



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 6/2'2019

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. № 1328 (економічні науки). Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 12 від 18 червня

2019 р.) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 13 від 20 червня 2019 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 21.06.2019

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2019
© "Економіка. Фінанси. Право",
2019

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 6/2'2019

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944

Journal is included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate (PhD).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine of 21 December 2015 № 1328 (economic sciences). Order of Ministry of Education and Science of Ukraine on July 11, 2016 № 820 (legal sciences). Order of Audit Chamber of Ukraine on 21 December 2017 № 353/10 (accounting and audit).

Certificate of registration of a series of KV № 21620-11520PR dated October 12 2015.

The journal has been assigned an International Identification Number ISSN 2409-1944.

Founders:

Audit firm "Analitik" jointly with Tavrian National University after V.I. Vernadskyi and the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

Articles must pass

selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 12 dated June 18, 2019) and the Academic Council of the Tavrian National University after V.I. Vernadskyi (Protocol № 13 dated June 20, 2019). Full or partial reprint of the

materials of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

The authors are responsible for the selection and presentation of the facts. The content and authenticity of the advertisement is the responsibility of the advertiser.

Signed for print 21.06.2019

Format 60/84/8

Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv,
Khreshchatyk str., 44

Phones: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Fax: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Web: www.efp.in.ua



*The subject of
publishing*

© "Analitik", 2019
© "Economics. Finances. Law",
2019

Typography: LLC "International Business
Center"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ, м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, д.е.н., керуючий партнер аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Ради Аудиторської палати України, член ФІБАУ

Величко Олена Георгіївна, радник першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Герасимович Анатолій Михайлович, д.е.н., професор, Ніжинський агротехнічний інститут Національного університету біоресурсів і природокористування

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної Академії управління персоналом (МАУП), Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименко Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедрою менеджменту та міжнародних економічних відносин Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Левченко Валентина Петрівна, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України»

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, вчений секретар Державного підприємства «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування»

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потимиха Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, в.о. ректора Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"

Царенко Оксана Вячеславівна, д.е.н., професор, завідувач кафедрою обліку та аудиту, Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Члени редакційної колегії з правових наук:

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, завідувач кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ, полковник поліції

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативно-розшукової діяльності Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України, полковник поліції

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, економіко-правовий коледж, кафедра права

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, д.н.держ.упр., к.ю.н., доцент, завідувач кафедрою конституційного і міжнародного права Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член відділу цивільно-правових наук Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПРН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна". Заслужений юрист України.

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор: Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор: Туманян Анна Оганесівна

Head of the Editorial Board of Economic Sciences:

Butynets Tetiana Anatoliivna, Dr. Economics, Professor, Chief Scientist of the Scientific Laboratory for Criminal Police of the Educational and Scientific Institute № 1 of the National Academy of Internal Affairs, Kyiv

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Bondar Valerii Petrovych, Dr. Economics, managing partner of the audit firm "HLB UKRAINE", member of the Board of the Audit Chamber of Ukraine, member of the Ukrainian Federation of Professional Accountants and Auditors

Velychko Olena Heorhiivna, Advisor to the First Vice Prime Minister of Ukraine - Minister of Economic Development and Trade of Ukraine

Vinichenko Ihor Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Economic Theory and Economics of Rural Economy Department of the Dnipro State Agrarian and Economic University

Datsii Oleksandr Ivanovych, Dr. Economics, Professor, Head of the of Finance, Banking and Insurance Department of the Interregional Academy of Personnel Management (IAPM), Honored Worker of Education of Ukraine

Herasymovych Anatolii Mykhailovych, Dr. Economics, Professor, Nizhyn Agrotechnical Institute of National University of Bioresources and Nature Management

Ivaniuta Vasyli Falymonovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Management Department, Poltava University of Economics and Trade

Klymenyuk Mykola Mykolaiovych, Dr. Economics, Professor, Head of the Management and International Economic Relations Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Levchenko Valentyna Petrivna, Dr. Economics, member of the Supervisory Board for audit activity of the Authority public oversight for audit activity, Director of the All-Ukrainian Professional Non-Governmental Organization "Union of Auditors of Ukraine"

Mantsevych Yurii Mykolaiovych, Dr. Economics, Associate Professor, Scientific Secretary of the State Enterprise "Research and Design Institute of Urban Development"

Neveliev Oleksandr Mykhailovych, Dr. Economics, Associate Professor

Potyshniak Olena Mykolaivna, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Production, Business and Management Department of the Kharkiv National Technical University of Agriculture after Petro Vasylenko

Prushkivskiy Volodymyr Hennadiiovych, Dr. Economics, Professor, First Vice-Rector of the Zaporizhia National Technical University

Redko Oleksandr Yuriiovych, Dr. Economics, First Vice-Rector for the scientific and pedagogical work, Professor, Academician of National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Suk Petro Leonidovych, Dr. Economics, Associate Professor, Professor of the Accounting and Taxation Department of Separated Division of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine "Nizhyn Agrotechnical Institute"

Tkachenko Serhii Anatoliiovych, Dr. Economics, Associate Professor, acting Rector of the Higher Educational Institution "International Technology University "Mykolaiv Polytechnic""

Tsarenko Oksana Viacheslavivna, Dr. Economics, Professor, Head of the Accounting and Audit Department of Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Nature Management of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Head of the Editorial Board of Law Sciences:

Konstantinov Serhii Fedorovych, Dr. Law, Professor, Head of the Administrative Activity Department of the National Academy of Internal Affairs

Members of the editorial board of Law Sciences:

Bychkova Svitlana Serhiivna, Dr. Law, Professor, Head of the Civil Law and Process Department of the National Academy of Internal Affairs, Colonel of the Police

Vasylynychuk Viktor Ivanovych, Dr. Law, Professor, Professor of the Operational and Investigating Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine, Colonel of the Police

Hlushkov Valerii Oleksandrovych, Dr. Law, Professor, Kyiv Cooperative Institute of Business and Law, Economics and Law College, Law Department

Dzhuzha Oleksandr Mykolaiovych, Dr. Law, Professor, Chief Scientist of the Research and Development work organization Department of the National Academy of Internal Affairs, Honored Lawyer of Ukraine

Klymenko Olena Viktorivna, Dr. Public Administration, PhD Law, Associate Professor, Head of the Constitutional and International Law Department of the Taurian National University after V.I. Vernadskyi

Kopan Oleksii Volodymyrovych, Dr. Law, Professor, Lead Researcher of the Pre-trial Investigation Problems Scientific Laboratory of the Educational-Scientific Institute № 1

Luts Volodymyr Vasylovych, Dr. Law, Professor, member of the Civil Law Sciences Department of the Private Law and Entrepreneurship Research Institute after Academician F.H. Burchak of National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Honored Worker of Science and Technology of Ukraine

Ozerskyi Ihor Volodymyrovych, Dr. Law, Associate Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process Department of Black Sea National University after Petro Mohyla

Frytskyi Yurii Olehovych, Dr. Law, Professor, Head of the Constitutional, Administrative Law and Social and Humanitarian disciplines Department, Law and Public Relations Institute of the "Ukraine" University, Honored Lawyer of Ukraine

Chief Editor

Holovach Volodymyr Volodymyrovych, PhD Law, Head of the Board of the Audit Firm "Analitik", Honored Lawyer of Ukraine

Technical editor: Kutsiak Oleksandr Anatoliiovych

Issue Editor: Tumanian Anna Ohanesivna

ЗМІСТ

Н.С. ГИРБА, В.Д. ЗАЛІЗКО. Роль сільгоспвиробників у фінансовому забезпеченні сільської соціальної та інноваційної інфраструктури	6
О.Є. ГРОМОВА. Ефективність збутових мереж. варіанти підвищення ефективності збуту підприємства	11
Є.І. ЛISOBA. Оподаткування в Україні: система, структура та нововведення	15
І.В. СТОЯНЕНКО, Т.Л. ЗУБКО, А.М. ТЕРЕЩЕНКО. Оцінка фінансового потенціалу підприємства	20
В.П. СВИДЕРСЬКИЙ, А.О. СЕМЕНЕЦЬ, Т.І. ВИНОГРАДСЬКА. Деякі аспекти управління фінансовими ресурсами і формування фінансової стратегії підприємства	26
С.А. ТКАЧЕНКО, О.М. ПОТИШНЯК. Дискурсивный и понятийный базис подсистемы учёта	29
А.П. ІСАЄВА. Аналіз системи трудових договорів у Французькій республіці	33
Ю.І. ПРОДІУС, А.О. КОЦАГА. Аспекти розгляду інноваційних проектів на підприємствах сфери інжинірингу в будівництві та монтажі	39

CONTENTS

<i>N.S. HYRBA, V.D. ZALIZKO.</i> The role of agricultural producers in the financial support of agricultural social and innovative infrastructure	6
<i>O.Y. HROMOVA.</i> Effectiveness of supervised networks. options to improve efficiency of the enterprise stock	11
<i>Y.I. LYSOVA.</i> Taxation in Ukraine: system, structure and innovation	15
<i>I.V. STOIANENKO, T.L. ZUBKO, A.M. TERESHCHENKO.</i> Assessment of the financial potential of the enterprise ..	20
<i>V.P. SVIDERSKYI, A.O. SEMENETS, T.I. VYNOHRADSKA.</i> Some aspects of financial resource management and formation of the financial strategy of the enterprise	26
<i>S.A. TKACHENKO, O.M. POTYSHNIAK.</i> Conceptual, terminological base accounting functions	29
<i>A.P. ISAIEVA.</i> Analysis of the system of labor contracts in the French republic	33
<i>Y.I. PRODIUS, A.O. KOTSAHA.</i> Aspects of consideration of innovation projects in the field of engineering in construction and installation	39

ГИРБА

Наталія Сергіївна

УДК 332.01

ЗАЛІЗКО

Василь Дмитрович

zwd@ukr.net

аспірант, Університет
Державної Фіскальної Служби
України

**РОЛЬ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ У
ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
СІЛЬСЬКОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ТА
ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

д.е.н., професор, Університет
Державної Фіскальної Служби
України

**THE ROLE OF AGRICULTURAL
PRODUCERS IN THE FINANCIAL SUPPORT
OF AGRICULTURAL SOCIAL AND
INNOVATIVE INFRASTRUCTURE**

HYRBA Nataliia Serhiivna – postgraduate student, University of the State Fiscal Service of Ukraine

ZALIZKO Vasyl Dmytrovych – Doctor of Economics, Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

У роботі визначено місце та роль сільгоспвиробників у фінансуванні сільської соціальної та інноваційної інфраструктури в загальній структурі фінансового забезпечення громад. Доведено, що фінансування інноваційної інфраструктури села залежить від бюджетів громад, які в свою чергу залежать від виробничої діяльності агропідприємств, які часто функціонують не за місцем юридичної реєстрації. Враховуючи високий рівень безробіття, встановлено, що на даний момент неможна обійтись без міжбюджетних трансфертів, які займають значну частину бюджетів сільських рад. Наведено фактори, які впливають на розвиток інноваційної інфраструктури сільських територій та вказано основні шляхи її модернізації, в також сформовано умови збільшення ефективності місцевої політики, задля забезпечення оптимального розмежування повноважень органами виконавчої влади і місцевого самоврядування.

* * *

В работе определено место и роль сельхозпроизводителей в финансировании сельской социальной и инновационной инфраструктуры в общей структуре финансового обеспечения общин. Доказано, что финансирование инновационной инфраструктуры села зависит от бюджетов общин, которые в свою очередь зависят от производственной деятельности агропредприятий, которые часто работают не по месту юридической регистрации. Учитывая высокий уровень безработицы, было установлено, что в настоящее время невозможно обойтись без межбюджетных трансфертов, которые занимают значительную часть бюджетов сельских советов. Указаны факторы, влияющие на развитие инновационной инфраструктуры сельской местности, указаны основные пути ее модернизации, а также созданы условия для повышения эффективности местной политики с целью обеспечения оптимального разделения полномочий между исполнительной властью, органы власти и местного самоуправления.

* * *

Introduction. The work determines the place and role of agricultural producers in financing rural social and innovation infrastructure in the overall structure of financial provision of communities. Increasing the role of village councils in the development of social infrastructure objects is beneficial to the state, as well as to the village councils themselves. Creation of special targeted social infrastructure development programs, on the one hand, helps to meet the demand for specific social services, on the other - creates jobs on the existing objects of social infrastructure. In addition, social services, such as sports and health, affect the lifestyle of the population.

The **purpose** of the article is to highlight the scientific approaches to determining the role of agricultural producers in financing rural social and innovation infrastructure in the overall structure of community financial provision.

Results. It is proved that financing of the innovation infrastructure of the village depends on the budgets of the communities, which, in turn, depend on the production activity of agribusinesses, which often operate outside the legal registration. It has been established that this trend will continue for these reasons. First, there is an administrative pressure on the local government to enforce the minimum social standards set at the state level. Secondly, the formed social infrastructure objects have a positive social impact on the local community, which is the basis for the further development of the local self-government system and, accordingly, for those who manage a particular village council. Therefore, it is proposed to create special short-term business schools for studying in different tourist destinations. Thus, the commissioning of social infrastructure objects leads to an additional positive social effect. One of the results of the development of social infrastructure development programs is the preparation of investment proposals for potential investors. The main factors of full financing of rural social and innovative infrastructure are classified.

Conclusion. The presented practical proposals provide an opportunity to improve the existing system of financial provision of rural innovation infrastructure. In particular, it is proposed to actively use the opportunities of foreign investors. The main idea of the proposed recommendations is to further save financial resources, the lack of which forces rural councils not to fully provide relevant services and to increase credit indebtedness to objects of social infrastructure. The analysis of the financing of rural social and innovation infrastructure shows that agricultural producers has a minimal number of role. The conducted research confirms expediency of the prohibition of registration of legal entities outside of activity.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, сільські території, сільськогосподарські виробники, фінансування, бюджети громад

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, сельские территории, сельскохозяйственные производители, финансирование, бюджеты общин

Keywords: innovation infrastructure, rural territories, agricultural producers, financing, budgets of communities

ВСТУП

Важливість розвитку інноваційної інфраструктури є дуже важливим. За часів Радянського Союзу фінансування цієї стратегічної сфери була 100 % державою. Сучасний стан у сільських населених пунктах більшості споруд інноваційного та соціального призначення є незадовільний, бо з 1991 р. вони не отримували достатньої державної підтримки, що призвело до часткової їх руйнації.

Наукові засади в загальнотеоретичних дослідженнях проблем розвитку вивчалися такими вченими як І.Г. Кириленко, Е.М. Лібанова, М.Й. Малік, М.К. Орлатий, І.В. Прокопа, К.В. Прокопишак, В.П. Рябонь, П.Т. Саблук, В.К. Терещенко, В.Д. Залізко, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба, але у цих дослідженнях залишилося не визначеною роль сільгоспвиробників у фінансовому забезпеченні сільської соціальної та інноваційної інфраструктури.

МЕТА РОБОТИ – висвітлення наукових підходів щодо визначення місця і ролі сільгоспвиробників у фінансуванні сільської соціальної та інноваційної інфраструктури у загальній структурі фінансового забезпечення громад.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою статті є роботи українських та іноземних фахівців у сфері інновацій інфра-

структури, розвитку сільських територій, фінансування громад, підприємництва. Законодавчі акти Верховної Ради та президента України, нормативні положення, постанови Кабінету міністрів України.

Використано поєднання логічного та історичного методу, сходження від абстрактного до конкретного, задіяно метод теоретичного моделювання, діалектичного аналізу, системно-структурний методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження [1, 7, 8] показують, що в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ) бюджетних грошей ледь вистачає на виплату заробітної плати адміністративному апарату. Тобто недофінансовано такі стратегічно важливі напрями (табл. 1).

Наднизький рівень фінансування інноваційних галузей пов'язано із складною економічною ситуацією в країні та затяжними кризовими та корупційними явищами. Специфіка дослідження сільської інноваційної інфраструктури потребує чіткого визначення цього поняття. З огляду на те, що сільська соціальна інфраструктура має наступні складові елементи (рис. 1), то для її повноцінного фінансового забезпечення необхідна наявність ряду факторів.

Серед основних факторів повноцінного фінансування сільської соціальної та інноваційної інфраструктури варто виокремити такі (табл. 2).

Таблиця 1

Ранжування напрямів розвитку ОТГ, які мають низький рівень фінансування [сформовано авторами]

№	Напрями розвитку
1	формування інноваційних кластерів
2	формування мережі ЕЕН
3	розвиток сільської соціальної інфраструктури
4	капітальне будівництво
5	комп'ютеризація
6	придбання інноваційного обладнання



Рис. 1. Складові сільської соціальної інфраструктури [сформовано на основі [7, 8]]

Таблиця 2

Систематизація факторів повноцінного фінансування сільської соціальної та інноваційної інфраструктури [сформовано авторами]

Фактори	Напрямів
фінансові	участь в грантах та благодійних фондах
соціальні	повноцінний житловий фонд та комунікації
екологічні	плата за використання ресурсів (зокрема, природних)
фінансові	кредитування інноваційних проектів
фінансові	кошти споживачів послуг (сервісна, туристична, комунальна та інші складові)
політичні	інвестиції
політичні	готовність до впровадження інновацій
законодавчі	відрахування підприємств
фінансові	бюджетні кошти
фінансові	додаткові диференційовані податкові пільги тощо

Фінансування інфраструктури села залежить від бюджетів громад, які зі свого боку залежать від виробничої діяльності агропідприємств, які часто функціонують не за місцем юридичної реєстрації. Враховуючи високий рівень безробіття, очевидно що неможна обійтись без міжбюджетних трансфертів, і вони займають значну частину у формуванні доходів сільських рад.

Зупинимось детальніше на питанні міжбюджетних відносин, які визначають «відносин між органами державної влади України, органами управління регіонами і органами місцевого самоврядування, що ґрунтується на рівності всіх бюджетів країни у взаємовідносинах на всіх рівнях бюджетної системи, а також рівності бюджетних прав суб'єктів бюджетних відносин між собою, розподілі і закріпленні нормативів витрат, нормативів регулюючих доходи бюджетів на постійній основі на певних рівнях бюджетної системи, вирівнюванні рівнів мінімальної бюджетної забезпеченості, що ґрунтується на дотриманні прав, обов'язків і відповідальності влади у сфері складання, затвердження та виконання бюджетів» [1, с. 244].

Органи місцевого самоврядування варто розвивати за такими двома напрямками:

- формування правової бази;
- створення фінансових умов для розвитку інноваційного самоврядування.

Ефективна місцева політика є умовою забезпечення оптимального розмежування повноважень органами виконавчої влади і місцевого самоврядування. Під час проведення саморозвитку сільських територіальних громад, необхідно «...чітко розмежовувати доходи і видатки між державним та сільськими бюджетами, а також добиватись підвищення частки сільських бюджетів у структурі доходів Зведеного бюджету України» [1]. Враховуючи, що державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 1158 від 19 вересня 2007 р.) передбачає диверсифікацію фінансування соціальної сфери села, а саме про-

понується використовувати такі джерела фінансування як:

- державний та місцевий бюджети;
- фонд загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття;
- фонд будівництва, реконструкції та утримання автомобільних доріг загального користування;
- інвестиції та кошти для програм розвитку підприємництва і туризму, підтримки молоді та ін. [3, С. 15, 32, 33].

Значна кількість рекомендацій щодо розвитку соціальної інфраструктури села останнім часом була пов'язана з державним та регіональним рівнями їх застосування. Потрібно значно збільшити надходження до сільських бюджетів, оскільки перераховуватиметься повністю (100%) на потреби громад.

Проте поточна ситуація в країні така, що органи місцевого самоврядування зобов'язані забезпечувати сільське населення визначеним набором соціальних послуг. Ці зобов'язання затверджені законодавчими актами, а також рішеннями регіональних органів влади, хоча їх фінансування здійснюється в середньому на 50 % від потреби. Тому у сільських рад відбувається накопичення кредиторської заборгованості як перед громадянами – одержувачами виплат, так і перед відповідними об'єктами соціальної інфраструктури: лікарнями, школами, комунальними підприємствами тощо.

Обов'язки з надання соціальних послуг, покладені органами державної влади на місцеве самоврядування, і зацікавленість суб'єктів місцевого самоврядування у наданні таких послуг дозволяють запропонувати наступні рекомендації сільським радам ґрунтовно розвитку об'єктів соціальної інфраструктури і посилення ролі місцевого самоврядування у розвитку цих об'єктів.

Основна ідея пропонованих рекомендацій полягає у подальшій економії фінансових ресурсів, нестача яких примушує сільські ради не повною мірою надавати відповідні послуги і нарощувати кредиторську заборгованість перед об'єктами соціальної інфраструк-

тури. Пропоновані рекомендації можуть бути реалізовані двома основними способами.

Перший спосіб полягає в комерціалізації об'єктів соціальної інфраструктури. Участь сільських рад у цьому процесі може бути прямою або непрямою. Для оптимізації структури бюджетних витрат в соціально-культурній сфері, житлово-комунальній галузі необхідна система реструктуризації і комерціалізації об'єктів соціальної інфраструктури. Основним завданням, яке необхідно вирішити за участю сільських рад, є пошук і залучення інвестора, здатного здійснити капіталовкладення в той або інший об'єкт соціальної інфраструктури.

Механізми комерціалізації можуть бути різними. Як приклад комерціалізації можна взяти сільські лікарні, оскільки обсяги введення в експлуатацію нових сільських лікарняних закладів є досить незначними [4, С. 222].

Під час комерціалізації сільських лікарень потрібно враховувати наступні фактори. По-перше, можлива повна передача такої лікарні у приватну власність. Звичайно, сільська рада при цьому має контролювати незмінність цільового призначення лікарні. Йдеться про передачу приміщення, інших активних та пасивних основних фондів у власність того або іншого власника, якщо ця лікарня тривалий час не функціонувала. Це дає змогу надати медичні послуги населенню (нехай навіть на платній основі), зберегти приміщення від повного руйнування та медичне обладнання – від фізичного та морального зносу. Безумовно, участь сільської ради в розвитку такого об'єкта соціальної інфраструктури буде непрямою.

По-друге, оскільки соціальні послуги надаються з допомогою активних основних фондів, то за допомогою інвестора їх можна відновити. Тут можливе застосування лізингових схем. Наприклад, потенційний інвестор здійснює капіталовкладення в активні основні фонди лікарні (медичне устаткування, техніку тощо). Після чого сільська рада може взяти в лізинг це медичне обладнання. Активні основні фонди залишаються у власності інвестора (лізингодавця), а сільська рада (лізингоотримувач) має можливість оновлення основних фондів.

По-третє, сільська рада може використовувати механізми контрактації для зниження витрат у наданні соціальних послуг. Наприклад, в лікарні забезпеченням харчування хворих займається приватний підрядник. Тут роль сільської ради зводиться до розміщення замовлення серед приватних компаній на конкурсній основі. Оскільки приватні підрядники зацікавлені в отриманні такого замовлення, то вони будуть конкурувати один з одним за ціною, якщо сільська рада зацікавлена лише в зменшенні бюджетних витрат і (або) за якістю, якщо вимоги до якості будуть умовами конкурсу.

Інший спосіб економного використання коштів з метою розвитку соціальної інфраструктури села – це використання програмно-цільового підходу, який дає можливість сконцентрувати обмежені ресурси і об'єднати зусилля, щоб досягти поставленої мети. Особливу значимість цей підхід набуває під час розвитку об'єктів соціальної інфраструктури.

Створення спеціальних цільових програм розвитку

соціальної інфраструктури, з одного боку, допомагає в задоволенні попиту в конкретних соціальних послугах, з іншого – створює робочі місця на сформованих об'єктах соціальної інфраструктури. Крім цього, соціальні послуги, наприклад, спортивно-оздоровчі впливають на спосіб життя населення. Таким чином, введення в дію об'єктів соціальної інфраструктури приводить до додаткового позитивного соціального ефекту. Одним з результатів розробки програм розвитку соціальної інфраструктури є підготовка інвестиційних пропозицій для потенційних інвесторів.

Виконання цих рекомендацій дозволить сільським радам прийняти на себе функцію забезпечення населення соціальними послугами в умовах реформи місцевого самоврядування. Це досягається за рахунок оптимізації та економії обмежених бюджетних ресурсів сільських рад. Досягнення мети оптимізації та економії бюджетних ресурсів пов'язано з комерціалізацією частини об'єктів соціальної інфраструктури, з розробкою довгострокових програм їх розвитку та з можливим субсидуванням сільського населення як основного споживача соціальних послуг.

Збільшення ролі сільських рад в розвитку об'єктів соціальної інфраструктури вигідно як державі (яка з часом розширюватиме делегування повноважень органам місцевого самоврядування), так і самим сільським радам. Для них це вигідно із двох причин. По-перше, існує адміністративний тиск на місцевий рівень влади з приводу виконання мінімальних соціальних стандартів, встановлених на державному рівні. По-друге, сформовані об'єкти соціальної інфраструктури справляють позитивний соціальний ефект на місцеву громаду, яка є основою для подальшого розвитку системи місцевого самоврядування і, відповідно, для тих, хто здійснює керівництво тією чи іншою сільською радою.

Тому потрібно створити спеціальні коротко термінові бізнес-школи по навчанню за наступними напрямками:

- *активний екотуризм*, де поєднано розробку спеціальних маршрутів для кінних прогулянок і створення чіткого переліку сільських населених пунктів, на яких рекомендовано проводити такий відпочинок;

- *мисливсько-грибово-ягідний туризм*

Окремо зупинимось на питанні інвестиційної діяльності в сфері розбудови сільської соціальної інфраструктури, яке на думку авторів є одним з найважливіших.

Нагадаємо (детальніше див. наприклад [5]), що під інвестиціями (капіталовкладеннями) розуміють майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Основу індивідуального кругообігу інвестицій на підприємстві називають інвестиційною діяльністю. Причому, якщо відбувається повний оборот інвестицій, тобто рух вартості, авансованої у капітальне майно, від моменту акумуляції коштів до моменту їх відшкодування, то прийнято говорити, що відбувся інвестиційний цикл.

ВИСНОВКИ

Отже, детальний аналіз шляхів фінансування функціонування сільської соціальної й інноваційної інфраструктури показує недостатній фінансовий вплив сільськогосподарських підприємств. Наведені практичні пропозиції надають можливість вдосконалити існуючу систему фінансового забезпечення сільської інноваційної інфраструктури. Зокрема, пропонується більш активно використовувати можливості іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій: теорія, методологія, практика: дис. ... д-ра економ. наук: 08.00.03 / Нац. Ун-т біорес. і природокор. України. Київ, 2008. 454 с.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: закон України від 12.06.1997р. Відомості Верховної Ради України. 1997р., № 24, ст. 170, редакція від 01.05.2019 р. № 2646-VIII. (BBP) 2019. № 4, ст. 32.
3. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: затверджена Постановою КМУ № 1158 від 19 верес. 2007 р. Міністерство аграрної політики України. URL: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?50829951>
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік. Київ. ТОВ «Август Трейд», 2011. 559 с.
5. Інвестиції в основний капітал у галузі соціальної інфраструктури села. Міністерство аграрної політики України. URL: <http://minagro.kiev.ua/page/?9951>
6. Красняков Є. Сільська освіта потребує підтримки держави. URL: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article>
7. Zalizko V.D., Fedun I.L., Martynenko V.I. Representative Model of Economic Development for an Agricultural Enterprise in the Context of Socioeconomic Rural Space Formation. *Montenegrin Journal of Economics*. 2017. Vol. 13,

№ 3. pp. 53–62

8. Залізко В.Д., Попрозман Н.В., Салаєв К.Г. Економічна та фінансова безпека Азербайджану в контексті інституційних перетворень. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 25, Т. 2. С. 278-287.

References

1. Lisovyi A.V. State adjusting of development of rural territories: theory, methodology, practice: diss. ... Doctor of Economics: 08.00.03 / The National Scientific Centre "Institute of Agricultural Economics" UAAS. Kyiv, 2009. (in Ukrainian).
2. On Local Self-Government in Ukraine: The Law of Ukraine. Date of Entry into Force & June 12, 1997. № 24, p. 170. (in Ukrainian).
3. The State program of development of the Ukrainian village for the period to 2015, approved by the Decree of the Cabinet of Ministers № 1158 19 Sept. 2007 r. Ministry of agrarian policy of Ukraine. URL: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?50829951> (in Ukrainian).
4. Statistical Yearbook in Ukraine by the year 2010. Kyiv. August trade Ltd., 2011. 559 p. (in Ukrainian).
5. Investments in fixed capital in the area of social infrastructure of the village. Ministry of agrarian policy of Ukraine. URL: <http://minagro.kiev.ua/page/?9951> (in Ukrainian).
6. Krasniakov E. Rural education needs the support of the State. URL: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article> (in Ukrainian).
7. Zalizko V.D., Fedun I.L., Martynenko V.I. Representative Model of Economic Development for an Agricultural Enterprise in the Context of Socioeconomic Rural Space Formation. *Montenegrin Journal of Economics*. 2017. Vol. 13, № 3. pp. 53–62
8. Economic and financial security of Azerbaijan in the context of institutional convergations / V.D. Zalizko, N.V. Poprozman, K.H. Salaev. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. № 25, Vol 2. pp. 278-287. (in Ukrainian)

ГРОМОВА

Ольга Євгеніївна

kuprienkoolga80@gmail.com

УДК 658.81



ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗБУТОВИХ МЕРЕЖ. ВАРІАНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВА

EFFECTIVENESS OF SUPERVISED NETWORKS. OPTIONS TO IMPROVE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE STOCK

к.е.н., доцент, Вінницький
торгівельно-економічний
інститут КНТЕУ

HROMOVA Olha Yevheniivna – PhD in Economics, Associate Professor, Vinnytsia Trade and Economic Institute of KNTU

Система збуту товарів – основна ланка маркетингу, завершальний комплекс заходів стосовно створення продукції, виробництва і доведенню її до споживача. На даному етапі покупець визначає чи ні зусилля фірми корисними і потрібними для себе а значить купує або не купує товар. Актуальність даної теми полягає в тому, що прибуток підприємства залежить від правильної організації збутової мережі та максимального продажу виготовленої продукції, то вивчення питання про збутову діяльність мереж є актуальним для всіх підприємств і відіграє виключно важливу роль у системі виробничих відносин суспільства.

* * *

Система сбыта товаров – основное звено маркетинга, завершающий комплекс мероприятий по созданию продукции, производству и доведению до потребителя. На данном этапе покупатель определяет есть ли усилия фирмы полезными и нужными для себя, а значит покупает или не покупает товар. Актуальность данной темы заключается в том, что прибыль предприятия зависит от правильной организации сбытовой сети и максимальной продажи произведенной продукции. Изучение вопроса о сбытовой деятельности сетей является актуальным для всех предприятий и играет исключительно важную роль в системе производственных отношений общества.

* * *

The system of marketing of goods - the main link of marketing, the final set of activities for the creation of products, production and bringing it to the consumer. At this stage, the buyer determines whether or not the company's efforts are useful and necessary for itself, and therefore it buys or does not buy the goods. The concept of sales should include a number of functions: transportation, warehousing, storage, completion, promotion of wholesale and retail sales, pre-sale training and the actual sale of goods. Sales of any company's products are carried out through a distribution system whose effectiveness guarantees the success of the business. The urgency of this topic is that the company's profit depends on the correct organization of the distribution network and the maximum sales of manufactured products, then the study of the issue of sales of networks is relevant to all enterprises and plays an extremely important role in the system of industrial relations of society.

The objectives of the study are:

- Identification of factors that influence the formation of the sales network of the enterprise;
- research of the features of management of marketing activities and network of enterprises;
- definition of perspective directions and methods of improvement of management of sales activities and the network of the enterprise;
- suggestions and recommendations for improving the formation of the sales network of the enterprise, taking into account domestic and foreign experience.

As a result of the study, the principles of the formation of a marketing policy of agricultural enterprises, which are based on the mechanism of coordination of the local interests and goals, which is preceded by the unification of the efforts of all the participants of the sales chain to achieve the common goal - the maximization of product sales, close co-operation and clear identification of the function, are recognized and systematized. channel attendants, minimizing contradictions and conflicts within the channel.

Ключові слова: збут, збутова мережа, ефективність збуту, формування збутової політики, відділ збуту

Ключевые слова: продажа, сеть продаж, эффективность продаж, формирования торговой политики, отдел продаж

Keywords: sales, sales network, sales efficiency, sales policy formation, sales department

ВСТУП

Виробництво та збут продукції має низку особливостей соціально-економічного, організаційно-тех-

нічного й специфічного характеру, які впливають на організацію ефективної системи збуту продукції, що вимагає вивчення особливостей її організації, розробки

принципів і пошуку ефективних управлінських рішень.

Особливе значення у формуванні ефективної збутової політики підприємства має вибір методів взаємодії з покупцями, їх вдосконалення та вибір найефективнішої системи каналів та методів збуту стосовно конкретно визначених ринків. Це означає, що виробництво продукції з самого початку зорієнтоване на конкретні форми та методи збуту і найсприятливіші умови [1, с. 19].

Дослідження ефективності побудови збутової мережі знайшло своє відображення у працях багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед них найбільш широкого дискурсу дістали праці Ф. Котлера, І. Ансоффа, А. Войчака, С. Близнюка та інших. Проте принципи побудови та ефективного функціонування збутових систем залишаються проблемними та досить обговорюваними.

МЕТА РОБОТИ

Метою проведеного дослідження є визначення оптимальних напрямків та наявних коштів, необхідних для забезпечення найвищої ефективності процесу реалізації товару. Адже це забезпечує обґрунтований вибір організаційних форм та методів збутової діяльності, зорієнтованої на досягнення кінцевих результатів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час виконання роботи використані такі методи дослідження, як-от формалізація існуючих розроблених теоретичних та практичних розробок у вітчизняній та зарубіжній літературі, статистичний, аналітичний, системний підхід та інші методи дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ

Модель формування збутової політики як окрема ланка передбачає зворотню взаємодію сформованої збутової політики з внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства. Слід підкреслити, що зовнішнє середовище є джерелом, яке живить підприємство ресурсами для матеріалізації їх внутрішнього потенціалу. Причому оточення створює загальні умови середовища знаходження підприємства і у більшості випадків не носить специфічного характеру. Ґрунтовний аналіз середовища виводить на розуміння тенденцій в економіці взагалі, сутність динаміки розвитку споживчих галузей, правового забезпечення збутової діяльності.

В аналізі оточення базується на вивченні тих складових, з якими підприємство знаходиться в безпосередній взаємодії: покупці, постачальники, конкуренти, посередники і здійснюється з позиції цільових ринків, стану конкуренції та збутових мереж. Міжнародний досвід показує, що для проведення такого аналізу маркетингологи розробляють добре продумані опитувальні анкети й проводять анкетування, що дає можливість серед усього іншого виявити найголовніше – потреби клієнтів, а також досягнутий рівень задоволеності споживачів.[2, с. 77] Аналіз внутрішнього середовища охоплює різні боки або зрізи всередині підприємства.

Формування збутової політики на підприємствах аграрної галузі має за мету ефективне та планомірне використання всіх економічних, організаційних і соціальних можливостей для досягнення кінцевих цілей функціонування цих підприємств. Значні переробні потужності підприємств галузі потребують першочергового вирішення завдань стабільного та максимального

їх завантаження сировиною, оскільки це буде визначати ефективність використання устаткування та ресурсів.

Велике значення при розробці збутової політики підприємств має вирішення питань про методи роботи з кінцевими споживачами. Головну роль у цьому питанні відіграє оцінювання витрат на використання технічних засобів обслуговування покупців, комп'ютерної техніки для обліку товарів, що надійшли на склади та були реалізовані споживачами через роздрібну мережу або безпосередньо зі складу. У сучасних умовах без використання комп'ютерної техніки та автоматизованих систем обробки інформації практично не може обійтися жодне підприємство. Тому при розробці програми аналізу необхідно врахувати всі необхідні для реалізації продукції витрати на їх окупність.

Сучасні умови підвищеного динамізму середовища функціонування торговельних підприємств, посилення боротьби за ринки збуту з усією гостротою зосереджують увагу практично кожного підприємства на проблемі підвищення ефективності збутової діяльності.

Найефективнішими засобами стимулювання збуту товару на ринок є:

- реклама товару;
- використання товарного знака
- технічне обслуговування реалізованої продукції.

Система технічного обслуговування відіграє головну роль у визначенні збутової практики підприємства на світовому ринку. Добре налагоджена організація технічного обслуговування приваблює покупців більше, ніж високі науково-економічні характеристики товару і неможливість швидкого та кваліфікованого ремонту [3, с. 154].

Нарешті, ключовим етапом розробки збутової політики є її впровадження. Зрозуміло, підготувати фундамент для нього можна ще раніше, просто залучаючи співробітників до обговорення та розроблення елементів політики. Після завершення аналітичної роботи необхідно провести презентацію політики, особливо зосередившись на тому, як вироблені правила допоможуть співробітникам досягнути кращих, ніж раніше результатів.

Ефективність збутової діяльності, визначається не стільки ефективністю використаних матеріальних та фінансових ресурсів у галузі збуту, скільки можливістю збутового апарату забезпечити максимальне використання потенціалу підприємства.

Останнє визначається як можливість використання виробничих, трудових, фінансових та інших ресурсів підприємства. Сукупність цих активів підприємства саме по собі не забезпечить конкурентних переваг та стійке положення на ринку. Лише перехід до активного збуту на принципах маркетингу дозволяє перетворити потенціальні можливості підприємства в реальні досягнення конкурентоспроможності.

З цієї метою, слід здійснити наступні кроки.

По-перше, провести аналіз ефективності існуючої стратегії збуту, а саме проаналізувати ефективність використання існуючих збутових мереж (використання різних комплексів збуту – прямі зв'язки, гуртова та роздрібна торгівля, ринкова торгівля (біржовий та аукціонний продаж) [4, с. 93].

Аналіз потрібно виконувати для кожного виду

продукції, в тому числі на основі визначення прямих витрат на організації збуту та в розрізі постійних та перемінних витрат.

Треба здійснити аналіз ефективності існуючої організаційної структури, яка відповідає за збутову діяльність. Треба приділяти увагу здійсненню процесу перетворення збутової діяльності в невід'ємну частину єдиної маркетингової політики підприємства, також виявленню порушень взаємодії з іншими структурними підрозділами підприємства.

По-друге, на основі виявлення сильних та слабких сторін збутової діяльності треба розробити стратегічні рішення, спрямовані на створення більш ефективної збутової політики.

Це можуть бути наступні кроки:

- Диверсифікація споживачів продукції (визначення сегментів ринку, вибір регіонів продажу).

- Створення механізму особистої зацікавленості робітників збутового апарату за прибутковість підприємства та залучення нових клієнтів. Забезпечити перехід від пасивного до активного збуту.

- Забезпечити зростання долі грошових форм розрахунків по угодам з урахуванням фінансових та комерційних ризиків.

- Налагодження тісної взаємодії з відповідними підрозділами органів виконавчої влади всіх рівнів які здійснюють закупки за державний кошт.

- Навчання робітників збутових служб нових прийомів та методів збуту, засвоєння ефективних інструментів, інформаційних та організаційно-технічних засобів.

- Посилення контролю за діяльністю дистриб'юторів та дилерів. Не допустити повну залежність від покупців, появу ексклюзивних посередників які мають виключні права на придбання всієї продукції. У зв'язку з цим мати кілька посередників по всім видам товарів.

- Працюючи на промисловому ринку треба переходити від співробітництва з незалежними посередниками до прямого розподілу продукції. Водночас ціни виробника повинні бути нижче цін посередників, а умови поставки – кращі [5, с. 101].

Впровадження цих мір дозволить українським виробникам успішно інтегруватися в ринкове середовище.

По третє, постає необхідність розробити програму управління клієнтським активом (стратегічними клієнтами). Стратегічний клієнт – це позначена кількість клієнтів, на яких приходить бюджетно-визначаюча доля доходу (прибутку підприємства). Розробкою цієї програми повинен займатися не відділ збуту, а спеціально створена структурна група, яка повинна включати осіб, які представляють усі управлінські ланки та підрозділи підприємства.

Відділ збуту повинен почати більш ефективно співробітничати з іншими підрозділами, узявши на себе розробку стратегії і тактики перетворення потенційних покупців у постійних клієнтів. Треба розпочати встановлення глибоких багаторічних відносин зі стратегічними клієнтами, починаючи з керівників організацій споживачів [4, с. 71].

Отже, наукова новизна полягає у розробці комплексного підходу до реформування існуючого збутового апарату підприємства. Впровадження цих мір дозволить

сформувати політику активного збуту. Цей процес буде складним та безперервним. Він повинен починатися з дослідження вимог ринку і закінчуватися перетворенням потенційних можливостей підприємства в нові комерційні пропозиції.

Збутова політика являє собою діяльність підприємства, спрямовану на планування, реалізацію та контроль руху товарів для задоволення попиту споживачів і отримання прибутку для себе. Для того, щоб збутова політика підприємства була ефективною та прибутковою, проводять аналітичну роботу діяльності підприємства.

У процесі аналітичної роботи проблему збутової політики вирішують уже на стадії розробки загальної політики підприємства. Мова йде про вибір найефективнішої системи каналів та методів збуту стосовно конкретно визначених ринків. Це означає, що виробництво продукції з самого початку зорієнтоване на конкретні форми та методи збуту і найсприятливіші умови. Тому, розробляючи збутову політику, необхідно мати за мету визначення оптимальних напрямків та наявних коштів, необхідних для забезпечення найвищої ефективності процесу реалізації товару. Це забезпечує обґрунтований вибір організаційних форм та методів збутової діяльності, зорієнтованої на досягнення кінцевих результатів.

Розробці збутової політики передують аналіз оцінювання ефективності існуючої збутової системи як у цілому, так і за окремими її елементами і з'ясування відповідності збутової політики конкретним ринковим умовам. Однак аналізу піддаються не лише кількісні показники обсягів реалізації конкретних продуктів за окремими регіонами, а й весь комплекс чинників, що мають вплив на обсяг реалізації, організацію реалізаційної мережі, ефективність реклами та інших засобів стимулювання збуту, реальність вибору ринку, часу та способів виходу на ринок.

Велике значення у розробці збутової політики підприємств має вирішення питань про методи роботи з кінцевими споживачами. Головну роль у цьому питанні відіграє оцінювання витрат на використання технічних засобів обслуговування покупців, комп'ютерної техніки для обліку товарів, що надійшли на склади та були реалізовані споживачами через роздрібну мережу або безпосередньо зі складу. У сучасних умовах без використання комп'ютерної техніки та автоматизованих систем обробки інформації практично не може обійтися жодне підприємство. Тому у розробці програми аналізу необхідно врахувати всі необхідні для реалізації продукції витрати та їх окупність.

Обґрунтуванням ефективності збутової політики є багатоваріантний розрахунок витрат обігу та вибір на його основі оптимального варіанта за основними напрямками збутової діяльності на ринку. Розробка та обґрунтування збутової політики передбачає вирішення таких питань стосовно конкретно обраного товару або груп товарів: вибір ринку; вибір системи збуту та визначення необхідних фінансових витрат; вибір каналів та методів збуту; вибір часу виходу на ринок; визначення системи руху товарів та витрат на доставку товару споживачеві; визначення форм та методів стимулювання збуту та необхідних для цього витрат.

Нарешті, ключовим етапом розробки збутової політики є її впровадження. Зрозуміло, підготувати ґрунт

для нього можна ще раніше, просто залучаючи співробітників до обговорення та розробки елементів політики. Після завершення аналітичної роботи необхідно провести презентацію політики, особливо зосередившись на тому як вироблені правила допоможуть співробітникам досягнути кращих, ніж раніше, результатів [6, с. 12].

Завершальною стадією кругообігу коштів суб'єктів господарювання є збут продукції і отримання певного обсягу грошових коштів у формі виручки, яка включає фінансовий результат діяльності – прибуток або збиток. Реалізація продукції служить підтвердженням завершення процесу виробництва і доведення виготовленої продукції до споживача. Для товаровиробників реалізація продукції засвідчує, що за споживчими властивостями, якістю, асортиментом та ціною вона відповідає споживчому попиту і потребам споживачів.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження визначено та систематизовано принципи формування збутової політики сільськогосподарських підприємств, в основі яких знаходиться механізм узгодження локальних інтересів та цілей, що передбачає об'єднання зусиль всіх учасників каналу збуту для досягнення спільної мети – максимізації збуту продукції, тісної співпрацю та чітке визначення функцій учасників каналу, мінімізацію протиріч та конфліктів всередині каналу.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2000. 100 с.
3. Современный маркетинг / В.Е. Хруцкий, В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева, Е.Э. Автухова. М.: Финансы и статистика. 2003. 364 с.
4. Орлов П.А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку: монографія. Харків: вид. ХНЕУ, 2008. 232 с.
5. Ноздрева Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке. М.: Финансы и статистика, 1991. 304с.
6. Войчак А.В. Маркетинговый менеджмент: підручник. К.: КНЕУ, 1998. 286 с.

References

1. Ansoff I. Strategic management. Moscow: Economics, 1989. 519 p. (in Russian)
2. Voichak A.V. Marketing Management: tutorial. Kyiv: KNEU, 2000. 100 p. (in Ukrainian)
3. Modern marketing / V.E. Khrutskiy et.al. Moscow: Finance and Statistics. 2003. 364 p. (in Russian)
4. Orlov P.A. Marketing activity of industrial enterprises: the theory and directions of development: monograph. Kharkiv: KhNEU, 2008. 232 p. (in Ukrainian)
5. Nozdreva R.B. Marketing: How to win the market. Moscow: Finance and Statistics, 1991. 304 p. (in Russian)
6. Voichak A.V. Marketing Management: textbook. Kyiv: KNEU, 1998. 286 p. (in Ukrainian)

ЛИСОВА

Євгенія Ігорівна

evgeniia.lysova@gmail.com

УДК 336.2

ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: СИСТЕМА, СТРУКТУРА ТА
НОВОВВЕДЕННЯ

спеціаліст з логістики та
адміністрування, ВПІНО Філія
«АКТЕД»

TAXATION IN UKRAINE: SYSTEM, STRUCTURE AND INNOVATION

LYSOVA Yevheniia Ihorivna – Logistics Officer, SDINGO Chapter “AKTED”

Статтю присвячено дослідженню системи оподаткування в Україні, а саме запровадження Податкового кодексу, зміни та скасування ставок оподаткування з подальшим їх впливом на сьогодинішнє ведення бізнесу. Розглянуто оподаткування юридичних та фізичних осіб за спрощеною та загальною системами. Вивчений склад і структура податкових надходжень до Державного бюджету та їх роль у бюджетотворенні. Визначені умови збільшення надходжень до зведеного бюджету на основі ухвали закону № 9260 «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів».

* * *

Статья посвящена исследованию системы налогообложения в Украине, а именно введению Налогового кодекса, изменениям и отмене в ставок налогообложения с последующим их влиянием на сегодняшнее ведение бизнеса. Рассмотрены налогообложения юридических и физических лиц по упрощенной и общей системами. Изучен состав и структура налоговых поступлений в Государственный бюджет и их роль в формировании бюджета. Определены условия увеличения поступлений в сводный бюджет на основе принятия закона № 9260 «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые другие законодательные акты по улучшению администрирования и пересмотра ставок отдельных налогов и сборов».

* * *

Introduction. Nowadays Ukraine's economy is experiencing a period of transformation as the socio-economic, political and law spheres. The tax system is the core financial leverage of influence on business entities activities in the context of the government control. As well the above-mentioned importance of the taxation system is based on the accumulation of material and financial resources that are necessary for socio-economic processes in the state. In the context of Ukraine's reforms in 2019, the state's influence on economic processes is aimed to restructure the economic system. It should be mentioned that the development of a civilized democratic society requires the application of an adequate tax system. As the tax system ensures the economic growth of the state, today there is a need to investigate the frequent changes in the tax code and their application during entrepreneurial activity.

Purpose. The investigation is determined to clarify the establishment of tax code, the influence on the presence general and simplified tax system, as well as the impact of tax code development in 2019 on entrepreneur activity.

Results. On a basis of conducted study, the establishment of tax code, application of taxes and fees as well the balance between direct and indirect taxes were considered. As the result of taxes transformation, the rate of the single tax of the tax base was decreased to 22% and the rate of tax on personal income was increased from 15% to 18% from 01.01.2016. The core profit margin remained at 18% and the basic rate of VAT at 20%. As well based on budget structure it was found out that indirect taxes prevail on direct, that is more convenient for taxation for the regulatory authorities. Developments in tax code from 01.01.2019 are aimed to balance the flows into the state budget. There are the main changes: reduction of the non-taxable cost of international parcels from 01.07.2019 from 150 to 100 euros, increasing of environmental tax rates from 01.01.2019, indexation of the rates of excise taxes of tobacco products by 9% from July 1, 2019, improvement of the electronic fuel control system from 01.07.2019, an increase in rental rates for the use of mineral resources for the extraction of oil and condensate from value added tax (VAT), until the end of 2022 will be continued the standard, which exempts the importation into Ukraine of vehicles equipped only with electric motors,.

Conclusion. Taking in consideration the above-mentioned information, the key processes of tax system establishment was the reduction of tax rates of taxation characteristic of the market economy, as well as the increasing taxes and fees. Due the experience, a significant part of taxes and fees, which had previously formed the basis of the revenue part of local budgets, was abolished. Based on it a reasonable balance of direct taxes will be a key factor in avoiding negative consequences, namely a decline in living conditions, decline in Ukrainian manufacturing, which is not able to compete with the low price of goods from foreign suppliers. The simplified taxation system differs from the general that enterprises pay a tax on total proceeds, without considering the article of expenses. Thus, enterprises have the opportunity to conduct simplified tax bookkeeping and cost accounting, based on it they will bear lower expenses on accounting. As well the implementation of the innovations in law № 9260 in the tax code allows to increase the revenues to the consolidated budget (in 2019) in the amount of 6.3 billion UAH, of which the state budget will be 5.9 billion UAH that will make a good impact into Ukrainian economy.

Ключові слова: податкова система, спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування, єдиний податок, суб'єкт підприємницької діяльності, ставка оподаткування, державний бюджет

Ключевые слова: налоговая система, упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения, единый налог, субъект предпринимательской деятельности, ставка налогообложения, государственный бюджет

Keywords: tax system, simplified tax system, general tax system, single tax, business entity, tax rate, state budget

ВСТУП

На сьогоднішній день економіка України переживає період трансформацій як у соціально-економічній, так і у політичній сферах. В умовах «сплячої економічної

кризи», гостро постає питання застосування ефективних фінансових інструментів з метою стимулювання економіки країни. Особливо вразливою стала економіка України після анексії Криму Російською Федера-

цією, а саме втрати ресурсної бази промислово розвинутих регіонів, що призвело до дефіциту податкових надходжень до бюджету України.

Дохідна частина бюджету України всіх рівнів базується на ефективній системі оподаткування, яка зі свого боку і наповнює державний бюджет. Податкова система у контексті державного врегулювання є головним фінансовим важелем впливу на діяльність суб'єктів господарювання. Оскільки саме вона виконує ключову роль у накопиченні матеріально-фінансових ресурсів, які необхідні для соціально-економічних процесів у державі.

У світлі активних реформ України 2019 р., слід зазначити, що з метою обґрунтованого підходу до перебудови системи господарювання є вкрай важливим посилення впливу держави на економічні процеси. Оскільки податкова система забезпечує економічне зростання держави, то сьогодні виникає необхідність у вивченні частих змін у податковому кодексі та їх застосування під час підприємницької діяльності.

Відповідно розбудова цивілізованого демократичного суспільного порядку вимагає впровадження адекватної податкової системи.

МЕТА СТАТТІ полягає у дослідженні процесу трансформації загальної та спрощеної системи оподаткування та вплив змін у Податковому кодексі на сьогодинішній процес ведення підприємницької діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічну основу дослідження становлять методи експертного оцінювання, наукові праці, матеріали періодичних видань, актуальні публікації в Internet-журналах, нормативно-правові акти та фіскальні звіти. Під час проведення дослідження використано загальнонаукові методи: аналіз, синтез, індукція, дедукція, конкретизація, метод логічного дослідження. Задіяні методичні прийоми: вибірка, узагальнення, огляд, порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

«Без минулого немає майбутнього» – афоризм, який знає кожен, тому проаналізуємо зміни системи оподаткування України з перших років незалежності та на сучасному етапі.

У 1994 р. в Україні були сформовані певні податкові механізми, з'явилися місцеві податки та збори, запроваджена контролююча функція фізичних осіб з допомогою державного реєстру фізичних осіб. У 1996 р. була прийнята Конституція України, в якій зазначалось, що система оподаткування, збори та податки встановлюються законами України. Водночас почали створювати умови для прийняття Податкового кодексу України (далі ПКУ), які застосували, як основний нормативний акт у процесі врегулювання оподаткування.

Період 1994-1999 рр. був курсом зменшення податкового навантаження на підприємства та оптимізація оподаткування, а саме зменшення ставки податку на додану вартість (далі – ПДВ) з 28 % до 20 %. А у 1997 р. запровадили нульову ставку до окремих груп товарів. Також цей період характерний зміною структури податкових органів: вихід державної податкової адміністрації зі складу міністерства фінансів. Запроваджується єдиний податок та фіксований сільсько-

господарський податок. Починає свою роботу Академія державної податкової служби України – відомчий ВНЗ з підготовки фахівців у галузі оподаткування.

Наступним етапом еволюції податкової системи припадає на 2003-2012 рр. У цей період відбувається введення 5-річного мораторію на надання нових та розширених пільг з ПДВ, скасовуються пільги з податку на прибуток й ввізного мита для підприємств автомобілебудівної галузі. Таке скасування пільг сприяло збільшенню доходів бюджету, а саме частка податкових надходжень порівняно з 2004 р., де вона становила 69 %, у 2008 р. становила 93 % [1]. Слід зазначити, що 2006 р. став роком модернізації Державної податкової служби України, а саме впровадження подання звітності в електронному вигляді згідно з чинним законодавством (Наказ Державної податкової адміністрації України «Про подання електронної податкової звітності» № 233 від 10.04.2008 р.). Так, у грудні 2010 р. був ухвалений Податковий кодекс України, який набув чинності з 1 січня 2011 р.. Головною перевагою Податкового кодексу стало скорочення податків: з 28 до 18 – на державному рівні, та з 14 до 5 – на місцевому рівні. Податковий кодекс передбачає зниження рівня оподаткування: ПДВ – з 20 % до 17-18 % зі збереженням для окремих товарів та операцій нульової ставки.

У 2015 р. з метою забезпечення збалансованості бюджету набув чинності закон України «Про внесення змін до ПКУ та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [2], які набули чинності з 01.01.2016 р., згідно якому була знижена ставка єдиного внеску до 22 % від бази оподаткування, збільшено ставку податку на доходи фізичних осіб – з 15% до 18% з 01.01.2016 р. Залишили функціонувати основну ставку на прибуток на рівні 18 % та базову ставку на ПДВ 20 %.

Як бачимо, ПКУ зазнав змін та правок з метою покращення економіки і дотепер триває пошук подальшого вдосконалення законодавства. Відповідно розглянемо актуальну систему оподаткування підприємств, розглядаючи можливі економічні зміни.

Зміни оподаткування в Україні відбулись на рівні відповідності стандартів бухгалтерського обліку й оподаткування, так само зміни торкнулися правил оподаткування нерезидентів, роботи підприємств із нерезидентами та інших не менш важливих моментів.

В українській практиці оподаткування юридичних та фізичних осіб можна ідентифікувати загальну та спрощену системи оподаткування.

Оподаткування фізичної особи-підприємця звичайної системи оподаткування, встановлено ПКУ [3], згідно з яким підприємці повинні вести облік власних доходів та витрат у Книзі обліку доходів і витрат, а також мати підтверджуючі документи про походження товару.

Об'єкт оподаткування підприємця за класичною схемою визначають як: Чистий дохід (об'єкт оподаткування) = Оподатковуваний дохід (виручка у грошовій та негрошовій формах) – Витрати (документально підтверджені та які стосуються отриманого доходу), тобто за касовим методом. Слід зазначити, що якщо підприємець є платником ПДВ, то як у доходах, так і у витратах ПДВ не враховується.

Загальна система оподаткування представлена

наступними принципами оподаткування:

1. Податок на прибуток підприємств – є основним податком та сплачується із прибутку отриманого підприємством.

2. База оподаткування визначається на основі різниці між валовим доходом і валовими витратами (витрати господарської діяльності). Ставка податку відповідно до Податкового кодексу складає 18 %.

3. Ставки податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) складають 5 %, 9 % та 18 % відповідно до видів дивідендів і системи оподаткування, на якій перебуває емітент корпоративних прав: за ставкою 5% оподатковуються: дивіденди по акціях та корпоративних правах, нараховані резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів за акціями, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування) (ст. 167.5.2 167 ПКУ); за ставкою 9% оподатковуються: дивіденди по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, які нарахували (ст. 167.5.4 ПКУ): нерезиденти, інститути спільного інвестування, суб'єкти господарювання, які не є платниками податку на прибуток (тобто платники єдиного податку); за ставкою 18 % оподатковуються: дивіденди на користь фізичних осіб (у т.ч. нерезидентів) за акціями або корпоративними правами, які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату їх у фіксованому розмірі чи в сумі, яка є більшою за суму виплат, розраховану на будь-яку іншу акцію (корпоративне право), емітовану таким платником податку (ст. 167.1, 170.5.3 ПКУ).

ПДФО не утримують із суми нарахованих дивідендів у разі їх реінвестиції, коли суму дивідендів не виплачують, а спрямовують на збільшення статутного капіталу (ст. 165.1.18 ПКУ).

4. Терміни подання звітності та оплати податку залежать від суми річної виручки, а саме менше 20 млн. грн. – оплата податку відбувається раз на рік, за даними річної декларації. Якщо ж більше 20 млн. грн. – оплата податку відбувається поквартально, за даними декларації за квартал, півріччя, три квартали, рік.

5. ПДВ передбачає сплату податку продавцем з націнки, що включена в ціну товару чи послуги. База оподаткування розраховується на основі різниці між сумою доданої вартості для покупця й сумою доданої вартості, що оплачена продавцеві товару. Основна ставка складає 20 % (за винятком деяких видів діяльності, де ставка може становити 7% і 0%).

Даний податок передбачає дві форми вибору реєстрації, а саме у добровільному порядку, або якщо за останні 12 місяців виручка підприємства перевищила 1 млн.грн. Звітність за ПДВ щомісяця в електронному вигляді, деякі підприємства подають звіт щоквартально.

6. Ставка єдиного соціального внеску (ЄСВ) складає 22 %, залежить від категорії працівників. Даний податок має виключення, найпоширеніші серед підприємств: ставка ЄСВ із зарплати осіб з інвалідністю – 8,41 %; максимальна величина бази нарахування єдиного внеску з кожного працівника – 15 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом, на яку нараховується єдиний внесок (у 2019 р. – 62595 грн.); за працівників, що працюють за основним місцем

роботи, необхідно оплачувати 22 % ЄСВ, проте не менше, ніж від мінімальної зарплати (у 2019 р. – 918,06 грн.). Оплата у бюджет здійснюється одночасно з виплатою зарплати.

7. ПДФО вираховується із зарплати співробітника у розмірі 18 %, одночасно справляється військовий збір 1,5 %. Подання звіту по ПДФО – один раз у квартал.

Спрощена система оподаткування відрізняється від загальної тим, що підприємства сплачують податок від загальної виручки, не враховуючи статтю витрат. Таким чином підприємства мають можливість вести спрощений податковий і бухгалтерський облік, у зв'язку з чим зазнають менших витрати на ведення бухгалтерії.

Так, спрощена система функціонує за різними ставками податку залежно від групи: фізичні особи, підприємці – 1, 2 і 3 групи; підприємства (юридичні особи) – 3 і 4 групи.

Розміри ставки єдиного податку визначені ПКУ:

1. Для підприємств, які відносяться до 3-ої групи платників єдиного податку, встановлені наступні варіанти ставок єдиного податку: 3 % від валового доходу підприємства, а також сплата ПДВ; 5 % від валового доходу.

2. Для підприємств 4-ої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування). Дохід підприємства, який сплачує єдиний податок є виторг від продажів, вартість безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг), сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності (для платників ПДВ).

Доходами платника єдиного податку не вважається наступне: суми кредитів; фінансова допомога, повернута протягом 12 місяців; ПДВ; внески у статутний фонд; отримані дивіденди; повернення товару/коштів за договором (розірвання, гарантія тощо). Також у дохід СПД платника єдиного податку не включаються роялті, відсотки, страхові виплати, дивіденди й доходи, які були отримані в результаті продажу майна, що не використовувалося в комерційних цілях.

ПДВ у спрощеній системі представлений наступним чином, у випадку якщо підприємство вибрало 3 % (3 група) ставку єдиного податку – воно зобов'язане зареєструватися як платник ПДВ. Відповідно на такі підприємства поширюються правила оподаткування ПДВ, що діють за загальної системи оподаткування. Звіт та оплата за єдиним податком здійснюється 1 раз у квартал. Щомісячно утримання із заробітної плати й звіти за наявності найманих робітників. ПДВ сплачується щомісяця.

Відрахування зборів із зарплати співробітників, підприємства, які використовують систему єдиного оподаткування здійснюються за правилами загальної системи оподаткування [4].

Об'єкт системи оподаткування – господарська активність, а саме дохід (сукупний дохід по прибутковому податку); майно (у тому числі земля, нерухомість, предмети розкоші); споживання (наприклад, акцизи на окремі види товарів); ввіз і вивіз товарів за кордон (митні збори) [5].

Згідно Бюджетного Кодексу України серед неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіта-

лом та трансферти, податки являються четвертим джерелом надходжень до Державного бюджету. Так, з метою розкриття економічної сутності об'єкту системи

оподаткування, які були розглянуті вище, розглянемо склад і структуру надходжень податків та зборів до державних та місцевих бюджетів у табл. 1 [6].

Таблиця 1

Склад і структура надходжень податків України протягом 2018– 2019 рр. (тис. грн.)

Назва платежу	Вид бюджету	Надійшло тис. грн.	
		01.05.2018	01.05.2019
Всього по ДФС до державного бюджету (сальдо), з них:		231253650,8	249 702 772,7
за податковими платежами всього (сальдо), з них:		123 818 435,0	128 175 367,9
податок та збір на доходи фізичних осіб	державний	26 901 685,0	33 045 342,0
податок на прибуток підприємств	державний	30 003 548,3	30 658 742,6
податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування	державний	33 880 788,2	24 434 638,5
акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	державний	18 006 487,4	18 212 845,5
рентна плата за користування надрами	державний	9 010 468,3	14 824 734,5
екологічний податок	державний	898 437,7	881 981,1
акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	державний	596 478,0	778 496,6
за митними платежами всього, з них :		107 435 215,8	121 527 404,8
податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів	державний	86 354 087,4	92 606 871,6
акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	державний	12 595 262,1	17 871 112,8
ВВІЗНЕ МИТО	державний	7 845 372,8	9 626 587,3
ВІВІЗНЕ МИТО	державний	263 620,4	126 318,4
Всього по ДФС до місцевих бюджетів (сальдо), з них:		68 070 671,4	83 121 131,3
за податковими платежами всього (сальдо), з них:		66 341 089,3	81 317 035,8
податок та збір на доходи фізичних осіб	місцевий	-	49 388 966,1
податок на майно	місцевий	9 639 232,2	12 022 040,5
єдиний податок	місцевий	9 554 278,7	11 780 072,0
збір за місця для паркування транспортних засобів	місцевий	30 037,1	34 617,6
туристичний збір	місцевий	22 240, 0	30 080,2
за митними платежами всього		1 729 582,10	1 804 095,5

З табл. 1 видно, що загальна сума податкових надходжень у 2018 р. порівняно з 2019 р. зросла на 18 449 121,9 тис. грн., причому темп росту непрямих податків суттєво випереджає темп росту прямих. У доходах Державного бюджету України переважають непрямі податки, з них найбільша доля належить ПДВ. Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку (АП) і мита зумовлено в кризових умовах посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшення податкового навантаження на споживання.

ПКУ час від часу зазнає змін та корективів, що спричинено глобалізацією економіки, з метою створення умов для ефективного провадження підприємництва.

Так за результатами щорічного дослідження групи Світового Банку Doing Business, яке оцінює легкість ведення бізнесу на основі 10 індикаторів, Україна серед 190 країн займає 71 місце [7].

Законодавство постійно змінюється, і податкові зміни на 2019 р. неодмінно вплинуть на майже всі сфери діяльності. Змін зазнають підприємств та організацій наступних сфер діяльності:

1) реалізація та виготовлення тютюнової чи алкогольної продукції;

2) нерухомого виду майна;

3) оподаткування згідно зі спрощеною системою;

4) ЄСВ.

Так, згідно останніх даних Міністерства Фінансів, Верховна Рада ухвалила законопроект № 9260 «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів».

Законопроект передбачає, зокрема:

1. Зниження неоподаткованої вартості міжнародних посилок з 1 липня 2019 р. зі 150 до 100 євро. За такої умови норма про «три посилки» скасована, оскільки поштові оператори виявились неготовими до адміністрування такого обмеження;

2. Збільшення ставок екологічного податку з 1 січня 2019 р. Ставка податку за викиди двоокису вуглецю зростає з 0,41 грн./тонну до 10 грн./тонну з метою стимулювання підприємств до зменшення забруднення навколишнього середовища, а також наближення до ставок за викиди парникових газів в країнах ЄС.

Індексація ставок АП з тютюнових виробів – на 9 % з 1 липня 2019 р.

Удосконалення електронної системи контролю за обігом палива з 1 липня 2019 року, що дозволить збільшити надходження акцизного податку на паливо.

Збільшення ставок рентної плати за користування надрами для видобування нафти і конденсату на 2%: з 29% / 14% до 31% / 16% (залежно від глибини залягання) та залізної руди на 0,8 % з 8 % до 8,8 %; ставка рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів збільшується на 50 %.

До кінця 2022 р. буде продовжена норма, яка звільняє ввезення в Україну транспортних засобів, оснащених лише електродвигунами, від сплати ПДВ.

Втілення цього закону дозволить збільшити надходження до зведеного бюджету (в умовах 2019 р.) обсягом 6,3 млрд.грн., із них до державного бюджету 5,9 млрд. гривень [8].

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження було виділено зміни, внесені до Податкового кодексу України (ПКУ), та ключові ставки, які почали діяти, їх порівняння з минулим періодом і перспективами на майбутнє. Досліджено ставки оподаткування суб'єкта господарювання на загальній чи спрощеній системі оподаткування. Значну увагу приділено структурі та надходженню податків до державного бюджету, а також їх вплив податкову систему та безпосередньо самих платників податку. Доведено, що важливу роль в процесі податкового планування на підприємстві відіграють питання пов'язані з обранням форми оподаткування. Зазначено вимоги щодо терміну подання податкової звітності та сплати деяких податкових платежів. Розглянуто нововведення до ПКУ, які впливають на податкові ставки.

Аналіз дає можливість стверджувати, що враховуючи досвід минулого, значна частина податків та зборів, що складала раніше основу доходної частини місцевих бюджетів, була скасована.

Також слід зазначити, що нововведення часів Податкового кодексу щодо спрощеної системи оподаткування, а саме зміна сутності єдиного податку, оскільки він вже не є «єдиним» для підприємців з умовно однаковими критеріями та варіювання розмірів ставок на загальній системі, мають як негативні, так і позитивні наслідки.

Як наслідок вищезазначених реформ системи оподаткування в Україні виникло питання про рівень податкового навантаження та оптимального поєднання прямих і непрямих податків. Зокрема, у табл. 1 чітко прослідковується перевага непрямих податків над прямими. Процес стягування непрямих податків дуже зручний для фіскальних органів, однак їх сплата є тягарем для кінцевого споживача. Відповідно розумний баланс прямих податків стане ключовим фактором уникнення негативних наслідків, а саме: занепад рівня життя населення, спад і занепад українського виробництва, яке не здатне конкурувати з низькою ціною на товари іноземних постачальників.

Тому з метою покращення бізнес-клімату в Україні система оподаткування знаходиться у процесі постійних трансформацій, зокрема нові положення у ПК з січня 2019 р., які мають на меті адаптацію діяльності українських підприємств відповідно до глобалізації змін у економічній діяльності.

Список використаних джерел

1. Інформація про стан виконання зведеного державного бюджету за 2000-2012 рр. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77440.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України № 909VIII від 24.12.2015 р. URL: www.rada.gov.ua.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Редакція від 20.09.2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Юридична фірма "Наказ". Оподаткування підприємств. URL: <https://nakaz.com.ua/ua/opodatkuvannya-pidpriemstv>
5. Osvita.ua URL: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/accountant/16310/>
6. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatkov-i-zboriv/>
7. Liga. Бізнес. URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/doing-business-2019-ukraina-podnyalas-na-5-pozitsiy>
8. Міністерство Фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/verkhovna-rada-ukhvalyla-zakonoprojekt---pro-vnesennia-zmin-do-podatkovoho-kodeksu-ta-deiakikh-inshykh-zakonodavchikh-aktiv-shchodo-pokrashchennia-administruvannia-ta-perehliadu-stavok-okremykh-podatkov-i-zboriv?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini&fbclid=IwAR2uX0CyR9177MSgivWsTkex5FtATg7jgJn5tEwevei1rJb62Y6LSpBiGw>

References

1. Information on the state of implementation of the consolidated state budget for 2000-2012. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77440 (in Ukrainian).
2. On amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine on ensuring the balance of budget revenues in 2016: Law of Ukraine № 909-VIII dated 24.12.2015. URL: www.rada.gov.ua. (in Ukrainian).
3. The Tax Code of Ukraine dated December 2, 2010 № 2755-VI / Revision of 09/22/2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (in Ukrainian).
4. Law firm "Order". Taxation of enterprises. URL: <https://nakaz.com.ua/ru/opodatkuvannya-pidpriemstv> (in Ukrainian).
5. Osvita.ua URL: <http://en.osvita.ua/vnz/reports/accountant/16310/> (in Ukrainian).
6. The State Fiscal Service of Ukraine. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist/-pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatkov-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-podatkov-i-zboriv/> (in Ukrainian).
7. League. Business. URL: <https://biz.liga.net/economy/all/novosti/doing-business-2019-ukraina-podnyalas-na-5-pozitsiy> (in Ukrainian).
8. Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/verkhovna-rada-ukhvalyla-zakonoprojekt---pro-vnesennia-zmin-do-podatkovoho-kodeksu-ta-deiakikh-inshykh-zakonodavchikh-aktiv-shchodo-pokrashchennia-adminivannia-ta-perehliadu-stavok-okremykh-podatkov-i-zboriv?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini&fbclid=IwAR2uX0CyR9177MSgivWsTkex5FtATg7jgJn5tEwevei1rJb62Y6LSpBiGw> (in Ukrainian).

СТОЯНЕНКО

Ірина Василівна
irina.sumy.77@gmail.com

ЗУБКО

Тетяна Леонідівна
zubkotl@gmail.com

ТЕРЕЩЕНКО

Артем Миколайович
artem.tereshenko1@gmail.comк.е.н., доцент кафедри, Київський
національний торговельно-
економічний університетк.е.н., доцент, Київський національний
торговельно-економічний університетстудент, Київський національний
торговельно-економічний університет

УДК 658.14/17 : 005.336

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

*STOIANENKO Iryna Vasylivna – PhD in Economics, Associate Professor of department, Kyiv National Trade and Economics University**ZUBKO Tetiana Leonidivna – PhD in Economics, Associate Professor, Kyiv National Trade and Economics University**TERESHCHENKO Artem Mykolaiovych – student, Kyiv National Trade and Economics University*

У статті досліджено сутність поняття «фінансовий потенціал підприємства» та здійснено систематизацію існуючих підходів до його трактування. Досліджено теоретичні та прикладні аспекти оцінки фінансового потенціалу підприємства та умов його формування. Узагальнено зміст та послідовність методики оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Виділено основні етапи аналізу фінансового потенціалу та ключові показники оцінки ефективності його використання та управління на підприємстві. Здійснено оцінку фінансового потенціалу діючого вітчизняного підприємства.

* * *

В статье исследована сущность понятия «финансовый потенциал предприятия» и осуществлена систематизация существующих подходов его трактовки. Исследованы теоретические и прикладные аспекты оценки финансового потенциала предприятия и условий его формирования. Обобщено содержание и последовательность методики оценки финансового потенциала предприятия. Выделены основные этапы анализа финансового потенциала и ключевые показатели оценки эффективности его использования и управления на предприятии. Осуществлена оценка финансового потенциала действующего отечественного предприятия.

* * *

Introduction. One of the conditions for the successful operation, scaling up and development of any enterprise is the availability of financial resources in volumes that are in line with current and strategic needs. Their rational use, optimization of expenses for formation and definition of investment directions can substantially influence on efficiency of present activity and the future of business as a whole. For an enterprise, an important component of financial management is the assessment of the financial resources sufficiency, searching for ways to increase them, ensuring efficient use and investment in the most economically sound and profitable from the point of view of payback projects.

Purpose. The purpose of the article is to deepen and improve the theoretical and methodological principles of assessing the financial potential of the enterprise and its testing in the process of evaluating the financial potential of the «FOZZY-FOOD» LLC.

Results. Any enterprise must form a financial potential as a component of the overall economic potential. At present, in a rapidly changing environment (crisis, changing legislation, lack of political stability, etc.), each enterprise strives not only to be able to use its AF to maintain its position on the market, but also for its further development.

Conclusion. The study found that there is currently no single approach to assessing the level of PPP. The definition of the concept of "financial potential of the enterprise" is systematized according to approaches. The content and consistency of the methodology for evaluating the financial potential of the enterprise are summarized. At the same time, to make quick decisions, it is proposed to assess the level of PPP by the express method by means of indicators that characterize not only the financial and property status, but also provide an assessment of the enterprise efficiency.

Ключові слова: фінансовий потенціал, оцінка фінансового потенціалу, експрес-аналіз, рівень фінансового потенціалу

Ключевые слова: финансовый потенциал, оценка финансового потенциала, экспресс-анализ, уровень финансового потенциала

Keywords: financial potential, estimation of financial potential, express analysis, level of financial potential

ВСТУП

Однією з умов успішного функціонування, масштабування та розвитку будь-якого підприємства є забезпеченість фінансовими ресурсами в обсягах, що відповідають поточним та стратегічним потребам. Їх раціональне використання, оптимізація витрат на формування та визначення напрямів інвестування можуть суттєво вплинути на ефективність теперішньої діяль-

ності та майбутнє бізнесу в цілому. Для підприємства важливою складовою фінансового управління є оцінка достатності фінансових ресурсів, пошук шляхів їх нарощення, забезпечення ефективного використання та вкладення в найбільш економічно обґрунтовані та вигідні з позиції окупності проекти.

Питанням аналізу та діагностики фінансового потенціалу підприємства присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких

варто виділити роботи М.І. Баканова, С.Б. Барнгольца, О.В. Белінської, М.Д. Бердинець, І.О. Бланка, Г.В. Блакити, М.О. Канар, Г.В. Корнійчук, Г.В. Кучер, Н.М. Левченко, В.М. Марченко, В.В. Нонік, Г.В. Ситник та ін.

Водночас аналіз існуючих наукових напрацювань з питань сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства» та методики його оцінювання, свідчить про необхідність їх подальшого вдосконалення.

МЕТОЮ СТАТТІ є поглиблення та вдосконалення теоретичних та методичних засад оцінки фінансового потенціалу підприємства та їх апробація у процесі оцінювання фінансового потенціалу підприємства ТОВ «ФОЗІ-ФУД».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичною і методологічною основою роботи виступають дослідження вітчизняних та іноземних фахівців з проблем аналізу і оцінки фінансового потенціалу підприємства. У процесі дослідження використано методи діалектичного аналізу та синтезу, логічного узагальнення, порівняння та формалізації. Інформаційною основою статті стали наукові праці за темою дослідження, матеріали періодичних видань, ресурси Internet.

РЕЗУЛЬТАТИ

Не дивлячись на важливість поняття «фінансовий

потенціал підприємства» як для фінансової науки, так практичного застосування в діяльності економічних суб'єктів, його однозначного трактування серед науковців на сьогодні не має.

На думку О.Г. Кайгородова, О.О. Хом'якова, фінансовий потенціал – це «максимально можлива вартість усіх ресурсів підприємства за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури» [8].

П.А. Фомин і М.К. Старовойтов визначають дану дефініцію як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [12].

За словами Р.В. Рудої, фінансовий потенціал – це сукупність наявних та тих, що можуть бути мобілізовані фінансових ресурсів [11].

Як бачимо, одні науковці трактують дане поняття як інструмент оцінювання наявного ресурсного потенціалу, інші – як складову такого, а треті – як елемент процесу досягнення певних цільових параметрів діяльності підприємства. Проте це лише декілька із існуючих трактувань даної дефініції.

Дослідження положень базових наукових робіт відносно сутності фінансового потенціалу підприємства дозволяє виокремити низку підходів для його тлумачення (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація визначень поняття «фінансовий потенціал підприємства» за підходами

[складено авторами за [3, 5-7, 9-12]]

№	Підходи (автори)	Визначення
1	Ресурсний (К. Львіна [6])	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів
2	Результативний (П. Фомин, Т. Паєнко [6])	Сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації його прибутку
3	Порівняльний (Г.В. Кучер [5])	Фінансовий потенціал підприємства визначається переважно процесом фінансового управління, яке здатне організовувати постійний розвиток підприємства на основі використання інструментів фінансового управління, якісного обліку тощо
4	Функціональний (А.С. Назаренко [7])	Це фінансові можливості підприємства, які формуються за наявності різного роду ресурсів під впливом зовнішнього оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління
5	Комплексний (Ю. Ребрик, М. Павлюченко [10])	Підхід, який під час визначення фінансового потенціалу базується на поєднанні таких компонентів, як фінансові ресурси підприємства, їх можливості приносити економічні вигоди, необхідність ефективної системи управління ними та забезпечення процесів їх відтворення
6	Резервний (С. Онишко, В. Нонік [9])	Фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов
7	Вартісний (А.Г. Кайгородов, А.А. Хомякова, М. Канар, О. Кавтиш [3])	Максимально можлива вартість всіх ресурсів підприємства, за умови їх функціонування в рамках певної організаційної структури
8	Оптимізаційний (В.О. Кунцевич [9, 12])	Здатність до оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів

Найбільш точним та таким, що забезпечує можливість використання в теорії та практиці фінансового аналізу та управління, на нашу думку є визначення Ю.С. Ребрик та М.А. Павлюченко [10]. Відтак, під поняттям «фінансовий потенціал підприємства» (ФПП) будемо розуміти сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства з урахуванням максимізації позитивного фінансового результату.

Компонентна складність джерел формування фінансового потенціалу, за словами Р.В. Рудої [11], обумовлює складність управління ним та методичну недосконалість в його оцінюванні.

В економічній науці на сьогодні є низка методів та підходів [6, 7, 10–13] до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Виділяють системний, процесний, витратний, результативний, ресурсний, цільовий підходи до такої оцінки.

Серед методів найбільшого поширення набули: ін-

дексний, експертний, імітаційний, економіко-математичного моделювання тощо. Однак більшість із них спирається на використання статистичної інформації, яка відображає факти минулих подій і не відображає потенційних можливостей підприємства. Для оцінювання ймовірної величини фінансового потенціалу в науці використовують динамічні, когнітивні моделі прогнозування, екстраполяцію, які базуються на формалізованих (дуже часто суб'єктивних) взаємозв'язках між заданими параметрами, тому це, на думку О.В. Белінської, призводить до невідповідності між

результатами та їх очікуваннями [1].

Процес оцінювання фінансового потенціалу підприємства пропонуємо здійснювати з використанням наступної методики (рис. 1). За такої умови методика оцінювання фінансового потенціалу повинна базуватися не на оцінюванні існуючих та прогнозованих фінансових результатів підприємства та суми залучених кредитів, а на оцінюванні фінансових результатів від втілення в життя всіх видів планів підприємства (інвестиційного, виробничого, маркетингового, плану перепідготовки кадрів тощо).



Рис. 1. Зміст та послідовність оцінки фінансового потенціалу підприємства [сформовано авторами за [6, 13]]

В якості базових параметрів оцінювання ефективності використання та управління фінансовим потенціалом підприємства може виступати, на нашу думку, динаміка ринкової вартості підприємства чи економічної доданої вартості (Economic Value Added (EVA)) за досліджуваній період.

Для оцінки рівня фінансового потенціалу пропонується оцінка того рівня фінансових ресурсів, які забезпечують його потреби у поточній діяльності та додаткових надходжень в результаті реалізації всього комплексу джерел можливого зростання надходжень.

Запропонована нами методика оцінки та аналізу фінансового потенціалу має певний недолік – вона досить трудомістка і потребує суттєвих затрат часу. У той же час вона забезпечить формування найбільш об'єктивних та достовірних результатів стосовно наявного фінансового потенціалу підприємства та існуючих проблем з управління ним.

Для більш швидкого визначення рівня фінансового потенціалу суб'єктів господарювання пропону-

ємо використовувати метод експрес-аналізу, що базується на основі дослідження основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Дана оцінка передбачає визначення фактичної величини таких показників в аналізованому періоді чи на конкретну дату та порівняння її з рекомендованим.

Приклад практичного застосування експрес-аналізу для оцінювання рівня фінансового потенціалу ілюструє табл. 2.

Для визначення рівня фінансового потенціалу за фінансовими показниками порівнюємо отримані значення фінансових коефіцієнтів із рекомендованими (табл. 3).

Після розрахунку основних фінансових коефіцієнтів і визначення їхніх порогових значень будемо криві фінансового потенціалу підприємства в аналізованому періоді (табл. 4), що забезпечить можливість визначити його рівень в аналізованому часовому інтервалі.

Таблиця 2

Експрес-аналіз фінансових показників ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» у 2016-2018 рр.

Найменування показника	Значення показника		
	2016	2017	2018
Коефіцієнт фінансової незалежності	-0,21	-0,27	-0,57
Коефіцієнт фінансової залежності	-5,78	-4,76	-2,75
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,9	-0,91	-0,57
Коефіцієнт самофінансування	-0,17	-0,21	-0,36
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,69	0,65	0,35
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,57	0,64	0,32
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,01	0,01
Рентабельність сукупних активів	0,00	2,55	0,00
Рентабельність власного капіталу	0,00	-8,65	0,00
Ефективність використання активів для виробництва продукції	3,31	1,78	0,25

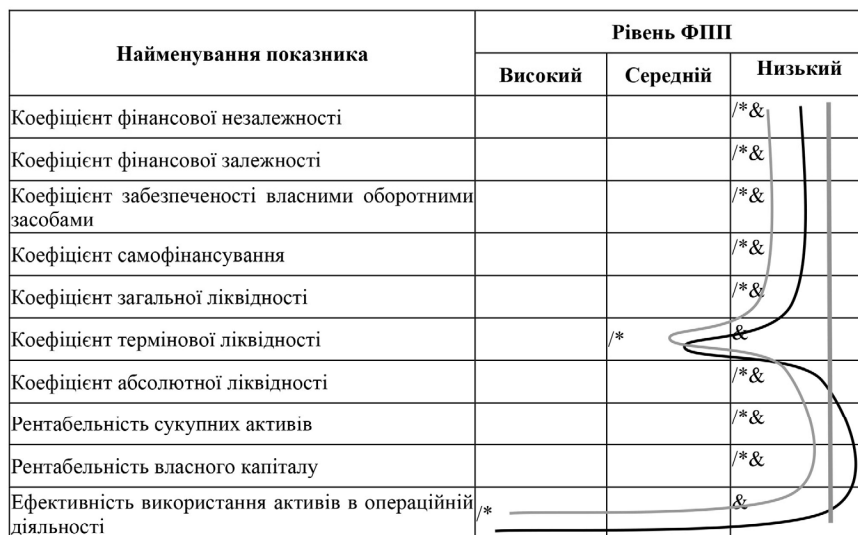
Таблиця 3

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками [11]

Найменування показника	Високий Рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький Рівень ФПП
Коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3–0.5	<0.3
Коефіцієнт фінансової залежності	<0.3	0.3–0.5	>0.5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0.1	0.05–0.1	<0.05
Коефіцієнт самофінансування	>1	0.5–1	<0.5
Коефіцієнт загальної ліквідності	>2.0	1.0–2.0	<1.0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0.8	0.4–0.8	<0.4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1–0.2	<0.1
Рентабельність сукупних активів	>0.1	0.05–0.1	<0.05
Рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1–0.15	<0.1
Ефективність використання активів для виробництва продукції	>1.6	1.0–1.6	<1.0

Таблиця 4

Криві рівня фінансового потенціалу ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» у 2016-2018 рр.



Примітки: — 2016 (/) рік — 2017 (*) рік — 2018 (&) рік

Криві, сформовані у табл. 4, наочно ілюструють так званий профіль фінансового потенціалу досліджуваного підприємства. Відповідно, виходячи з отриманих результатів аналізу, можемо констатувати, що у

2016-2018 рр. фінансовий стан ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» був нестабільним. Результатом діяльності підприємства стали збитки (за виключенням 2017 р.). Більшість з аналізованих показників не відповідають рекомендо-

ваним значенням і є такими, що притаманні підприємству з низьким чи середнім рівнем фінансового потенціалу. Підприємство характеризується низьким рівнем платіжної готовності до виконання поточних зобов'язань, недостатньою забезпеченістю власними оборотними коштами та неефективним їх використанням у господарській діяльності, непродуманою кредитною політикою, наявністю не стійкої фінансової бази.

Таким чином ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» у 2016-2018 рр. мало низький фінансовий потенціал. У зв'язку з високим рівнем залучення позикового капіталу можливості для додаткового залучення зовнішніх джерел фінансування при даному фінансовому стані були відсутні. Фінансове становище підприємства в подальшому може і погіршитись, якщо керівництво зважиться на додаткове залучення позикових коштів, чи відбудеться зростання обсягів простроченої заборгованості перед бюджетом, постачальниками, іншими фінансовими установами та організаціями.

Усе це викликає необхідність для ТОВ «ФОЗЗІ-ФУД» постійного моніторингу стану системи управління фінансовим потенціалом підприємства та підвищення її ефективності з метою забезпечення покращення поточного й майбутнього його фінансового стану та нарощення фінансових можливостей підприємства.

Як бачимо, навіть проведення експрес-аналізу рівня фінансового потенціалу підприємства забезпечило виявлення поточних проблем у його формуванні та використанні. Відповідно оперативне реагування керівництва підприємства на них, забезпечить можливість уникнення допущених помилок в управлінні ним та підвищення ефективності даного процесу на майбутнє.

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал виступає однією з найважливіших характеристик ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності.

Оцінка фінансового потенціалу підприємства для вітчизняних підприємств має стати одним з важливих етапів стратегічного аналізу та економічного управління. Запропонована у роботі методика оцінки та аналізу фінансового потенціалу охоплює всі основні внутрішньо фірмові процеси та орієнтована на забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Будь-яке підприємство має формувати фінансовий потенціал як складову загального економічного потенціалу. Наразі в умовах дуже швидкозмінного зовнішнього середовища (криза, змінне законодавство, відсутність політичної стабільності та інше), кожне підприємство прагне не тільки вміло використовувати свій ФП для збереження своїх позицій на ринку, а й для свого подальшого розвитку.

У результаті дослідження з'ясовано, що наразі відсутній єдиний підхід до оцінки рівня ФПП. Систематизовано визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства» за підходами. Узагальнено зміст та послідовність методології оцінки фінансового потенціалу підприємства. Водночас для прийняття швидких

рішень пропонується оцінювати рівень ФПП експрес-методом за допомогою показників, які характеризують не тільки фінансово-майновий стан, але й надають оцінку ефективності діяльності підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Вісник ХНУ. Економічні науки. 2014. № 4. С. 267-274.
2. Бердинець М.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 352 с.
3. Канар М.О., Кавтиш О.П. Наукові підходи до визначення структури фінансового потенціалу підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 18. 2016. С. 206-211.
4. Корнійчук Г.В. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. 2016. Вип. 7. Ч. 2. С. 26-29.
5. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал економічного розвитку: теоретичний аспект. Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 92-105.
6. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 2. С. 114-117.
7. Марченко В.М., Бондар А.І. Оцінювання фінансового потенціалу підприємства на прикладі ПрАТ «СКФ Україна». Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6364>
8. Назорнюк О.В. Класифікація видів фінансового потенціалу підприємства. Інтелект XXI. 2018. № 1. С. 104-109.
9. Нонік В.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №17. С. 5-9.
10. Ребрик Ю.С. Діагностування фінансового потенціалу підприємства на основі застосування оптимізаційної моделі. Вісник Миколаївського національного університету. 2018. Випуск 21. С. 378-385.
11. Руда Р.В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 4. С. 170.
12. Толпежников Р.А., Маматова Л.Ш. Методичні підходи до оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства. Вісник Донецького національного університету. 2015. С. 357-360.
13. Шабатура Т.С. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємства аграрного. Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред.кол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». 2015. Том 19. № 3. С. 101-106.

References

1. Belinska O.V. The essence of the financial potential of the enterprise. Visnyk KhNU. Economic Sciences. 2014. № 4. pp. 267-274. (in Ukrainian).
2. Berdynets M.D. Financial management in small business: tutorial. Kyiv: "Center for Educational Literature", 2016. 352 p. (in Ukrainian).
3. Kanar M.O., Kavtysh O.P. Scientific approaches to the definition of the structure of the financial potential of the enterprise. Modern problems of economy and entrepreneurship. Issue 18, 2016. pp. 206 - 211. (in Ukrainian).
4. Kornychuk H.V. Economic content of the financial potential of the enterprise. Scientific herald of Uzhhorod University. 2016. Issue 7, Part 2. pp. 26-29. (in Ukrainian).
5. Kucher H.V. Financial potential of economic development: theoretical aspect. KNTU Bulletin. 2014. № 4. pp. 92-105. (in Ukrainian)

6. Levchenko N.M. *Financial potential of the enterprise: the essence and approaches to diagnostics. Investments: practice and experience.* 2012. № 2. pp. 114-117. (in Ukrainian).
7. Marchenko V.M., Bondar A.I. *Evaluation of financial capacity for example enterprise PJSC "SKF Ukraine".* *Efektivna ekonomika.* 2018. Vol. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6364> (in Ukrainian).
8. Nahorniuk O.V. *Classification of types of financial potential of the enterprise.* *Intellect XXI.* 2018. № 1. pp. 104-109. (in Ukrainian).
9. Nonik V.V. *Financial potential as an economic category. Investments: practice and experience.* 2017. № 17. pp. 5-9. (in Ukrainian).
10. Rebryk Yu.S. *Diagnosing the financial potential of an enterprise based on the application of an optimization model.* *Bulletin of the Mykolaiv National University.* 2018. Issue 21. pp. 378-385. (in Ukrainian).
11. Ruda R.V. *Balanced system for assessing the financial potential of an enterprise.* *Herald of the Berdiansk University of Management and Business.* 2013. № 4. P. 170. (in Ukrainian).
12. Tolpezhnykov R.A., Mamatova L.Sh. *Methodical approaches to the estimation of financial and investment potential of an industrial enterprise.* *Bulletin of Donetsk National University.* 2015. pp. 357-360. (in Ukrainian).
13. Shabatura T.S. *Methodological support of realization of financial potential of the enterprise of agrarian industry. Economic analysis: Col. of sci. works / Ternopil National Economic University; Editorial board: V.A. Derii et.al. Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought".* 2015. Vol. 19. № 3. pp. 101-106. (in Ukrainian).

СВІДЕРСЬКИЙ
Володимир Павлович

СЕМЕНЕЦЬ
Аліна Олександрівна
55557777alina@gmail.com

ВИНОГРАДСЬКА
Тетяна Ігорівна

д.т.н., професор, Харківський
інститут фінансів Київського
національного торговельно-
економічного університету

к.е.н., доцент, Харківський інститут
фінансів Київського національного
торговельно-економічного університету

студент, Харківський інститут
фінансів Київського національного
торговельно-економічного
університету

УДК 658.15

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ І ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

SOME ASPECTS OF FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT AND FORMATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

SVIDERSKYI Volodymyr Pavlovych – Doctor of Engineering, Professor, Kharkiv Institute of Finances of KNTU

SEMENETS Alina Oleksandrivna – PhD in Economics, Associate Professor, Kharkiv Institute of Finances of KNTU

VYNOHRADSKA Tetiana Ihorivna – student, Kharkiv Institute of Finances of KNTU

У статті розглядаються питання управління фінансовими ресурсами і формування фінансової стратегії підприємства. Розглянуто завдання, особливості, послідовність реалізації фінансової стратегії підприємства. Запропоновано заходи для підвищення ефективності процесу управління фінансовими ресурсами через системний підхід управління і для підвищення ефективності формування і реалізації фінансової стратегії підприємства. Проаналізовано фактори, які впливають на обсяги фінансових ресурсів підприємства, взаємозв'язок і взаємовплив між ними, характер формування в часі.

* * *

В статье рассматриваются вопросы управления финансовыми ресурсами и формирования финансовой стратегии предприятия. Рассмотрены задачи, особенности, последовательность реализации финансовой стратегии предприятия. Предложены меры по повышению эффективности процесса управления финансовыми ресурсами через системный подход управления и по повышению эффективности формирования и реализации финансовой стратегии предприятия. Проанализированы факторы, которые влияют на объемы финансовых ресурсов предприятия, взаимосвязь и взаимовлияние между ними, характер формирования во времени.

* * *

Introduction. The transformational process in a market economy is accompanied by transformations of the entire financial system and the financial system. In this context, there is a growing importance of ensuring the effective management of the financial results of the enterprise. Insufficient theoretical and methodological basis in the assessment of financial resources and financial strategy of the enterprise greatly reduces the possibility of effective formation and use of managerial tools and mechanisms, the search for various opportunities to solve emerging tasks, which led to the relevance of the chosen topic of research.

The **purpose** of the study is to analyze and develop proposals for improving financial resources management and financial strategy formation that will ensure sustainable development of the enterprise in the modern conditions.

Results. The article discusses issues of financial management and the formation of the financial strategy of the enterprise. The tasks, features, sequence of implementation of the financial strategy of the enterprise. Proposed measures to improve the efficiency of the management of financial resources through a systematic management approach and measures to improve the efficiency of the formation and implementation of the financial strategy of the enterprise. Analyzed the factors that affect the volume of financial resources of the enterprise, the relationship and interaction between them, the nature of the formation over time.

Conclusion. In modern conditions of financial resources management and implementation of financial strategy, the enterprise controls the main target functions (profit, profitability, cost of capital, cash flows) and must have a complex character based on an effective management system with the allocation of the main elements and their variables, in conditions of combination of indicators of activity of separate units with indicators of activity of the whole enterprise. Ukrainian enterprises need tools that will provide integrated management of financial flows, and will allow to plan and coordinate between themselves the financial resources of the enterprise, taking into account the influence of external factors.

Ключові слова: підприємство, фінансові ресурси, управління, стратегія

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, управление, стратегия

Keywords: enterprise, financial resources, management, strategy

ВСТУП

Трансформаційний процес у ринковій економіці супроводжується перетвореннями всієї фінансової сис-

теми і системи фінансів. У цьому контексті має місце зростаюче значення забезпечення ефективності управління фінансовими результатами діяльності підприємства. Недостатня теоретична і методична база в оцінці фі-

нансових ресурсів і фінансової стратегії підприємства значною мірою знижує можливості ефективного формування і використання управлінських інструментів і механізмів, пошук різноманітних можливостей вирішення виникаючих завдань, що і зумовило актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз публікацій показав нестачу теоретичних досліджень у сфері управління фінансовими ресурсами та розробки фінансової стратегії підприємства. Для вирішення даної проблеми автори керувалися теоретичними і практичними дослідженнями відомих учених: Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорна, Г. Кірейцева, Е. Негашева, А. Поддєрьогіна, Дж. Хьюстона, А. Шеремета [1-5] та ін.

Відзначаючи можливості різноманіття теоретичних підходів і прикладних досліджень в розкритті проблем оцінки управління фінансовими ресурсами і фінансової стратегії підприємства, слід підкреслити, що теоретико-методологічні та методичні аспекти теми залишаються затребуваними, не дивлячись на виконані різними авторами наукових робіт в даному напрямку.

МЕТА РОБОТИ

Мета дослідження полягає в аналізі та розробці пропозицій для вдосконалення управління фінансовими ресурсами та формування фінансової стратегії, що дозволять забезпечити стійкий розвиток підприємства в сучасних умовах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою дослідження є концептуальні положення фінансової стратегії, праці вчених та фахівців в сфері фінансового менеджменту, методичні рекомендації для оцінки фінансового потоку підприємств. На різних етапах роботи застосовувалися аналітичний, монографічний, економіко-статистичний, абстрактно-логічний, порівняльний методи дослідження з їх різноманітними способами та прийомками.

РЕЗУЛЬТАТИ

На етапі формування фінансової стратегії підприємства зростає роль фінансових показників діяльності підприємства, пов'язаних із загальним економічним середовищем і підвищеними вимогами, що висуваються до неефективно функціонуючих господарюючих суб'єктів, доцільно заглибитися в розуміння необхідності детальної розробки проблем оцінки і управління фінансовими результатами їх діяльності. Особливої актуальності набуває аналіз і оцінка показників прибутку, рентабельності в силу їх зростаючого значення в системі управління фінансами підприємств. Важливим є з'ясування питання про поточну і стратегічну достатність фінансових ресурсів, вдосконалення управлінського механізму та їх використання.

Основні положення даної роботи зводяться до наступного:

1) теоретичне осмислення сутнісної природи фінансової діяльності підприємства не може бути в повній мірі з'ясовано без оцінки її результатів як з позицій наявного економічного, так і фінансового потенціалу;

2) стабільне фінансове функціонування підприємства, що базується на досягнутих економічних показниках, знаходиться не тільки у взаємозв'язку з одержуваними фінансовими результатами, але й з ефективною побудовою управлінського механізму використання фінан-

сових ресурсів. Можливість узгодження цілей управління фінансовими ресурсами з поточною і стратегічною їх достатністю має теоретико-методологічну основу, яка відрізняє виявленням факторів і умов прийняття ефективних рішень;

3) система фінансових показників діяльності підприємства кількісно і якісно ідентифікується з параметрами його фінансових потреб, якщо механізм управління фінансовими ресурсами зорієнтований на цілі ресурсозбереження та ресурсоспрямованість ринкових вимог;

4) якість управління результатами фінансової діяльності підприємства залежить від досягнутого рівня його фінансово-господарської діяльності. Низька фінансова результативність має зворотний негативний вплив на формування механізму управління результатами фінансової діяльності підприємства. Наслідком достатності фінансових результатів має бути вдосконалення процесу управління діяльністю підприємства;

5) найважливіше значення має систематизація резервних можливостей використання фінансового потенціалу підприємства. В оцінці і управлінні результатами фінансової діяльності підприємства слід повніше враховувати безперервний характер фінансової діяльності, її внутрішні здатності до додаткового збільшення прибутку і зростання рентабельності;

6) механізм і процес управління фінансовими результатами діяльності підприємства може бути поліпшений в результаті розробки більш досконалої фінансової стратегії як інструментарію управлінської практики. У фінансовому плануванні пріоритетним є результативність отримання додаткових фінансових доходів, що відповідає цілям перспективного розвитку.

Фінансова стратегія підприємства являє собою план довгострокових, високоризикованих заходів, спрямованих на оптимізацію джерел грошових коштів і грошових потоків протягом життєвого циклу підприємства, з метою забезпечення прискореного зростання створюваної вартості підприємства в результаті реалізації стратегії, яка передбачає освоєння принципово нових технологій, випуск нової продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності, завоювання нових ринків збуту і вимагає істотних капітальних вкладень. Мета фінансової стратегії підприємства – забезпечення фінансовими ресурсами прискореного зростання вартості підприємства, максимізація фінансового ефекту, отриманого завдяки реалізації інновацій, за умови забезпечення нормального рівня фінансового ризику.

Завдання реалізації фінансової стратегії підприємства: діагностування фінансового стану підприємства на основі аналізу; вибір напрямів діяльності підприємства залежно від наявних джерел її фінансування; збільшення і максимізація вартості компанії в результаті постійного реінвестування чистого прибутку для реалізації нових видів діяльності; забезпечення оптимального рівня ризиків для запланованого рівня прибутковості діяльності підприємства; оптимізація майна підприємства, його необоротних та оборотних активів з урахуванням особливостей реалізації діяльності; оптимізація інвестицій і фінансових ресурсів для розвитку виробництва, забезпечення фінансової рівноваги підприємства; оптимізація грошових потоків діяльності підприємства у розрізі особливостей їх класифікації;

за ступенем зворотності; ступенем ризику; ймовірністю появи; можливістю управління; досягнення оптимального фінансового результату діяльності (прибутку і рентабельності), яке передбачає раціональне і ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; прогнозування і оптимізація розподілу прибутку, отриманого при реалізації нових проектів підприємства; визначення податкових пільг у діяльності підприємства; оптимізація цінової політики стосовно продукції, що виробляється з урахуванням впливу на фінансові результати.

У реалізації фінансової стратегії підприємства повинні бути враховані її особливості, пов'язані з циклічністю діяльності; підвищеними фінансовими ризиками і невизначеністю зовнішнього фінансового середовища; високою ресурсоемістю і високовитратністю виробництва продукції; особливим характером фінансування, зв'язаних з ризиком виникнення тимчасового розриву між виробленими витратами і отриманням фінансового результату; необхідністю формування резервних фондів з огляду на ризики діяльності. В аналізі фінансової стратегії досліджуваного підприємства були виявлені погана організація процесу її реалізації, низька якість здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства, що проявляється у відсутності окремих етапів і послідовності дій в управлінні фінансами, що знижує її ефективність. З метою вирішення даних проблем пропонується послідовність реалізації фінансової стратегії підприємства:

1) забезпечення реалізації стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства;

2) діагностування вектора змін стану зовнішнього фінансового середовища на кожній фазі реалізації фінансової стратегії підприємств з урахуванням життєвого циклу підприємства;

3) вибір методів управління реалізацією фінансової стратегії підприємства відповідно до характеру поточних змін стану фінансового середовища та з урахуванням життєвого циклу підприємства;

4) формування дієвої системи контролю над здійсненням фінансової стратегії підприємства (побудова системи моніторингу контрольованих фінансових показників). Здійснюється розробка системи ключових аналітичних показників; виявлення функціональних залежностей між параметрами, що визначають динаміку розвитку з урахуванням життєвого циклу підприємства та визначення інтегрального показника зростання вартості бізнесу, аналіз причин його зміни. Вивчаються фактори, що визначають діяльність підприємства за обраними показниками. Оцінюється ефективність фінансової стратегії підприємства, що реалізується. Контролюються фінансові ризики у реалі-

зації діяльності підприємства.

5) коригування плану стратегічного фінансового розвитку підприємства відповідно до виявлених відхилень.

Одним з найважливіших етапів реалізації стратегії є етап формування дієвої системи контролю над здійсненням фінансової стратегії підприємства, який передбачає побудову системи моніторингу контрольованих фінансових показників діяльності. У процесі моніторингу реалізації фінансової стратегії підприємства розробляються остаточні тактичні плани на основі розрахунку контрольних цифр, їх взаємоузгодження та коригування.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах управління фінансовими ресурсами та виконання розробленої фінансової стратегії підприємства є управління основними цільовими функціями (прибуток, рентабельність, ціна капіталу, що залучається, грошові потоки) і повинні мати комплексний характер на основі ефективної системи управління з виділенням основних елементів та їх змінних, в умовах поєднання показників діяльності окремих підрозділів з показниками діяльності всього підприємства. Українські підприємства потребують інструментів, які забезпечать комплексне управління фінансовими потоками, і дозволять якісно планувати і погоджувати між собою фінансові ресурси підприємства, з урахуванням впливу зовнішніх чинників.

Список використаних джерел

1. Бригхем Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2007. 544 с.

2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.

3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2002. 496 с.

4. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.

5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2017. 208 с.

References

1. Brigham Yu., Hyuston Dzh. Financial management. Saint Petersburg: Piter, 2007. 544 p. (in Russian).

2. Van Khorn Dzh.K. Fundamentals of Financial Management. Moscow: Finance and Statistics, 2003. 800 p. (in Russian).

3. Kireitsev H.H. Financial management: teaching. manual. Kyiv: TSUL, 2002. 496 p. (in Ukrainian).

4. Poddierohin A.M. Financial management: textbook. Kyiv: KNEU, 2005. 536 p. (in Ukrainian).

5. Sheremet A.D., Negashev E.V. Methods of financial analysis of commercial organizations. Moscow: INFRA-M, 2017. 208 p. (in Russian).

ТКАЧЕНКОСергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ruд.е.н., доцент, в.о. ректора
Вищого навчального закладу
«Міжнародний технологічний
університет «Миколаївська
політехніка»

УДК 657

ПОТИШНЯК

Олена Миколаївна

д.е.н., доцент, професор кафедри,
Харківський національний технічний
університет сільського
господарства ім. Петра Василенка**ДИСКУРСИВНЫЙ И ПОНЯТИЙНЫЙ
БАЗИС ПОДСИСТЕМЫ УЧЁТА****CONCEPTUAL, TERMINOLOGICAL
BASE ACCOUNTING FUNCTIONS****TKACHENKO Serhii Anatoliiovych** – Doctor of Economics, Associate Professor, Acting Rector of the Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"»**POTYSHNIAK Olena Mykolaivna** – Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department, Kharkiv National Technical University of Agriculture after Petro Vasilenko

Доказано, что процесс формализации начинается с уточнения понятий и терминологии. Изучение объектов требует определения терминов. Учёт оперирует терминами и понятиями. Развитие учёта способствовало выработке традиции в терминологии и определения понятий. Учёт выработал формулы, отвечающие специфике, свой словарь. Терминология учёта обновляется. Некоторые термины претерпевают изменения, другие покидают учёт, так как структура словаря подвергается анализу в отношении сущности. Мысль специалистов не перестаёт уточняться и определять содержание терминов. Терминология всегда была в центре внимания специалистов по учёту. Резонно, несогласие с существующей терминологией является основой для раздумий о путях улучшения учёта.

* * *

Обґрунтовано, що процес формалізації починається із уточнення понять і термінології. Вивчення об'єктів вимагає визначення термінів. Облік оперує термінами та поняттями. Розвиток обліку сприяв виробленню традиції у термінології і визначення понять. Облік виробив вираження, які відповідають специфіці, свій словник. Термінологія обліку оновлюється. Деякі терміни зазнають змін, інші залишають облік, так як структура словника піддається аналізу стосовно дійсності. Думка фахівців не перестає уточнюватися та визначати зміст термінів. Термінологія завжди була у центрі уваги фахівців із обліку. Незгода із існуючою термінологією виступає підставою для роздумів про шляхи прогресу обліку. Аргументовано, що водночас понятійна основа обліку суперечить сучасному теоретичному рівню наукових узагальнень, і є необхідність в уточненні визначень, у перебудові та раціоналізації термінології, так як це зачіпає самі основи звичних і загальноприйнятих фундаментальних положень обліку. Система термінів обліку вимагає ретельного аналізу, оскільки має велику кількість запозичень із іноземної термінології; ряд термінів у ньому визначено у логічному відношенні не суворо або зовсім не має визначення; не проводиться чіткої відмінності між «поняттям» та «терміном», «мовою» обліку і природною мовою. У використанні термінології в обліку має місце змішання різних теоретичних положень стосовно понять, термінів, їх значень та смислів. Так, можна углядіти отождествлення змісту і значення терміну, спроби визначення понять, змішання терміна та поняття. У цілому область аналізу (оцінки) мови обліку, зокрема термінологічної системи, продовжує залишатися «чорною дірою» науки про місію обліку. Доведено, із питань термінології і понятійної бази бухгалтерського обліку доцільно дотримуватися певних ключових положень. Резонно, необхідність формалізації понять, термінології бухгалтерського обліку диктується необхідністю подальшого розвитку науки про бухгалтерський облік, а також впровадженням логічних методів і електронних цифрових машин.

* * *

It is substantiated that the process of formalization begins with clarification of concepts and terminology. Study of objects requires definition of terms. Accounting operates terms and concepts. The development of accounting contributed to the development of tradition in terminology and definition of concepts. Accounting has developed expressions that meet the specifics of their vocabulary. Terminology of accounting is updated. Some terms are subject to change, others leave the register, as the structure of the dictionary is subject to analysis of reality. The opinion of experts does not cease to be clarified and to determine the content of the terms. Terminology has always been the focus of attention of accounting experts. Disagreement with the existing terminology serves as the basis for reflection on the ways of accounting progress. It is argued, however, that the conceptual basis of accounting contradicts the current theoretical level of scientific generalizations, and there is a need for clarification of definitions, for the restructuring and rationalization of terminology, since it affects the very foundations of the usual and generally accepted fundamental accounting regulations. The system of accounting terms requires careful analysis, since it has a large number of borrowings from foreign terminology; a number of terms in it defined in a logical sense is not strictly or completely defective; there is no clear distinction between the "notion" and "the term", "language" of accounting and the natural language. In the use of terminology in the account there is a mix of different theoretical positions regarding concepts, terms, their meanings and meanings. Thus, one can see the identification of the meaning and meaning of the term, attempts to define concepts, mixing the term and the concept. In general, the area of analysis of the accounting language, in particular the terminology system, continues to be the "black hole" of the science of the mission of accounting. It is proved that it is expedient to adhere to certain key provisions on the terminology and conceptual basis of the accounting subsystem. Reasonably, the need for formalization of concepts, terminology of accounting functions dictated by the need for further development of the science of the subsystem of accounting, as well as the introduction of logical methods and electronic digital machines.

Ключевые слова: дискурсивный, основа, подсистема, понятийный, учёт

Ключові слова: дискурсивний, облік, підсистема, підстава, понятійний

Keywords: accounting, conceptual, discursive, function, base, purpose

ВСТУПЛЕНИЕ

Процесс ригоризации (формализации) в любой конкретной области знания начинается с уточнения основных понятий и научной терминологии. Всякое строго научное изучение объектов требует совершенно чёткого определения основных терминов. Функция бухгалтерского учёта оперирует терминами и понятиями, которые формировались веками. Сравнительно долгий путь развития подсистемы бухгалтерского учёта способствовал выработке устойчивой традиции в области терминологии и определения коренных научных понятий. Подобно другим дисциплинам, он выработал себе выражения, отвечающие его специфике, а также свой научный словарь. Терминология функции бухгалтерского учёта, которая давно сложилась, однако, постоянно обновляется. Некоторые термины претерпевают семантические изменения, другие покидают область подсистемы бухгалтерского учёта, так как структура научного словаря подвергается постоянному анализу в отношении действительности. Мысль специалистов не перестаёт уточняться и всё более чётко определять содержание терминов. Из истории бухгалтерского учёта хорошо известно, что терминология всегда была в центре внимания таких специалистов по бухгалтерскому учёту как Г. Арсеньев [1], Н.А. Блатов [2], А.М. Галаган [3], П. Герстнер [4], Ф. Гюгли [5], Е. Леотей, А. Гильбо [6], Н.С. Помазков [7], Н.У. Попов [8], А.П. Рудановский [9], И.Ф. Шерр [10], Э. Шмаленбах [11] и др. Несогласие с существующей терминологией являлось даже одним из оснований для раздумий о путях прогресса (рационализации) функции бухгалтерского учёта.

Стремительное развитие (генезис) науки и техники, сопровождающееся непрерывным появлением новых технологических процессов и методов обработки, постоянно порождает новые слова для их обозначения. Слова эти постепенно становятся терминами, то есть словами, имеющими в отличие от слов общей лексики, чётко очерченную область (границу) применения и чётко определённое лексическое значение внутри этой области. Содержание старых понятий уточняется, обогащается, усложняется. Так, например, в условиях рыночных отношений из баланса исчез термин «Уставный фонд», и имущество, выделенное предприятию, получило название «Уставный капитал». Одновременно с этим появляются новые понятия («имущественный актив», «имущественный пассив», «информационная технология» и т.д.). Понятия «бухгалтерская отчётность», «информационное отражение фактов хозяйственной жизни», «методология бухгалтерского учёта», «природа бухгалтерского учёта» и многие другие получают более точный смысл. Так, категория двойной записи, принадлежащая к числу основных понятий теории бухгалтерского учёта, нашла подробное научное освещение в работе Я.В. Соколова [12]. В решениях Международной научной эконо-

номической конференции относительно влияния учёта и финансов на развитие экономических процессов (Украина, г. Берегово, 17-18 мая 2019 г.) [13] было указано на необходимость составления научно-терминологического словаря подсистемы бухгалтерского учёта, с тем, чтобы достичь единства в содержании и обозначении понятий и терминов в различных странах-членах транснационального сообщества, публикации научных трудов по функции бухгалтерского учёта, взаимных консультаций по сближению планов счетов подсистемы бухгалтерского учёта и многое другое. Существует также Международная организация по стандартизации, при которой функционирует Международный терминологический комитет. Задачей (целью) данного комитета является разработка рекомендательных документов в целях облегчения взаимопонимания специалистов одной области знания из разных стран. Комитет издаёт «Словарь терминологии».

Вместе с тем понятийная основа функции бухгалтерского учёта нередко противоречит современному теоретическому уровню научных обобщений, и имеется необходимость в уточнении определений, в перестройке и рационализации терминологии, т.к. это затрагивает самые основы привычных и общепринятых фундаментальных положений подсистемы бухгалтерского учёта. Система терминов функции бухгалтерского учёта требует особо тщательного анализа, т.к. изобилует заимствованиями из иностранной терминологии; ряд терминов в нём определен в логическом отношении не строго или вовсе не имеет определения; не проводится чёткого различия между «понятием» и «термином», «языком» подсистемы бухгалтерского учёта и естественным языком. В использовании терминологии в функции бухгалтерского учёта имеет место смешение различных теоретических положений относительно понятий, терминов, их значений и смыслов. Так, можно усмотреть отождествление смысла и значения термина, попытки определения понятий, смешение термина и понятия. В целом область анализа языка подсистемы бухгалтерского учёта, в частности терминологической системы, продолжает оставаться «чёрной дырой» науки о миссии промышленно-хозяйственного бухгалтерского учёта.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ

Давление предстоящего прогресса доктрины о функции бухгалтерского учёта, а также автоинтрузия экономико-математических элементов метода и электронных цифровых машин выступают ядром неизбежной официализации дискурсивного инструментария и понятийной системы бухгалтерского учёта.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Теоретико-методологическим базисом статьи выступает диалектический элемент метода и основные положения доктрины (теории) функционально развитых систем стратегической (политической) координа-

ции (управления) специального назначения, функции (подсистемы) модели учётно-экономического инструментария (механизма бухгалтерского учёта). В процессе интегрированного (полного) исследования использовались такие методы: *абстрактно-логический* (для теоретико-методологического обобщения и формулировки заключений (дедукций)); *монографический* (при исследовании теоретико-методологических мыслей (идей) функционально развитых систем стратегического (поведенческого) регулирования (квестуры) специального (особенного) назначения, функции (подсистемы) бухгалтерского учёта (плана (системы) механизма учётно-экономического инструментария)).

РЕЗУЛЬТАТЫ

По вопросам терминологии и понятийной базы функции бухгалтерского учёта целесообразно придерживаться следующих определяющих положений.

I. Задача упорядочения терминов входит в более общую задачу анализа и формализации языка функции бухгалтерского учёта в целом. Термин – это имя класса объектов, объединённых по какому-либо признаку. Значениями термина являются объекты данного класса, а смыслом – высказывания об объектах. Поэтому термин может иметь, столько разных смыслов, сколько имеется различных высказываний с данным термином. Термин должен быть определен, может быть определен объект, имеющий данный термин. Термины должны однозначно соответствовать понятиям, должны быть краткими и удобными в пользовании (для сбора, хранения и обработки). Терминологическая лексика не должна допускать синонимии и омонимии, др.

II. Понятие – это высказывание об объектах, но не всякое, а то, которое характеризует наиболее существенные свойства объектов. Понятие не должно определяться. Каждое понятие имеет объём и содержание: объём – это количественная характеристика объектов, упоминаемых в понятии, содержание – характеристика важных признаков объектов. Понятия должны удовлетворять требованию возможности отображать множества объектов.

III. Лексика языка бухгалтерского учёта, как и любого естественного языка, является не собранием отдельных слов, а единой системой взаимосвязанных понятий. Поэтому словари по бухгалтерскому учёту должны строиться не как набор отдельных словарных статей, а как единая построенная по одному правилу система логически правильных определений.

IV. Формализация понятий и терминологий – необходимое условие применения экономико-математических схем (метод) в бухгалтерском учёте.

V. Одним из путей описания понятийной базы функции бухгалтерского учёта является аксиоматический элемент метода. Согласно этому элементу метода должен быть сформулирован небольшой набор основных понятий, из которых можно выводить с помощью различных операций остальные понятия, причём система логического (экономико-математического) вывода должна быть по возможности простой. Понятия должны быть выражены сначала на языке носителя, затем переведены на язык логики, математики.

VI. Результат ригоризации (формализации) понятий и терминологии подсистемы бухгалтерского учёта должен удовлетворять следующим целевым условиям: возможности построения процедуры проверки формализованных понятий и терминов; возможности формулирования известных, новых учётно-экономических задач в формализованных терминах.

ВЫВОДЫ

Необходимость официализации (формализации) понятий, терминологии подсистемы бухгалтерского учёта диктуется необходимостью дальнейшего развития науки о функции бухгалтерского учёта, а также внедрением экономико-математических (логических) элементов метода и машин электронных цифровых. Через это проходит любая сфера (область) познания.

Список использованных источников

1. Арсеньев Г. Как нужно изучать Бухгалтерию? Мысли о закон двойной записи и о Баланс. Москва, 1908. 19 с.
2. Блатов Н.А. Балансоведение. Пособие для теоретического изучения и практического применения анализа баланса. Ленинград, 1928. 292 с.
3. Галаган А.М. Основы общего счетоведения. Москва, 1928. 436 с.
4. Герстнер П. Руководство к изучению баланса. Москва, 1925. 100 с.
5. Гюгли Ф. Двойная камеральная бухгалтерия. Петроград, 1916. 134 с.
6. Леотей Е., Гильбо А. Общие руководящие начала счетоведения. Москва, 1924. 403 с.
7. Помазков Н.С. Счётные теории. Принцип двойственности и метод двойной записи. Ленинград, 1928. 272 с.
8. Попов Н.У. Математический метод бухгалтерии Н.У. Попова. Красноярск, 1906. 280 с.
9. Рудановский А.П. Теория балансового учёта. Введение в теорию балансового учёта. Баланс как объект учёта. Москва, 1928. 429 с.
10. Шерр И.Ф. Бухгалтерия и Баланс. Москва, 1925. 575 с.
11. Шмаленбах Э. Счётные планы. Опыт унифицированной классификации счетов производственных предприятий. Ленинград, 1928. 100 с.
12. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учёта. Москва, 2003. 496 с.
13. Вплив обліку та фінансів на розвиток економічних процесів: тези міжнародної наукової економічної конференції. Ужгород, 2019. 274 с.

References

1. Arsenyev G. How do you need to study Accounting? Thoughts about double-entry and Balance. Moscow, 1908. 19 p. (in Russian).
2. Blatov N.A. Balancing. Handbook for the theoretical study and practical application of balance analysis. Leningrad, 1928. 292 p. (in Russian).
3. Galagan A.M. General Accounting Basics. Moscow, 1928. 436 p. (in Russian).
4. Gerstner P. Guide to balance study. Moscow, 1925. 100 p. (in Russian).
5. Gyugli F. Dual cameral buhgalteriya. Saint Petersburg, 1916. 134 p. (in Russian).
6. Leotey E., Gilbo A. General guidelines start accounting. Moscow, 1924. 403 p. (in Russian).
7. Pomazkov N.S. Countable Theories. The principle of duality and the method of double entry. Leningrad, 1928. 272 p. (in Russian).
8. Popov N.U. Mathematical accounting method of N.U. Popov. Krasnoyarsk, 1906. 280 p. (in Russian).
9. Rudanovskiy A.P. Theory balance accounting. Introduction theory balance accounting. Balance as accounting object.

Moscow, 1928. 429 p. (in Russian).

10. Sherr I.F. *Accounting and Balance*. Moscow, 1925. 575 p. (in Russian).

11. Shmalenbah E. *Accounting plans. Experience of unified classification of accounts of industrial enterprises*. Leningrad, 1928. 100 p. (in Russian).

12. Sokolov Ya.V. *Fundamentals of the theory of accounting*. Moscow, 2003. 496 p. (in Russian).

13. *The impact of accounting and finance in economic development processes: Proceedings of International Scientific Economic Conference*. Uzhhorod, 2019. 274 p. (in Ukrainian).

ІСАЄВА

Анна Петрівна

issayeva.anna075@gmail.com

УДК 349.222



АНАЛІЗ СИСТЕМИ ТРУДОВИХ ДОГОВОРІВ У ФРАНЦУЗЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ

ANALYSIS OF THE SYSTEM OF LABOR CONTRACTS IN THE FRENCH REPUBLIC

керівник групи перекладачів відділу
генерального секретаріату,
АТ «Правекс Банк»

ISAIEVA Anna Petrivna –Head of Translators' Group of General Secretariat Office, JSC "Pravex Bank"

У статті досліджено систему трудових договорів, передбачених законодавством Франції. Безстроковий трудовий договір залишається найбільш розповсюдженим видом трудового договору у Франції. Набувають поширення строкові трудові договори, трудові договори тимчасової зайнятості, трудовий договір роботи з перервами, трудові договори поєднання роботи та професійного навчання. Запровадження подібних видів трудових договорів в Україні надасть можливість громадянам повніше реалізувати свій професійний потенціал та сприятиме зайнятості більшої кількості осіб.

* * *

В статье исследована система трудовых договоров, предусмотренных законодательством Франции. Бессрочный трудовой договор остается наиболее распространенным видом трудового договора во Франции. Становятся более распространенными срочный трудовой договор, трудовой договор временной занятости, трудовой договор работы с перерывами, трудовой договор совмещения работы и профессионального обучения. Внедрение подобных видов трудовых договоров в Украине предоставит возможность гражданам полнее реализовать свой профессиональный потенциал и будет способствовать трудоустройству большего числа граждан.

* * *

Introduction. Ukraine signed the Association Agreement with the European Union. The action plan to fulfill the requirements of association includes bringing Ukrainian labor legislation of European standards. France is one of the most influential EU member States from economic and political points of view, as well as one of the biggest labor markets in Europe. That is why the issue of labor contract in France is very relevant from the point of view of approximation of labor legislation of Ukraine to the EU standards.

The **purpose** of this study is to consider the general peculiarities of conclusion of a labor contract in France, to analyze the types of labor contracts under legislation of the French Republic, to make an overview of prospects of introduction of certain types of labor contracts in Ukraine.

Results. Open-ended labor contract remains the most conventional type of labor contract in France.

Fixed-term labor contract can be concluded for performance of certain types of work, whose peculiarities do not allow concluding open-ended labor contracts. It is considered as a temporary measure and not a permanent form of employment. Temporary-work labor contract implies involvement, in addition to the employer and the employee, of the third party – a temporary work agency that concludes a labor contract with the employee and offers services of temporary work to employers. Intermittent labor contract is an open-ended labor contract concluded with representatives of artistic professions, professional sportsmen, employees involved in organization of periodic cultural events etc. Work-based training labor contract that has two possible forms, apprenticeship labor contract and professionalization labor contract is a means of professional integration of youth, unemployed persons and persons with special needs.

Conclusion. We can say that the system of labor contacts in France is very flexible, it allows to different categories of employees (youth, students, elderly persons, representatives of artistic professions, disabled persons) to realize in the fullest manner their right to work and related rights. In France there are several types of interesting labor contracts, introduction of which in Ukraine would give the possibility to fully realize their professional potential to a wider number of citizens taking into account individual features of different categories of employees. This subject requires a further study in terms of possibility and economic expedience of introduction of these types of labor contracts, possible introduction of relevant amendments to the Labor Code of Ukraine.

Ключові слова: трудовий договір, Трудовий кодекс Франції, Французька Республіка, працівник, безстроковий трудовий договір, строковий трудовий договір, трудовий договір тимчасової зайнятості, трудовий договір роботи з перервами, трудовий договір поєднання роботи і професійного навчання, трудовий договір учня, трудовий договір професіоналізації, трудовий договір часткової зайнятості

Ключевые слова: трудовой договор, Трудовой кодекс Франции, Французская Республика, работник, бессрочный трудовой договор, срочный трудовой договор, трудовой договор временной занятости, трудовой договор работы с перерывами, трудовой договор сочетания работы и профессионального обучения, трудовой договор ученика, трудовой договор профессионализации, трудовой договор частичной занятости

Keywords: labor contract, Labor Code of France, the French Republic, employee, open-ended labor contract, fixed-term labor contract, temporary-work labor contract, intermittent labor contract, work-based training labor contract, apprenticeship labor contract, professionalization labor contract, a part-time labor contract.

ВСТУП

Україна підписала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом. План дій стосовно виконання вимог асоціації включає, серед іншого, наближення українського трудового законодавства до європейських норм. Франція є однією найвпливовіших країн ЄС з економічної і політичної точки зору, а також однією з найбільших за територією і кількістю населення, що дозволяє говорити про один з найбільших ринків праці в Європі. Тому питання трудового договору у Франції залишається дуже актуальним з точки зору наближення трудового законодавства України до норм ЄС.

Над питанням трудового договору у Франції працювали такі дослідники як Г.О. Спіцина, Г.В. Шонія, С.В. Венедіктов. Було досліджено загальні особливості регулювання праці у Франції, систему законодавчих актів в галузі трудового права, проте не було здійснено детального аналізу різних видів трудових договорів за французьким законодавством.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

З огляду на це завданням даного дослідження є розглянути загальні особливості укладення трудових договорів у Франції, проаналізувати види трудових договорів за законодавством Французької Республіки, розглянути перспективи запровадження окремих видів трудових договорів в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як зазначає Г.В. Шонія відзначає високий рівень розвитку трудового законодавства у Франції, а також наголошує на значному рівні диференціації правового регулювання трудових відносин, існування різних видів трудових договорів [1, с.25]. Дійсно, на даний час трудове законодавство Французької Республіки є одним з найпрогресивніших в Європі точки зору захисту прав працівників.

Розвиток трудового права у Франції має свою історію, перший Трудовий кодекс було прийнято у 1910 р. На сьогоднішні трудові відносини у Франції регулюються Трудовим кодексом, що діє з 1 травня 2008 р., до того ж жакетами трудового права у Франції є міжнародні законодавчі акти, наприклад, Конвенції МОП, законодавство ЄС, закони, що стосуються окремих питань праці, звичай [2, с. 135].

Саме визначення трудового договору ("*contrat de travail*") у Трудовому кодексі Франції відсутнє, але зазначено, що він регулюється нормами загального права ("*droit commun*") та може бути укладений у формі, яку вирішать обрати його сторони [3, ст. L.1221-1]. Для трудового договору, укладеного у письмовій формі, встановлена вимога стосовно його викладу французькою мовою. Якщо робота, для виконання якої укладається трудовий договір, може бути позначена тільки терміном на іноземній мові, який не має еквіваленту у французькій мові, трудовий договір повинен містити пояснення французькою мовою іноземного терміну [3, ст. L.1221-3]. У випадку, коли працівник є іноземцем і трудовий договір укладено в письмовій формі, на прохання працівника здійснюється переклад трудового договору його мовою. Обидві версії документу

мають однакову юридичну силу.

Обов'язковою умовою прийняття працівника на роботу є подання роботодавцем попередньої декларації стосовно працевлаштування ("*déclaration préalable à l'embauche*") до відповідних органів соціального захисту [3, ст. L.1221-10]. Цей документ повинен містити наступну інформацію: ім'я, прізвище роботодавця, код основного виду діяльності роботодавця, адресу роботодавця, ідентифікаційний номер підприємства у реєстрі підприємств, а також інформацію про орган страхування здоров'я під час роботи, якому підпорядковується роботодавець, а також ім'я, прізвище, стать, дату і місце народження працівника, його номер соціального страхування, якщо він його вже має. Декларація повинна містити дату і час працевлаштування, вид та тривалість трудових відносин, а також випробувальний термін, якщо він встановлюється [3, ст. R.1221-1]. Він надсилається роботодавцем до відповідних органів соціального захисту впродовж восьми днів, що передують очікуваній початку роботи. За недотримання цієї вимоги накладається штраф у розмірі трьохсот мінімальних розмірів мінімальної погодинної оплати. Копія цієї декларації надається працівникові. Якщо трудовий договір укладається у письмовій формі, до нього додається підтвердження отримання попередньої декларації стосовно працевлаштування відповідним органом соціального захисту.

Таким чином, законодавством Французької Республіки не вимагається обов'язкове укладення трудового договору в письмовій формі, але процедура працевлаштування чітко регламентована.

Якщо роботодавець має намір змінити суттєвий елемент трудового договору з економічних причин, він зобов'язаний зробити пропозицію про це працівникові рекомендованим листом з повідомленням про отримання. У цьому листі-повідомленні роботодавець інформує працівника, що йому надається один місяць з дати отримання листа, щоб відмовитися. Цей термін скорочується до 15 днів для підприємств на стадії реорганізації або ліквідації. Якщо впродовж місяця (15 днів) працівник не надав своєї відповіді, вважається, що він прийняв запропоновані зміни [3, ст. L.1222-6].

Процедура звільнення передбачає попередню співбесіду з працівником з можливим залученням працівником консультанта з питань праці. Роботодавець інформує працівника про звільнення рекомендованим листом.

Отже, загальні положення стосовно укладення, зміни та розірвання трудового договору надають працівникові ряд гарантій, забезпечують високий рівень юридичного захисту. Розглянемо окремі види трудових договорів у Французькій Республіці.

1. Безстроковий трудовий договір ("*contrat de travail à durée indéterminée*"). Згідно зі ст. 1221-1 Трудового кодексу Франції, безстроковий трудовий договір є звичайною і загальною формою трудових відносин. Під час його укладення можливе встановлення випробувального терміну, максимальна тривалість якого для робітників і службовців складає два місяці, для технічних фахівців – три місяці, для осіб, які займають керівні посади – чотири місяці [3,

ст. L.1221-19]. Випробувальний термін може бути продовжено один раз. Безстроковий трудовий договір може бути розірваний за бажанням роботодавця або працівника та за взаємною згодою сторін з дотриманням відповідних термінів попередження [3, ст. L.1231-1].

Треба сказати, що жителям Франції дедалі важче знайти можливість укласти безстроковий трудовий договір з роботодавцем. Особливо це стосується молодих працівників відразу після закінчення навчальних закладів, вони вимушені «накопичувати» по кілька стажувань і строкових трудових договорів перш, ніж укласти безстроковий трудовий договір. Ця проблема дуже актуальна для сучасного ринку праці у Франції.

2. Строковий трудовий договір («*contrat de travail à durée déterminée*»). Професор П. Локік зазначає, що небажання роботодавців укладати безстрокові трудові договори змусило державу більш суворо регулювати строкові трудові договори [4, с. 43]. Зокрема, у Франції передбачено ряд норм, що захищають працівника від незаконного звільнення. Строковий трудовий договір можна розірвати тільки при наявності однієї з трьох вагомих причин: грубе порушення зі сторони працівника, настання форс-мажорних обставин або нездатність працівника далі виконувати роботу, передбачену договором, підтверджена медичним висновком.

Вважається, що він використовується французьким урядом як засіб боротьби з безробіттям. Цей вид трудового договору може розглядатися тільки як тимчасовий вид зайнятості, він надає працівникам менше гарантій, ніж строковий трудовий договір. У трудовому договорі цього виду вказується термін його дії або дата закінчення, обов'язково повинна бути зазначена причина, з якої виникла необхідність укласти саме строковий трудовий договір (заміщення тимчасово відсутнього працівника, тимчасове збільшення об'єму роботи підприємства). Якщо вона не вказана, трудовий договір буде вважатися безстроковим. Він може бути продовжений два рази. Якщо після дати його закінчення роботодавець зберігає трудові відносини з працівником, строковий трудовий договір автоматично трансформується в безстроковий. Іноді, якщо закінчення терміну дії строкового трудового договору пов'язане з певною подією (наприклад, повернення на роботу працівника, для заміщення якого він укладається), вказується ця подія, а не певна дата.

Цей вид трудового договору може бути укладений тільки для виконання певної роботи у випадках: тимчасової відсутності основного працівника, який виконує цю роботу, очікування працевлаштування працівника, який виконуватиме цю роботу за безстроковим трудовим договором, тимчасового збільшення обсягу діяльності підприємства (наприклад, збільшення обсягу роботи в сфері ресторанного, готельного обслуговування, у закладах торгівлі під час туристичних сезонів, наприклад, періоду Різдва свят або влітку), для виконання робіт, що мають сезонний характер (причому тривалість сезону не може перевищувати 8 місяців) або для виконання видів робіт, стосовно яких традиційно не укладаються безстрокові трудові договори [3, ст. L.1242-2; 3, ст. L. 1242-3]. У ст. D. 1242-1 Трудового кодексу Франції подається перелік галузей, в яких можуть укладатися строкові трудові договори. Це такі галузі як лісозаготівля,

судноремонтні роботи, організація переїздів, сфера готельного та ресторанного обслуговування, центри відпочинку, професійний спорт, постановка спектаклів, організація культурних заходів, ярмарків, громадських свят, кінематограф, фотографія, сфера освіти, проведення опитувань, будівництво, публічні роботи, в тому числі за кордоном, діяльність, пов'язана з технічною підтримкою, інженерною роботою та дослідженнями за кордоном, наукові дослідження, що здійснюються у рамках міжнародної співпраці або що проводяться іноземними дослідниками у Франції. Існує перелік особливо небезпечних робіт, стосовно яких заборонене укладання строкових трудових договорів.

Тривалість строкового трудового договору не може перевищувати 18 місяців з урахуванням періодів продовження [3, ст. L.1242-8]. Його тривалість становить 9 місяців, якщо він укладається в очікуванні працевлаштування працівника, який виконуватиме цю роботу на основі безстрокового договору і 24 місяці, якщо трудовий договір буде виконуватися за кордоном. На відміну від безстрокового трудового договору, стосовно строкового трудового договору існує обов'язкова вимога укладення його в письмовій формі. У ньому вказується назва посади, характер роботи, яка буде виконуватися, у випадку заміщення іншого працівника на час його відсутності, ім'я та професійна кваліфікація цього працівника, дані органу соціального захисту [3, ст. L.1242-12]. Забороняється укладати один строковий трудовий договір для заміщення двох і більше працівників одним працівником одночасно, багаторазово переукладати строковий трудовий договір з одним і тим же працівником. Також існує зобов'язання з боку роботодавця повідомляти працівників, які працюють за строковими трудовими договорами про вакантні посади, які з'являються на підприємстві, які передбачають укладення строкового трудового договору. Ці обмеження встановлені законодавством для того, щоб стимулювати укладення безстрокових трудових договорів і обмежувати кількість строкових. Як зазначає професор П. Локік, головне правила стосовно строкового трудового договору полягає в тому, що він не повинен приховувати постійних трудових відносин [4, с. 48].

Один екземпляр строкового трудового договору повинен бути наданий працівникові впродовж двох робочих днів після дати працевлаштування (3, ст. L.1242-13). До строкового трудового договору застосовуються ті ж положення, що й до безстрокового трудового договору, крім порядку його розірвання (3, ст. L.1242-14). Цей тип трудового договору може бути розірваний за згодою сторін до закінчення терміну його дії у випадку грубої помилки зі сторони працівника, форс-мажорних обставин або встановленої нездатності виконувати далі роботу, передбачену договором, підтвердженої медичним висновком [3, ст. L.1243-1]. Також строковий трудовий договір може бути розірваним до закінчення терміну його дії за ініціативою працівника, якщо йому було запропоновано посаду, яка передбачає укладення безстрокового трудового договору.

Працівник, який працює за строковим трудовим договором, користується тими ж правами і має ті ж зобов'язання, що й працівник, який працює за безстроковим трудовим договором. Оплата праці такого пра-

цівника не може бути меншою, ніж оплата, яку б отримував працівник, який працює за безстроковим трудовим договором з такою ж кваліфікацією та виконуючи ті ж функції [3, ст. L.1242-15].

Відносно новим підвидом строкового трудового договору є так званий **проектний трудовий договір** або **строковий трудовий договір для реалізації визначеного об'єкта** який укладається стосовно реалізації певного об'єкта, він повинен містити у своїй назві слова «строковий трудовий договір для реалізації визначеного об'єкта», опис проекту та повинна бути зазначена прогнозована тривалість його реалізації, визначення завдань, для виконання яких укладається договір, очікуваний результат або подія, отримання якого або настання якої означатиме завершення дії договору [3, ст. L.1242-12-1]. Цей вид строкового договору укладається з інженерами та працівниками, які займають керівні посади. Його тривалість складає від 18 до 36 місяців. Він був запроваджений Законом про модернізацію ринку праці 2008 р.

Цікавим, на мою думку, є такий підвид строкового трудового договору, як **строковий трудовий договір для літніх осіб** (старших 57 років), які бажають відновити професійну діяльність (*«contrat de travail à durée déterminée senior»*.) Будь-який роботодавець, крім сільськогосподарських підприємств, може укласти строковий трудовий договір з працівником, якому виповнилося 57 років і який більше трьох місяців зареєстрований як особа, яка шукає роботу [3, ст. D.1242-2]. Максимальний термін цього підвиду строкового договору становить 18 місяців. Він може бути один раз продовжений, його термін разом з терміном продовження не може перевищувати 36 місяців [3, ст. D.1242-7]. Цей підвид строкового трудового договору дозволяє накопичити необхідний стаж роботи для отримання повної пенсії.

3. Трудовий договір тимчасової зайнятості (*«contrat de travail temporaire»* або *«contrat d'interim»*). Ще одним цікавим видом строкового трудового договору у Франції є трудовий договір тимчасової зайнятості, якого в Україні не існує. Сутність його полягає в тому, що працівник укладає договір про виконання тимчасової роботи (*«contrat de mission»*) з підприємством (агентством) тимчасової зайнятості (*«agence d'interim»*), а підприємство (агентство) тимчасової зайнятості укладає договір про надання тимчасового працівника «підприємству – користувачу» (*«entreprise utilisatrice»*). Таким чином, укладаються два договори, їхнє укладення обов'язкове для виконання кожної нової роботи («місії») [3, ст. L.1251-1]. Підприємство (агентство) тимчасової праці виконує функцію посередника між працівником та підприємством-користувачем, а на час виконання праці – функцію роботодавця. Об'єктом договору тимчасової зайнятості в жодному разі не може бути тривала робота, пов'язана з постійною діяльністю підприємства-користувача [3, ст. L.1251-5]. Максимальна тривалість договору про виконання тимчасової роботи становить 18 місяців з урахуванням можливого продовження. Цей вид трудового договору укладається в тих же випадках, у яких укладається строковий трудовий договір, крім цього його укладення можливе, якщо це сприяє працевлаштуванню осіб, які переживають соціальні

та професійні труднощі, або якщо підприємство (агентство) тимчасової зайнятості та підприємство-користувач зобов'язуються забезпечити професійне навчання працівників. Договір тимчасової зайнятості укладається у письмовій формі, в ньому вказується професійна кваліфікація працівника, процедура виплати винагороди, тривалість випробувального терміну, якщо його встановлено, дані органу соціального захисту, вказується, що працевлаштування працівника підприємством-користувачем після закінчення дії договору про виконання тимчасової роботи не забороняється [3, ст. L.1251-16]. Роботодавець зобов'язаний видати працівникові один екземпляр договору впродовж двох днів з початку роботи.

4. Договір роботи з перервами (*«contrat de travail intermittent»*). Ще одним видом трудового договору за законодавством Франції є договір роботи з перервами. Це безстроковий трудовий договір, він передбачає постійне працевлаштування, при якому періоди роботи і періоди, коли працівник не працює, чергуються. Він укладається у письмовій формі і містить інформацію про кваліфікацію працівника, систему оплати, мінімальну тривалість праці, періоди праці, розподілення годин праці в межах цих періодів [3, ст. L.3123-34]. Необхідність укладення такого трудового договору обумовлена навчанням, графіком академічного року, творчою діяльністю працівника, такою як, наприклад, виступи, спектаклі, туристичними сезонами для галузі туристичного бізнесу. Працівник, який працює за договором роботи з перервами, користується тими ж правами, що й працівник, який працює за звичайним безстроковим трудовим договором.

5. Договір поєднання роботи і професійного навчання (*«contrat en alternance»*). Заслугує на увагу договір поєднання роботи і професійного навчання. Це дуже цікавий вид трудового договору, його завданням є допомогти професійній адаптації молоді та безробітних. Він існує в двох формах: **договір учня** (*«contrat d'apprentissage»*) та **договір професіоналізації** (*«contrat de professionnalisation»*).

Трудовий договір учня – це підвид трудового договору поєднання роботи і професійного навчання, що укладається з учнем або його законним представником з одного боку та роботодавцем з другого. Він передбачає, що роботодавець, крім роботи, забезпечуватиме працівнику-учневі професійне навчання, частина якого здійснюється на підприємстві і частина – в навчальному центрі, та виплачуватиме працівникові заробітну плату. Працівник – учень зобов'язується працювати на цього роботодавця та навчатися впродовж всього часу дії договору [3, ст. L. 6221-1]. Цей вид трудового договору може укладатися з молоддю віком від 16 до 29 років, яка бажає поєднувати роботу з професійним навчанням. Ці обмеження віку не розповсюджуються на молодих людей, які раніше вже навчалися і працювали за цим видом трудового договору, успішно закінчили навчання і бажають отримати диплом вищого освітнього рівня, для осіб, які мають статус людей з обмеженими можливостями, осіб, які бажають розпочати або відновити підприємницьку діяльність і наявність диплома, який вони отримують після закінчення навчання, є умовою для цього.

На практиці це виглядає так, що особа більшу частину робочого часу знаходиться на робочому місці, а частину часу – у навчальному центрі. Тривалість часу навчання залежить від обраної спеціальності, але вона не може бути меншою, ніж 25 % всього часу [3, ст. L.6211-2]. Професійне навчання для учня у разі укладення цього виду трудового договору є безкоштовним [3, ст. L.6211-1]. Трудовий договір учня укладається у письмовій формі, підписується обома сторонами до початку трудових відносин. Він може укладатися у формі безстрокового договору (у такому разі на початку періоду його дії він регламентується положеннями про договір учня, а далі – загальними положеннями про безстроковий трудовий договір) або строкового трудового договору [3, ст. L.6222-7]. Якщо трудовий договір учня укладається у формі строкового трудового договору, його період дії складає від шести місяців до трьох років залежно від тривалості навчання та обраної спеціальності. Якщо учень не отримує професійної кваліфікації або диплома, для отримання яких було укладено трудовий договір учня, термін його дії може бути продовжений на рік [3, ст. L.6222-11]. Молодий працівник після закінчення терміну дії одного трудового договору учня може підписати трудовий договір учня з іншим роботодавцем.

Трудовий договір учня може бути розірваний за умови настання форс-мажорних обставин, у випадку суворого порушення з боку працівника, нездатності працівника далі виконувати умови договору, підтвердженої медичним висновком [3, ст. L.6222-11]. Якщо працівник отримує необхідну кваліфікацію або диплом раніше, трудовий договір учня може бути припинено за бажанням працівника до закінчення терміну його дії. Працівник, який працює за трудовим договором учня, користується всіма правами, якими користуються працівники, які працюють за звичайними безстроковими та строковими договорами.

Другим підвидом договору поєднання роботи і професійного навчання є трудовий договір професіоналізації, метою укладення якого є набуття певної кваліфікації працівником та сприяння його професійній адаптації. Договір професіоналізації можуть укладати особи віком від 16 до 25 років, які бажають закінчити початкове навчання, безробітні, віком 26 років і більше, особи, які отримують соціальні виплати або виплати по інвалідності [3, ст. L.6325-1].

Договір професіоналізації передбачає загальне, професійне і технічне навчання, що здійснюється у державних або приватних навчальних закладах або у навчальному центрі підприємства. Роботодавець зобов'язується забезпечувати працівникові професійне навчання для отримання відповідної кваліфікації та надавати роботу, пов'язану зі спеціальністю, яка набувається. Навчання для працівника є безкоштовним. Працівник зобов'язується працювати у цього роботодавця та навчатися [3, ст. L.6325-3]. Роботодавець призначає працівникові, який працює за цим типом трудового договору, керівника професійного навчання, який його супроводжує. Трудовий договір професіоналізації є безстроковим або строковим трудовим договором, який укладається в письмовій формі [3, ст. L.6325-5]. Працівник, який працює за договором

професіоналізації й молодший 26 років, отримує оплату, яка розраховується з урахуванням мінімальної заробітної плати за таку роботу, віку працівника та рівня навчання [3, ст. L.6325-8]. З кожним наступним роком роботи розмір заробітної плати збільшується. Якщо трудовий договір професіоналізації укладається у формі строкового трудового договору, його термін дії складає від 6 місяців до 1 року з можливістю продовження. За даними служби зайнятості Франції, розмір заробітної плати для працівників, які працюють за договорами професіоналізації становить: для молодих працівників, молодших 21 року – мінімум 55 % розміру мінімальної заробітної плати, працівники віком від 21 до 25 років – мінімум 70 % мінімальної заробітної плати, безробітні віком 26 років і більше – оплата в розмірі мінімальної заробітної плати або мінімум 85 % від середньої заробітної плати за такий вид роботи [5, с. 1]. Трудовий договір професіоналізації може бути частково виконаний в іншій державі-члені ЄС, тривалість його виконання за кордоном не може перевищувати 1 рік [3, ст. L.6325-25].

За всіма видами трудового договору можлива робота на умовах часткової зайнятості, тобто робота тривалістю, меншою мінімальної тривалості роботи за повної зайнятості, встановленої законом (35 годин на тиждень, 151,66 на місяць або 1607 годин на рік). Працівник, який працює на умовах неповної зайнятості, може працювати у кількох роботодавців одночасно, але загальна тривалість роботи не повинна перевищувати максимальної тривалості роботи, встановленої законом [3, ст. L.3123-1].

С.В. Венедіктов зазначає, що в країнах Європейського Союзу помітна тенденція до того, що держава дедалі активніше втручається в сферу регулювання питань праці [6, с. 22-23]. Наприклад, у Франції з 2011 р. існує **договір про гарантії забезпечення роботою («*contrat de securisation professionnelle*»)**, у компаніях, де працюють до 1000 осіб або у випадку ліквідації юридичної особи й конкурсного управління. Цей договір укладається між працівником та Французьким центром зайнятості або Французькою національною асоціацією професійної освіти для дорослих. Роботодавець зобов'язаний запропонувати кожному працівникові, який підпадає під масове звільнення, підписати цей договір. Сутність цього договору полягає в тому, що працівник зобов'язується активно шукати роботу, брати участь в програмах професійної підготовки і у нього з'являються додаткові права порівняно зі звільненими працівниками, які не підписали такого договору. Цей договір не є видом трудового договору, але він є одним з інструментів захисту прав звільнених працівників.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши загальні правила укладення трудових договорів у Франції, особливості різних видів трудових договорів, передбачених законодавством Французької Республіки, можна сказати, що система трудових договорів у Франції дуже гнучка, вона дозволяє різним категоріям працівників (молоді, студентам, літнім людям, людям творчих професій, людям з обмеженими фізичними можливостями) якнайповніше реалізувати своє право на працю та пов'язані з ним

права.

Безстроковий трудовий договір залишається пріоритетним видом регулювання трудових відносин, у Франції є багато інших цікавих видів трудових договорів, запровадження яких в Україні могло б надати додаткові можливості громадянам реалізувати свій трудовий потенціал, наприклад, як трудовий договір тимчасової зайнятості, трудовий договір роботи з перервами, трудовий договір поєднання роботи і професійного навчання, трудовий договір часткової зайнятості.

Ця тема вимагає подальшого дослідження стосовно можливості запровадження та економічної доцільності цих видів договорів, можливого внесення відповідних змін до Кодексу законів про працю України.

Список використаних джерел

1. Шонія Г.В. Общая характеристика трудового права Франции: автореф. дис. ... канд. юр. наук. Москва, 2009. 30 с.
2. Спіцина А.О. Загальна характеристика джерел правового регулювання трудових відносин у Французькій Республіці. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. 2014. № 1137. Серія «Право». Випуск № 1. С. 135-137.
3. Code du travail de la République Française. URL: <http://codes.droit.org/CodV3/travail.pdf>
4. Lokiec P. Fixed-Term Contracts in France. Labor Policy on Fixed-Term Employment Contracts. JILPT Comparative Labor Law Seminar. pp. 43-53. URL: <http://www.jil.go.jp/>

english/reports/documents/jilpt-reports/no.9_france.pdf

5. Les contrats en alternance – comment ça marche? Веб-сайт державної служби зайнятості Франції. URL: <https://www.pole-emploi.fr/employeur/les-contrats-en-alternance-comment-ca-marche--@/article.jspz?id=650608>
6. Венедіктов С.В. Трудове право в державах Європи. Київ, 2017. 183 с.

References

1. Shoniya G.V. General Characteristics of Labor Law of France: auto-ref. of dissertation for obtaining the grade of PhD in Law. Moscow, 2009. 30 p. (in Russian)
2. Spitsyna A.O. General Characteristics of Sources of Legislative Regulation of Labor Relations in French Republic. Scientific Journal of the Kharkiv National University named after V.N.Karazin. 2014. № 1137. Series "Law". Issue № 1. pp. 135-137 (In Ukrainian)
3. Labor Code of the French Republic. URL: <http://codes.droit.org/CodV3/travail.pdf> (in French)
4. Lokiec P. Fixed-Term Contracts in France. Labor Policy on Fixed-Term Employment Contracts. JILPT Comparative Labor Law Seminar. pp. 43-53. URL: http://www.jil.go.jp/english/reports/documents/jilpt-reports/no.9_france.pdf
5. Professional Training Labor Contracts – How Does it Work? Web-site of the State Employment Service of France. URL: <https://www.pole-emploi.fr/employeur/les-contrats-en-alternance-comment-ca-marche--@/article.jspz?id=650608> (in French)
6. Venediktov S.V. Labor Law in European Countries. Kyiv, 2017. 183 p. (in Ukrainian)

ПРОДІУС

Юлія Іванівна

j.i.prodius@mzeid.in

УДК 69.003.13

АСПЕКТИ РОЗГЛЯДУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ІНЖИНІРИНГУ В БУДІВНИЦТВІ ТА МОНТАЖІ

КОЦАГА

Анастасія Олексіївна

nasyona.kotsaga@ukr.net

к.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

ASPECTS OF CONSIDERATION OF INNOVATION PROJECTS IN THE FIELD OF ENGINEERING IN CONSTRUCTION AND INSTALLATION

магістр, Одеський національний
політехнічний університет

PRODIUS Yuliia Ivanivna – PhD in Economics, Associate Professor, Odesa National Polytechnic University

KOTSAHA Anastasiia Oleksiivna – master, Odesa National Polytechnic University

Стаття присвячена визначенню сутності інноваційного проекту, аспектів під час розгляду інноваційних проектів, аналізу доцільності впровадження інноваційних проектів на підприємствах сфери інжинірингу в будівництві та монтажі; аналізу очікуваного результату та перспектив впровадження інноваційних проектів на даних підприємствах.

* * *

Статья посвящена определению сущности инновационного проекта, аспектов при рассмотрении инновационных проектов, анализа целесообразности внедрения инновационных проектов на предприятиях сферы инжиниринга в строительстве и монтаже; анализа ожидаемого результата и перспектив внедрения инновационных проектов на данных предприятиях.

* * *

Introduction. At the present time Ukraine is going through the process of reforms in the minds of market economy. At the same time, the majority of the majority of business entities are confused with the problem of high competition, old technology and, as a hint, the unprofitable diary. That important aspect of the perspective development of Ukrainian enterprises is the middle ground on innovative investment activities.

Purpose. The article is related to the development of innovative project, aspects of innovative projects, analysis of the value added of innovative projects at the enterprises in the field of engineering in everyday life and assembly; analysis of the results and prospects of innovative projects at these enterprises.

Results. In the article three aspects of consideration of innovative projects were analyzed on the enterprises of sphere of engineering, building, editing: after the stages of innovative activity, after the process of forming and realization, after the elements of organization. Basic descriptions of a build business, which basic directions of influence of innovations in a build business and aspects which must be taken into account at consideration of innovative projects on the enterprises of specific industry were selected on the basis of, were also considered. It was certain, at consideration of innovative projects on these enterprises a basic aspect is an account three components: techno-technological (equipment and materials), market (necessities and requirements), seasonal and spacious (local terms). Marking highly dynamic of a build business, it is important to underline that it is not only reduction of production process but also reaction on the state of economy, change of technologies, construction, architecture, market character of business. From these estimations formed actually.

Conclusion. Enterprises of a build industry today are in the phase of active market test, and it is reliable subsoil of forming of modern innovative production culture of activity. It is well-proven that subsequent development of build enterprises must be based on the use of the internal resources, to which an author takes finances, capital assets, labour force not only, but also quality of existent control system, intellectual capital and effective organization of co-operations of participants of a build process. Enterprises of industry are in the mode of search and introduction of innovations in the different sectors of the activity (materials, technologies, organization), but in part of economic analysis and prognostication of indexes of development yet underwork effectively.

Ключові слова: інноваційний проект, інновації, інжиніринг, будівництво, монтаж

Ключевые слова: инновационный проект, инновации, инжиниринг, строительство, монтаж

Keywords: innovation project, innovation, engineering, construction, installation

ВСТУП

На сучасному етапі свого розвитку Україна переживає процес реформації в умовах ринкової економіки. За цих умов більшість суб'єктів господарювання стискаються з проблемою високої конкуренції, застарілих технологій і, як наслідок, з неприбутковою діяльністю. Тому важливим аспектом перспективного розвитку українських підприємств є зосередження на інноваційно-інвестиційній діяльності.

Підвищення ролі інноваційного розвитку на українських підприємствах, в економіці в цілому забезпе-

чить національний суспільно-економічний простір потужними можливостями зростання з високим інноваційним потенціалом. Це призведе до підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Підвищення ролі інноваційного розвитку на підприємствах сфери будівництва, монтажу, інжинірингу створить велику конкуренцію між вітчизняними підприємствами, що має тенденцію до позитивних результатів діяльності даних підприємств.

Питання, пов'язані з інноваційним розвитком на підприємствах сфери будівництва, монтажу знайшли

відображення у роботах О. Токаревої, К. Крикуна, П. Рогожина, А. Гойко, А. Асаула, Н. Верхоглядової, В. Вечерова, А. Дружиніна, В. Залуніна, О. Іванілова, Ю. Калугіна, В. Конащука, В. Молодцького, В. Опекунува, Ю. Орловської, І. Полякова, А. Радкевича, Ю. Симіонова, В. Торкатюка, Р. Тяна, О. Цуцаєва, Л. Шутенка та ін.

МЕТА РОБОТИ полягає в тому, щоб визначити, що таке інноваційний проект; розглянути аспекти, доцільність впровадження інноваційних проектів на підприємствах сфери інжинірингу в будівництві та монтажі; проаналізувати очікуваний результат та перспективи впровадження інноваційних проектів на даних підприємствах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для вирішення поставлених завдань було застосовано метод теоретико-емпіричного дослідження, який включає у себе аналіз і синтез, порівняння й узагальнення та економіко-математичне моделювання. Були застосовані підходи: системний, логічний (під час визначення основних теоретичних засад), діалектичний (під час вивчення і узагальнення тенденцій), економіко-математичний.

РЕЗУЛЬТАТИ

У сучасному світі в період глобалізації існує велика конкуренція між підприємствами як зарубіжними, так і українськими. Більшість підприємств впроваджують інновації з метою підвищення конкурентоспроможності, збільшення прибутку/зниження собівартості, підвищення престижу компанії, зайняття ліdersьких позицій на ринку тощо.

Українські підприємства також почали проводити інноваційну діяльність, проте у проблематиці інноваційного розвитку підприємств не всі напрямки рівнозначні, що потребує обґрунтування їх вибору в кожному конкретному випадку. Для підприємств, що працюють в стійкому фінансовому режимі, головне – підвищення конкурентоздатності на ринку, для збиткових підприємств – інноваційний портфель має забезпечити зниження собівартості. Великі будівельні корпорації мають можливість самостійно розробляти інноваційні проекти, малі – вибирають інновації з готових пропозицій.

Сфера інжинірингу в будівництві та монтажі в Україні нині розвивається: з'являються нові будівельно-монтажні підприємства, більшість з них займаються як імпортовою, так й експортною діяльністю, – тому прагнуть до розширення бізнесу, а отже, й впровадження не лише невеликих інновацій, а й інноваційних проектів.

Узагальнюючи поняття, інноваційний проект – це система взаємопов'язаних цілей і програм їхнього досягнення, що являють собою комплекс науково-дослідних дослідно-конструкторських, виробничих, організаційних, фінансових, комерційних та інших заходів, відповідним чином організованих, оформлених комплектом проектної документації, і забезпечують ефективне вирішення конкретного науково-технічного завдання (проблеми), вираженого в кількісних показниках, і приводить до інновації [2].

До основних елементів інноваційного проекту від-

носяться:

- однозначно сформульовані цілі й завдання, що відображають основне призначення проекту;
- комплекс проектних заходів стосовно вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених цілей;
- організація виконання проектних заходів, тобто ув'язування їх з ресурсами і виконавцями для досягнення цілей проекту в обмежений період часу і в рамках заданої вартості й якості;
- основні показники проекту (від цільових – з проекту в цілому до часткових з окремих завдань, етапів, заходів, виконавців), у тому числі показники, що характеризують його ефективність.

Інноваційні проекти для підприємств сфери будівництва, монтажу, інжинірингу за інноваціями можуть бути:

- введення нового (радикального) або вдосконаленого (інкрементального) продукту;
- введення нового чи удосконаленого методу виробництва;
- створення нового ринку;
- освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- реорганізація структури управління.

Приналежність інноваційного проекту до того чи іншого виду визначає його специфічний зміст і використання особливих методів формування й управління проектом. Водночас єдність проектних принципів дозволяє використовувати загальні методичні положення для управління інноваційними проектами [2].

Можна виділити три аспекти розгляду змісту інноваційного проекту:

- за стадіями інноваційної діяльності;
- за процесом формування і реалізації;
- за елементами організації.

Існує 4 стадії у розгляді інноваційного проекту за стадіями (рис. 1).

В основі розгляду змісту інноваційного проекту за процесом його формування і реалізації (тобто технологічно) лежить концепція життєвого циклу інноваційного проекту, яка виходить з того, що інноваційний проект є процес, який відбувається протягом кінцевого проміжку часу. У такому процесі можна виділити низку послідовних за часом етапів (фаз), що розрізняються за видами діяльності, які забезпечують його здійснення.

Інноваційний проект, розглянутий як процес, що відбувається у часі, охоплює такі етапи:

- формування інноваційної ідеї (задуму);
- розробка проекту (здійснюється порівняльний аналіз різних варіантів досягнення цілей проекту і вибір найбільш життєздатного (ефективного) для реалізації, розробляється план реалізації інноваційного проекту, зважуються питання спеціальної організації для роботи над проектом (команди проекту), виробляється конкурсний добір потенційних виконавців проекту й оформляється контрактна документація);
- реалізація проекту (контроль виконання календарних планів і витрати ресурсів, коригування відхилень і оперативне регулювання ходу реалізації проекту);
- завершення проекту (завершення життєвого циклу проекту).



Рис. 1. Характеристика стадій інноваційного проекту [4]

Управління інноваційними проектами можна розглядати з трьох позицій:

- як систему функцій;
- як процес прийняття управлінських рішень;
- як організаційну систему.

Як процес прийняття управлінських рішень управління інноваційними проектами являє собою виконання визначеної послідовності взаємозалежних етапів. За всієї розмаїтості підходів до структуризації зазначеного процесу доцільно виділити такі основні етапи процесу прийняття рішень:

- визначення цілей;
- формулювання обмежень і критеріїв ухвалення рішення;
- розробка альтернатив (пошук рішень);
- оцінювання і вибір альтернативи;
- реалізація рішення [2].

Маючи прагнення втілити той чи інший інноваційний проект на підприємствах сфери інжинірингу, будівництва, монтажу, треба також враховувати специфіку діяльності. У будівельному бізнесі є власна галузева специфіка (технічна, організаційна, ринкова) і тому в інвестиційну політику мають бути включені власні пріоритети і власні методи її реалізації. На рис. 2 наведені основні характеристики будівельного бізнесу.

Як видно з наведених характеристик, в інноваційній політиці важливо враховувати три складових: техніко-технологічну (обладнання та матеріали), ринкову (потреби і вимоги), сезонно-просторову (місцеві умови). Відмічаючи високодинамічність будівельного бізнесу, важливо підкреслити, що це не тільки скорочення виробничого процесу, а й реакція на стан економіки, зміну технологій, конструкції, архітектури, ринковий характер самого бізнесу. З цих оцінок формується власне стратегія розвитку [1].

Доцільність впровадження інноваційних проектів на даних підприємствах зумовлена техніко-технологічною, економіко-фінансовою, ринковою, сезонно-просторовою складовими. Перспективи впровадження та очікуваний результат залежить від правильного розрахунку (економічного ефекту від інноваційного проекту, прибутковості, рентабельності), ефективного управління інноваційним проектом (на стадіях актуалізації інновації, одержання та аналіз інформації про інновацію, оцінювання варіантів і вибір нововведення, ухвалення рішення про впровадження нововведення, впровадження і закріплення інноваційного проекту) та інших факторах.

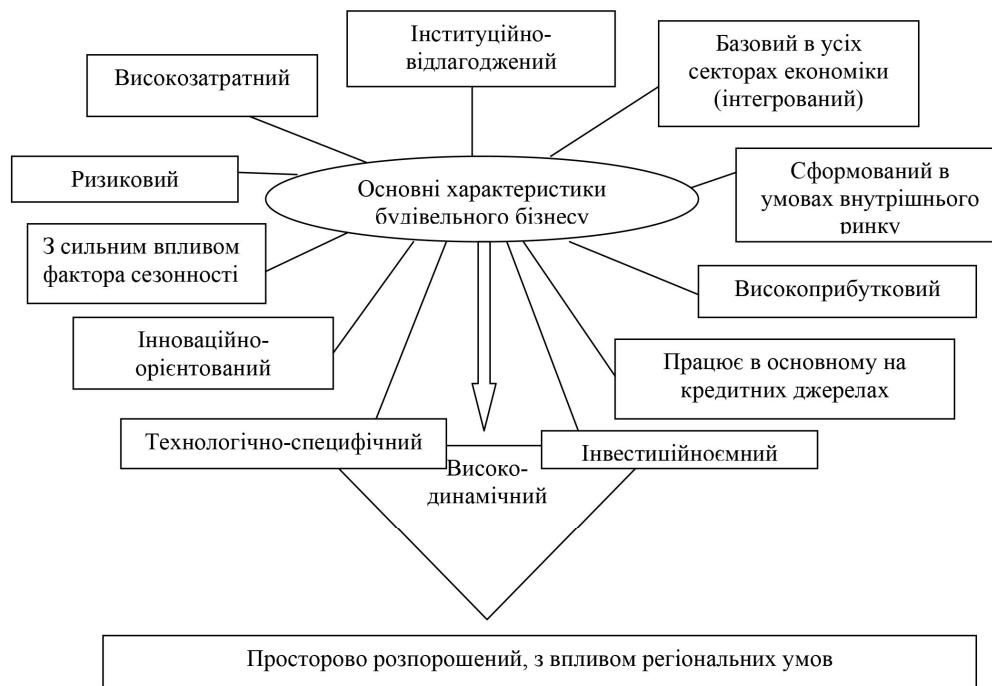


Рис. 2. Основні характеристики будівельного бізнесу [1]

ВИСНОВКИ

У статті було проаналізовано три аспекти розгляду інноваційних проектів на підприємствах сфери інжинірингу, будівництва, монтажу: за стадіями інноваційної діяльності, за процесом формування і реалізації, за елементами організації. Також були розглянуті основні характеристики будівельного бізнесу, на основі якого були виділені основні напрями впливу інновацій у будівельному бізнесі та аспекти, які необхідно враховувати під час розгляду інноваційних проектів на підприємствах специфічної галузі. Було визначено, що у розгляді інноваційних проектів на даних підприємствах основним аспектом є врахування трьох складових: техніко-технологічну (обладнання та матеріали), ринкову (потреби і вимоги), сезонно-просторову (місцеві умови). Відмічаючи високодинамічність будівельного бізнесу, важливо підкреслити, що це не тільки скорочення виробничого процесу, а й реакція на стан економіки, зміну технологій, конструкції, архітектури, ринковий характер самого бізнесу. З цих оцінок формується власне стратегія розвитку.

Підприємства будівельної галузі сьогодні перебувають у фазі активного ринкового випробування, і це є надійним підґрунтям формування сучасної інноваційної виробничої культури діяльності.

Доведено, що подальший розвиток будівельних підприємств має базуватися на використанні своїх внутрішніх ресурсів, до яких відносяться не тільки фінанси, основні фонди, робоча сила, а й якість існуючої системи управління, інтелектуальний капітал та ефективну організацію взаємодій учасників будівельного процесу.

Підприємства галузі перебувають у режимі пошуку і запровадження інновацій у різних секторах своєї діяльності (матеріали, технології, організація), але у частині економічного аналізу та прогнозування

показників розвитку ще працюють недостатньо ефективно.

Список використаних джерел

1. Бубенко О.П. Інноваційні складові підвищення ефективності будівельних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 156-161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_12_37
2. Лаврова Ю.В. *Економіка підприємства та маркетинг*. Харків, 2012
3. Жеребйов Я.І. Стратегічний аналіз в процесі управління організацією будівельного комплексу. *Економіка будівництва і міського господарства*. Т. 7. № 4. Макіївка: ДонНАБА, 2011. С. 287-295.
4. Скрипко Т.О. *Інноваційний менеджмент: підручник*. К.: Знання, 2011. 423 с.
5. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: монографія* / Є.І. Масленніков та ін.; за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. Херсон: Гринь Д.С., 2016. 854 с.
6. Сухоруков А., Крупельницька Т. Щодо напрямків антикризової політики у будівельному секторі України. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України: Відділ секторальної економіки. 2011. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/367>
7. Шведов А. *Строительный бизнес: проблемы выживания*. URL: intercredit.com.ua
8. Яцуба В. Відкритість будівельної галузі для інновацій як нова філософія зростання / Інтерв'ю Міністра регіонального розвитку та будівництва України Володимира Яцуби журналу «Наш вибір», № 4(27), вересень 2010 року. Урядовий портал. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

References

1. Bubenko O.P. Innovative components of increasing the efficiency of construction companies. *Business Inform*. 2012. № 12. pp. 156-161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_12_37 (in Ukrainian)
2. Lavrova Yu.V. *Business Economics and Marketing*. Kharkiv, 2012 (in Ukrainian)
3. Zhrebiov Ya.I. Strategic analysis in the management of the organization complex. *Economics of construction and*

municipal economy. Vol. 7. № 4. Makiivka: DonNABA, 2011. pp. 287-295. (in Ukrainian)

4. Skrypko T.O. *Innovation management: textbook*. Kyiv: Znannia, 2011. 423 p. (in Ukrainian)

5. *Innovative economy: theoretical and practical aspects: monograph / Ye.I. Maslennikov et.al.; ed. Doctor of Economics, associate professor Ye.I. Maslennikov. Kherson: Hrin D.S., 2016. 854 p. (in Ukrainian)*

6. Sukhorukov A., Krupelnyska T. *On the issues of anti-crisis policy in the construction sector of Ukraine. Analytical note / National Institute for Strategic Studies at the Presidency*

of Ukraine: Departmnet of sectorial economics. 2011. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/367> (in Ukrainian)

7. Shvedov A. *Construction business: problems of survival*. URL: intercredit.com.ua (in Ukrainian)

8. Yatsuba V. *Openness of the construction industry for innovation as a new philosophy of growth / Interview of Volodymyr Yatsuba, Minister of Regional Development and Construction of Ukraine to journal "Our Choice", № 4 (27), September 2010. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (in Ukrainian)*

Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

Аутсорсинг бухгалтерського обліку – це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?**1. Значна (!) економія коштів на ведення бухобліку:**

- економія за бухгалтерські послуги, за які **Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;**
- економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
- економія на утримання офісу, комп'ютерної техніки.

2. Відтепер податкові та інші інспекції – це наші проблеми!

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.**4. Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.**

І нарешті – з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

Все що Вам потрібно – це:

- періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
- щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов'язкові платежі;
- укласти із нами договір.

Зробіть вибір, вигідний для Вас!

(044)278-05-88

(097)178-90-89

(066)178-20-42

www.af-analitik.com.ua