеробства, збалансованість введення добрив, дотримання сівозмін, та загалом використання земельного фонду із дотриманням науково-обґрунтованих норм та нормативів з метою забезпечення високої продуктивності землі та виробництва конкурентоспроможної безпечної продукції. Щодо площі земель, то загальна площа сільськогосподарських угідь скоротилася на 0,8% протягом 2010-2017 рр., у зв'язку із цим відбулися незначні зміни й у самій структурі угідь. Найбільшого зменшення зазнали перелоги – на 54,4%, інші ж зміни відбулися в діапазоні від 1% до 4%. Посівні площі сільськогосподарських культур протягом 2010-2017 рр. збільшилися з 26952 тис. га до 27585 тис. га (на 2,3%). Щодо структури посівних площ, то суттєвого зменшення у 2017 р. зазнали кормові культури – на 2,9%, зернові та зернобобові культури – на 3,0%. Збільшення посівних площ і загальної їх структури відбулося під технічні культури на 6,5%, а саме під соняшник та сою. Звернувши увагу на урожайність сільськогосподарських культур, видно, що протягом 2010-2017 рр. відмічається підвищення урожайності за усіма господарствами в цілому на 15,6 ц з 1 га зібраної площі, на сільськогосподарських підприємствах на 18 ц з 1 га зібраної площі, та на господарствах населення на 9,6 ц з 1 га зібраної площі. При чому відбувається збільшення внесення мінеральних добрив з 1064,2 тис. т у 2010 р. до 2028,1 тис. т у 2017 р. (на 90,6%), що впливає на підвищення урожайності та продуктивності використання земель, проте може негативно відобразитися на стані землі та якості кінцевої продукції. Кількість внесених органічних добрив, навпаки зменшилася у 2017 р. з 9963,6 тис. т у 2010 р. до 9273,9 тис. т. (на 6,9%). Дослідивши екологічну складову економічної безпеки слід відмітити не досить дбайливе використання земель за рахунок підвищення їх врожайності через внесення мінеральних добрив, що призводить до виснаження ґрунтів та подальшого зменшення їх продуктивності [3].

Збутова складова відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей підприємства зовнішнім, які складаються в ринковому середовищі. Охарактеризувати збутову діяльність можливо через обсяги експорту та імпорту товарної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції. Тож, протягом 2010-2017 рр. збільшився обсяг експортованої продукції на 4,2% (718048,8 тис. дол.) У структурі реалізованої продукції збільшення відбулося тільки за категорією продукти рослинного походження на 12,0%. За такими категоріями товарів як: живі тварини, продукти тваринного походження; жири та олії тваринного або рослинного походження та готові харчові продукти зменшення відбулося на 1,6%, 0,4% та 10,0% відповідно. Що говорить про те, що продукція не усіх категорій товарів відповідає стандартам якості країн-експортерів. Обсяги ж імпортованої продукції останніми роками зменшуються на 1462337,5 тис. дол. (25,4%) [3].

Узагальнивши проведені дослідження можна відмітити, що в цілому сільськогосподарські підприємства можуть працювати ефективно, забезпечуючи позитивні тенденції свого розвитку, тим самим досягаючи високого рівня економічної. Проте, вкрай важливим є підвищення державної підтримки даної галузі за рахунок врегулювання питань залучення кредитних фінансових ресурсів, інвестиційних ресурсів, розвитку ресурсно-технологічної бази та заохочення впровадження НТП та екологічних технологій, залучення молоді та спеціалістів у сільськогосподарське виробництво тощо.

Список використаної літератури:

1. Соціально-економічний розвиток України за січень–квітень 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [HYPERLINK](#)
2. Качанівська Ю.І. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств/ Ю.І. Качанівська// Науковий Вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2015. - №1. – С. 98-105
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Сільське господарство України. Статистичний збірник 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

р
:
/
/
w
w

Туровчик П.С., магістрант, гр. ЗПВ-18-М, ФЕМ
Науковий керівник – Орлова К.Є., к.е.н.
Житомирський державний технологічний університет

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємницька діяльність у будь-якій сфері спрямована, в першу чергу, на одержання прибутку. Водночас, прибуток як абсолютний показник фінансового результату не повною мірою характеризує ефективність діяльності підприємства. У той же час, проблема обмеженості ресурсів, загострення конкурентної боротьби (у тому числі за залучення додаткових ресурсів), інфляційні коливання та скорочення платоспроможного попиту висувають проблеми забезпечення ефективності господарювання на одне з ключових місць. За таких умов важливими постають ідентифікація та реалізація резервів підвищення ефективності діяльності, що обумовлює доцільність наукових розробок у визначеному напрямі.

Ключовим критерієм ефективності діяльності підприємства є показник рентабельності, що являє собою співвідношення між одержаним результатом (прибутком) та понесеними при цьому витратами або залученими ресурсами. Залежно від бази порівняння та цілей оцінювання виділяють різні види рентабельності. Зокрема, інтереси власників підприємства відображає показник рентабельності власного капіталу (або у західній практиці ROE – return on equity), для інвестора найбільш вагомим показником виступатиме рентабельність інвестицій (ROI – return on investment), для відділу збуту визначальним є показник рентабельності продажу (ROS – return on sales). Водночас, для оцінювання результативності та ефективності функціонування підприємства в цілому у вітчизняній практиці найчастіше використовується показник рентабельності господарської діяльності, що визначається співвідношенням між чистим прибутком (або збитком у випадку формування від'ємного фінансового результату) та витратами господарської діяльності. Динаміка зазначеного показника характеризує ефективність господарювання та є одним з важливих критеріїв управління діяльністю підприємства в цілому. Відтак, розробка заходів, спрямованих на підвищення рентабельності господарювання, виступає важливим завданням менеджменту будь-якого підприємства.

Розробці будь-яких заходів управлінського впливу передують розуміння факторів, що визначають динаміку результативного показника. У випадку управління за критерієм рентабельності господарської діяльності, результативний показник залежить від двох змінних – фінансового результату та витрат. У свою чергу, фінансовий результат є похідним від двох факторів – доходів та витрат господарської діяльності. Таким чином, формування господарських рішень щодо підвищення рентабельності господарської діяльності зводиться до розробки заходів, спрямованих на підвищення доходів та/або зниження витрат господарської діяльності підприємства. Отже, розглянемо основні заходи за визначеними напрямками.

Ключовими резервами підвищення доходів підприємства є наступні:

1. Збільшення обсягів реалізації у натуральному вираженні. Вирішення завдання збільшення обсягів реалізації передбачає декілька можливих шляхів:

- розширення обсягів виробництва та реалізації існуючої продукції на ринку;
- освоєння нових видів продукції / видів діяльності (диверсифікація);
- освоєння нових ринків збуту, як наслідок – нарощення обсягів виробництва та реалізації;
- удосконалення комунікаційної політики підприємства з точки зору взаємодії з покупцями.

Водночас, реалізація даного резерву є складним управлінським завданням, адже передбачає не лише удосконалення виробничої складової (повне завантаження виробничої потужності або її нарощення, тощо), але й активізацію маркетингової складової, що має забезпечити реалізацію відповідного додаткового обсягу виробленої продукції.

2. Удосконалення асортиментної політики. Даний напрям є тісно пов'язаним з попереднім, проте вважаємо за доцільне розглянути його окремо. Вдало сформована асортиментна політика є важливим інструментом взаємодії зі споживачами, що позитивно впливає на формування доходів підприємства. Від того, наскільки асортимент продукції відповідає запитам споживачів, буде залежати рівень їхньої лояльності по відношенню до підприємства, а отже, його грошові потоки.

3. Удосконалення цінової політики (підвищення рівня цін). В умовах загострення конкуренції навіть незначне підвищення рівня цін потенційно здатне негативно вплинути на кількість споживачів, відтак, у випадку зміни цінової політики доцільно в першу чергу дослідити ринок з точки зору наявності платоспроможного попиту та існуючого рівня конкуренції. Основні можливості до підвищення доходів підприємства через зміну цінової політики пов'язані із орієнтацією на відповідні споживчі сегменти (за рівнем доходів), а також із вдалими позиціонуванням та диференціюванням підприємства. Гарний імідж та ділова репутація підприємства формуватимуть додаткові конкурентні переваги, що надасть

можливість компенсувати підвищення рівня цін з точки зору споживчого попиту.

4. Активізація фінансової та інвестиційної діяльності. Ще одним важливим резервом підвищення ефективності господарської діяльності підприємства є активне використання інструментів інвестування та фінансових інструментів. Вкладення коштів у цінні папери інших суб'єктів бізнесу або у фінансові інструменти (наприклад, депозити, облигації внутрішньої державної позики тощо) потенційно спроможне генерувати додаткові грошові потоки. Важливим при цьому є співвіднесення ризику та доходності відповідних вкладень коштів.

5. Запобігання накопиченню надлишкових запасів. Надлишкові запаси обумовлюють вилучення з господарського обороту грошових коштів, які при альтернативному їх використанні потенційно можуть принести додаткову вигоду (наприклад, при вкладенні їх у інвестиційну або фінансову діяльність підприємства).

6. Здавання в оренду тимчасово незадіяних необоротних активів.

Зрозуміло, що наведений перелік напрямів підвищення рівня доходності підприємства не є вичерпним, проте, вважаємо, що вищезазначені заходи можуть бути віднесені до основних та відносно універсальних.

Наступним фактором впливу на рентабельність господарської діяльності є витрати. Отже, розглянемо ключові заходи, спрямовані на оптимізацію витрат.

1. Зниження виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). Варто зауважити, що при зниженні витрат виробничої собівартості потрібно враховувати також критерій якості продукції або послуг, адже у іншому випадку необгрунтоване зниження витрат може призвести до зниження якості продукції, як наслідок – до втрати споживачів. Відтак, основними резервами зниження непродуктивних виробничих витрат є наступні: забезпечення раціонального використання сировини та матеріалів; зниження та / або повторне використання відходів; постійний моніторинг ринку постачальників з метою пошуку найбільш вигідних пропозицій; забезпечення вхідного контролю якості сировини; уникнення простоїв; удосконалення організації виробництва; своєчасне оновлення техніко-технологічної бази виробництва тощо.

2. Забезпечення раціонального використання усіх видів ресурсів з точки зору запобігання необгрунтованим їхнім витратам, зниження потреби у закупівлі додаткових ресурсів тощо.

3. Використання логістичного підходу в управлінні підприємством. Раціональна організація матеріальних потоків, уникнення зайвих транспортних переміщень та невиправданого складування виступають вагомими резервами підвищення ефективності господарювання в результаті зниження витрат на здійснення відповідних операцій. Ефективно організоване логістичне управління складається з трьох основних компонентів: логістичного управління постачанням, виробництвом та збутом продукції, що, відповідно, дає можливість скоротити непродуктивні витрати на усіх етапах технологічного циклу.

4. Удосконалення організаційної структури управління. Проведений управлінський аудит з використанням прийому функціонально-вартісної діагностики надасть можливість виявити невідповідність існуючої організаційної структури управління потребам виробничо-господарської діяльності підприємства, можливі дублювання управлінських функцій та перевищення фактичної чисельності управлінського персоналу над необхідною. Відтак, підсумком такого аудиту має стати розроблена система заходів щодо удосконалення існуючої організаційної структури управління, що, у свою чергу, надасть можливість знизити адміністративні витрати.

5. Впровадження ресурсозберігаючих технологій.

6. Удосконалення організації виробництва та праці з точки зору забезпечення ергономічності робочих місць, що сприятиме підвищенню продуктивності праці персоналу підприємства, реалізації принципу прямоочності у технологічних процесах тощо.

Варто відзначити, для забезпечення підвищення рівня рентабельності господарської діяльності важливим є комплексний підхід, що передбачатиме одночасно заходи, спрямовані на підвищення доходів та на зниження витрат. Не менш важливим з точки зору забезпечення підвищення рентабельності господарської діяльності є удосконалення управлінської складової. Найбільш важливими напрямками удосконалення системи управління рентабельністю господарської діяльності, на наш погляд, виступають наступні: підвищення кваліфікації управлінського персоналу шляхом забезпечення систематичного підвищення кваліфікації та додаткового навчання за потреби; впровадження інформаційних технологій для управління ресурсами підприємства, результатами його діяльності та обгрунтування відповідних управлінських рішень; удосконалення та розвиток системи моніторингу та аналізу показників результативності господарювання з точки зору забезпечення своєчасної ідентифікації проблем та розробки заходів щодо їх запобігання; впровадження системи управлінського обліку на підприємстві для формування відповідного інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Ефективність господарської діяльності підприємства значною мірою визначає міру його стратегічної стійкості та конкурентоспроможності на ринку, відтак, пошук та реалізація дієвих резервів підвищення рівня рентабельності господарської діяльності виступає важливим управлінським завданням.

Хитрич А., IV курс, гр. ЕП-44, ФЕМ
Науковий керівник – Павлова С.І., к.е.н., доц.
Житомирський державний технологічний університет

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЖИТОМИРСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Платоспроможність підприємства є однією з основних характеристик його фінансової стійкості, яка показує наявність необхідних коштів для погашення заборгованості за всіма короткостроковими зобов'язаннями та можливість підприємства одночасно безперервно продовжувати процес виробництва та реалізації продукції. Платоспроможність характеризує можливість підприємства своєчасно та в повному обсязі розраховуватися зі своїми зовнішніми та внутрішніми кредиторами.

Розрізняють поточну платоспроможність, що складається на певний момент часу, та вимагає від підприємства достатнього обсягу коштів та їх еквівалентів для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка має бути негайно погашена, та перспективну платоспроможність, що забезпечується погодженістю зобов'язань і платіжних засобів протягом певного прогнозного періоду.

В сучасній теорії фінансового аналізу відсутній єдиний універсальний показник для однозначного визначення рівня платоспроможності підприємства, що обумовлює актуальність подальших розробок у напрямку удосконалення підходів до оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, доцільним є застосування таксономічного аналізу для аналізу платоспроможності підприємства на основі показників ліквідності та фінансової стійкості.

Таксономія – це наука, яка займається групуванням, класифікацією та систематизацією спостережень. Таксономічні процедури використовують для зіставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак. У загальному вигляді таксономія дозволяє вирішити проблему упорядкування багатовимірних об'єктів або процесів відносно заданого нормативного вектора еталону. Таксономічний аналіз допоможе отримати кількісну характеристику або узагальнену оцінку великій кількості статистичного матеріалу, що характеризує певне явище або процес. Головною метою застосування методу таксономії є отримання інформації про відсутність або наявність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів.

Процес побудовання таксономічного показника проходить 6 етапів:

- 1) Побудова матриці спостережень;
- 2) Стандартизація елементів матриці спостережень;
- 3) Формування матриці стандартизованих значень;
- 4) Побудовання вектора – еталону;
- 5) Визначення відстані між елементами матриці та вектором – еталоном;
- 6) Розрахунок коефіцієнта таксономії.

Для визначення коефіцієнту таксономії для оцінки платоспроможності ПАТ «Житомирський маслозавод» проведемо розрахунки деяких показників ліквідності та фінансової стійкості. Для розрахунку виберемо такі показники: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стабільності. Вихідні дані представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Дані для розрахунку коефіцієнта таксономії оцінки платоспроможності
ПАТ "Житомирський маслозавод" за 2015-2017 роки

Показник	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт фінансової стабільності	Коефіцієнт автономії
2015	2,02	0,16	0,016	4,19	0,81
2016	2,14	0,17	0,014	3,73	0,79
2017	1,38	0,11	0,008	2,06	0,67

Матриця спостережень буде мати такий самий вигляд. Наступним етапом буде стандартизація елементів матриці спостережень, яка представлена в таблиці 2. Стандартизація необхідна для зведення всіх одиниць виміру до безрозмірної величини і цим самим вона вирівнює значення всіх ознак.

Таблиця 2

Матриця стандартизованих значень

Z	1,09	1,07	1,27	1,26	1,07
	1,16	1,17	1,09	1,12	1,04
	0,75	0,76	0,64	0,62	0,89

Будуємо вектор еталон. Для цього необхідно розділити показники на стимулятори та дестимулятори. До стимуляторів відносимо ті показники, збільшення або зростання яких позитивно впливає на розглянуте явище або процес. Дестимулятори – це ті показники, зростання яких негативно впливає на розглянуте явище або процес. В даному випадку всі показники являються стимуляторами, тому побудуємо вектор – еталон:

$$P_0 = (1,16; 1,17; 1,27; 1,26; 1,07)$$

Далі розраховуємо відстань між елементами матриці та вектором – еталоном (C_{10}), коефіцієнт таксономії (k_i):

$$C_{10} = 0,113; C_{20} = 0,226; C_{30} = 1,083$$

$$k_1 = 0,916 \quad k_2 = 0,832 \quad k_3 = 0,192$$

Також, результати розрахунків та динаміку змін показано на рис. 1.

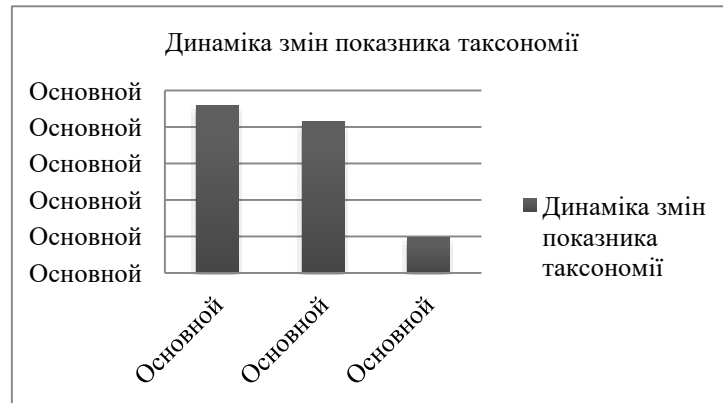


Рис. 1 Динаміка змін коефіцієнта таксономії за 2015-2017 роки на ПАТ "Житомирський маслозавод"

За даними графіка можна спостерігати досить нестійку динаміку до погіршення платоспроможності ПАТ «Житомирський маслозавод» за 2015-2017 роки. В 2015 – 2016 роках показник таксономії знаходиться в межах 0,8 та більше, хоча вже має тенденцію до зниження. Слід зазначити, що наближення таксономічного показника до 1 свідчить про високий рівень платоспроможності. Але в 2017 році значення показника значно погіршилось до 0,2 та нижче. Це свідчить про зниження платоспроможності підприємства. А саме, за 2017 рік найбільших змін зазнали коефіцієнти абсолютної ліквідності та фінансової стабільності. Погіршення значення показника абсолютної ліквідності свідчить про зменшення можливості своєчасно погасити поточні зобов'язання за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій.

Така ситуація могла статися за рахунок збільшення суми короткострокових кредитів та інших поточних зобов'язань, або за недостатності високоліквідних активів на підприємстві. Значні зміни в значенні коефіцієнта фінансової стійкості свідчить про зміни в структурі капіталу підприємства. Зменшення показника майже вдвічі свідчить про збільшення суми залученого капіталу, та зменшення частки власного капіталу на підприємстві. І коефіцієнт фінансової стабільності і коефіцієнт абсолютної ліквідності показують тенденцію до збільшення заборгованості на підприємстві, та зменшенням можливості розплатитися за цими зобов'язаннями. Усі інші проаналізовані показники теж мають тенденцію до зниження, що також відбувається, по більшій мірі, за рахунок збільшення зобов'язань та зменшення частки власного капіталу. З іншого боку, залучення таких обсягів позикових вкладень лише в 2017 році може свідчити про необхідність залучення цих коштів для розширення виробничо-господарської діяльності, або оновлення технічної бази.

В перспективі, якщо підприємство залучило велику кількість коштів на оновлення свого виробництва або на розширення своєї діяльності, то в наступних роках дані коефіцієнти ліквідності та фінансової стійкості будуть поступово покращуватись, за рахунок збільшення кількості ресурсів для погашення поточних зобов'язань, а отже, зменшення частки залученого капіталу. Але якщо ніяких змін по покращенню та розширенню своєї діяльності на підприємстві не відбудеться, то незабаром підприємство втратить свою платоспроможність.

Юрківський О.Й.
доц. каф. економіки та підприємництва
Житомирський державний технологічний університет

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ ПЛАТНИКА

Податкова система знаходиться в періоді становлення основних інституційних засад функціонування, а політика має мінливий характер відносно окремих загальнодержавних та місцевих податків, зборів. Однією з умов налагодження довгострокових податкових відносин є наявність податкової довіри між платниками та державою з фондами соціального страхування.

Складність формування даної інституції обумовлюється:

1. неформальною основою;
2. довгим часом формування.

Вплив податкової довіри поширюється за межі податкової системи, адже опосередковано пов'язана з рівнем тіньового сектору економіки та невизначеністю як на макро рівні так і рівні домогосподарств, підприємств.

Якщо невизначеність на рівні бізнесу є природнім, то невизначеність у податкових платежах з боку такого суб'єкту як держава обумовлює:

- Складність та збільшення податків на свідомих платників;
- Підвищує витрати на адміністрування та контроль.

Відповідно формування мотивації сплачувати податки, свідомого національного платника вимагає трансформацію "homo economicus" початку незалежності, адже дана модель базується на індивідуальних егоїстичних прагненнях, загальному класичному правилі "Laissez-faire", а отже обов'язкові податкові платежі виступають як неважливе, другорядне і головне ірраціональне явище у взаємовідносинах з державою.

Податки маю бути дійсно формальною нормою та правилом поведінки економічних суб'єктів але мають стати "мотиватором" у формуванні середнього класу та підтримці соціальної, екологічної, наукової, освітньої складових.

Серед основних шляхів формування ефективної фіскальної національної моделі "homo fiscalus", зменшення податкової невизначеності як основи функціонування Податкової системи слід виділити:

1. Запровадження прогресивної шкали оподаткування ПДФО;
2. Зміна шкал прямих податків при виконанні соціально значущих робіт;
3. Запровадження прогресивної ставки ПДВ;
4. Розширення глибини податкових декларацій через максимальне врахування витрат фізичних осіб платників
5. Поширення електронного звітування.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В ІНДУСТРІЇ СПОРТУ

Фізична культура і спорт є вагомим чинником зростання добробуту суспільства і поліпшення якості життя людей. Сфера спортивного бізнесу залучає мільйони людей, які відновлюють свій трудовий та емоційний потенціал, активно відпочивають та залучаються до інших видів діяльності, отримують нові знання і вміння в частині рухової активності, раціонального харчування, ведення здорового способу життя. В даному аспекті спортивний бізнес виступає найважливішим елементом процесу відтворення якісної робочої сили, розвитку і зміцнення трудових ресурсів. У зв'язку з цим, фізична активність та спорт все більшою мірою проникають в повсякденне життя людей - зростає кількість спортивних клубів та організацій, збільшується кількість людей, які долучаються до спорту, зростає кількість і якість спортивних засобів масової інформації. Спортивний бізнес вимагає не тільки організаторських здібностей, але й глибокого знання складових спортивної науки – анатомії, фізіології, раціонального харчування, спортивної медицини, психології й педагогіки спорту, спортивного менеджменту та маркетингу.

Економічні відносини в галузі фізичної культури і спорту різнобічні і багатогранні. Вони включають в себе всю сукупність господарських відносин з виробництва та збуту спортивних товарів і послуг відповідними виробниками і споживачами, економічні взаємини спортивних клубів, федерацій, спортивних товариств, окремих спортсменів і тренерів між собою і у взаємодії з уболівальниками. Важливою галуззю економічних відносин є спортивні ринки праці і фінансових інвестицій, системи оплати праці та преміювання спортсменів і тренерів, їх соціального страхування і пенсійного забезпечення. Загалом, спортивна індустрія складається з таких основних елементів: споживачів спорту, спортивних товарів, які вони споживають, і постачальників. Тому, головна мета спортивної індустрії - задовольняти потреби трьох типів споживачів: глядачів, учасників та спонсорів. Подібно іншим галузям економіки, інвестиції в фізичну культуру і спорт приносить мультиплікаційний ефект - капіталовкладення в людські ресурси значно збільшують початкові інвестиції. В галузі фізичної культури і спорту є свої споживачі і виробники, інституційне середовище, власна індустрія, що гармонійно вбудована в національну та міжнародну економіку.

Промисловість фізичної культури і спорту як велика галузь підприємницької діяльності в останні десятиліття отримала бурхливий розвиток. У нашій країні і за кордоном створюється безліч спортивних і фізкультурних організацій всіх форм власності, що здійснюють свою діяльність на комерційній основі. До групи таких організацій входять фізкультурні та оздоровчі клуби і асоціації, фітнес- і шейпінг-клуби, масажні салони, секції бодібілдингу, рукопашного бою і т.д. Іншою складовою спортивного бізнесу є професійний спорт - професійні клуби, ліги і федерації, що діють на основі самофінансування і отримують доходи за рахунок рекламної, видавничої діяльності, продажу прав на теле- та радіотрансляцію національними і міжнародними комунікаційними корпораціями та іншої комерційної діяльності. Разом з цим, сучасна спортивна індустрія включає в себе сферу виробництва спортивного одягу, взуття, інвентарю, тренажерів і аксесуарів. Як окремі компоненти спортивної індустрії можна виділити інформаційно-спортивний бізнес (спеціалізовані спортивні радіо- і телеканали, інформаційні агентства, спортивні видавництва і т.п.) і бізнес на спортивних спорудах (стадіони, басейни, тренажерні зали, спортивні комплекси).

Розуміння економіки фізичної культури і спорту було б неповним без аналізу категорій потреб і економічного інтересу. Потреби в фізичній культурі та спорту, перетворюються в попит, тобто в бажання і здатність купувати товари і послуги. Попит на спортивні товари та послуги в ринковій системі породжує відповідну реакцію з боку виробників даної продукції - вони розробляють і постачають на ринок якісні товари спортивного призначення, намагаються найбільш повно задовольнити нові потреби суспільства. Задовольняючи попит, виробники спортивних товарів і послуг створюють пропозицію, тобто ту кількість продукції, яку вони мають намір продати споживачам при сформованій ринковій ціні.

Слід зауважити, що спорт і бізнес тісно пов'язані один з одним, мають аналогічну мотивацію і рушійні сили. В основі підприємницької діяльності лежить змагальність і конкуренція, суперництво індивідів і колективів. Мотивом діяльності як в спорті, так і в бізнесі є бажання учасників конкуренції перемогти, самовиразитися, довести собі та іншим свою значущість, завоювати повагу оточуючих і колег. На відміну від інших видів підприємницької діяльності, спортивний бізнес виконує соціально значущу роль в протистоянні надмірного споживання алкоголю і тютюну, в боротьбі зі шкідливими звичками і малорухливим способом життя. Виконуючи функцію реабілітації і відновлення потенціалу робочої сили, спортивний бізнес представляє особливий інтерес для держави як в плані розвитку підприємницької діяльності і пов'язаними з нею позитивними ефектами (збільшення кількості робочих місць, податкових виплат), так і в аспекті зміни негативних проявів, зниження підліткової злочинності, залучення людей до здорового способу життя.