



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 10/1'2019

(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 № 21 від 22 жовтня 2019 р.) та Вченою Радою Таврійського

національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 22 від 24 жовтня 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 31.10.2019

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

№ 10/1'2019

(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 № 21 dated October 22, 2019) and the Academic Council of the Tavrian National University after V.I. Vernadskyi (Protocol № 22 dated October 24, 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 31.10.2019

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:

Головач 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:

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 сільськогосподарства Дніпровського державного аграрно-економічного університету

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

Герасимович Інна Анатоліївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, ТОВ "АУДИТОРСЬКА ФІРМА "КОНСУЛЬТАНТ-2"

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

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

Клименюк 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»

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

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

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

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»

Церенко 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

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:

Holovach 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:

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

Herasymovych Inna Anatoliivna, PhD Economics, Associate Professor, Associate Professor of department, Kyiv National Economic University after Vadym Hetman, "CONSULTANT-2" audit firm

Ivaniuta Vasyi 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

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

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

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

М.А. ШУМ, О.Є. ЯКИМЕНКО, Я.Ю. БОЙКО. Організація ведення операцій з готівкою в касі підприємства: нормативно-правовий аспект	6
Д.М. ТЮРІНА, О.К. СПИВАК, Д.П. БАЗЮК. Облік заробітної плати працівників підприємства в сучасних умовах	10
К.М. РАЗУМОВА, В.В. ЛИТВИНОВ. Applying outsourcing for improving activity of Ukrainian railways taking into account the European Union experience	14
О.П. РАДЧЕНКО. Інноваційні аспекти розвитку агропромислового комплексу в умовах глобалізації	19
Є.І. МАСЛЕННИКОВ, А.О. РАКИТСЬКА. Управління процесами оптимізації дебіторської заборгованості	24
А.О. ГУСЄВ. Фінансові піраміди як деструктивний фактор розвитку національної економіки	27
О.Г. БРОВКОВА, Ю.А. КОРЧИНСЬКИЙ, М.О. СТАРЧЕНКО. Формування виробничої стратегії українських підприємств у координатах сталого розвитку	31
Р.О. БАСЕНКО, Г.М. АВАНЕСЯН, Т.С. КРАСІЦЬКА. Правознавча рецепція природи та атрибутів авторитарних політичних режимів	37

CONTENTS

M.A. SHUM, O.Y. YAKYMENKO, Y.Y. BOIKO. Organization of cash operations at the cash office of the enterprise: regulatory aspects	6
D.M. TIURINA, O.K. SPIVAK, D.P. BAZIUK. Accounting of enterprise workers salary in current conditions	10
K.M. RAZUMOVA, V.V. LYTVYNOV. Applying outsourcing for improving activity of Ukrainian railways taking into account the European Union experience	14
O.P. RADCHENKO. Innovative aspects of agricultural complex development in globalization	19
Y.I. MASLENNIKOV, A.O. RAKYTSKA. Optimization management of accounts receivable process	24
A.O. HUSIEV. Financial pyramids as a destructive factor of national economic development	27
O.H. BROVKOVA, Y.A. KORCHYNSKYI, M.O. STARCHENKO. Formation of the production strategy of Ukrainian enterprises in sustainable development coordinates	31
R.O. BASENKO, H.M. AVANESIAN, T.S. KRASITSKA. Jurisprudence reception of nature and attributes of authoritarian political regimes	37

ШУММихайло Анатолійович
Kaf.oblik.hif@gmail.com**ЯКИМЕНКО**Оксана Євгенівна
oeyakimenko@gmail.com**БОЙКО**

Яна Юріївна

к.е.н., доцент, завідувач кафедри,
Харківський інститут фінансів
КНТЕУстарший викладач, Харківський
інститут фінансів КНТЕУмагістрант, Харківський інститут
фінансів КНТЕУ

УДК 657.1

ОРГАНІЗАЦІЯ ВЕДЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З ГОТІВКОЮ В КАСІ ПІДПРИЄМСТВА: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**ORGANIZATION OF CASH OPERATIONS AT THE CASH OFFICE OF THE ENTERPRISE: REGULATORY ASPECTS****SHUM Mykhailo Anatoliiovych** – PhD in Economics, Associate Professor, Kharkiv Trade and Economic Institute of KNTU**YAKYMENKO Oksana Yevheniivna** – Senior Lecturer, Kharkiv Trade and Economic Institute of KNTU**BOIKO Yana Yuriivna** – master, Kharkiv Trade and Economic Institute of KNTU

Організація операцій з грошовими коштами завжди була і залишається під пильним контролем як з боку власників бізнесу, так і з боку держави. Останнім часом спостерігаються численні зміни в законодавчому регулюванні операцій з грошовими коштами, що викликають чимало питань у суб'єктів господарювання. Метою дослідження є вивчення нормативно-правового аспекту організації ведення операцій з готівкою в касі підприємства. У статті досліджено нормативну базу з питань регулювання ведення операцій з готівкою, розкрито особливості застосування окремих норм у частині готівкового обігу, встановлено необхідність розробки низки локальних розпорядчих документів щодо організації операцій в касі підприємства, які спрямовані на оптимізацію роботи персоналу з грошовими коштами та вирішенні окремих не врегульованих питань стосовно готівкового обігу.

* * *

Организация операций с денежными средствами всегда была и остается под пристальным контролем как со стороны владельцев бизнеса, так и со стороны государства. В последнее время наблюдаются многочисленные изменения в законодательном регулировании операций с денежными средствами, которые вызывают немало вопросов у субъектов хозяйствования. Целью исследования является изучение нормативно-правового аспекта организации ведения операций с наличными в кассе предприятия. В статье исследована нормативную базу по вопросам регулирования ведения операций с наличными, раскрыты особенности применения отдельных норм в части наличного обращения, установлена необходимость разработки ряда локальных распорядительных документов по организации операций в кассе предприятия, направленных на оптимизацию работы персонала с денежными средствами и решению отдельных неурегулированных вопросов наличного обращения.

* * *

The organization of cash transactions has always been and remains under close scrutiny by both business owners and the state. Recently, there have been numerous changes in the legislative regulation of cash transactions, which raise many issues for business entities.

The purpose of the study is to study the regulatory aspect of the organization of conducting cash transactions at the cash desk of the enterprise. At present, cash itself continues to play a significant role in settlement operations, both with individuals and legal entities. The procedure for storing, using and displaying in cash accounting system is determined by numerous normative legal acts, as well as the internal administrative documents at the enterprise. As a result of the study, it was found that the state had transferred some of its functions to regulate cash transactions directly to the business entities, which testifies to the liberalization of doing business. The following local acts that are developed at the enterprise include: accounting policy order; order on cash discipline; the procedure for posting cash at the cash desk of the enterprise; the procedure for setting the cash limit; an order to set a cash limit with the size of such limit.

The availability of such administrative documents at the enterprise will facilitate the proper handling of cash and, to some extent, facilitate it. Such documents will take into account the peculiarities of the enterprise.

As a result, it can be said that the organization of monetary circulation with a number of provisions, orders and laws, which are necessary for revealing the legality and reliability of business transactions, local documents, significantly affects the accounting and financial reporting at the enterprise. Accountants must have a clear understanding of the competence and position of the authority that issued the relevant legal instrument for dealing with cash transactions in order to make correct use of legal acts.

Ключові слова: грошові кошти, готівка, каса, нормативно-правові акти, касова дисципліна**Ключевые слова:** денежные средства, наличные, касса, нормативно-правовые акты, кассовая дисциплина**Keywords:** cash, cash payment, cash desk, regulatory acts, cash discipline

ВСТУП

За останні два роки відбулися численні зміни в порядку організації операцій з готівкою, серед них є як позитивні (спрямовані на лібералізацію окремих ділянок обліку), так і негативні (які призвели до ще більшої регламентованості касових операцій). Дослідження сучасного стану методичного забезпечення обліку готівкових коштів та організації касових операцій на підприємствах дозволило виявити деякі недоліки з використання наявних методологічних та організаційних засад здійснення облікового процесу. Це зокрема:

1) відсутність розроблених робочих інструкцій працівників бухгалтерії і каси стосовно порядку оформлення видачі готівки із каси;

2) обтяжлива процедура оформлення касової документації;

3) висока ступінь зарегламентованості здійснення операцій з готівковими коштами тощо.

Отже, удосконалення організації обліку касових операцій на підприємствах повинно відбуватися у напрямі вирішення цих проблемних питань.

Питання організації ведення обліку операцій з грошовими коштами залишаються досить актуальними, зважаючи на численні законодавчі новації. Цю тематику розглядали у своїх працях багато науковців, серед яких можна виділити: Ю.А. Верига, О.С. Височан, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Ковальов, В.В. Сопко, Л.В. Нападовська, О.М. Губачова, І.Т. Балабанов, О.В. Гончарук, Н.А. Савинська, Є. М. Сорокіна та інших.

МЕТА РОБОТИ полягає у вивченні нормативно-правового аспекту організації ведення операцій з готівкою в касі підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час проведення дослідження використовувались

як загальнонаукові методи пізнання, так і специфічні: методи аналізу, логічного узагальнення, порівняння, діалектичного аналізу.

Методологічним та інформаційним підґрунтям статті виступають наукові праці, нормативно-законодавча база, Інтернет-сервіси з питань бухгалтерського обліку тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Грошові кошти були і залишаються найбільш ліквідними активами, які забезпечують найвищу ступінь ліквідності. Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» грошові кошти включають готівку у касі, грошові кошти на рахунках в банках та депозити на запитання [2]. На сьогодні саме готівка продовжує відігравати значну роль у розрахункових операціях як із фізичними, так і юридичними особами. Порядок зберігання, використання та відображення у системі бухгалтерського обліку грошових коштів у готівковій формі визначається численними нормативно-правовими актами, а також внутрішніми розпорядчими документами на підприємстві [1].

Нормативна база представлена у вигляді відповідних законів, постанов, наказів, інструкцій, положень, методичних матеріалів з обліку і звітності, матеріалів з оподаткування, національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку та національних нормативів аудиту. Вони потрібні, щоб виявити законність та достовірне відображення господарських операцій, відповідність ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності та проведення аналізу [3].

Перелік нормативно правових документів, які регламентують порядок ведення обліку готівкових коштів, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз нормативно-правових документів щодо організації операцій в касі

№ з/п	Нормативний документ	Сутність нормативного документу
1	2	3
1	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 р.	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку в Україні та складання фінансової звітності в Україні
2	Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 № 265/95 – ВР.	Визначає правові засади застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг. Дія його поширюється на усіх суб'єктів господарювання, їх господарські одиниці та представників (уповноважених осіб) суб'єктів господарювання, які здійснюють розрахункові операції у готівковій та/або безготівковій формі.
3	Постанова Кабінету Міністрів України від 23.08.2000 р. № 1336 «Про забезпечення реалізації» ст. 10 ЗУ «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі громадського харчування та послуг».	Затверджує окремі форми та умови проведення діяльності у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, яким дозволено проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок та книг обліку розрахункових операцій. Установлює граничний розмір річного обсягу розрахункових операцій з продажу товарів (надання послуг), у разі перевищення якого застосування реєстраторів розрахункових операцій є обов'язковим.
4	Положення «Про ведення касових операцій в національній валюті в Україні», затверджене Постановою Правління Національного Банку України від 29 грудня 2017 р. № 148.	Визначає порядок ведення касових операцій у національній валюті України.

Продовження табл. 1

1	2	3
5	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Мініфіну України від 07.02.2013 р. № 73.	Визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Надає користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства
6	Положення «Про форму та зміст розрахункових документів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 21.01.2016 р. № 13.	Визначає форми і зміст розрахункових документів, які повинні видаватися при здійсненні розрахунків суб'єктами господарювання для підтвердження факту продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) коштів у сфері торгівлі, ресторанного господарства та послуг, а також комерційними агентами банків та небанківськими фінансовими установами.
7	«Порядок реєстрації та застосування реєстраторів розрахункових операцій, що застосовуються при реєстрації розрахункових операцій за товари (послуги)», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2016 р. № 547.	Визначає форми: заяви про реєстрацію РРО; реєстраційного посвідчення; довідки про резервування фіскального номера РРО; заяви про скасування реєстрації РРО; рішення про скасування реєстрації РРО; довідки про скасування реєстрації РРО.
8	«Порядок реєстрації та ведення розрахункових книжок, книг обліку розрахункових операцій», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2016 р. № 547.	Визначає форми: книги обліку розрахункових операцій на РРО; книги обліку розрахункових операцій на господарську одиницю; заяви про реєстрацію книги обліку розрахункових операцій та/або розрахункової книжки; заяви про скасування реєстрації книги обліку розрахункових операцій.
9	«Порядок опломбування реєстраторів розрахункових операцій», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2016 р. № 547.	Визначає форми: довідки про опломбування РРО; звіту про використання засобів контролю.
10	Інструкція «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті», затверджена Постановою Національного банку України №492 від 12.11.2003 р.	Регламентує відносини при відкритті клієнтами банків поточних, депозитних рахунків в національній і іноземній валюті.
11	Інструкція «Про безготівкові розрахунки в національній валюті України», затверджена Постановою Правління Національного банку України від 21.01.04 р. № 22.	Регламентує організацію, форми розрахунків, стандарти документів і документообігу безготівкових розрахунків між підприємствами
12	Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій». Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291, зі змінами і доповненнями.	Визначає рахунки бухгалтерського обліку операцій з грошовими коштами підприємства

Наведений перелік нормативних документів не є вичерпним, оскільки потрібно враховувати дію інших нормативних документів, що опосередковано впливають на облік операцій з грошовими коштами.

Слід врахувати, що Положення № 148 передало частину функцій для регулювання операцій з готівкою у касі безпосередньо суб'єктам господарювання, що свідчить про лібералізацію ведення бізнесу.

Таким чином, робота каси може регламентуватися як нормативно-правовими актами, так і на рівні локальних актів суб'єкта господарювання. Зокрема, підприємствам для забезпечення правильної організації операцій з готівкою необхідно розробити та затвердити:

- наказ про облікову політику;
- наказ про касову дисципліну;
- порядок оприбуткування готівки в касі підприємства;
- порядок щодо встановлення ліміту каси;
- наказ про встановлення ліміту каси з розрахун-

ком розміру такого ліміту [4].

Відповідно до п. 12 розд. II Положення № 148, розробка таких локальних актів має імперативний (обов'язковий) характер. Розроблені внутрішні акти повинні відповідати вимогам Положення № 148 та не суперечити чинному законодавству України.

Для відокремлених підрозділів підприємства порядок оприбуткування готівки у касі встановлюється та доводиться внутрішніми документами підприємства.

Наявність таких розпорядчих документів на підприємстві сприятиме правильній роботі з готівкою та певною мірою полегшить її. Адже в таких документах будуть враховані особливості роботи підприємства.

Розробка таких внутрішніх локальних актів допоможе більш чітко визначити права та обов'язки посадових осіб щодо ведення касових операцій та запобігти штрафним санкціям, які застосовуються за порушення правил ведення операцій з готівкою.

ВИСНОВКИ

Як підсумок, можна сказати, що організація грошового обігу з низкою положень, наказів і законів, які необхідні для виявлення законності та достовірності господарських операцій, локальними документами, суттєво впливає на ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності на підприємстві. З метою правильного використання нормативно-правових актів бухгалтери повинні чітко розуміти компетенцію та положення органу, який видав відповідний нормативно-правовий документ, що стосується операцій з грошовими коштами.

Список використаних джерел

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті України: Інструкція затверджена Постановою Правління НБУ від 29 грудня 2017 року № 148. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>

3. Височан О.С. Облік грошових коштів та їх еквівалентів: теорія, методика, організація: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Державна академія статистики, обліку та аудиту. Київ, 2016. 23 С.

4. Гресь Н.А. Правові колізії порядку ведення підприємствами касових операцій. Бухгалтерський облік і аудит. 2017. № 11. С. 27-30.

References

1. Regulations on conducting cash transactions in national currency of Ukraine: the instruction approved by the Decree of the NBU Board dated December 29, 2017 No. 148. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (in Ukrainian)
2. National Accounting Standard (Standard) 1 General Financial Reporting Requirements URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99> (in Ukrainian)
3. Vysochan O.S. Accounting of cash and cash equivalents: theory, methodology, organization: abstract diss ... cand. econ. sciences / State Academy of Statistics, Accounting and Auditing. Kyiv, 2016. 23 p. (in Ukrainian)
4. Hres N.A. Legal conflicts of procedure of conducting cash operations by enterprises. Accounting and Auditing. 2017. № 11. pp. 27-30. (in Ukrainian)

ТЮРИНА

Діна Миколаївна
711472@gmail.com

СПІВАК

Олена Костянтинівна
spivak.elen.19@gmail.com

БАЗЮК

Дмитро Павлович

к.пед.н, доцент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУстарший викладач, Харківський
інститут фінансів КНТЕУмагістрант, Харківський інститут
фінансів КНТЕУ

УДК 657

ОБЛІК ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ACCOUNTING OF ENTERPRISE WORKERS SALARY IN CURRENT CONDITIONS

TIURINA Dina Mykolaivna – PhD in Pedagogic, Kharkiv Trade and Economic Institute of KNTU

SPIVAK Olena Kostiantynivna – Senior Lecturer, Kharkiv Trade and Economic Institute of KNTU

BAZIUK Dmytro Pavlovych – master, Kharkiv Trade and Economic Institute of KNTU

У статті розглянуто поняття, класифікацію, значення заробітної плати працівників підприємства та особливості організації її обліку в сучасних ринкових умовах України. Постійні зміни правової та організаційної бази обліку вимагають від сучасного бухгалтера своєчасного здійснення уточнень як у порядку обліку, так і у відображенні інформації про заробітну плату у звітності підприємства. Дискусійним у літературі залишається питання теоретичного розмежування заробітної плати й оплати праці. Розглянуто питання загального трактування заробітної плати як економічної категорії. Вдосконалити порядок обліку розрахунків із заробітною платою допомагає автоматизація цієї ланки бухгалтерського обліку. Для досягнення основних завдань обліку оплати праці виникає необхідність створення як найбільш зручного організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення. Узагальнено підходи щодо вдосконалення обліку оплати праці у частині організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення. Також зазначені можливі шляхи вдосконалення досліджуваного процесу в контексті автоматизованої обробки.

* * *

The article discusses understanding, classification, the meaning of pay and pay, and the special features of the organization in the current market minds of Ukraine. Continuous changes in the legal and organizational framework of accounting require today's accountants to make timely clarifications both in the salary accounting procedure and when including salary information to the company's reports. The purpose of this study is to describe particularities of remuneration accounting in today's conditions, and outline the areas where salary accounting could be improved on the basis of studying theoretical and evaluating practical aspects of the chosen topic. Theoretical distinction between salary and remuneration remains a debatable matter in literature. A general interpretation of salary as an economic category was reviewed. It is worth noting that the existing legal framework regulating remuneration is changing, and therefore, methodology and organization of remuneration accounting require improvement and finalization. Automation of this section of accounting helps improve the procedure of accounting salary payments. Automation of accounting of salary payments ensures fulfillment of main technological procedures of processing input data with direct participation and at the workplace of user; it also ensures completion of main information procedures involving data arrays and formation, lasting storage, transportation, and protection of required output documents against loss, damage and unauthorized interference. To achieve the key objectives of salary accounting, the most convenient organizational, personnel and informational support must be created. The approaches improving the accounting of remuneration in terms of organizational? Personnel and information support are generalized. Possible ways of improving the process under study in the context of automated processing are also indicated.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, організація обліку оплати праці, організація документообігу автоматизація бухгалтерського обліку

Keywords: payroll, wages, payroll organization, document management automation accounting

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання заробітна плата є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, інтегральним показником якості та результативності реформ. Розвиток ринку сприяв трансформації всіх економічних відносин в українському суспільстві, включаючи відносини у сфері оплати праці.

Заробітна плата є основним джерелом доходу працівників будь-якого підприємства. Бухгалтерський

облік її розрахунків є досить складною ділянкою облікового процесу, який потребує достовірного документального відображення відпрацьованого часу, виробленої продукції, виконаних робіт, розрахунку лікарняних, різних видів відпусток, наданих послуг та їх оплати.

Сьогодні організації обліку заробітної плати на підприємстві потребує більш детального дослідження, адже вона в сучасних умовах виконує такі важливі функції, як відтворювальну і стимулюючу.

Крім того, постійні зміни правової та організаційної бази обліку вимагають від сучасного бухгалтера

своєчасного здійснення уточнень як у порядку обліку, так і у відображенні інформації про заробітну плату у звітності підприємства.

Заробітна плата, рівень виплат працівникам, їх сутність та структура мають велике соціальне значення і впливають не лише на рівень життя населення, а й на поточні та майбутні показники діяльності підприємства. Тому обрана тема є досить актуальною, оскільки в умовах автоматизації бухгалтерського обліку, робота самих працівників значно полегшується і пришвидшується. Саме це створює усі умови для більш ефективного ведення бухгалтерського обліку, що сприяє збільшенню прибутку підприємства у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питанням сутності та особливостей обліку оплати праці та шляхів його вдосконалення присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців: Найбільш вагомими з них: Ф.Ф. Бутинця, В.С. Василенко, О.С. Ветлужська, П.М. Матюшко, С.В. Цимбалюк, О. Покатаєва, Т.В. Сизикова, Ю.М. Іванечко та ін. Не зважаючи на численну кількість наукових праць, недостатньо досліджено найважливіші проблеми з оплати праці в умовах вітчизняної економіки.

Водночас найбільшу увагу потрібно приділити саме дослідженню обліку заробітної плати працівників підприємства. Проте постійна зміна нормативних документів в області бухгалтерського обліку заробітної плати вимагає нових підходів до покращення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві, що особливо важливо зі змінами законодавства з оплати праці у 2019 р.

МЕТА РОБОТИ

Мета дослідження полягає у розкритті особливостей обліку оплати праці у сучасних умовах, визначенні напрямів удосконалення обліку заробітної плати працівників підприємства на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної тематики.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За сучасних умов розвитку суспільства питання роз-

рахунків із заробітною платою працівників підприємства дедалі більше привертає увагу бухгалтерів та науковців. Вона має важливе значення у процесі відтворення суспільного продукту, є одним із головних чинників забезпечення ефективності економіки, і основною складовою виплат працівникам.

Як економічна категорія заробітна плата є складною, багатовимірною і потребує вивчення з різних позицій:

1. Заробітна плата – це економічна категорія, яка відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості.

2. Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

3. Заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту і пропозиції, виражає ціну використання робочої сили.

4. Для найманого працівника заробітна плата – це основна частина його доходу, який він отримує за реалізацію своєї здатності до праці.

5. Для роботодавця заробітна плата – це елемент витрат виробництва, що забезпечує матеріальну зацікавленість працівників у високо продуктивній праці.

Відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (далі – МСБО) 19 «Виплати працівникам» виплати працівникам – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [1].

Слід зазначити, що дискусійним у літературі залишається питання теоретичного розмежування заробітної плати й оплати праці. У правовій літературі та законодавстві України під час визначення працівником грошової винагороди застосовують терміни «оплата праці» й «заробітна плата», вважаючи їх синонімами.

Загальне її трактування як економічної категорії, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Деяке трактування сутності заробітної плати як економічної категорії

№	Автор, джерело	Поняття оплати праці
1	Закон України «Про оплату праці» [6]	Винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.
2	Цятковська О.В. [3]	Частина вартості у грошовій формі, яка в результаті його розподілу надходить працівникам залежно від кількості і якості затраченої ними праці.
3	Оляднічук Н.В. [3]	Сукупність виплат в грошовій (валютній) і (або) натуральній формі, отриманих робітником за певний період часу.
4	Овсюк Н.В. [3]	Винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку було виконано або має бути виконано.

Останнє визначення найточніше відповідає трактуванню заробітної плати в Законі України «Про оплату праці».

Оплата праці – це стаття витрат, яка відіграє важливу роль у формуванні собівартості продукції (послуг), тому до неї завжди необхідно підходити з особливою увагою для забезпечення раціонального використання грошових ресурсів та їх економії на підприємстві [6].

емстві [6].

Найважливішими завданнями організації обліку оплати праці є забезпечення у встановлені терміни проведення розрахунків з оплати праці (нарахування заробітної плати та інших виплат, розрахунок утримань), забезпечення своєчасності і правильності віднесення суми нарахованої заробітної плати і відрахувань на собівартість продукції, забезпечення контролю

лю за дотриманням кількісного складу працівників, використанням робочого часу й додержанням трудової дисципліни, групування показників для цілей оперативного контролю та складання необхідної звітності, а також ведення розрахунків із бюджетом для утриманих податків і Пенсійним фондом для нарахування єдиного соціального внеску.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Форми і системи заробітної плати – це механізм встановлення розміру заробітку залежно від кількості та якості праці і її результатів. Заробітна плата має дві основні форми: відрядну та погодинну [3].

Регулювання питань оплати праці здійснюється на основі законів, нормативних актів, Постанови Кабінету Міністрів України, інструкції, які затверджуються Кабінетом Міністрів України. Організація обліку поточних виплат працівникам на підприємствах

проводиться відповідно до нормативно правових актів, трудових та колективних договорів згідно із Законом України «Про оплату праці». Переважна більшість інформації про облік заробітної плати формується в бухгалтерському обліку, що ведеться підприємством. Фінансова та податкова звітності ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку відповідно до чинного законодавства. Форми фінансової звітності містять показники для розрахунків оплати праці, які загалом не розкривають інформацію з розрахунків із працівниками, облікового забезпечення праці та її оплати. Податкова звітність з оплати праці регулюється Податковим кодексом України. За порушення законодавства про оплату праці винні особи притягуються до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної та кримінальної відповідальності згідно з законодавством.

Для оцінки розрахунків за виплатами працівникам на підприємствах використовують різні первинні документи які подані у табл. 2.

Таблиця 2

Документи для оцінки розрахунків із заробітної плати працівників підприємства

Загальноорганізаційні документи	Бухгалтерські документи
Правила внутрішнього розпорядку	Табель обліку робочого часу, наряди, рапорти про виконану роботу
Положення про оплату праці, відпустки, преміювання Правила внутрішнього розпорядку	Розрахункові, платіжні відомості по заробітній платі
Посадові інструкції, штатні розписи, особові картки	Касові документи, особові рахунки

Необхідно зазначити, що діюча нормативно-правова база, яка регулює питання оплати праці змінюється, тому методологія та організація обліку розрахунків з оплати праці потребують вдосконалення та доопрацювання.

Вдосконалити порядок обліку розрахунків із заробітною платою допомагає автоматизація цієї ланки бухгалтерського обліку [5].

Однією із наявних проблем в Україні є те, що більшість підприємств використовують версію «1С Бухгалтерія – 8.3», тому доцільно запропонувати автоматизацію цієї частини обліку за допомогою програми «1С: Зарплата і Управління Персоналом 8.3 для України», яка є найпоширенішою зараз в країні. Вона оптимізує роботу самого підприємства.

У версії 8.3 «Документ «Нарахування зарплати працівникам організації» є основним механізмом для розрахунку періодичних нарахувань і утримань, а також податків на зарплату працівників. На виконання розрахунку користувачеві потрібно зазначити необхідні параметри розрахунку, після чого інші дії можуть бути виконані автоматично. Причому автоматично розраховуються утримання: податок з доходів фізичних осіб, суми позик, за якими настав строк погашення, аліменти тощо. Результати автоматичного розрахунку податків і внесків користувач може виправити вручну. Виплата зарплати у програмі можлива як за відомістю, так і за окремими ордерами. Ця програма забезпечує також широкий набір звітів, що дозволяють покрити всі потреби бухгалтера стосовно заробітної плати.

«1С: Зарплата і Кадри 8.3 для України» дозволяє формувати такі звіти:

а) списки кандидатів на роботу, працівників і співробітників;

б) діаграми, які візуалізують графіки відпусток і фактичне використання відпусток працівниками компанії;

г) діаграми планованої зайнятості працівників підприємства;

д) звіти за графіками відпусток і штатним розкладом організації.

Також програма надає бухгалтеру набір стандартних звітів, які дозволяють аналізувати дані за залишками, оборотами рахунків і за проводками найрізноманітніших розрізах, у тому числі: розрахункові листки, розрахунково-платіжні відомості, платіжні відомості для отримання грошей через касу, звіти щодо нарахувань та утримань, оборотно-сальдова відомість, картка рахунку, аналіз рахунку тощо.

Автоматизація обліку розрахунків із заробітної плати забезпечує виконання основних технологічних процедур опрацювання вхідних даних безпосередньо з участю і на робочому місці користувача, забезпечує здійснення основних інформаційних процедур з масивами даних та формування необхідних вихідних документів, їх тривале збереження, транспортування, захист від втрати, пошкодження і несанкціонованого втручання. Крім того, повністю перейти на електронний документообіг досить складно. Однак у вітчизняній практиці сформувалися технології, орієнтовані на створення змішаного паперово-електронного обігу: паперові оригінали існують, однак, практично вся робота виконується з електронними файлами документів у межах відповідної автоматизованої системи.

Комп'ютеризація обліку розрахунків за оплатою праці дозволить розв'язати проблему не тільки удосконалення форми бухгалтерського обліку, а також і своєчасності погашення боргів, пов'язаних з виплатою заробітної плати.

ВИСНОВКИ

Отже, організація бухгалтерського обліку та розрахунків із заробітною платою – це комплекс заходів власника підприємства, направлених на забезпечення реєстрації фактів господарського життя, узагальнення їх з метою отримання необхідної інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень

Для досягнення основних завдань обліку оплати праці виникає необхідність створення як найбільш зручного організаційного, кадрового та інформаційного забезпечення.

Можна виділити такі основні проблемні моменти обліку розрахунків заробітної плати працівників на підприємствах:

- а) не досить повна автоматизація цієї ділянки обліку;
- б) несвоєчасність виплат заробітної плати та відпусток;
- в) незначна різниця в окладах різних розрядів працівників.

Отже, для вдосконалення обліку заробітної плати працівників підприємства необхідно:

- розробити систему індивідуальної заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника;
- зміни системи оплати праці на більш орієнтовані на мотивації, запровадження гнучких форм та систем оплати праці;
- вдосконалення наявної системи організацію документообігу..

Список використаних джерел

1. Виплати працівникам: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 від 01.01.2012 р. URL:

http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011

2. Мательська З.П. Стан, проблеми та можливості, шляхи підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві. Україна: аспекти праці. 2008. № 7. С. 13.

3. Шило Ж.С. Проблеми заробітної плати та вартості робочої сили в Україні URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_1/45.pdf

4. Виплати працівникам. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26; затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>

5. Ярмолюк О.Ф. Удосконалення облікового забезпечення управління виплатами працівникам підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 4. С. 78-93

6. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%F0>.

References

1. Payments to employees: International Accounting Standard 19 from 01.01.2012. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_011. (in Ukrainian).

2. Matelska Z.P. State, problems and opportunities, ways of raising the level of remuneration in agriculture. Ukraine: aspects of work. 2008. № 7. P. 13. (in Ukrainian).

3. Shylo Zh.S. Wages and Costs of Labor in Ukraine. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_1/45.pdf. (in Ukrainian).

4. Employee Benefits. Accounting Regulations (Standard) 26; approved by Order № 601 of the Ministry of Finance of Ukraine dated October 28, 2003. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>. (in Ukrainian).

5. Yarmoliuk O.F. Improvement of accounting management of payments to employees of the enterprise. An efficient economy. 2014. № 4. pp. 78-93 (in Ukrainian).

6. About remuneration: Law of Ukraine dated March 24, 1995 № 108/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%F0> (in Ukrainian).

РАЗУМОВА

Катерина Миколаївна
ons@ua.fm

УДК 656.078.111.117

APPLYING OUTSOURCING FOR IMPROVING ACTIVITY OF UKRAINIAN RAILWAYS TAKING INTO ACCOUNT THE EUROPEAN UNION EXPERIENCE

ЛИТВИНОВ

Володимир Володимирович
avoidroutine@gmail.comд.е.н., професор, завідувач
кафедри, Національний
Авіаційний Університет

ЗАСТОСУВАННЯ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЗАЛІЗНИЦІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЄС

студент, Національний
Авіаційний Університет**RAZUMOVA Kateryna Mykolaivna** – Doctor of Economics, Professor, Head of department, National Aviation University**LYTVYNOV Volodymyr Volodymyrovych** – student, National Aviation University

This work defines the term outsourcing as an agreement in which one company hires another company to be responsible for a planned or existing activity that is or could be done internally and sometimes involves transferring employees and assets from one firm to another. The reasons why companies associate their competitiveness with outsourcing are primarily due to the fact that the necessary component of any activity is the cost not only of the core business, but also of managing non-core assets, which are necessary for normal operation.

The purpose of this work is to evaluate railway outsourcing opportunities as one of approaches of engaging small businesses in the industry and define the most perspective outsourcing activities of this industry.

The main criterion for outsourcing is to reduce costs (due to higher efficiency of outsourcing company) and to improve the quality of services provided. The main condition that must be observed when engaging an external organization is to conduct a tender. The assessment of outsourcing capabilities for the transfer of a part of non-core, ancillary functions to small businesses may consist of several procedures:

1. Identification of organizational features of Ukrainian Railways activity.
2. Defining the goals of outsourcing
3. Identification of directions and necessary conditions for outsourcing.
4. Creating a system of legal regulation of the relationship between the customer and the outsourcing company.
5. Making and implementing decisions about outsourcing.

The transfer of certain production and management functions of Ukrainian Railways to third parties is advisable to carry out in a certain sequence. The decision-making process for outsourcing can consist of six steps.

- Step 1. Consideration of the possibility of outsourcing individual functions
- Step 2. Assessing own capabilities
- Step 3. Assessing the capabilities of outsourcing organizations
- Step 4. Determining the cost effectiveness of outsourcing
- Step 5. Preparation of necessary agreements, contracts and decision making
- Step 6. Process control and reporting of the implementation of the decision

Outsourcing is advantageous for rail transport for the following reasons:

- cost savings;
- improving the productivity and wages of the main staff of the railways;
- improving the quality of work and services provided;
- maintaining the competitive advantages of railway transport.

* * *

Ця робота визначає термін аутсорсинг як договір, в якому одна компанія наймає іншу компанію, щоб та несли відповідальність за заплановану або існуючу діяльність, яка може бути або може здійснюватися внутрішньо, а іноді передбачає перенесення працівників та активів від однієї фірми до іншої. Причини, по яких компанії пов'язують свою конкурентоспроможність з аутсорсингом, пов'язані насамперед з тим, що необхідною складовою будь-якої діяльності є витрати не тільки на основний бізнес, але і на управління непрофільними активами, необхідними для нормальної роботи.

Метою даної роботи є оцінка можливостей аутсорсингу у залізничній сфері як одного із підходів залучення малого бізнесу до галузі та визначення найбільш перспективних напрямів для аутсорсингу у цій галузі.

Основним критерієм аутсорсингу є зниження витрат (за рахунок вищої ефективності роботи аутсорсингової компанії) та підвищення якості наданих послуг. Основна умова, яку необхідно дотримуватися при залученні зовнішньої організації – це проведення тендеру. Оцінка можливостей передачі частини непрофільних допоміжних функцій для аутсорсингу малому бізнесу може складатися з декількох процедур:

1. Визначення організаційних особливостей діяльності Української залізниці.
2. Визначення цілей аутсорсингу
3. Визначення напрямків та необхідних умов для аутсорсингу.
4. Створення системи правового регулювання відносин між замовником та аутсорсинговою компанією.
5. Прийняття та реалізація рішень щодо аутсорсингу.

Передача певних виробничих та управлінських функцій Української залізниці третім особам доцільно здійснювати у певній послідовності. Процес прийняття рішень щодо аутсорсингу може складатися з шести етапів.

- Крок 1. Розгляд можливості аутсорсингу окремих функцій
- Крок 2. Оцінка власних можливостей
- Крок 3. Оцінка можливостей аутсорсингових організацій

Крок 4. Визначення ефективності витрат на аутсорсинг
Крок 5. Підготовка необхідних угод, контрактів та прийняття рішень
Крок 6. Контроль процесу та звітність про виконання рішення
Аутсорсинг вигідний для залізничного транспорту з наступних причин:
– економія витрат;
– підвищення продуктивності праці та заробітної плати основного персоналу залізниць;
– підвищення якості роботи та наданих послуг;
– збереження конкурентних переваг залізничного транспорту.

Ключові слова: Українська залізниця, аутсорсинг, залізничний транспорт, ефективність, прийняття рішень, вимоги, рекомендації, малий бізнес

Ключевые слова: Украинские железные дороги, аутсорсинг, железнодорожный транспорт, эффективность, принятие решений, требования, рекомендации, малый бизнес

Keywords: Ukrainian railways, outsourcing, railway transport, efficiency, decision-making, requirements, recommendations, small business

INTRODUCTION

Currently, there is a constant change in the position of business entities in the market. Businesses that do not improve production, marketing and service processes refuse to change management principles and are more likely to lose their positions compared to their competitors. It requires finding new, extraordinary ways of improving the efficiency of work that meet the requirements of a market economy. One of the available ways of ensuring efficient business activity and retaining competitive advantages is the use of outsourcing, i.e. the abandonment of non-core functions and outsourcing them to third parties [1, p. 127].

Outsourcing is an agreement in which one company hires another company to be responsible for a planned or existing activity that is or could be done internally and sometimes involves transferring employees and assets from one firm to another.

The reasons why companies associate their competitiveness with outsourcing are primarily due to the fact that the necessary component of any activity is the cost not only of the core business, but also of managing non-core assets, which are necessary for normal operation.

Usually, the financing of non-core assets renewal and modernization is carried out on a residual basis from the principal activity. For an outsourcing company, managing a client's non-core assets is a core business [8, p. 27].

Ukrainian Railways is a state-owned enterprise of rail transport in Ukraine, a monopoly that controls vast majority of the railroad transportation in the country [3].

The main purpose of reforming Ukrainian Railways is to increase the efficiency of its activity saving the competitiveness of rail transportation.

In order to achieve this aim, a number of measures should be taken to optimize the operation of the railways. This can be done by pooling their core business efforts and outsourcing non-core, ancillary functions (ancillary activities) to outsourced organizations.

PURPOSE OF WORK

The purpose of this work is to evaluate railway outsourcing opportunities as one of approaches of engaging small businesses in the industry in terms of reforming it. Also, the objective of the work is to determine the prerequisites for outsourcing and a list of

procedures by which to evaluate the feasibility of outsourcing in the field of rail transport, outlining the stages of decision-making on the use of outsourcing and determining the types of railway activities that are perspective for outsourcing to small businesses.

RESEARCH METHODS

Research methods used in this work are comparison, analysis, synthesis, generalization and modeling.

RESULTS

The outsourcing of some functions of an organization is strategically feasible if the following prerequisites exist: better and cheaper products (services) of third-party suppliers; reduction of risks associated with changes in technology and / or purchasing preferences; increasing organizational flexibility and expeditious decision-making; increase of efficiency of functioning of the customer's organization; promptness and flexibility of the supplier's organization; shorter lead times and lower risks in outsourcing; sufficient level of competence of the supplier's organization; availability of some experience in the supplier's organization; acceptable transparency of the activity of the supplier's organization; high loyalty on the part of the supplier's organization; satisfactory resourcing of the supplier's organization [2, p.110].

The main criterion for outsourcing is to reduce costs (due to higher efficiency of outsourcing company) and to improve the quality of services provided.

The main condition that must be observed when engaging an external organization is to conduct a tender.

Outsourcing is one of the specific ways to engage small businesses in the rail industry.

There are two forms of non-core work transfer:

- outsourcing of the work to an outsourced specialist (outsourcing);
- involvement of highly qualified staff of the supplier's organization to perform certain types of work (outstaffing).

Depending on the organization of the performance of non-core functions in a particular railroad, one of the above forms is selected for their transfer.

The assessment of outsourcing capabilities for the transfer of a part of non-core, ancillary functions to small businesses may consist of several procedures:

1. Identification of organizational features of Ukrainian

Railways activity.

When considering outsourcing of certain types of outsourcing work performed at Ukrainian Railways, the following organizational features should be taken into account: the main Ukrainian Railways enterprises are involved in the transportation process, each of which has its own basic and auxiliary technological processes; individual support processes are identical in content to all households; territorial-geographical dispersion of linear subdivisions of the main households, which in some cases complicates the use of existing forms of outsourcing. Each of these structures can independently decide on the transition of individual groups of employees to outsourcing.

2. Defining the goals of outsourcing.

The use of various forms of outsourcing should ensure the achievement of the following objectives: improving economic efficiency and reducing costs in railways' economic activities; reducing the need for investment in the development of non-core activities and functions; release of the railways and their subdivisions from performing the functions which are not peculiar to them; increasing maneuverability in the use of personnel, creating conditions to compensate for seasonal needs of additional staff; improving the quality of services provided.

3. Identification of directions and necessary conditions for outsourcing.

In order to ensure the above goals and fulfill the conditions of outsourcing, it is necessary to focus on the following areas of its development: transition from outsourcing to certain organizations of individual technological operations (work performed by individual employees) to transfer to organizations of this kind of technological processes, production cycles related to the provision of completed types works and services, types of business, and individual functions; increasing the geographical scope of outsourcing; introduction of competitive mechanisms for involvement of specialized suppliers' organizations.

When engaging outsourced organizations for outsourcing in the field of railway transport, the following basic conditions must be strictly observed: compliance with the regulatory documents (acts) of Ukrainian Railways and executive bodies governing the work of the technological processes transmitted and related; compliance with technological and environmental safety standards; ensuring the economic security of Ukrainian Railways and maintaining its market position; liability of third-party suppliers for the quality, volume and time of performance of services, works, functions and supplies of products (services); availability of market and competitive environment; conducting competitive procedures. Competition procedures should be conducted on the principle of openness, equal rights, efficiency and responsibility. Participation in the procedures for the submission of proposals is allowed to organizations that have adequate sustainable financial performance, are not at the stage of liquidation, bankruptcy or reorganization, have no overdue debt to the state or local budgets. The participant of the competition must document his / her ability to deliver products, perform works and provide services, have the necessary licenses and permissions.

4. Creating a system of legal regulation of the rela-

tionship between the customer and the outsourcing company.

In order to maximize the competitive advantages of outsourcing, a reliable system of legal regulation of the relationship between the customer and the outsourcing company should be established. As outsourcing is a relatively new concept for rail transport, its capabilities and legal implications have not been fully explored by enterprises themselves, government agencies, insurance companies and licensing organizations. It can be argued, based on the current situation, that those who undertake rail services at the outset of outsourcing are in serious danger of re-evaluating their own strengths. Not everyone is able to provide the services of the required quality and professionally perform the work. As a result, lack of qualifications and equipment can discredit the outsourcing idea. Relations between Ukrainian Railways and the outsourcing organization should be built on the basis of long-term and current contracts [4, p. 48].

The current legislation does not contain rules governing the outsourcing contract. However, the fact of the absence of such norms does not prevent the signing of a similar legal construction contract. Therefore, when signing a contract, the main focus should be on the subject of this contract.

Agreements and contracts are developed on the basis of standard forms approved by Ukrainian Railways. Agreements must include the following mandatory elements: the types of services, work performed or functions to be provided; prospective volumes of services, works or functions performed; the procedure and terms of cooperation of the parties; mutual commitments of the parties on business development; ensuring the economic security and preservation of rail market positions, the liability of the parties (outsourcers' material liability for the quality, scope and duration of services, works) and mechanisms for monitoring compliance with contractual obligations and ensuring the quality of services, works or products.

5. Making and implementing decisions about outsourcing.

Offers for railway outsourcing may be made by the Railway Management Services, Railway Departments and other Railway Departments. The proposals must contain the necessary calculations and analytical materials and must be considered in accordance with the current regulations at Ukrainian Railways. The amount of costs under the contract should be less than the cost of the railway, which is released when transferring non-core functions, ancillary processes. The transfer of certain production and management functions of Ukrainian Railways to third parties is advisable to carry out in a certain sequence. The decision-making process for outsourcing can consist of six steps.

Step 1. Consideration of the possibility of outsourcing individual functions.

Step 2. Assessing own capabilities.

Step 3. Assessing the capabilities of outsourcing organizations.

Step 4. Determining the cost effectiveness of outsourcing.

Step 5. Preparation of necessary agreements, contracts and decision making.

Step 6. Process control and reporting of the imple-

mentation of the decision [3, p. 47].

All business processes can be the object of outsourcing. However, according to the traditional approach, in which business processes are divided into major and ancillary, non-strategic or insignificant processes are generally outsourced to contractors.

The objects of outsourcing usually are:

- set of work, processes and separate sections of auxiliary production;
- redistribution and sections of the main technological process;
- operations, blocks of work and service processes;
- the functions of managing and applying the requirements of the legislation, which are fulfilled on a regular basis [5, p. 117].

It should be emphasized that strategically important and key activities that determine the content of the business of the company (or its business units) and ensure its financial independence and security, cannot be outsourced. The outsourced work and services must be a coherent process, that is, a time-aligned, continuous sequence of actions that can be measured quantitatively or qualitatively. In general, the effect of outsourcing should not be lower than the cost of the customer's fixed costs.

While determining the list of works for which it is expedient to apply outsourcing, it is necessary to take into account the experience of foreign countries, but under no circumstances should it be copied.

We are talking about outsourcing mainly individual technological processes and functions. Outsourcing business processes is a further prospect of reforming Ukraine's railways.

For small businesses, the most attractive is the passenger household. The passenger household is a multi-functional complex that performs various types of work from repairing passenger cars to servicing passengers at train stations and trains. A distinctive feature of its activities is the seasonal unevenness of the volume of work, which leads to a shortage of manpower in the "peak" periods of summer, vacation and holiday passenger transportation. To solve this problem and to optimize the economic activity of the passenger compartment structural units, as well as to flexibly regulate the uneven distribution of passenger flows, it is necessary to introduce the practice of outsourcing non-core functions for the passenger economy [7, p. 34].

Today, the following activities are perspective for outsourcing to small businesses:

- services in current and major repairs of buildings and structures;
- cleaning of production areas;
- rolling stock cleaning;
- protection of infrastructure and rolling stock;
- services of laundry and dry-cleaning of clothes and linen;
- repair and tailoring services;
- computer service;
- woodworking;
- catering;
- passenger services in suburban trains, long-distance trains, railway stations;
- services for maintenance of the infrastructure of the

station economy (stations, luggage offices, ticket offices, etc.);

- handling of servicing strips;
- advertising and marketing activities.

It is likely that outsourcing will be most widely developed when requirements for the services to be provided are clearly articulated and outsourcers gain the confidence of customers through qualified work.

The potential for outsourcing of rail transport is high. For its successful application, the most important factors are the selection, based on competitive procedures, the optimal partner, close cooperation during joint activities and constant monitoring of relations with the outsourcer.

Recommendations for its application do not require immediate implementation. Outsourcing should be used only when there are organizations in the market that can efficiently and efficiently perform the functions that are delegated to them, reduce rail costs and improve the quality of services.

The outsourcing of ancillary functions must meet the requirements of a common strategy for improving the functioning of the infrastructure and of transport undertakings for the railway industry [6, p.33].

CONCLUSIONS

In my opinion, outsourcing is advantageous for rail transport for the following reasons:

- cost savings;
- improving the productivity and wages of the main staff of the railways;
- improving the quality of work and services provided;
- maintaining the competitive advantages of railway transport.

For Ukrainian Railways, in addition to going through the stages of making the decision to use outsourcing listed above, it is necessary to develop:

- provisions for outsourcing;
- perspective program of outsourcing implementation, in which common approaches and methods of its application should be defined;
- methodology for calculating the economic efficiency of outsourcing;
- the rules and procedure for the transfer of non-core types of work (functions) to external specialized structures, which will determine the process of cooperation between Ukrainian Railways and outsourcers, including small businesses.

The prospects for further research are related to exploring other possible ways of engaging small businesses in rail sphere.

References

1. Aalders R. *This is outsourcing: a practical guide*. Moscow: Alpina Publisher, 2004. 297 p. (in Russian)
2. Anikin B., Voronov V. *The main aspects of the formation of outsourcing. Marketing*. 2005. № 4. pp. 107-116. (in Russian)
3. Hroznyi I.S. *The use of outsourcing in the process of achieving competitive advantage by an industrial enterprise. Economic announcer of NSU*. 2009. № 1. P. 47. (in Ukrainian)
4. Ishchenko A.A. *Features of the application of outsourcing and the system of delegation of authority in the process of globalization of the economy. Announcer of economic science of*

Ukraine. 2005. № 2. pp. 48-52. (in Russian)

5. Lihonenko L.O. Outsourcing as a tool for optimization and improvement of business efficiency. *Actual problems of economy*. 2005. № 6. pp. 115-125. (in Ukrainian)

6. Utkin E.A. Business management. Outsourcing and company development. *Handbook of an economist*. 2014. № 1. pp. 13-18. (in Russian)

7. Chukhrai N.I. Outsourcing in Logistics: Marketing Research on Logistics Outsourcing in Ukraine. *Transport and Logistics*. 2009. № 6 (20). pp. 34-38. (in Ukrainian)

8. McCarthy I.A., Anagnostou A.V. The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing. London: McKevey, 2017. 218 p.

Список використаних джерел

1. Аалдерс Р. Это аутсорсинг: практическое руководство: Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2004. 297 с.

2. Аникин Б., Воронов В. Основные аспекты формирования аутсорсинга. *Маркетинг*. 2005. № 4. С. 107-116.

3. Грозный И.С. Использование аутсорсингу в процессе достижения конкурентных переваг промышленным предприятием. *Економічний вісник НГУ*. 2009. № 1. С. 47

4. Ищенко А.А. Особенности применения аутсорсинга и системы делегирования полномочий в условиях процесса глобализации экономики. *Вісник економічної науки України*. 2005. № 2. С. 48-52.

5. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 6. С. 115-125.

6. Уткин Э.А. Управление бизнесом. Аутсорсинг и развитие компании. *Справочник экономиста*. 2004. № 1. С. 13-18.

7. Чухрай Н.І. Аутсорсинг в логістиці: маркетингові дослідження розвитку аутсорсингу логістики в Україні? *Транспорт и логистика*. 2009. № 6 (20). С. 34-38.

8. McCarthy I.A., Anagnostou A.V. The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing. London: McKevey, 2017. 218 p.

РАДЧЕНКО

Олександр Петрович
rap_1@ukr.net

УДК 330.3

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО
КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇINNOVATIVE ASPECTS OF AGRICULTURAL COMPLEX DEVELOPMENT IN
GLOBALIZATIONк.е.н., доцент, Одеський
національний
університет ім. І.І.
Мечникова**RADCHENKO Olexandr Petrovych** – PhD in Economics, Associate Professor, Odesa National University after I.I. Mechnykov

У статті досліджено сучасний стан та перспективи розвитку інноваційних процесів у агропромисловому комплексі в умовах глобалізації та інтеграції країни в світовий економічний простір. Визначено найбільш оптимальні та дієві механізми запровадження інноваційної діяльності аграрного сектору економіки. Розроблено та обґрунтовано першочергові кроки перетворень у політиці аграрного виробництва у сфері інновацій. Визначено основні можливі тренди та тенденції сучасного забезпечення розвитку інноваційних процесів на всіх етапах створення продукції та її реалізації. Цілеспрямована державна політика, направлена на запровадження інноваційної моделі розвитку аграрного сектору, спрямована на активізацію досліджень інноваційних розробок з метою подальшого їх впровадження у виробничу діяльність вітчизняних підприємств, має стати основою подальшого розвитку агропромислового комплексу, зміцненню його конкурентоспроможності на світових продовольчих ринках. Реформа аграрного сектору України має закласти підґрунтя для динамічного комплексного та незворотного розвитку підприємств, галузей і країни в цілому, де центральне місце має зайняти організаційне, технічне та технологічне переоснащення аграрного виробництва. Забезпечення сприятливих умов сталого розвитку інноваційної діяльності аграрної сфери має стати пріоритетним напрямом розвитку агропромислового комплексу України в умовах інтеграції її економіки у світовий простір. Основними інструментами досягнення цієї мети має стати розробка та впровадження оптимального та ефективного механізму переоснащення економічних та управлінських процесів у аграрному секторі національної економіки.

* * *

В статье исследовано современное состояние и перспективы развития инновационных процессов в агропромышленном комплексе в условиях глобализации и интеграции страны в мировое экономическое пространство. Определены наиболее оптимальные и действенные механизмы ввода инновационной деятельности аграрного сектору экономики. Разработаны и обоснованы первоочередные шаги преобразований в политике аграрного производства в сфере инноваций. Определены основные возможные тренды и тенденции современного обеспечения развития инновационных процессов на всех этапах создания продукции и ее реализации. Целенаправленная государственная политика на создание инновационной модели развития аграрного сектора, направленная на активизацию исследований инновационных разработок с целью дальнейшего их внедрения в производственную деятельность отечественных предприятий, должна стать основой дальнейшего развития агропромышленного комплекса, укреплению его конкурентоспособности на мировых продовольственных рынках. Реформа аграрного сектора Украины должна заложить почву для динамического комплексного и необратимого развития предприятий, отраслей и страны в целом, где центральное место должно занять организационная, техническая и технологическая реорганизация аграрного производства. Обеспечение благоприятных условий устойчивого развития инновационной деятельности аграрной сферы должно стать приоритетным направлением развития агропромышленного комплекса Украины в условиях интеграции ее экономики в мировое пространство. Основными инструментами достижения этой цели должна стать разработка и внедрение оптимального и эффективного механизма переоснащения экономических и управленческих процессов в аграрном секторе национальной экономики.

* * *

The article investigates the current state and prospects of development of innovative processes in the agro-industrial complex in the conditions of globalization and integration of the country into the world economic space. The most optimal and effective mechanisms for introducing innovative activity of the agricultural sector of the economy are determined. First and foremost steps of transformation in agrarian production policy in the sphere of innovations are developed and substantiated. The main possible trends and trends of modern support for the development of innovative processes at all stages of product creation and its realization are determined. Purposeful state policy aimed at introducing an innovative model of agricultural sector development, aimed at intensifying the research of innovative developments with a view to their further introduction into the production activities of domestic enterprises, should become the basis for further development of the agro-industrial complex, strengthening its competitiveness. Ensuring favorable conditions for sustainable development of innovative activity of the agrarian sphere should become a priority direction of development of the agro-industrial complex of Ukraine in the conditions of integration of its economy into the world space. The main instruments for achieving this goal should be the development and implementation of an optimal and effective mechanism for re-equipping economic and management processes in the agricultural sector of the national economy. The purpose of this study is to find, develop and systematize the imperatives of economic, social and environmental growth in the development of agro-industrial complex in the context of globalization and determine the place of the country in the world division of labor.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, аграрний сектор, інноваційна модель, конкурентоспроможність

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, аграрный сектор, инновационная модель, конкурентоспособность

Keywords: innovation, innovation, agrarian sector, innovation model, competitiveness

ВСТУП

Сьогодні агропромисловий комплекс України стоїть на порозі інноваційного прориву, і від того наскільки успішними будуть ці реформи, буде залежати, яке місце займе країна у світовому поділі праці.

Якнайшвидше подолання економічної кризи, яка охопила національну економіку України, і аграрний сектор не став виключенням, вимагає формування ефективної структури виробничого потенціалу і створення сприятливих умов для його використання, для чого необхідно реформувати державну політику з метою активного переорієнтування на інноваційний тип розвитку аграрного сектору.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні теоретичних та методичних точок зору, обґрунтуванні методології сучасної стратегії розвитку аграрного сектору національної економіки та розробці механізмів впливу на неї. Вибір основного напрямку забезпечення інноваційного розвитку, насамперед, вимагає розробки дієвого механізму перебудови всього агропромислового комплексу. Метою нашого дослідження є вдосконалення інноваційних перетворень в аграрному секторі, тобто визначення впливу кожного окремого чинника зовнішнього та внутрішнього середовища, їх систематизація та напрацювання основних напрямів ефективного впровадження інновацій.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основою дослідження, з позиції теорії та методології, є різноманітні тематичні джерела навчальної, монографічної, наукової та періодичної літератури, а також використані нормативно-правові документи, що регулюють процеси забезпечення функціонування та розвитку агропромислового комплексу.

Крім того, у процесі дослідження використані наступні методи: метод спостереження, метод вибіркового спостереження, методи аналізу та синтезу, монографічний метод, індексний аналіз, діалектичний метод, метод порівняння, метод динамічних рядів, методи індукції та дедукції, а також метод узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Накопичений ресурсний потенціал і стрімка зміна умов ведення конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках призводять до перегляду пріоритетів на користь якнайшвидшого запровадження оптимальної інноваційної моделі розвитку агропромислового комплексу.

Теоретичним і практичним аспектом інноваційної діяльності та підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств присвячені наукові дослідження відомих українських учених таких, як В. Андрійчук, М. Бутко, В. Благодатний, В. Василенко, І. Вініченко, В. Геєць, О. Дачій,

М. Лендсел, О. Оніщенко, Б. Пасхавер, В. Россоха, П. Саблук, О. Ульянченко, А. Юзефович та ін.

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції, інноваційна модель розвитку аграрного сектору не може повністю отримати економічного ефекту тільки за допомогою технологічного переоснащення ресурсної бази та структурної перебудови агропромислового комплексу. Нова інноваційна модель має передбачати переоцінку поглядів на реформування галузі. Основний акцент має бути зроблений на використання принципово нових прогресивних технологій, які докорінно змінять соціально-економічні відносини. Саме тому цілеспрямоване, продумане впровадження інновацій є найбільш дієвим механізмом вирішення соціально-економічних проблем аграрного сектору.

Серед регуляторів інноваційної діяльності в Україні є Закон «Про інноваційну діяльність», який дає тлумачення інноваційної діяльності з погляду державного регулювання правової, економічної та організаційної складової, визначає механізми стимулювання інноваційних процесів і спрямований на комплексну підтримку розвитку національної економіки України. Він надає державну підтримку всім суб'єктам господарської діяльності незалежно від форм власності [1].

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», основними принципами, якими керується держава стосовно інноваційної політики, є:

- пріоритет у розвитку національної економіки України спрямований на інноваційний шлях;
- визначення основних векторів розвитку інноваційної діяльності;
- надання пріоритету розвитку національного інноваційного науково-технічного потенціалу;
- забезпечення сталого розвитку інноваційної інфраструктури;
- кадрове забезпечення у сфері інноваційної діяльності тощо [1].

Для сучасної України в період економічної інтеграції у світовий економічний простір, одним із найпріоритетніших завдань сучасної аграрної політики є максимальне задоволення потреб населення у повноцінних та високоякісних продуктах харчування. Досягти цієї мети можливо лише за умови комплексного підходу до вирішення економічних, екологічних, технологічних, управлінських і соціальних питань, передумовою реалізації яких будуть розробка і широке впровадження інноваційних моделей господарювання, послідовне застосування науково обґрунтованих механізмів організації всіх процесів, від виробництва до реалізації продукції.

Саме слово «інновація» іноземного походження (англ. Innovation) – може означати нововведення, нова ідея, технологія, управління, заснована на використанні науково-технічного прогресу, передового досвіду.

Історія появи терміну «інновація» сягає ще минулого століття. Відомий австрійський науковець Йозеф Шумпетер у своїх працях, в тому числі у роботі «Теорія економічного розвитку» у 1912 р. розглянув концепцію інновацій. Розглядаючи це питання, він вперше застосував термін «інновація», замінивши вживаний на той час термін «нова комбінація», тим самим ввів нову категорію в економічну теорію. У процесі розвитку своєї теорії науковець, довів, що до врівноваження будь-якої системи соціально-економічного стану, спонукають саме інновації [5].

Поняття терміну «інновація», передусім, лежить в основі інноваційної діяльності. У різних економічних джерелах різних періодів можна зустріти різні тлумачення цього терміну. Переважна більшість авторів, які досліджували це питання, розглядають саме поняття «інновації» відповідно до об'єкту і предмету дослідження як технологічні або економічні категорії.

Відносно аграрного сектору, інновація – це сучасне, потужне, нове обладнання, нові технології, нова енергоощадна та продуктивна техніка та обладнання, нові стійкі сорти рослин, породи тварин, добрива, якісні засоби захисту рослин і лікування тварин, сучасні, ефективні форми управління персоналом, інвестування і кредитування аграрного виробництва тощо.

У процесі створення інноваційного продукту можуть брати участь від двох суб'єктів, тобто сам виробник інноваційного продукту і споживач цього продукту і до необмеженої кількості суб'єктів, це і виробник інновації, суб'єкт впровадження, споживач, інвестор, органи управління та інші. Задля успішного впровадження інноваційного продукту необхідно створення певних умов, а саме потреба в продукті та можливість їх реалізації.

Результатом реалізації на ринку від вкладання капіталу, нового продукту, тобто інновації, буде отримання додаткового прибутку, що дозволить здійснювати фінансування розширеного відтворення. Ця функція інновації отримала назву відтворювальної.

Наступна функція, за твердженням науковців, є стимулююча функція, яка полягає у спонуканні впровадження нових технологій, товарів, вдосконаленні різноманітних економічних та організаційних механізмів.

Остання, загальноприйнята функція інновації – це інвестиційна, суть якої полягає в тому, що додатковий дохід, отриманий за рахунок впровадження інновації, може виступати в якості капіталу. Цей капітал може спрямовуватися на фінансування загальних інвестицій, так і нових інноваційних проектів.

Фундаментом науково-технічного прогресу, його механізмом практичної реалізації завжди є інноваційні процеси.

Ефективність, своєчасність, результативність, масштабність, інтенсивність інноваційного процесу дуже часто залежать від його керованості. Тобто процес управління інноваціями є системою взаємозалежних елементів, спрямованих на вдосконалення управлінських, інформаційних, економічних, організаційних та інших заходів, які безпосередньо впливають на кінцевий результат досягнень науково-технічного процесу.

Невід'ємною складовою інноваційного процесу є поняття «інноваційного потенціалу». Більшість науковців, розглядаючи питання інноваційного розвитку, розглядає інноваційний потенціал, як можливість залучення необхідних ресурсів, тобто їх сукупність для подальшого використання.

Різноманіття наукових досліджень, пов'язаних з інноваційним потенціалом, стимулювали науковців у своїх працях висвітлення управлінських, аналітичних тощо питань розвитку цього явища.

Плануючи запровадження тих чи інших інноваційних заходів, необхідно чітко класифікувати її за окремими ознаками (рис. 1).

Вершиною піраміди забезпечення аграрного сектору інноваційними розробками має стати дослідження фундаментальної науки, результати якої будуть основою прикладних досліджень, тобто технологічних, фізіологічних, організаційних, технічних, економічних, селекційних тощо.

Питання науково-освітнього чинника розвитку інноваційного забезпечення є ключовим. З одного боку для виникнення нової ідеї необхідні знання та досвід, з іншого боку для втілення ідеї, наприклад, у виробничий процес, необхідно, щоб підприємець володів «інноваційним мисленням», тобто був готовий до реалізації інновації (табл. 1).

В Україні, кількість штатних працівників – дослідників, задіяних у виконанні науково-дослідних робіт у сільському господарстві у 2018 р. сягнула 4790 осіб. Це один з найменших показників за галузями економіки і сягає він 8,3 % від загальної кількості. Витрати на виконання цих робіт склали 975952 тис. грн., що практично співвідноситься з витратами на дослідження в галузі медицини та гуманітарних наук [2].

В умовах глобалізації, ефективна інноваційна діяльність передбачає наступний постулат «Наука – технологія – виробництво», де науці відводиться роль генерування і продукування наукових ідей, придатних для їх подальшого, практичного впровадження. Технологічний етап представляють різноманітні конструкторські організації, що втілюють та вдосконалюють ідеї у готові розробки, зразки, технічні та інші проекти. Останній елемент це виробництво – кінцева мета всього процесу, де відбувається освоєння інновацій. Науковий потенціал українських вчених, який є сьогодні у розпорядженні, переживає не найкращі часи, але за певних умов, здатний забезпечити втілення в аграрному секторі національної економіки продуктивної інноваційної політики. Україна, згідно з індексом інноваційного розвитку, посіла почесне 28 місце за якістю вищої освіти та високе 35 місце за патентною активністю [2].

На наше переконання, ефективна діяльність у галузях аграрного сектору, використання всього його потенціалу практично неможлива без повноцінної співпраці фундаментальної та прикладної науки з виробниками продукції.

За твердженням відомого економіста, професора П.Т. Саблука, визначаючи роль науки у впровадженні інновацій в аграрний сектор, наголошує, що «ніша інноваційних продуктів у сфері виробництва в конкурентоспроможних галузях та в інших сферах має бути заповненою».

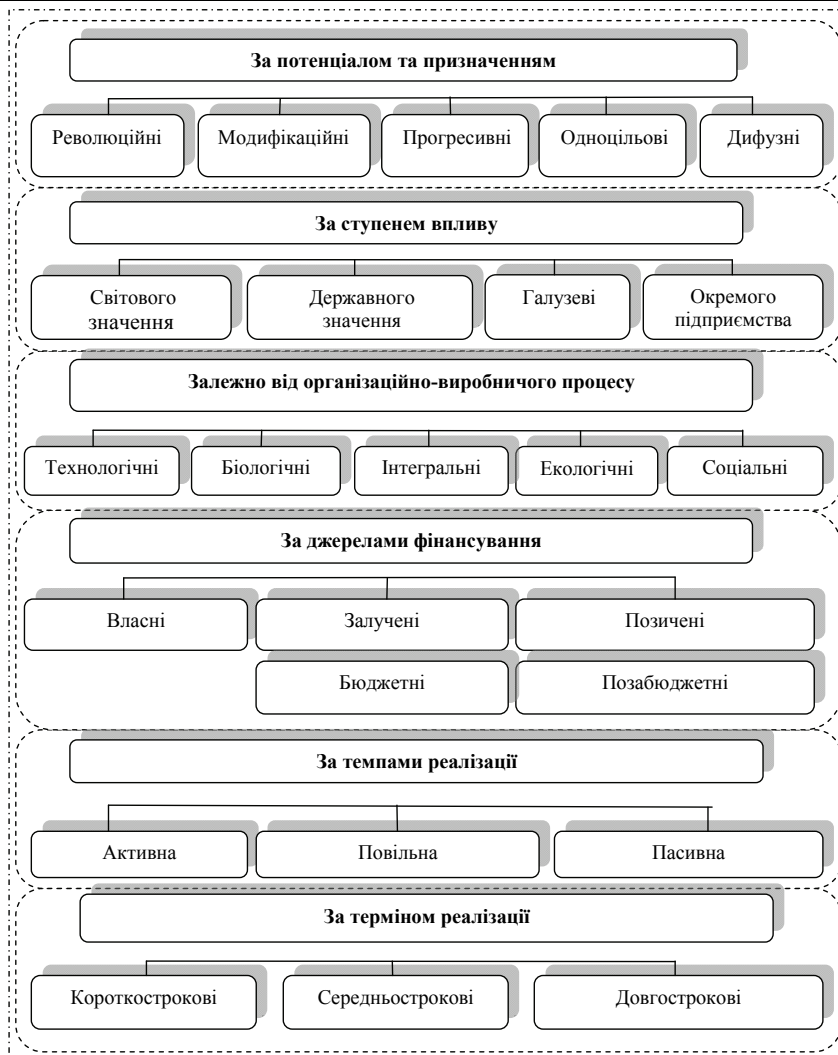


Рис. 1. Класифікація інноваційної діяльності підприємств аграрного сектору

Таблиця 1

Кількість дослідників, задіяних у виконанні науково-дослідних робіт, за галузями наук за секторами діяльності в Україні, 2018 р. [2]

За секторами діяльності	Усього	У тому числі, науки				
		Сільсько-господарські	Технічні	Медичні	Природничі	Суспільні та гуманітарні
Усього	57630	4790	24138	3966	16301	8435
Підприємницький	14568	244	11895	154	2200	79
Державний	29021	3730	5954	3349	10635	5353
Вищої освіти	14041	816	6289	463	3466	3007



Рис. 2. Структура науковців, задіяних у науково-дослідних дослідженнях, за секторами національної економіки України у 2018 р.

Цю функцію виконує наука, забезпечуючи розроблення і трансфер інновацій, що спрямовані на отримання не лише економічних, а й екологічних, соціальних чи інтегральних результатів і можуть бути використані різноманітними групами споживачів – органами державної та місцевої влади, суб'єктами господарювання тощо. Роль наукових організацій у створенні інноваційних продуктів в аграрній сфері України нині вагома, варіативна і незамінна, а в майбутньому має посилились» [3, с. 34].

Перехід до розвитку інноваційного потенціалу вимагає послідовних та невідворотних змін організаційно-економічного механізму агропромислового комплексу країни. Для забезпечення дієвого інструментарію перетворення аграрного сектору у високотехнологічну галузь необхідно, насамперед, визначити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Наступним етапом має стати розробка та впровадження механізму постійного моніторингу інноваційних процесів, комерціалізація інноваційних продуктів, налагодження системи зв'язку між розробниками та споживачами.

Проаналізувавши сучасні дослідження стану національної економіки, зокрема в агропромисловому комплексі та розглянувши світовий досвід інноваційного розвитку аграрного сектору, можемо констатувати, що без активної державної підтримки науки як фундаментальної складової розвитку інновацій в період кризи досягти бажаних результатів створення сучасної та прогресивної інноваційної моделі неможливо. Особливо актуальним є збереження вітчизняної науки, зважаючи на те, що вона ще не втратила свою змістовну і структуровану систему, здатну повною мірою забезпечити науковими ефективними винаходами аграрне виробництво.

Одним із джерел розвитку інноваційних процесів в агропромисловому комплексі має стати запровадження венчурних технологій, особливо в умовах трансформації економічних стосунків, дефіциту власних коштів та низької кредитної активності національних комерційних установ. В умовах конкурентного середовища, впровадження інноваційної моделі розвитку аграрного сектору національної економіки, провідна роль має відводитися венчурному підприємству.

Венчурна діяльність в агропромисловому комплексі – це перетворення інновацій в комерційний продукт, якові здійснюють венчурні інноваційні фондами за допомогою венчурного капіталу, тобто капіталу із високим ступенем ризику інноваційних проєктів. Ця діяльність має бути спрямована на поширення науково-дослідних та технологічних нововведень, вдосконалення існуючої або створення абсолютно нової продукції агропромислового комплексу. Особливу роль венчурний капітал відіграє на стадії інноваційного процесу, коли інновації переходять у статус комерції. Переважно лівова частка венчурних інвестицій використовується на інфраструктурні проєкти з метою забезпечення зростання бізнесу, – основний та оборотний капітал, розробка та вдосконалення маркетингових заходів з продажу продукції тощо.

Досвід венчурних компаній показує, що інвестори віддають перевагу меншій кількості угод, але з вели-

кими об'ємами, тим самим вкладаючи у вже сформовані проєкти, які підтвердили свою спроможність. Тому компаніям, бажаним отримати венчурне фінансування, важливо довести свою життєздатність. Через економічну кризу, яка переслідує українську економіку вже багато років, активність венчурного інвестування дещо впала. Інвестори надають перевагу об'єктам за відносно низькими цінами, бажано у секторах, де у нашої країни є глобальна конкурентна перевага, де можна використати венчурний капітал з найбільшою користю, і саме аграрний сектор відповідає цим критеріям.

ВИСНОВКИ

Запорукою розвитку науково-технічного прогресу, вдосконаленню системи управління має передувати впровадження сучасної інноваційної політики, спрямованої на стратегічне зростання інноваційного потенціалу агропромислового комплексу, створення функціональних державних інституцій з забезпечення сприятливих умов правового та фінансового механізму інноваційного розвитку, вдосконалення інноваційної інфраструктури тощо.

Результатом глибоких інституціональних перетворень в аграрному секторі має стати реформування науково-технічної сфери АПК з метою виведення нашої країни не тільки в лідери з виробництва сільськогосподарської продукції, а й зайняти вагоме місце потужного гравця на ринку інноваційних технологій аграрного сектору економіки, де Україна з сировинного аутсайдера світової глобальної економіки вийде у лідери з виробництва сучасних технологій.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інноваційну діяльність». Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
3. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія: Економіка та менеджмент. 2016. № 9. С.34-42.
4. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80>
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва: «Прогресс». 1982. 126 с.

References

1. The Law of Ukraine "On Innovative Activity". Information of the Verkhovna Rada of Ukraine. 2002. № 36. Art. 266 [in Ukrainian]
2. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian]
3. Sabluk D.T. The innovative model of development of agrarian sector of economy of Ukraine and the role of science in its formation. Problems of innovation-investment development. Series: Economics and Management. 2016. № 9. pp. 34-42. [in Ukrainian].
4. Strategy of development of the sphere of innovative activity for the period till 2030. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80> [in Ukrainian].
5. Shumpeter Y. The theory of economic development. Moscow: Progress. 1982. 126 p. [in Russian]

МАСЛЕННИКОВ

Євген Іванович

evgenmaslennikov@ukr.net

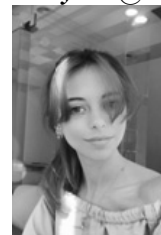


УДК 336.221

РАКИТСЬКА

Анна Олегівна

anna.rakytzka@ukr.net



УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

OPTIMIZATION MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE PROCESS

д.е.н., професор, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

магістр, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

MASLENNIKOV Yevhen Ivanovich – Doctor of Economics, Professor, Odesa National University after I.I. Mechnykov

RAKYTSKA Anna Olehivna – master, Odesa National University after I.I. Mechnykov

У статті розглянуто основні аспекти формування дебіторської заборгованості підприємства, розкрито інформація про трактування дебіторської заборгованості та існуючі види дебіторської заборгованості згідно до вимог чинного законодавства, представлено процес відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку. Особливе місце відведено питанням погашення дебіторської заборгованості, представлені етапи повернення дебіторської заборгованості, розглянуто варіанти перевірки контрагентів та дієві процедури перевірки суб'єктів господарювання, можливі шляхи стягнення дебіторської заборгованості та юридичний супровід вирішення спорів між суб'єктами господарювання.

* * *

В статье рассмотрены основные аспекты формирования дебиторской задолженности предприятия, раскрыта информация о трактовке дебиторской задолженности и существующие виды дебиторской задолженности согласно требований действующего законодательства, представлено процесс отражения дебиторской задолженности в бухгалтерском учете. Особое место отведено вопросам погашения дебиторской задолженности, представлены этапы возврата дебиторской задолженности, рассмотрены варианты проверки контрагентов и действенные процедуры проверки субъектов хозяйствования, возможные пути взыскания дебиторской задолженности и юридическое сопровождение решения споров между субъектами хозяйствования.

* * *

The article discusses the main aspects of the formation of receivables of the enterprise, discloses information about the interpretation of receivables and existing types of receivables in accordance with the requirements of the current legislation, presents the process of reflecting receivables in accounting. The receivables of the enterprise can be confirmed by the primary documentation, which contains information about the work performed (service rendered) or the delivered goods (commodity bill, freight bill, acts of acceptance and delivery of services). Special attention was paid to the issues of receivables repayment, the stages of receivables repayment, options of counterparty verification and possible procedures for verification of economic entities, possible ways of collection of receivables, and legal support of settling disputes between the entities. It is considered that the formation of receivables for an enterprise is a normal process of movement of funds, but until the moment when the receivables do not go into a problematic state, becoming long-term, and then doubtful and hopeless. The enterprise must have mechanisms for the implementation of transactions, accounting and control system. As control procedures for accounts receivable entities may use: checking the primary documents, analyzing documentary tracking accounts receivable, assessment of receivables once a month for timely response to the emergence of receivables contractors reminder of the debt and the need for payment; cross-check, listing of bad debtors, etc. The process of collecting receivables from bona fide debtors does not cause any particular difficulty for the entities: quite a few phone calls or letters of claim. If necessary, the company should consult with legal professionals and collect debt in court, which requires the subject additional funds and a long time to resolve disputes.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, етапи стягнення дебіторської заборгованості, поточна дебіторська заборгованість, довгострокова дебіторська заборгованість, сумнівна дебіторська заборгованість, претензія

Ключевые слова: дебиторская задолженность, этапы взимания дебиторской задолженности, текущая дебиторская задолженность, долгосрочная дебиторская задолженность, сомнительная дебиторская задолженность, претензия

Keywords: receivables, stages of returning, current receivables, long-term receivables, doubtful receivables, claim

ВСТУП

Фінансова криза позначилася на вітчизняних підприємствах і порушила нормальні господарські зв'язки між ними. Тому питаннями як повернути борг за поставлений товар, чи можна стягнути прострочену оплату та іншими задається кожна організація, незалежно від галузі. На жаль, на сьогодні будь-які

фінансові взаємини між сторонами криють в собі і ризик виникнення боргу.

Тому розробка та використання ефективної системи управління дебіторської заборгованості, що включає інструменти та етапи стягнення дебіторської заборгованості, важлива у сучасних умовах господарювання задля забезпечення належного рівня фінан-

сової безпеки.

Розв'язанням питань стосовно стягнення дебіторської заборгованості займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Л. Городянська, М. Білик, І. Бланк, Ф. Бутинець, М. Кужельний, В. Лінник, В. Сопко, В. Палій, З. Боді, Р. Мертон, Д. Стоун, К. Хітчинг та інші.

МЕТОЮ РОБОТИ є теоретичне обґрунтування сучасних шляхів мінімізації дебіторської заборгованості та формулювання основних етапів стягнення дебіторської заборгованості, застосування яких сприятиме підвищенню ефективності управління заборгованістю на підприємстві.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методичною базою даної роботи були окремі положення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі бухгалтерського обліку, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

Під час вивчення поставленого питання були використані наступні методи: аналіз і синтез та системний аналіз.

РЕЗУЛЬТАТИ

Найчастіше до дебіторської заборгованості призводить відсутність в договорах яких-небудь чітких стимулів, для виконання задекларованих сторонами зобов'язань. Водночас ситуація з неоплаченими рахунками ускладнюється ще й тим, що в Україні, на даний момент, немає ефективної та оперативної системи виконання рішень судів та існують певні складнощі у роботі інших гілок влади, які повинні сприяти ефективному поверненню проблемної заборгованості.

Згідно з ПСБО 10, термін «дебіторська заборгованість» означає – сума заборгованості юридичних та фізичних осіб перед підприємством на певну дату.

Дебіторська заборгованість має такі види:

- довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, що не виникає у ході нормального операційного циклу, буде погашена після 12 місяців з дати балансу.

- поточна дебіторська заборгованість – це дебіторська заборгованість, виникає у ході нормального операційного циклу, буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу [3].

Так само поточна дебіторська заборгованість, залежно від ступеня імовірності її одержання, розподіляється на наступні групи:

1. Безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість, стосовно якої є певність про її неповернення боржником або за якою закінчився термін позовної давності, що становить 3 роки.

2. Сумнівні борги – це заборгованість, стосовно якої є непевність у тому, що вона буде погашена боржником [1].

Основним первинним документом, який використовується для обліку дебіторської заборгованості, вважається накладна з такими реквізитами: одиниця виміру, найменування продукції, ціна, кількість та сума. Дебіторську заборгованість підприємства можна підтвердити первинною документацією, яка містить

відомості про виконану роботу (надану послугу) або поставлений товар (товарна накладна, товаротранспортна накладна, акти приймання-здачі послуг).

Доказами наявності дебіторської заборгованості можуть служити також договори про поставку товарів / надання послуг, акти звірки розрахунків, виписки з банківських рахунків, платіжні документи.

Поділ дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну в обліку відображається на різних субрахунках рахунків 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» та 37 «Розрахунки з іншими дебіторами», він дає можливість прослідкувати порушення фінансово-розрахункової дисципліни і виявити причини. Таких причин може бути дві:

- неякісна робота контрагента – відсутність коштів у покупця, незадовільна організація роботи його бухгалтерії;

- неякісна робота підприємства-постачальника – порушення договорів поставки.

Дебіторську заборгованість можна мінімізувати шляхом перевірки партнерів, за допомогою правильних формулювань умов контрактів, контролем за розрахунками на підприємстві, листуванням, виставленням претензій тощо.

На підприємстві повинні бути налагоджені механізми виконання угод, система обліку та контролю, повідомлення контрагента про виконання робіт, терміни поставок [2].

Існує два основних варіанти перевірки контрагента:

1. Безпосередньо власними силами компанії за допомогою відкритих джерел, баз даних, реєстрів, таких як: Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Єдиний державний реєстр судових рішень, Державний реєстр речових прав на нерухоме майно, установчі документи потенційного контрагента, перевірка інформації про наявність ліцензій і дозвільних документів тощо;

2. За допомогою проведення ретельного due diligence (забезпечення належної сумлінності) – процедура детальної незалежної перевірки суб'єкту господарювання, яка буде включати перевірку юридичних, фінансових, податкових аспектів [6].

Зазначимо, що найчастіше підприємства укладають стандартні однотипні договори поставки, підряду, купівлі-продажу, надання послуг. Правовий аналіз типових договорів виявляє в них типові помилки. Під час укладання договорів рекомендується використовувати наступні умови:

- повної передоплата: спочатку оплата від покупця, а потім виконання послуг/відвантаження товарів;

- часткова передоплата (аванс): часткова оплата послуг / товарів;

- нарахування пені за безпричинну відмову від оплати у відсотках від суми покупки;

- надання знижки за швидку оплату: "5/10, до 30" (знижка 5 % від суми покупки за умови оплати протягом 10 днів, оплата за повною вартістю з 11-го до 30-го дня);

- накладання штрафу за прострочення платежу.

В якості процедур контролю за дебіторською заборгованістю суб'єкти господарювання можуть використовувати: перевірку наявності первинних документів, аналіз документального супроводу дебіторської заборгованості, оцінку стану дебіторської заборгованості раз на місяць з метою своєчасного реагування на виникнення дебіторської заборгованості, нагадування контрагентам про наявність заборгованості та необхідність оплати; зустрічну перевірку, складання переліку недобросовісних боржників тощо.

Одночасно перевіряється дотримання строків проведення інвентаризації розрахунків із дебіторами – згідно з вимогами Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, документів, розрахунків та інших статей балансу – не менше двох разів на рік.

Як показує юридична практика, грамотне листування з контрагентом також допомагає уникнути накопичення дебіторської заборгованості. Необхідно періодично нагадувати контрагентам про наявність у них зобов'язань по оплаті товарів/послуг [2].

Стягнення проблемної заборгованості можливо в добровільному (претензійному) або примусовому (судовому) порядку.

Досудовий (претензійний) порядок врегулювання спору визначено Господарським процесуальним кодексом, а також рекомендаціями Мін'юсту від 23.01.07 р. № 35-14/7 «Про порядок ведення претензійної та позовної роботи на підприємстві, в установі, організації». Слід підкреслити, що претензія – це форма досудового врегулювання спорів між контрагентами, яка є вимогою сторони, права або законні інтереси якої порушено, про добровільне / безпосереднє врегулювання спору.

Претензія повинна містити такі реквізити:

- повне найменування юридичної особи/фізичної особи-підприємця та поштові реквізити заявника (кредитора) та особи, якій вона пред'являється (боржник);
- номер претензії та дата її пред'явлення;
- обставини, через які пред'явлено претензію;
- докази, що підтверджують такі обставини;
- вимоги заявника з посиланням на нормативні акти;
- сума претензії та її розрахунок (коли вона виражена у грошовому еквіваленті) із платіжними реквізитами заявника;
- перелік доданих документів, доказів (оригінали або належним чином засвідчені копії) [5].

Претензію краще скласти у двох примірниках, по одній для кожної сторони. Претензія підписується уповноваженою особою заявника чи його представником та направляється адресату (боржнику) рекомендованим або цінним листом або вручається під підпис. Відмітка про отримання є доказом спроби врегулювати спір у досудовому порядку, що стане у пригоді, якщо все-таки відбудеться судовий розгляд.

ВИСНОВКИ

Таким чином, формування дебіторської заборгованості для підприємства представляє собою нормальний процес руху коштів, але до моменту, коли дебіторська заборгованість не переходить у проблемний стан, перетворюючись на довгострокову, а потім сумнівну та безнадійну. Процес стягнення дебіторської заборгованості стосовно добросовісних боржників не викликає у суб'єктів господарювання особливих труднощів: досить кількох телефонних дзвінків або претензійних листів. Але, коли мова йдеться про дебіторів, які не реагують на усні та письмові вимоги стосовно повернення коштів, підприємство повинно звертатись до спеціалістів з юридичних питань і стягувати заборгованість у судовому порядку, що потребує від суб'єкта додаткових коштів та тривалого часу вирішення спорів.

Список використаних джерел

1. Городянська Л.О. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. №6. С. 9-16.
2. Дебіторська заборгованість: як уникнути і стягнути. Юридична консалтингова компанія «Салекс». URL: <https://salex-lcc.com.ua/styagnennya-debitorskoji-zaborgovanosti.html>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.11.99 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
4. Пред'являємо претензію контрагенту. "Баланс-Агро" № 11, який вийшов з друку 19.03.18 р. URL: <https://balance.ua/news/post/predyavlyaem-pretenziyu-kontragentu>
5. Рекомендації «Про порядок ведення претензійної та позовної роботи на підприємстві, в установі, організації» Затв. наказом Міністерства юстиції України 23.01.2007 № 35-14/7. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v14_7323-07
6. Чудік Т. Чому важливо перевіряти контрагентів / партнерів перед укладенням угоди? URL: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/185767_chomu-vazhливо-perevryati-kontragentvpartner-v-pered-ukladennyam-ugodi

References

1. Horodianska L.A. Features of the organization of accounts receivable at the enterprise / L.O. Gorodianska // *Accounting and Audit*. 2007. №6. pp. 9-16. (in Ukrainian)
2. Accounts Receivable: How to Avoid and Recover. Legal Consulting Company "Saleks". URL: <https://salex-lcc.com.ua/styagnennya-debitorskoji-zaborgovanosti.html> (in Ukrainian)
3. National Accounting Standard (Standard) 10 "Accounts Receivable": by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 08.11.99 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (in Ukrainian)
4. We present the claim of the counterparty. "Balance-Agro" № 11, dated 19.03.18. URL: <https://balance.ua/news/post/predyavlyaem-pretenziyu-kontragentu> (in Ukrainian)
5. Recommendations "On the Procedure for Conducting Claims and Litigation in an Enterprise, Institution, Organization" by the order of the Ministry of Justice of Ukraine dated January 23, 2007 № 35-14/7. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v14_7323-07 (in Ukrainian)
6. Chudik T. Why is it important to check counterparties / partners before entering into an agreement? URL: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/185767_chomu-vazhливо-perevryati-kontragentvpartner-v-pered-ukladennyam-ugodi (in Ukrainian)

ГУСЕВ

Артем Олександрович
onuepfartemhusiev@ukr.net

УДК 336.767.017.2

студент, Одеський
національний університет
імені І.І. МечниковаФІНАНСОВІ ПІРАМІДИ ЯК ДЕСТРУКТИВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИFINANCIAL PYRAMIDS AS A DESTRUCTIVE FACTOR OF NATIONAL
ECONOMIC DEVELOPMENT**HUSIEV Artem Oleksandrovych** – student, Odesa National University after I.I. Mechnykov

У статті досліджено теоретичні засади фінансових пірамід та їх негативний вплив на економічний розвиток країни. Викладено економічну сутність фінансових пірамід, визначено основні відмінності від мережевого (багаторівневого) маркетингу, встановлено їх основні характеристики. Наведено типові приклади найбільш відомих фінансових пірамід в Україні та світі, проаналізовано наслідки їх діяльності для національної економіки в цілому. Наведено основні методи виявлення фінансових пірамід: судово-бухгалтерська експертиза, економіко-криміналістичний аналіз, форензик.

* * *

В статье исследованы теоретические основы финансовых пирамид и их негативное влияние на экономическое развитие страны. Изложено экономическую сущность финансовых пирамид, определены основные отличия от сетевого (многоуровневого) маркетинга, установлены их основные характеристики. Приведены типичные примеры наиболее известных финансовых пирамид в Украине и мире, проанализированы последствия их деятельности для национальной экономики в целом. Рассмотрены основные методы выявления финансовых пирамид: судебно-бухгалтерская экспертиза, экономико-криминалистический анализ, форензик.

* * *

The article deals with theoretical foundations of the financial pyramids and their negative impact on the country's economic development. The economic essence of the financial pyramids, and the main differences from the multi-level marketing are set, their main characteristics are determined. Typical examples of the most famous financial pyramids in Ukraine and in the world are presented and implications of their activity for the national economy as a whole are analyzed. The basic methods of detection of financial pyramids are considered: a forensic accounting expertise, an economic and forensic analysis, a forensic audit.

The financial pyramid is an economic entity that doesn't produce goods or provide services, but redistributes financial resources. At the same time, the owner of the financial pyramid usually attracts investors from very high interest rates. The only source of income for the financial pyramid is the income from the new creditors. The logical outcome of the financial pyramid is the bankruptcy of the enterprise. The main difference between the financial pyramid and multi-level marketing is the resource provision of income.

The main reason for the spread of financial pyramids in Ukraine is the imperfection of the legislative framework.

The most famous financial pyramids in Ukraine are: 'Mercury – mutual fund', 'Elays', 'King's capital', MMM-2011 and FOREX MMCIS group; in the world: Madoff Investment Securities, 'Enron', Stanford Financial Group and MMM.

The most common methods of identifying financial pyramids are a forensic accounting expertise, an economic and forensic accounting and a forensic audit. A forensic audit is the most effective method of identifying financial pyramids because it is based on a comprehensive investigation of all aspects of the business activity of the enterprise, namely: analysis of documentation, external and internal environment of the economic entity etc.

To summarize, financial pyramids are a destructive factor in the development of the national economy in general, because they have a negative impact on all subjects of macroeconomics.

Ключові слова: фінансові піраміди, національна економіка, мережевий маркетинг, судово-бухгалтерська експертиза, економіко-криміналістичний аналіз, форензик

Ключевые слова: финансовые пирамиды, национальная экономика, сетевой маркетинг, судебно-бухгалтерская экспертиза, экономико-криминалистический анализ, форензик

Keywords: financial pyramids, national economy, multi-level marketing, forensic accounting expertise, economic and forensic analysis, forensic audit

ВСТУП

Актуальність досліджуваної теми пояснюється, насамперед, тим, що у світовій практиці за останні десятиліття збанкрутовано чимало фінансових пірамід, що призвело до значних збитків різних суб'єктів національної економіки. Особливого значення дана

проблема набуває в умовах перехідної економіки.

Дослідження проблеми фінансових пірамід як економічної та юридичної категорії знайшло відображення у наукових працях українських і зарубіжних вчених: А.В. Анікіна, С.В. Дубровського, Г.Г. Дімітріаді, В.Ю. Беліцького, Р. Алібера, О.Г. Ісупової, О.М. Підхомного, С.С. Чернявського, Ю.В. Ярмо-

ленка, С.М. Князева, С.В. Банаха та інших. Більшість науковців звертають увагу на основні характерні риси фінансових пірамід, детально аналізують їх економічну та юридичну сутність.

Водночас вплив фінансових пірамід на макроекономічне середовище країни є основною невирішеною проблемою.

МЕТА РОБОТИ – дослідити негативні фактори впливу фінансових пірамід на національну економіку, а також визначити основні шляхи їх виявлення та усунення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У статті були використані такі загальнонаукові та специфічні методи дослідження, як: аналіз і синтез, індукція і дедукція, економіко-математичне моделювання.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогоднішній день у законодавстві України не існує визначення терміну «фінансова піраміда». Науковці визначають фінансову піраміду з різних точок зору (табл. 1):

Таблиця 1

Визначення терміну «фінансова піраміда» [розроблено автором]

Науковець	Підхід	Тлумачення
А.В. Анікін	Організаційно-управлінський	Фінансова піраміда – фінансове підприємство, що залучає кредиторів високими відсотковими ставками, який сплачується переважно чи повністю за рахунок нових надходжень [1, с. 318].
В.Ю. Беліцький	Юридичний	Фінансова піраміда – спосіб залучення фінансових ресурсів від кредиторів (юридичних або фізичних осіб) та забезпечення виплат за рахунок надходжень від наступних інвесторів без здійснення підприємницької діяльності [2, с. 277].
Г.Г. Дімітріаді	Математичний	Фінансова піраміда – фінансова схема, відповідно до якої організатор випускає цінні папери, збільшуючи при цьому власні зобов'язання, за якими гарантує виплатити певну суму з відсотками в майбутньому [3, с. 3-4].
Р. Алібер	Соціально-психологічний	Фінансова піраміда – ірраціональна економічна поведінка інвесторів, що здійснюється шляхом застосування психологічних прийомів вимагання грошових коштів [4, с. 34].
С.В. Банах	Економічний	Фінансова піраміда – така форма підприємницької діяльності, яка не створює додану вартість (виробництво товарів чи надання послуг), а займається перерозподілом грошових ресурсів між вкладниками [5, с. 75].

Таким чином, фінансова піраміда – суб'єкт господарювання, для якого є характерними наступні ознаки:

- залучення інвесторів здійснюється, як правило, за рахунок високих відсоткових ставок, які значно перевищують ставки за депозитами, здійснюється за допомогою маркетингових заходів, а також використання психологічних методів вимагання грошових засобів;

- виплати кредиторам здійснюється лише за рахунок залучення нових кредиторів;

- не створює додану вартість шляхом виробництва товарів, виконання робіт чи надання послуг, не здійснює інвестиції у реальний сектор економіки (функціонує за принципом фінансової установи);

- банкрутство та збитки інвесторів (кредиторів неможливо залучати до нескінченності і, як наслідок, втрачається єдине джерело доходів організації) [6, с. 39].

Фінансові піраміди слід чітко розмежовувати від іншої т.з. «пірамідальної схеми» – мережевого (багаторівневого) маркетингу (MLM). Головна відмінність MLM від фінансової піраміди полягає у ресурсному забезпеченні доходів (MLM передбачає виробництво товарів чи надання послуг).

В Україні, як і в інших пострадянських країнах, фінансові піраміди були особливо розповсюджені в 1990-их рр. Насамперед, активному створенню фінансових пірамід на той час сприяли умови перехідної економіки.

Так, найбільш відомими фінансовими пірамідами

в Україні були «Меркурій – взаємний фонд», ТОВ «Елайс», King's Capital, MMM-2011 (функціонувала в усіх країнах СНД), FOREX MMCIS group та інші.

Слід зазначити, що в Україні і на сьогоднішній день існують фінансові піраміди, що пов'язано, насамперед, з недосконалістю нормативно-правової бази. Так, в Україні, на відміну від розвинених країн світу, не передбачено кримінальної відповідальності безпосередньо за створення фінансових пірамід (існує лише проект Закону «Про заборону фінансових пірамід в Україні» від 03.04.2013 р., який станом на сьогодні перебуває на стадії доопрацювання).

У світовій практиці фінансові піраміди масово почали з'являтися на початку ХХ ст. Першою відомою фінансовою пірамідою у світі вважається Компанія з обміну цінних паперів Чарльза Понці (1919–1920). Сутність піраміди полягала в залученні інвесторів, яким гарантувався дохід понад 240% річних за рахунок курсової різниці міжнародних купонів для відповіді. Проте фактично виплати інвесторам здійснювалися за рахунок залучення нових кредиторів. Така схема припинила своє існування після того, як інвестори стали масово повертати векселі (компанія не мала грошових ресурсів для виплати зобов'язань кредиторам, оскільки піраміда втратила єдине джерело власних доходів – залучення нових вкладників).

До найбільших сучасних фінансових пірамід світу, які здійснили негативний вплив на макроекономічне середовище, відносять:

- інвестиційний фонд Б. Мейдоффа (є найбільшою

фінансовою пірамідою в історії, сукупні збитки в світі становили 64,8 млрд. дол. США);

– корпорація Enron (одна з найбільших енергетичних компаній світу в 1990-их рр., є прикладом нетипової форми фінансової піраміди – залучення інвесторів відбувалося не за рахунок пропозиції високої доходності, а штучним підтриманням курсу акцій компанії шляхом приховування збитків за допомогою офшорних фірм. Наслідками такої схеми стали збитки інвесторів у розмірі понад 40 млрд. дол. США, а також банкрутство однієї з найбільших аудиторських фірм Arthur Andersen);

– фінансова група Р.А. Стенфорда (загальні збитки фінансової піраміди склали 7 млрд. дол. США);

– АТ «МММ» (найбільша фінансова піраміда на пострадянському просторі, точні збитки невідомі, організація функціонувала, насамперед, завдяки таким факторам: перехідна економіка, гіперінфляція, низький рівень фінансової грамотності населення тощо).

Основними деструктивними наслідками фінансових пірамід для макроекономічних суб'єктів є:

– підприємницький сектор і сектор домогосподарств – збитки внаслідок банкрутства фінансових пірамід;

– державний сектор – загроза економічної безпеки держави, а також збільшення рівня тіньової економіки, що призводить до зменшення доходів державного бюджету;

– фінансовий сектор – вилучення частини грошового обороту з реального сектору економіки (оскільки фінансові піраміди не займаються виробництвом товарів чи надання послуг), що призводить до зниження темпів економічного зростання;

– зовнішній сектор – скорочення зовнішніх інвестицій внаслідок тінізації економіки та зниження питомої ваги її реального сектору.

Слід зазначити, що суттєвий вплив на національну економіку здійснюють лише найбільші фінансові піраміди; дрібні фінансові піраміди можуть впливати лише на окремі економічні одиниці, що не несе особливих економічних загроз для агрегованих суб'єктів.

До найбільш розповсюджених методів виявлення фінансових пірамід відносять:

– судово-бухгалтерська експертиза – процес дослідження господарської і фінансової діяльності суб'єкта господарювання. З точки зору виявлення фінансових пірамід основне призначення судово-бухгалтерської експертизи полягає у виявленні сумнівних господарських операцій, які можуть вказувати на скоєння економічного злочину, пов'язаного з діяльністю організації за принципом фінансової піраміди (шахрайство, привласнення майна, легалізація (відмивання) доходів та інші);

– економіко-криміналістичний аналіз – процесуальна дія, яка передбачає аналіз господарської та фінансової діяльності підприємства на предмет виявлення правопорушень. Економіко-криміналістичний аналіз є компонентом судово-бухгалтерської експертизи, що спрямований, насамперед, на аналіз фінансових показників та операцій;

– форензик – сучасна аудиторська послуга, яка передбачає всебічну перевірку господарської діяльності

підприємства з метою виявлення шахрайства та інших економічних злочинів [7, с. 147]. Форензик як метод виявлення фінансових пірамід полягає у комплексному дослідженні документації, зовнішнього і внутрішнього середовища організації тощо. Форензик, на відміну від судово-бухгалтерської експертизи та економіко-криміналістичного аналізу, охоплює перевірку всіх аспектів господарської діяльності, а не тільки фінансових показників чи господарських операцій, і саме тому є найбільш ефективним способом виявлення фінансових пірамід.

ВИСНОВКИ

Таким чином, фінансова піраміда – принцип функціонування суб'єкта господарювання, за якого доходи забезпечуються виключно за рахунок залучення нових кредиторів без створення доданої вартості.

Фінансові піраміди найчастіше виникають в умовах перехідної економіки.

Основна причина існування фінансових пірамід в Україні – недосконалість нормативно-правової бази.

Фінансові піраміди можуть бути деструктивним фактором розвитку національної економіки, оскільки здійснюють негативний вплив на всі макроекономічні суб'єкти. Головним чином це стосується великих фінансових пірамід.

Основні методи виявлення фінансових пірамід – судово-бухгалтерська експертиза, економіко-криміналістичний аналіз та форензик.

Список використаних джерел

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко: Москва: Олимп-бизнес, 2000. 384 с.
2. Белицкий В.Ю. Криминалистическая характеристика личности преступника, совершившего мошенничество по принципу «финансовой пирамиды». Бизнес в законе. № 3. 2007. С. 277-280.
3. Димитриади Г.Г. Модели финансовых пирамид: детерминированный подход: Москва: Едиториал УРСС, 2002. 32 с.
4. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Маниа, паники и крахи: Санкт-Петербург: Питер, 2010. 544 с.
5. Банах С., Немоскальов А. Шахрайство, вчинене способом фінансової піраміди (українські реалії). Актуальні проблеми правознавства. № 3 (7). 2016. С. 74-77.
6. Гусев А.А. Экономическая сущность финансовых пирамид. Матеріали науково-практичної конференції молодих вчених «Перші економіко-правові студії». Одеса, 2019. С. 39-41.
7. Шатковська М.С. Форензик як нова послуга аудиторських компаній в Україні. Збірник тез доповідей студентів, аспірантів та здобувачів – учасників 75-ї звітної конференції Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Секція економічних і правових наук. Одеса, 2019. С. 146-148.

References

1. Anikin A.V. History of financial turmoils. From John Law to Sergey Kiriyenko: Moscow: Olimp-biznes, 2000. 384 p. (in Russian)
2. Belitskiy V.Yu. Forensic characteristics of the identity of the perpetrator of the fraud on the basis of the «financial pyramid». Business in law. № 3. 2007. pp. 277-280. (in Russian)
3. Dimitriadi G.G. Models of financial pyramids: a deterministic approach: Moscow: Editorial URSS, 2002. 32 p.

(in Russian)

4. Kindlberger Ch., Aliber R. *World financial crises. Mania, panic and crashes*. Saint Petersburg: Piter, 2010. 544 p. (in Russian)

5. Banakh S., Nemoskalov A. *Financial pyramid fraud (Ukrainian realities). Actual problems of law*. № 3 (7). 2016. pp. 74-77. (in Ukrainian)

6. Gusev A.A. *The economic essence of the financial pyramids. Materials of the scientific and practical conference of*

young scientists «First Economic and Law studies». Odesa, 2019. pp. 39-41. (in Russian)

7. Shatkovska M.S. *Forensic as a new service of audit companies in Ukraine. Collection of abstracts of students, graduate students and applicants – participants of the 75-th reporting conference of Odesa I.I. Mechnikov National University. Section of Economic and Law sciences*. Odesa, 2019. pp. 146-148. (in Ukrainian)

БРОВКОВАОлена Георгіївна
beobachter@i.uaк.е.н., с.н.с., доцент кафедри,
Одеський національний
політехнічний університет**КОРЧИНСЬКИЙ**

Юрій Анатолійович

магістрант, Одеський національний
політехнічний університет**СТАРЧЕНКО**

Маргарита Олександрівна

магістрант, Одеський національний
політехнічний університет

УДК 005.3:658:330.342.3 (477)

**ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КООРДИНАТАХ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ****FORMATION OF THE PRODUCTION STRATEGY OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN SUSTAINABLE
DEVELOPMENT COORDINATES****BROVKOVA Olena Heorhiivna** – PhD in Economics, Senior Researcher, Associate Professor of department, Odesa National Polytechnic University**KORCHYNSKYI Yurii Anatoliiovych** – master, Odesa National Polytechnic University**STARARCHENKO Marharyta Oleksandrivna** – master, Odesa National Polytechnic University

Стаття присвячена проблемі формування виробничої стратегії українських підприємств, розглядаються питання визначення поняття виробничої стратегії, місце виробничої стратегії у стратегічному управлінні підприємством, визначається стратегічна мета виробничої стратегії, аналізуються чинники, які впливають на формування виробничої стратегії, пропонуються класифікації виробничих стратегій з виділенням функціональних напрямів діяльності підприємства, пропонується процес розробки виробничих стратегій українських підприємств

* * *

Статья посвящена проблеме формирования производственной стратегии украинских предприятий, рассматриваются вопросы определения производственной стратегии, место производственной стратегии в стратегическом управлении предприятия, определяется стратегическая цель производственной стратегии, анализируются факторы, которые влияют на формирование производственной стратегии с выделением функциональных направлений деятельности предприятия, предлагается процесс разработки производственных стратегий украинских предприятий.

* * *

The article is devoted to the problem of formation of production strategy of Ukrainian enterprises, the questions of definition of the concept of production strategy, the place of production strategy in strategic enterprise management are considered, the strategic purpose of production strategy is determined, the factors that influence the formation of production strategy are offered, the classification of production strategies with the allocation of functional areas of enterprise activity, the process of developing production strategies of Ukrainian enterprises is proposed.

The relevance of the chosen topic of the study is due to the need to improve the production efficiency of industrial enterprises in the long term, taking into account the needs of customers and the transition to marketing orientation, as it will allow them to compete in the domestic and foreign markets. In many ways, this problem can be solved by an effectively developed production strategy.

The purpose of the work is to determine the process of development of the production strategy of Ukrainian enterprises.

The main information base for the writing of the work were scientific works, materials of periodicals and Internet resources. In carrying out the research, methods of structural-logistical and system analysis are used. Currently, the production strategy is not given sufficient attention in the strategic management of the enterprise. It is necessary to have a specific production philosophy that is clearly thought out and supports its production strategy. Many factors influence the formation of a company's strategy. The interaction of these factors is specific to each industry and company and always changes over time. In today's world, manufacturing does not have to wait until it is clear what the strategy of the corporation is. It should play a key role in influencing this strategy. Therefore, it is necessary to elaborate in more detail the content of the production strategy at each Ukrainian enterprise.

Ключові слова: стратегія, стратегічна мета, чинники, виробнича стратегія, функціональні напрями, стратегічні рішення, стратегічні альтернативи

Ключевые слова: стратегия, стратегическая цель, факторы, производственная стратегия, функциональные направления, стратегические решения, стратегические альтернативы

Keywords: strategy, strategic goal, factors, production strategy, functional areas, strategic decisions, strategic alternatives

ВСТУП

Довгострокова ефективна робота будь-якого підприємства, його економічне зростання і розвиток визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють найкращим чином реалізувати потенційний людський капітал та інші ресурси. В умо-

вах жорсткої конкурентної боротьби і швидко змінної ситуації фірми повинні не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ, але і виробляти довгострокову стратегію поведінки, яка дозволяла б їм вистигати за змінами, що відбуваються в їх оточенні.

Проблемі формування виробничої стратегії, аналізу

її видів присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких І. Ансофф, М.М. Алексеева, К. Боумен, О.С. Віханський, Л.Є. Довгань, В.Д. Немцов, М. Портер. Вклад цих науковців у теоретичні основи розробки виробничої стратегії є значним. Проте прикладний аспект виробничої стратегії для українських підприємств розглянуто не повно.

Актуальність вибраної теми дослідження обумовлена необхідністю підвищення ефективності виробничої діяльності промислових підприємств у довгостроковій перспективі з урахуванням потреб покупців і переходом на маркетингову орієнтацію, оскільки це дозволить їм конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках. Багато в чому цю задачу дозволяє вирішити ефективно розроблена виробнича стратегія.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні процесу розробки виробничої стратегії українських підприємств

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основною інформаційною базою під час написання роботи стали наукові праці, матеріали періодичних видань та Інтернет-ресурси. Під час проведення дослідження використано методи структурно-логічного та системного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Формування і реалізація виробничої стратегії відбуваються у рамках стратегічного управління підприємством.

Виробнича стратегія – підхід, який витікає із загальної стратегії, його завдання – направляти виробничу діяльність компанії. До об'єктів виробничої стратегії відносяться: термін виготовлення, графік робіт, виробнича процес, методи виробництва, ресурси, ціни, якість, технологія.

На даний час виробничій стратегії не приділяється достатньо уваги у стратегічному управлінні підприємством. Необхідно мати певну філософію виробництва, яка чітко продумана, і підтримує її виробничу стратегію. Але навіть цього недостатньо, адже виробництво – реактивний вид діяльності. У сучасному світі виробництво не повинне чекати до тих пір, доки буде чітко визначено, яка ж стратегія корпорації. Воно повинне грати ключову роль у впливі на цю стратегію. Буде справедливо відмітити, що в багатьох організаціях виробництво зведене до серії спеціалізованих кроків, щоб відповідати тому тиску, який надає на нього решта всієї організації.

Функціональною областю виробничої стратегії є виробництво, як вид операційної діяльності.

Виробництво – вид операційної діяльності, направлений на перетворення (трансформацію) початкових матеріалів в кінцеву продукцію і її реалізацію з метою задоволення наявної потреби.

Стратегічні рішення у сфері виробництва повинні ухвалюватися по наступних напрямках :

- фокусування виробничих потужностей;
- використання виробничого персоналу;
- розвиток організації виробництва;
- управління якістю продукції;
- розвиток виробничої інфраструктури;
- організація взаємин з постачальниками та іншими партнерами по кооперації;

– управління виробництвом.

Виробнича стратегія – підхід, який витікає із загальної стратегії; його завдання – направляти виробничу діяльність компанії [1].

Під виробничою стратегією прийнято розуміти набір правил і прийомів, за допомогою яких досягаються основоположні цілі розвитку тієї або іншої системи.

Виробнича стратегія направлена на підтримку стратегії фірми шляхом рішення задач, що формуються з урахуванням потреби клієнта. Вона пов'язана з розподілом і використанням ресурсів, необхідних для здійснення виробничого процесу. Разом з тим виробнича стратегія будується з урахуванням загальної стратегії фірми і тісно пов'язана із стратегіями інших функціональних підрозділів. Виробнича стратегія направлена на рішення різних аспектів виробничої діяльності. Виробнича стратегія не може бути реалізована без плану реклами, який розробляється разом з планом збуту [1].

Стратегічна мета виробничої стратегії – задоволення запитів ринку з асортименту, об'єму і якості продукції, що випускається.

Виробнича стратегія пов'язана з розподілом і використанням ресурсів, необхідних для здійснення виробничого процесу. Водночас виробнича стратегія будується з урахуванням загальної стратегії фірми і тісно пов'язана із стратегіями інших функціональних підрозділів. Виробнича стратегія направлена на рішення різних аспектів виробничої діяльності.

Для того, щоб виробнича стратегія була дійсно ефективною важливо прив'язати її до загальної стратегії компанії. Ці дві стратегії повинні бути чітко взаємозв'язані. Загальна стратегія організації повинна враховувати сильні і слабкі сторони виробництва, підсилюючи перші і за можливості усуваючи останні. Зі свого боку виробнича стратегія повинна бути узгоджена із загальною стратегією і формулюватися так, щоб відповідати завданням і цілям компанії в цілому. Для цього необхідно, щоб керівники компанії працювали у контакті зі всіма функціональними відділами і формували стратегії, що не конфліктують, а доповнюють і такі, що підтримують один одного [4].

На формування стратегії компанії впливають багато чинників. Взаємодія цих чинників носить специфічний характер для кожної галузі і компанії і завжди змінюється у часі [2].

Чинники, що визначають стратегію, завжди відрізнялися один від одного, і, як правило, дуже сильно. До основних чинників, що формують стратегії, можна віднести наступні:

- а) соціальні, політичні, цивільні і регулюючі норми;
- б) привабливість галузі і умови конкуренції;
- в) специфічні ринкові можливості і погрози;
- г) сильні і слабкі сторони організації, її конкурентні можливості;
- д) особисті амбіції, філософія бізнесу і етичні переконання менеджерів;
- є) цінності і культура компанії.

З погляду ієрархії управління стратегії можна піділити на:

- корпоративну;
- ділову;
- функціональну;

– операційну (лінійну).

Корпоративна стратегія полягає в тому, як диверсифікована компанія затверджує свої ділові принципи у різних галузях, а також у діях і підходах, направлених на поліпшення діяльності груп підприємств, в які диверсифікувалась компанія.

Ділова стратегія концентрується на діях і підходах, які пов'язані з управлінням, направленим на забезпечення успішної діяльності в одній специфічній сфері бізнесу. Суть ділової стратегії полягає в тому, щоб показати, як завоювати сильні довгострокові конкурентні позиції [6].

Функціональна стратегія відноситься до плану управління поточною діяльністю окремого підрозділу (НІОКР, виробництво, маркетинг, розподіл, фінанси, кадри тощо) або ключового функціонального напрямку усередині певної сфери діяльності.

Операційні стратегії визначають, як управляти ключовими організаційними ланками (заводами, відділами продажів, складами), а також як забезпечити виконання стратегічно важливих оперативних завдань (закупівля матеріалів, управління запасами, ремонт устаткування, транспортування, проведення рекламної кампанії).

Усі перераховані стратегії є комплексними і охоплюють стратегічні дії на тому або іншому ступені управління. Відповідальність за розробку стратегії лежить на відповідних керівниках. За корпоративну стратегію відповідають керівники вищого рангу, рішення у даному випадку зазвичай ухвалюються радою директорів корпорації. Ділова стратегія знаходиться у веденні генеральних директорів і керівників підприємств, тоді як з функціональних стратегій рішення приймають керівники середньої ланки. Операційні стратегії розробляють керівники на місцях (менеджери нижчої ланки управління).

М. Портер виділяє п'ять варіантів стратегій, що дозволяють фірмі добитися посилення конкурентних позицій [6].

Перший варіант. Стратегія лідерства за витратами передбачає зниження повних витрат виробництва товару або послуги.

Другий варіант. Стратегія широкої диференціації направлена на додання товарам компанії специфічних рис, що відрізняють їх від товарів фірм-конкурентів.

Третій варіант. Стратегія оптимальних витрат дає можливість фірмі запропонувати своїм покупцям відчутнішу цінність за рахунок поєднання низьких витрат і широкої диференціації. Завдання полягає в тому, щоб забезпечити оптимальні (наскільки можливо низькі) витрати і ціни порівняно з аналогічною продукцією конкурентів.

Четвертий варіант. Сфокусована стратегія або стратегія ринкової ніші, заснована на низьких витратах, орієнтована на вузький сегмент покупців, де фірма випереджає своїх конкурентів за рахунок нижчих витрат виробництва.

П'ятий варіант. Сфокусована стратегія або стратегія ринкової ніші, заснована на диференціації продукції, ставить своєю метою забезпечення представників вибраного сегменту товарами і послугами, що якнайповніше відповідають їх смакам і вимогам.

Іншим підходом, що дозволяє класифікувати стратегії, є виділення функціональних напрямів діяльності

усередині компанії. З цих позицій стратегії можна розділити на [3]:

- функціональні, орієнтовані на внутрішню сферу діяльності компанії;

- функціональні стратегії, що виявляються в основному в зовнішній сфері.

До першого виду відносяться стратегічні рішення в області:

- планування;
- контролю;
- координації;
- структурної побудови;
- мотивації;
- інформаційного забезпечення.

Внутрішні стратегії більшою мірою пов'язані з оперативними діями компанії з приведення стану фірми у відповідність зі змінами в зовнішньому середовищі й детально розглядаються у літературі з операційного менеджменту.

До другого виду відносяться наступні стратегії:

- інвестиційні;
- ресурсозабезпечення;
- політичні;
- екологічні;
- технологічні;
- маркетингові.

Слід мати на увазі, що функціональні стратегії, що виявляються в зовнішній сфері, завжди пов'язані з внутрішнім середовищем організації, в тому або іншому ступені залежні від неї і впливають на процес її розвитку.

Інвестиційні стратегії – це стратегії формування інвестиційного портфеля. З цих позицій можна виділяти стратегії, направлені на розвиток діяльності компанії, її зростання, і стратегії, направлені на скорочення цієї діяльності.

Стратегії розширення виробництва. Дані стратегії можна класифікувати залежно від стану або зміни одного або декількох з чотирьох елементів: продукту, ринку, конкурентної позиції, технології.

До стратегій концентрованого (інтенсивного) зростання можна віднести стратегії, що пов'язані із зміною продукту і/або ринку і не зачіпають інші елементи. Дана стратегія актуальна, коли фірма ще не вичерпала повністю можливості, пов'язані з її товарами на існуючих ринках, і може укріпити свої позиції. У той же час компанія розглядає можливості виходу на нові ринки. Водночас вона намагається поліпшити свій товар або почати виробляти новий, не міняючи галузі.

У рамках стратегій концентрованого зростання можна виділити стратегії проникнення на ринок, стратегії розвитку ринків, стратегії розвитку продукту.

Стратегія проникнення на ринок має на меті зростання об'єму продажів шляхом впровадження наявних товарів на нові ринки. В якості нових ринків тут розглядаються як нові територіальні ринки, так і нові сегменти на тому ж регіональному ринку (наприклад, пропозиція товарів промислового призначення споживчому ринку). Стратегія розвитку ринків спирається в основному на систему збуту і ноу-хау в області маркетингу.

У рамках стратегії розвитку ринків фірми намагаються збільшити об'єм продажів наявних товарів на існуючих ринках, що зрештою сприятиме розвитку виробництва.

Стратегія розвитку продукту направлена на зростання продажів за рахунок розробки поліпшених або нових товарів, які реалізовуватимуться на вже освоєному фірмою ринку. Дана стратегія може передбачати зміну характеристик товару, розширення товарного асортименту, оновлення продуктової лінії, покращення якості продукції тощо.

Стратегії інтегрованого зростання виправдані, коли фірма може розвивати виробництво і підвищувати рентабельність, контролюючи стратегічно важливі для неї ланки в ланцюзі виробництва і продажу товарів. Дані стратегії пов'язані з розширенням фірми шляхом додавання нових структур.

Стратегії диверсифікації. Дані стратегії пов'язані перш за все із станом або змінами продукту, ринку, галузі, конкурентної позиції, технології. Питання про початок диверсифікації залежить частково від можливості зростання компанії в її справжній галузі, а частково – від її конкурентних позицій.

Насамперед, компанія повинна оцінити, чи здатне те або інше рішення з диверсифікації підвищити прибутковість акцій. Водночас можна використовувати наступні критерії.

Критерій привабливості. Галузь, вибрана для диверсифікації, повинна бути достатньо привабливою з погляду отримання хорошого прибутку з вкладених засобів. Дійсна привабливість визначається наявністю сприятливих умов для конкуренції і ринкового середовища, сприяючих забезпеченню довгострокової рентабельності.

Критерій «витрачання входу». Витрати при входженні у нову галузь не повинні бути дуже високі, щоб не погіршити перспективи отримання прибутку. Чим привабливіша галузь, тим дорожче коштує проникнення в неї. Вхідні бар'єри для нових компаній завжди високі, інакше потік «новачків» звів би до нуля можливість отримання прибутку іншими компаніями. Тому покупка компанії, що вже працює у даній сфері, – операція достатньо дорога. Велика плата за проникнення в нову галузь знижує можливість збільшення прибутковості акцій.

Критерій додаткових вигод. Компанія, що здійснює диверсифікацію, повинна прикласти певні зусилля для створення конкурентної переваги у новій сфері діяльності або новий вигляд діяльності повинен забезпечити певний потенціал для підтримки конкурентної переваги у поточних справах компанії. Створення конкурентної переваги там, де його раніше не існувало, приводить до появи можливості отримання додаткового прибутку і збільшення прибутковості акцій.

Якщо діяльність фірми по диверсифікації задовольняє трьом вищезазначеним критеріям, то у неї великий потенціал для створення додаткової прибутковості акцій. При відповідності тільки одному або двом критеріям проведення диверсифікації викликає значні побоювання.

У протилежність стратегіям інвестиційної активності виділяють також стратегії цілеспрямованого скорочення.

Стратегія скорочення (згорання) припускає продаж господарського підрозділу або виділення його у самостійну структурну одиницю. Від даного підрозділу материнська компанія або відмовляється взагалі, або зберігає лише частковий контроль (частково володіє цим підрозділом). Часто ця стратегія реалізується тоді, коли потрібно отримати кошти для розвитку перспективніших або початку нових, більш відповідних цілям фірми видів діяльності.

Стратегія скорочення витрат достатньо близька до стратегії скорочення. Проте дана стратегія орієнтована в основному на скорочення порівняно невеликих джерел витрат, пов'язаних з діяльністю фірми, а не самих видів діяльності. Може йтися, наприклад, про припинення випуску неприбуткових товарів, скорочення персоналу тощо.

Стратегія збору (зняття) урожаю припускає відмову від довгострокового погляду на бізнес на користь максимізації доходів в короткостроковій перспективі. Застосовується відносно безперспективного бізнесу, який не може бути прибутково проданий. Дана стратегія припускає в період скорочення конкретного виду діяльності до нульового рівня отримання максимально можливого доходу.

Стратегія ліквідації є граничним випадком стратегії цілеспрямованого скорочення. У даному випадку фірма протягом короткого періоду часу ліквідує (закриває) окремі господарські підрозділи, оскільки потребує перегруповування сил для забезпечення зростання ефективності своєї діяльності. Або фірма відмовляється від деяких напрямів своєї діяльності.

Для того щоб виробнича стратегія була ефективною, під час її розробки необхідно враховувати деякі вимоги, до яких можна віднести:

- наявність чітко сформульованих стратегічних цілей. Якщо компанія не знає, чого вона хоче досягти в перспективі, то марно починати розробку яких би то не було стратегій;

- забезпечення маркетингового мислення для всіх співробітників організації. Стратегія буде ефективною у тому випадку, якщо інтереси і цінності співробітників відповідають ролі, що покладається на них. Значення людського капіталу, тобто знань, вмінь, ноу-хау, досвіду, капіталізованих в співробітниках фірми;

- стратегія повинна бути достатньо гнучкою, забезпечуючи можливість впливу на зовнішнє середовище, наприклад здійснення несподіваних атак на супротивника, які ведуть до посилення конкурентних позицій фірми;

- стратегія буде ефективною в тому випадку, якщо вона забезпечує захист позицій компанії. Фірма повинна піклуватися про створення надійної системи оборони на випадок нападу з боку конкурентів, а також про посилення своїх сильних сторін і позбавлення від слабкості.

Процес формулювання стратегії (рис. 1) включає виявлення потенційних можливостей і погроз з боку зовнішнього середовища компанії, оцінку ризиків і можливих альтернатив середовища. Окрім цього, перш ніж ухвалювати будь-яке стратегічне рішення, слід оцінити всі сильні і слабкі сторони організації, а також стратегії на особисті і доступні ресурси.



Рис. 1. Схема процесу розробки стратегії [3]

Необхідно об'єктивно оцінювати здатність компанії і використовувати існуючі можливості і протистояти ризикам.

Стратегічна альтернатива на відповідності, що базується між існуючими ринковими можливостями і здібностями фірми ефективно функціонувати в умовах заданого рівня ризику [3].

На попередньому етапі розробки стратегії проводиться всебічний аналіз внутрішнього стану компанії, в результаті якого виділяють її сильні і слабкі сторони, оцінюють можливості ресурсного забезпечення дій.

Водночас враховуються як ресурси самої компанії (зокрема, перерозподіл засобів між стратегічними зонами господарювання), так і можливість отримання

цих ресурсів ззовні (наприклад, позики). На цьому ж етапі детально вивчається зовнішня макро- і мікросередовище компанії, проводиться оцінка ризику з урахуванням виявлених можливостей і погроз. Процедура розробки стратегії компанії включає встановлення взаємозв'язку між стратегічною зоною господарювання фірми, аналіз її видів діяльності, оцінку ступеня взаємозв'язку і взаємодії між різними стратегічними зонами господарювання. Від ступеня опрацювання попереднього етапу багато в чому залежить ефективність майбутньої стратегії.

За своєю суттю завдання оптимальної стратегії у граничному випадку полягає в поєднанні трьох кіл (рис. 2) або, принаймні, у максимізації площі перетину (А) кіл.

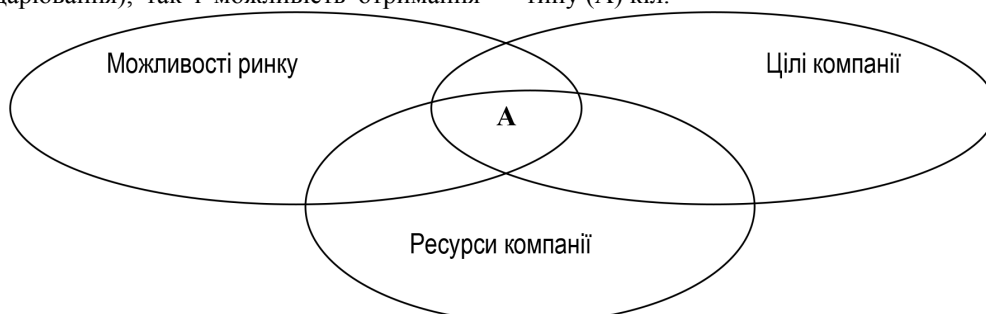


Рис. 2. Співвідношення цілей, ресурсів та можливостей ринку

На другому етапі розробки стратегії формуються стратегічні альтернативи, що враховують різні стани зовнішнього середовища, ресурсів компанії і стратегічні цілі. Різних альтернатив може бути досить багато, але на практиці вони обмежуються: потенційними можливостями організації, залежними від ступеня новизни товару, рівня економічного розвитку підприємства, доступності фінансових ресурсів, кваліфікації персоналу, організаційної культури фірми; цілями компанії та вимогам зовнішнього середовища. На даному етапі відбираються ті альтернативи розвитку, які знаходяться в площині перетину трьох кіл, тобто в секторі А (рис. 2). Наприклад, якщо стратегічною метою компанії є географічне розширення і завоювання за цих умов певної частки на кожному ринку, то зі всіх можливих ринків, вимоги яких фірма в змозі задовольнити, використовуючи наявні ресурси, як альтернативи для їх подальшої оцінки будуть відібрані тільки ті ринки, на яких може бути досягнутий цільовий об'єм продажів.

Третій етап розробки стратегії полягає в оцінці відібраних стратегічних альтернатив. Відповідаючи зовнішньому оточенню, цілям компанії і її ресурсам, стратегічна альтернатива не повинна суперечити іншим стратегіям фірми. Під час стратегічного виборі в організації виникають суперечності між трьома групами орієнтирів: між довгостроковими і короткостроковими показниками рентабельності і об'єму продажів, між внутрішньою і зовнішньою гнучкістю, між гнучкістю і синергізмом.

Четвертий етап розробки стратегії полягає у виборі однієї або декількох якнайкращих стратегій.

Існують правила, яким доцільно слідувати у виборі ефективної стратегії.

Одним з найбільш важливих критеріїв є те, як передбачувана стратегія співвідноситься із стратегічними чинниками, отриманими в результаті SWOT-аналізу. Якщо стратегічна альтернатива не використовує зовнішні можливості і ключові, сильні сторони підприємства, а крім того, не враховує зовнішні погрози і слабкі сторони підприємства, то вона швидше за все приречена на невдачу [5].

Важливим у виборі стратегії також є наступний момент: чи може стратегічна альтернатива забезпечити виконання раніше поставлених цілей, чи відпо-

відає вона корпоративній місії.

Необхідно переконатися, що всі функціональні стратегії, що підтримують дану стратегічну альтернативу, взаємозв'язані.

Необхідно враховувати ступінь ризику даної альтернативи, особливо якщо йдеться про залучення крупних активів.

ВИСНОВКИ

На даний час виробничій стратегії не приділяється достатньо уваги у стратегічному управлінні підприємством. Необхідно мати певну філософію виробництва, яка чітко продумана, і підтримує її виробничу стратегію. Але навіть цього недостатньо, адже виробництво – реактивний вид діяльності. У сучасному світі виробництво не повинне чекати доти, поки буде чітко визначено, яка ж стратегія корпорації. Воно повинне грати ключову роль у впливі на цю стратегію. Тому необхідно більш детально розробляти зміст виробничої стратегії на кожному українському підприємстві.

Список використаних джерел

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. Москва, 2012. 248 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва, 2009. 356 с.
3. Боумен К. Основы стратегического менеджмента. Москва, 2007. 175 с.
4. Бровкова О.Г. Стратегічне управління. Одеса, 2018. 223с.
5. Виханский О.С. Стратегическое планирование. Москва, 2013. 296 с.
6. Портер М. Стратегії конкуренції. Київ, 2011. 454 с.

References

1. Alekseeva M.M. Planning the activities of the company. Moscow, 2012. 248 p. (in Russian)
2. Ansoff I. Strategic management. Moscow, 2009. 356 p. (in Russian)
3. Boumen K. Fundamentals of strategic management. Moscow, 2007. 175 p. (in Russian)
4. Brovkova O.H. Strategic management. Odesa, 2018. 223 p. (in Ukrainian)
5. Vihanskiy O.S. Strategic planning. Moscow, 2013. 296 p. (in Russian)
6. Porter M. Strategies of competition. Kyiv, 2011. 454 p. (in Ukrainian)

БАСЕНКО

Руслан Олександрович
basenko_ruslan@ukr.net



к.пед.н., доцент кафедри,
Полтавський інститут економіки і
права Відкритого міжнародного
університету розвитку людини
«Україна»

АВАНЕСЯН

Геннадій Миколайович
nikolaevich9103@ukr.net



доцент кафедри, Полтавський
інститут економіки і права Відкритого
міжнародного університету розвитку
людини «Україна»

КРАСИЦЬКА

Тамара Сергіївна
nikolaevich9103@ukr.net

здобувач, Полтавський інститут
економіки і права Відкритого
міжнародного університету розвитку
людини «Україна»

УДК 342.392: 321.64

ПРАВОВИЩА РЕЦЕПЦІЯ ПРИРОДИ ТА АТРИБУТИВ АВТОРИТАРНИХ ПОЛІТИЧНИХ РЕЖИМІВ

JURISPRUDENCE RECEPTION OF NATURE AND ATTRIBUTES OF AUTHORITARIAN POLITICAL REGIMES

BASENKO Ruslan Oleksandrovykh – PhD in Pedagogic, Associate Professor of department, Poltava Institute of Economics and Law of Open International University of Human Development “Ukraine”

AVANESIAN Hennadii Mykolaiovych – Associate Professor of department, Poltava Institute of Economics and Law of Open International University of Human Development “Ukraine”

KRASITSKA Tamara Serhiivna – applicant, Poltava Institute of Economics and Law of Open International University of Human Development “Ukraine”

У статті розглянуто сучасний правознавчий дискурс щодо природи, сутності та атрибутів авторитарного державного режиму. З'ясовано, що у світлі новітньої правової думки авторитарний режим розглядається у контексті гібридної парадигми, адже за демократичним фасадом представницьких інституцій влади, імітаційністю елекційних процесів та вдаваною політичною співучастю громадян в політичному житті країни, приховується телеологічність диктатури, надмірна централізація управління, зростання ролі примусу та мілітаризаційних тенденцій. Звернено увагу на небезпеки виникнення авторитарних політичних моделей у суспільствах, які переживають трансформаційні етапи розвитку. Підкреслено, що авторитаризм негативно позначається на досягненні ідеї сталого розвитку людства та суперечить гуманістичній природі особистості.

* * *

В статье рассмотрен современный правоведческий дискурс о природе, сущности и атрибутах авторитарного государственного режима. Установлено, что в свете новейшей правовой мысли авторитарный режим рассматривается в контексте гибридной парадигмы, ведь за демократическим фасадом представительных институтов власти, имитационностью элекционных процессов и мнимым политическим соучастием граждан в политической жизни страны, скрывается телеологичность диктатуры, чрезмерная централизация управления, возрастание роли принуждения и милитаризационных тенденций. Обращено внимание на опасности возникновения авторитарных политических моделей в обществах, переживающих трансформационные этапы своего развития. Подчеркнуто, что авторитаризм негативно сказывается на достижении идеи устойчивого развития человечества и противоречит гуманистической природе личности.

* * *

The modern processes of legal, political and sociocultural transformations that the post-socialist countries are experiencing in our time contain the threat of the formation of authoritarian state regimes. A deep knowledge of the nature of an authoritarian state makes it possible to create a preventive mechanism that would work to prevent changes in the democratic system towards totalitarianism. The article discusses contemporary jurisprudence discourse on the nature, essence and attributes of an authoritarian state regime. It has been established that in the light of the latest legal thought, the authoritarian regime is considered in the context of a hybrid paradigm, because behind the democratic facade of representative institutions of power, the imitation of electoral processes and the alleged political complicity of citizens in the political life of the country, the teleological nature of dictatorship, excessive centralization of management, the increasing role of coercion and militarization are hidden trends. Among the signs of authoritarianism, modern scholars call: ideocracy, political monopoly, the introduction of state control in all spheres of citizens' life, the absence of civil society institutions or their nominal status. It is emphasized that the key attribute of authoritarianism is an imitation of democracy, the declarative nature of human rights and freedoms in the absence of real methods for their implementation. An important sign of the authoritarianism of law is the presence of ideology, the militarization of the state, total control and active activity of special services. Attention is drawn to the dangers of authoritarian political models in societies undergoing the transformational stages of their development. It is emphasized that authoritarianism negatively affects the achievement of the idea of sustainable development of mankind and contradicts the humanistic nature of the individual.

Ключові слова: правознавчий дискурс, авторитарний політичний режим, гібридна парадигма, антидемократичність.

Ключевые слова: правоведческий дискурс, авторитарный политический режим, гибридная парадигма, антидемократичность

Keywords: jurisprudence discourse, authoritarian political regime, hybrid paradigm, antidemocracy

ВСТУП

У наш час Україна утверджується як демократична, громадянська та європейська держава, а суспільство впевнено і послідовно засвідчує легітимацію євроінтеграційних, ліберально-демократичних пріоритетів. Свідченням таких ціннісно-сміслових орієнтирів державотворення зокрема є той факт, що Конституція України визнає право кожного захищати права і свободи, які для українців стають їхнім історичним досягненням. Такі демократичні завоювання стали можливими завдяки потрійній трансформації (політичній, територіальній, економічній), яку пережила Україна на початку ХХІ ст. Це дало змогу оговтатися від постколоніального та посттравматичного синдрому перебування у межах Радянського Союзу. У той же час не усім колишнім республікам СРСР вдалося реалізувати демократичний шлях перетворень. Деякі з них пішли шляхом відновлення тоталітарної ідеології та відповідних механізмів функціонування держави, що призвело до побудови неототалітарних, авторитарних політичних режимів. Сучасний вчений Дж. Шарп звертає увагу на те, що у наш час чимало країн переживає етап масштабних, глобальних і системних змін у всіх сферах суспільства: економіці, політиці, культурі, комунікаціях, цінностях і соціальності. Попри те, що у світі збільшується кількість тих держав, які належать до типу «вільних», все ж, як підкреслює вчений, існує велика небезпека що ризики, з яким вони зіштовхуються на шляху змін, призведуть до утворення нових т.зв. неодиктатур. Дж. Шарп зауважує, що амбіції політиків змусять їх скористатися нагодою і поширити в країнах авторитарні чи диктаторські політичні моделі. Наслідком такої тенденції можуть стати нові обмеження та нехтування правами і свободами людей [5, с. 11]. Більше того, за висновками сучасного журналу політичного та правового істеблішменту «Forbes», сьогодні у світі активно розвивається нова фаза розвитку диктатур. У часописі наводяться статистичні дані та аналітика про те, що сьогодні у світі є більше 40 диктаторів, які керують 1,9 млрд. осіб. Насамперед це лідери країн, що знаходяться на Африканському континенті. У той же час у журналі підкреслюється й інша негативна тенденція – зростання диктатур на пострадянському просторі [7]. Тому звернення до історико-правового аналізу сутності авторитарного політичного режиму, на наш погляд, становить вагоме значення, насамперед, у превентивному контексті державотворення.

МЕТА РОБОТИ

Статтю присвячено аналізу новітніх правознавчих рецепцій стосовно осмислення сутності, природи та атрибутів авторитарного політичного режиму. Автори своє завдання убачають у розкритті правових, цивілізаційних та соціокультурних вимірів існування авторитаризму у сучасному світі, а також прагнуть

підкреслити його редукованість та обмеженість у контексті перспектив сталого розвитку та розвитку людського капіталу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В основі статті – проблемна та порівняльно-правова методика дослідження, яка використана для з'ясування правової сутності авторитарного політичного режиму, висвітлення поглядів сучасних учених на його природу та ключові ознаки. Важливе значення для розв'язання завдань дослідження становили термінологічний, історіографічний, порівняльний методи, а також загальнонаукова дослідницька методологія.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розкриттю змісту поняття «авторитарний політичний режим» присвячено значний масив наукових студій правознавчого, політологічного та суспільствознавчого дискурсу. Загалом поняття «авторитаризм» сучасні вчені розглядають як антидемократичну та антиправову концепцію і практику здійснення влади, політичний режим, якому притаманні зосередження усієї повноти влади однією або декількома особами, повна відсутність або абсолютна фіктивність представницьких інститутів та системи поділу влади [1, с. 301].

Авторитарний режим (від англ. *autoritas* – влада, вплив) сучасна правознавча рефлексія розглядає як спосіб правління, заснований на зосередженні владних повноважень однією особою або групою осіб, а також політико-правовій нерівності соціальних груп. Авторитарні режими можуть будуватися на засадах авторитету звичаю або на авторитеті сили. Авторитарний режим має свої зовнішні характеристики, зокрема, відсутність органів влади в яких народ представляє власні інтереси (або формальний характер їхнього існування), нехтування концепцією Ш. Монтеск'є про необхідність розподілу влади на законодавчу, виконавчу та судову, перевага одних соціальних груп над іншими, неоднаковість правового статусу громадян, а також мілітаризованість держави, зростання ваги поліцейського складника.

Вперше у правознавчє пізнання термін «авторитаризм» було введено у 30-40 рр. ХХ ст. вченими франкфуртської школи (Хормайер, Адорно, Фромм, Маркузе, Хабермас), а потім т.зв. «новими лівими». Вони розуміли його як тип свідомості, що характеризується агресивністю, консерватизмом, конформізмом, ксенофобією та орієнтується на владу і силу, слумчали як політико-правову характеристику суспільства. Згодом термін «авторитаризм» починає використовуватися у науці для опису недемократичних режимів, а також для протиставлення демократії тоталітаризму. Розвиток авторитарності у політичному режимі обумовлює знищення тих органів державної влади, що забезпечують можливість громадян брати участь в управлінні країною. Це зі свого боку

сприяє зростанню протестних настроїв серед населення. Водночас у межах авторитарного політичного режиму можуть допускатися різноманітні форми певної політичної участі громадян, зокрема існує можливість висловити протест, подати скаргу чи певне клопотання. Слід підкреслити, що допуск громадян до мінімальної політичної активності є технологією, що сприяє усвідомленню масами начебто своєї суб'єктності, а відтак зміцнює підтримку та легітимацію авторитарного режиму в країні. У той же час наявність деяких ознак політичної участі є лише ширмою, за якою стоять диктаторські амбіції влади.

Певна річ, що в умовах авторитаризму суспільство не спроможне контролювати діяльність органів держави. У той же час зберігається певний суверенітет особи, спостерігаються ознаки існування громадянського суспільства як неполітичної сфери участі громадян у житті країни. Таке громадянське суспільство знаходиться під контролем спецслужб, має замало ознак, які б свідчили про його справжній та масштабний характер діяльності, у ньому відсутня можливість швидкої та системної мобілізації суспільства на громадський протест. Режим не прагне до радикальної перебудови суспільства. Правителі, маючи владу, використовують її обмежено. Цей режим робить населення політично пасивним. Водночас ідеологія авторитаризму може містити й низку позитивних ідей: патріотизму, націоналізму, порядку, соціальної справедливості, економічного росту, модернізації та повернення до духовності. Вибір ідеологічних складових часто залежить від особистих поглядів лідера. Авторитаризм виникає в умовах, якщо громадянське суспільство або не спроможне здійснювати нагляд і контроль над державними структурами, або саме суспільство опинилося під загрозою розпаду. Влада, використовуючи стародавню максиму – «безпека народу є найвищим законом», застосовує необмежені заходи для підтримання порядку, які часто стоять поза законом і тому виходять далеко за межі необхідної підтримки. Для авторитаризму характерна соціально-політична напруженість, що постійно ставить суспільство на межу кризи [3, с. 20-21].

Загалом поняття «авторитарний режим» належить до правових категорій, що концептуалізують форми державно-правового режиму. Вони дають змогу розмежувати форми реалізації влади у різних країнах та виконують роль індикатора, який виявляє суперечності між декларованою формою політичного життя країни та управління й тими, що реально набувають справжнього державно-правового статусу. Відомо, що різні форми влади (республіка чи монархія) можуть мати реальний і формальний характер. Натомість державний режим (демократичний чи авторитарний) дає змогу визначити демократичну (свободи, права, рівність, гласність тощо) від антидемократичної (обмеження прав людей, концентрація влади, ідеологія, поліцейський тиск тощо) форм держави. Форми державних режимів дають підстави констатувати, що як у монархіях формально піддані можуть мати реальний статус громадян, так і в республіках формально громадяни, можуть бути реально підданими, не беручи участі у житті та облаштуванні держави [4, с. 57].

На думку згаданого вже сучасного американського вченого Дж. Шарпа діяльність диктаторів у постінформаційному світі занадто залежить від суспільства. Владу диктатора посилюють самі ж громадяни такими чинниками як авторитет (сліпо вірять у необхідність сприймати і підкорятися існуючому лідеру), населення (наявні громадяни країни, без яких неможливий би був будь-який режим), здатність влади до здійснення повноважень авторитарними методами, сукупність нематеріальних ресурсів (ідеологія, технології маніпуляцій, психологічні основи влади), матеріальні ресурси (засоби виробництва, фінанси, природні багатства, система зв'язку), право на примусове застосування сили та поліцейського апарату [5, с. 25].

Авторитарний режим належить до антидемократичних способів здійснення влади. З-поміж його незмінних атрибутів сучасні вчені називають такі: наявність декларативного проголошення прав і свобод людини за відсутності реальних можливостей для їхньої реалізації; концентрація, централізація та зосередження влади в руках однієї особи або групи осіб; уніфікація суспільного життя; примус та мілітаризація суспільства; ідеологія; активна діяльність спецслужб та тотальний контроль [4, с. 58].

У новітній правознавчій науці поняття «авторитарного» режиму належить американському вченому Х. Лінцу. На його думку ознаками авторитарного режиму виступають: 1) обмежений безвідповідальний політичний плюралізм; 2) відсутність керівної, чітко визначеної ідеології; 3) стан політичної активності дуже низький, відсутня політична (екстенсивна чи інтенсивна) мобілізація; 4) влада утримується лідером та групою осіб, які наближені до нього. Важливим є те, що авторитаризм допускає існування різних громадських утворень, що не створені державою. Обмежений плюралізм є найкращим показником авторитаризму. Учений поділив авторитарні режими на: воєнно-бюрократичні, корпоративні, дототалітарні, постколониальні та расово-етнічні [6, с. 41].

У новітньому правознавчому пізнанні до основних ознак авторитаризму відносять: самовладдя особи (автократія) або групи осіб; підкорення центральними владними структурами інших органів влади, зосередження у їхніх руках судових компетенцій; зведення нанівець реального статусу представницьких органів влади; використання судів та судової адміністрації у якості служника політичним цілям діючої влади; відсутність реального механізму поділу влади на три гілки, системи стримувань і противаг; непотрібність ідеології, якою тоталітаризм обґрунтовує здійснення влади; відсутність механізмів, технологій і засобів реального забезпечення прав громадян на свободу слова, вибору, зібрань та інших демократичних цінностей; зосередження усієї повноти влади в руках особи або групи осіб, її необмежений характер, застосування законодавчої бази в інтересах правлячої верхівки; втрата населенням гарантій дотримання їхніх прав, інтересів, свобод і потреб у взаєминах із владою; мілітаризація життя, зростання ролі армії; підконтрольність поліції та інших силових структур владі, використання їх у розв'язанні політичних завдань; монополізація влади, знищення опозиційних

політичних сил, конкурентів та критиків влади; уніфікація суспільного життя, прихований контроль над засобами масової інформації; повне або часткове втручання держави у політичну, економічну, культурну, релігійну, комунікативну та інші сфери суспільства; обмеження реалізації ідеї виборності влади, її підконтрольності громадянам країни.

Найістотнішими ознаками авторитаризму вважаються: 1) ідеократія – підкорення суспільного розвитку певній утопічній ідеї; 2) суцільний монополізм – необмежене право певної партії на владу, монополія держави на розпорядження засобами суспільного виробництва, монополія однієї ідеології, що намагається підкорити собі суспільну культуру; 3) удержання суспільного життя – руйнація структур громадянської самоорганізації та встановлення жорсткого державного контролю за функціонуванням як політичної, так і позаполітичних сфер [2, с. 77-80].

Авторитарний режим за усієї своєї подібності до тоталітарного все ж відмежовується від нього деякими особливостями. Зокрема, під час панування авторитарного політичного режиму не спостерігається тотальний контроль над усіма сферами суспільного буття. Окрім того, авторитаризм не передбачає уніфікованої державної ідеології, яка відігравала б основу легітимації режиму. Порівняно з тоталітаризмом, авторитаризм все ж готовий до певних змін, модифікацій і політичних трансформацій. Він дає змогу для діяльності опозиції та інших паростків демократії. Авторитарні режими також основною підтримкою вважають армію, бюрократичний апарат, церковно-релігійні інституції. Нарешті, тоталітарний терор загрожує всьому населенню, а авторитарний – лише його супротивникам [3, с. 21-24, 34].

ВИСНОВКИ

Як бачимо, сучасні правознавчі рецепції розглядають авторитаризм в антидемократичному контексті. Загальними характеристиками авторитарного режиму вважається відсутність елекційної процедури, що заснована на гласності, свободі та конкуренції, а відтак – привласнення владних повноважень однією людиною чи групою осіб; зосередження влади та авторитаризм виконавчої гілки, яка здійснює безпосереднє управління державою, нехтуючи принципами колегіальності, свободи, демократії та рівності; зосередження у середовищі «обраних» права ухвалювати ключові рішення в державі; наявність опозиції та громадянського суспільства, більша частина яких має гібридний та квазідемократичний характер. Авторитарний режим має свої зовнішні характеристики, зокрема, відсутність органів влади, в яких народ представляє власні інтереси (або формальний харак-

тер їхнього існування), елімінація розподілу влади на законодавчу, виконавчу та судову, перевага одних соціальних груп над іншими, неоднаковість правового статусу громадян, а також мілітаризованість держави, зростання ваги поліцейського складника. Правознавці солідаризуються у думці, що у сучасному світі авторитаризм негативно позначається на досягненні ідеї сталого розвитку людства, адже атрибутивний людині вільний та громадянський статус піддається обмеженню, набуває суперечливих гуманістичній природі особистості форм та особливостей.

Список використаних джерел

1. Історія України: навч.-метод. посіб. / В.М. Литвин, А.Г. Слюсаренко та ін. К.: Знання-Прес, 2006. 460 с.
2. Романюк О.І. Від тоталітаризму до демократії та національної державності: системний аналіз посткомуністичних трансформацій: монографія. Х.: ХДАК, 2011. 376 с.
3. Сухонос В.В. Сутність та функції авторитарного державного режиму в умовах переходу до демократії (теоретико-методологічний аналіз): дис. ... канд. юр. наук; 12.00.01. К., 2000. 185 с.
4. Теорія держави та права: навч. посіб. / за заг. ред. С.Д. Гусарева, О.Д. Тихомирова. К.: НАВС, Освіта України, 2017. 320 с.
5. Шарп Дж. Від диктатури до демократії: концептуальні засади здобуття свободи. URL: https://www.aeinstein.org/wp-content/uploads/2013/10/FDTD_Ukrainian.pdf
6. Linz J. Totalitarian and authoritarian regimes. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers, 2000. 343 p.
7. The Forbes: у свімі розпочалася епоха великих тиранів. URL: <https://tsn.ua/svit/the-forbes-u-sviti-rozpochalasya-epoha-velikih-tiraniv.html>

References

1. History of Ukraine: tutorial / V.M. Lytvyn, A.H. Sliusarenko et.al. Kyiv: Knowledge-Press, 2006. 460 p. (in Ukrainian).
2. Romanyuk O.I. From totalitarianism to democracy and national statehood: a systematic analysis of post-communist transformations: monograph. Kharkiv: KhDAK, 2011. 376 p. (in Ukrainian).
3. Sukhonos V.V. The essence and functions of authoritarian state regime in the conditions of transition to democracy (theoretical and methodological analysis): diss ... cand. of law; 12.00.01. Kyiv, 2000. 185 p. (in Ukrainian).
4. Theory of state and law: tutorial / ed. S.D. Husariva, O.D. Tykhomyrov. Kyiv: NAAS, Education of Ukraine, 2017. 320 p. (in Ukrainian).
5. Sharp Dzh. From dictatorship to democracy: conceptual foundations for freedom. URL: https://www.aeinstein.org/wp-content/uploads/2013/10/FDTD_Ukrainian.pdf (in Ukrainian).
6. Linz J. Totalitarian and authoritarian regimes. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers, 2000. 343 p.
7. The Forbes: The era of the great tyrants began in the world. URL: <https://tsn.ua/svit/the-forbes-u-sviti-rozpochalasya-epoha-velikih-tiraniv.html>