

и увеличения прибыли для членов кооператива. При этом сложное обоснование решений и оценка рисков является существенным компонентом эффективности в системе государственного управления в современных условиях. Такая проблема становится существенной во время упомянутых трансформационных изменений в обществе. Примером этого может служить опыт проведения аграрной реформы в Украине во второй половине 1990-х годов.

Учитывая вышесказанное, исследование процесса трансформации и развития производственно-логистических предприятий в аграрном секторе экономики Украины – очень актуальная и важная тема.

Список использованных источников:

1. Andriichuk V. H. (2014). Problemni aspekty reguluvannya funktsionuvannya agropromyslovykh kompanii [Problematic aspects of in regulation of running agricultural enterprises] // Ekonomika APK [Economy of the agrarian sector]. No. 2: 5–21.
2. Bojnec, S., Kvasa, S., Oliynyk, O. (2014). Agricultural financial systems in Slovenia and Ukraine // Bulgarian Journal of Agricultural Science. Vol. 20. No. 2: 458–468.
3. Vasylieva, N., Vinichenko, I., Katan, L. (2015). Economic and mathematical evaluation of Ukrainian agrarian market by branches // Economic Annals-XXI. No. 9–10: 41–44.

Романова Ю. С., к. е. н. Олійник Т. І.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Значення такого поняття як «дохід» підприємства є одним з найактуальніших питань досліджень науковців, адже доходи мають безпосередній вплив на фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства. Дохідність підприємства це один з найважливіших показників, який відображає фінансовий стан підприємства. За допомогою цього показника визначається мета підприємницької діяльності.

Сутність економічного терміну «дохід» досліджували протягом довгого часу разом з поняттями «економічна діяльність» і «прибуток» у своїх працях видатні вчені: А. Сміт, К. Маркс, Дж. Мілль, Дж. Хікс, В. Парето, Л. Вальрас, Ф. Найт. На сьогоднішній день поняття «дохід» підприємства вивчали багато відомих сучасних вчених, такі як М. С. Абрютін, І. О. Бланк, Н. М. Бондар, Ф.Ф. Бутинець,

М. І. Бухалков, А. Д. Виверець, В. П. Грузинов, В. В. Кулішов, Л. Г. Мельник, В. І. Шмиголь, І. А. Маринич, В. С. Нікітіна-Львівська.

У дослідженнях «доходу» увага приділяється тому, щоб поглибити теоретичні та методичні аспекти утворення, розподілу і використання доходу на усіх рівнях відокремлених суб'єктів господарювання. Різні точки зору економічної сутності доходу має економічна теорія.

При вивченні цього питання В. І. Шмиголь підкреслює, що дохід організації є збільшенням економічної вигоди внаслідок того, що надходять активи і погашаються зобов'язання, це приводить до збільшення капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та одержання внаслідок використання у господарській діяльності залучених економічних ресурсів і конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику [1].

Інший вчений, а саме В. І. Грузинов пише, що дохід організації це певна категорія, котра містить виручку від реалізованих товарів (робіт, послуг); доходи, які виникли від позареалізаційних операцій та основні засоби й інше майно організації [2].

Ф. Ф. Бутинець розглядає «дохід» як надходження грошових коштів та інших цінностей за певний період часу, які було одержано після продажу продукції, товарів, робіт, послуг [4].

І. А. Маринич та В. С. Нікітіна-Львівська. у своїх працях розглядають загальний дохід організації як суму усього доходу, який отримує фірма від реалізації певної кількості товарів. Кількість проданої продукції повинна залежати від попиту на неї [3].

У стандартному розумінні дохід – грошові кошти організації, які вона одержує від реалізації товарів або послуг, володіння і продажу матеріальних та фінансових активів. Дохід є основним джерелом покриття витрат та формування прибутку, тому підприємство прагне контролювати всі доходи, для ефективної господарської діяльності. Важлива роль при цьому належить класифікації доходів підприємства.

Усі доходи підприємства поділяються на:

1) доходи, які безпосередньо пов'язані з реалізацією продукції (робіт або послуг) як власного виробництва, так і раніше придбаних. Такі доходи ще називають операційними;

2) позареалізаційні доходи. До цієї групи відносяться всі інші доходи, які підприємство отримує за звітним періодом.

Дохід підприємства виступає як фінансова база його розвитку. Він повинен забезпечувати вирішення таких найголовніших завдань: за допомогою доходів підприємства (основної його частини) відшкодовуються всі поточні витрати, пов'язані зі здійсненням фінансово-господарської діяльності, саме при реалізації даного завдання забезпечується діяльність підприємства; за рахунок частини доходів організації здійснюється виплата податкових платежів, при цьому відбувається поповнення державного та місцевого бюджетів та позабюджетних фондів, за допомогою цієї частини доходів організація виконує фінансові зобов'язання перед державою; певна частина доходів це джерело формування прибутку, здійснюється формування фондів виробничого та соціального розвитку та забезпечується самофінансування організації у майбутньому.

Також необхідно звернути увагу на те, що дохід підприємства повинен розраховуватися у грошовій формі за визначений період часу. Так як відбувається зміна вартості грошей під впливом інфляції та інших чинників, то чим довший період, тим більша буде ймовірність зміни ступеня реального значення доходу господарюючого суб'єкта. Тому для того, щоб правильно оцінити рівень доходу організації потрібно обов'язково враховувати фактор часу.

Отже, підбиваючи підсумок можемо констатувати, що поняття «дохід» є одним із найактуальніших питань, яке потрібно вивчати та аналізувати, адже основна мета діяльності будь-якого підприємства це одержання найбільшого прибутку, який безпосередньо залежить від величини доходів, які отримує підприємство. Наскільки ефективно діє підприємство, його місце та роль на ринку, а також про суспільне визнання продукції, яку воно виробляє, можемо побачити з динаміки доходів та їх величини.

Список використаних джерел:

1. Шмиголь Н. М. Аналіз методів формування доходів підприємства в ринковій економіці [Електронний ресурс] / Н. М. Шмиголь. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_51.pdf.
2. Грузинов В. П. Экономика предприятия (предпринимательская) : учеб. / В. П. Грузинов. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 795 с.
3. Маринич І. А. Стратегія збільшення доходів підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Маринич, В. С. Нікітіна-Львівська. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_2/207_Marynucz_20_2.pdf
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.

Смирнова Т. А., Курінний В. Г.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В РОЗРІЗІ ЯПОНСЬКОЇ МОДЕЛІ

Сьогодні на стан вітчизняних підприємств впливають чинники, які ускладнюють процес отримання стійких конкурентних переваг на ринку або закріплення існуючих позицій. Окреслена ситуація зумовлює необхідність застосування вітчизняними підприємствами усіх можливих методів та способів стабілізації діяльності. Мотивація персоналу є одним із таких механізмів, правильне застосування якого підвищує продуктивність трудової діяльності персоналу, що, своєю чергою, примножує загальну результативність діяльності підприємства [1].

Актуальними питаннями, які розглядаються в роботі є вивчення та аналіз зарубіжного аспекту застосування мотиваційних механізмів, а також визначення перспектив їх використання у сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

Сьогодні матеріальне стимулювання працівників вітчизняних підприємств як основна складова загальної системи мотивації перейняло здебільшого риси, притаманні попередній адміністративно-командній системі господарювання [2]. Внаслідок відсутності прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників підприємства вона перестала виконувати свою головну функцію – стимулювальну і перетворилась на надбавку до посадового окладу. В країнах Західної Європи, США та Японії мотиваційні системи