

2019

*Збірник наукових статей
за матеріалами V Всеукраїнської
науково-практичної конференції
(за міжнародною участю)*

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ
ЕКОНОМІКИ»
11 – 12 квітня 2019 р.**

**ЧАСТИНА 2
Секції 3,4,5**



Національна металургійна академія України
Кафедра фінансів
11.04.2019



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Інститут модернізації змісту освіти
Національна металургійна академія України
Українська інженерно-педагогічна академія
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Львівський національний аграрний університет

***Збірник наукових статей
за матеріалами V Всеукраїнської науково-
практичної конференції
(за міжнародною участю)***

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ»**

11-12 квітня 2019 р.

м. Дніпро

Лист МОН України від 16.01.2019 №22.1/10-123

УДК 330.111.66:316.422

Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю (11 – 12 квітня 2019 р.). Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – 572 с.

У збірнику містяться матеріали доповідей V Всеукраїнської науково-практичної конференції за міжнародною участю «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (11-12 квітня 2019 р.). Для науковців, викладачів, фахівців-практиків, студентів економічних спеціальностей

Програмний комітет конференції:

Ковальчук К.Ф., д.е.н., професор, декан факультету економіки та менеджменту Національної металургійної академії України

Прохорова В.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії

Журавльова Т.О., к.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

Грицина О.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Львівського національного аграрного університету

Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Національної металургійної академії України

Мушнікова С.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів Національної металургійної академії України

За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

© Національна металургійна академія України, 2019

Секція 3

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Валенюк Н. В., Суботіна Г. О.</i> Нові фінансові можливості розвитку місцевих громад.....	9
<i>Внукова Н. М.</i> Нормативне регулювання фінансового забезпечення розвитку інноваційного підприємства	13
<i>Гетьман О. Л.</i> Екологізація інноваційного розвитку регіонів.....	16
<i>Гончарук О. В., Губаренко Л. М., Шкіль І. В.</i> Стан та тенденції інноваційного розвитку машинобудування України.....	19
<i>Гулик Т. В., Бодня Д. А.</i> Значення корпоративних фінансів як важливої складової сучасного інноваційного суспільства	25
<i>Гурновская Е. Ю., Волкова О. В.</i> Инвестиционная политика предприятий АПК в Республике Беларусь	28
<i>Давидович Н. Н.</i> Новые формы инвестирования	32
<i>Євпат А. С., Колодій А. В.</i> Перспективи інтеграції блокчейн системи на державному рівні	37
<i>Єрмакова О. А.</i> Інструменти нагромадження соціального капіталу в інтересах інноваційного розвитку регіону	40
<i>Жабинець О. Й.</i> Тенденції та структурні зміни у залученні іноземних інвестицій в економіку міст регіону	45
<i>Живко З. Б., Прокопишин О. С., Мельничук Л. С.</i> Доцільність відновлення в Україні спеціальних економічних зон	48
<i>Золотарьова О. В., Ткаченко Н. І., Савчук С. В.</i> Покращення інвестиційного клімату України як напрям активізації мобільності підприємців та нарощення їх ренти.....	53
<i>Іщук С. О.</i> Динаміка показників інвестиційної активності промислового сектора економіки регіонів України	58
<i>Кербікова А. С., Копитько А.</i> Діагностика інноваційної діяльності підприємств України.....	63
<i>Козенкова Н. П.</i> Глобалізація економіки та фінансові інновації	68
<i>Кудласевич В. А., научный руководитель: Паришутич О. А.</i> Внешнеторговый оборот Республики Беларусь со странами-участниками таможенного союза (Российская Федерация).....	73
<i>Лецух І. В.</i> Інвестиційний потенціал регіону: теоретико-методичний аспект оцінювання	78
<i>Литвиненко М. О.</i> Управління інноваційним розвитком підприємств.....	83
<i>Луцків О. М.</i> Програмний підхід до реалізації інноваційної політики ЄС	86
<i>Мамедов А. М.</i> Методика анализа показателей рентабельности	90
<i>Maslovska K. O., Ostapenco T. H.</i> Directions for the development of innovative activities of the banking sphere of Ukraine	94
<i>Матейко Л. З.</i> Дослідження впливу маркетингових комунікацій на споживчу поведінку домогосподарств в Україні	99
<i>Меджибовська Н. С.</i> Участь мікробізнесу в публічних закупівлях в Україні.....	103

<i>Мельник Л. Г., Дегтярєва І. Б., Скрипка Є.О.</i> Конкурентні стратегії у підприємстві в умовах третьої та четвертої промислових революцій.....	107
<i>Мироненко М. А.</i> Специфіка сучасного етапу розвитку ринку ІТ-послуг в Україні	112
<i>Нездодімінов С. Г., Малишко А. В.</i> Сучасний стан та шляхи розвитку круїзного туризму в Україні.....	117
<i>Ніколова О. А., Терещенко М. А.</i> Методи стимулювання інвестиційної діяльності в Україні.....	121
<i>Павловська Т. С., Теслюк С. А., Камець Ю. Л.</i> Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами Волинської області.....	126
<i>Пелих М. Ю., Павлін П. Д., науковий керівник: Петрова Л.В.</i> Роль антидемпінгового мита щодо захисту внутрішнього ринку держави.....	131
<i>Прокопчук О. Т., Котюжинський А. В., Смілянець Р. В.</i> Страхування майна як ключовий інструмент збереження стабільності функціонування підприємства	137
<i>Прокопчук О. Т.</i> Український ринок агрострахових послуг: наявні паралелі.....	142
<i>Пташник С. А.</i> Аналіз видатків місцевих бюджетів у контексті децентралізації фінансових ресурсів.....	146
<i>Сенишин Б. Б., науковий керівник: Долбнєва Д. В.</i> Управління кредиторською заборгованістю як ефективний інструмент оптимізації розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками.....	150
<i>Садовская Г. В.</i> Инвестиционная деятельность по развитию биометрических технологий в банковском секторе.....	156
<i>Садовская Г. В.</i> Совершенствование системы внутреннего аудита организации	161
<i>Садовский А. В.</i> Моделирование «коридоров безубыточности» при использовании гривневых и валютных депозитов украинских банков.....	167
<i>Сидорова Е. И., Воробьев И. П.</i> Экономика и инновации АПК Беларуси.....	172
<i>Сидорова Е. И., Воробьев И. П., Сидорова Л. А.</i> Ведение лесного хозяйства в зонах радиоактивного загрязнения.....	176
<i>Сподарик Т. І., науковий керівник: Долбнєва Д. В.</i> Шляхи удосконалення обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах України	181
<i>Терендій А. Б., науковий керівник: Панчишин С. М.</i> Порівняльний аналіз споживання домогосподарств у країнах центрально-східної Європи.....	186
<i>Улянич Ю. В.</i> Страховий захист аграрного виробництва	191
<i>Хапеліна К. О., науковий керівник: Гільорме Т. В.</i> Фінансове забезпечення стратегічного інноваційного розвитку сільськогосподарської галузі у стратегічному вимірі	194
<i>Чаркіна Т. Ю., Марценюк Л. В., Вітрученко О. В.</i> Підвищення конкурентоспроможності пасажирських перевезень за рахунок якості сервісу.....	197
<i>Чумак Л. Ф.</i> Проблеми управління інвестиційною привабливістю підприємства	201
<i>Шубалий О. М.</i> Економіко-статистична оцінка взаємозв'язку зайнятості та показників руху населення в регіоні.....	204
<i>Юринець З. В., Юринець Р. В., Петрух О. А.</i> Структура управління сферою охорони здоров'я України.....	208
<i>Ярмолюк Д. І.</i> Можливості VR-технологій в туристичній діяльності.....	211

Секція 4

МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Андрушко Р. П., Кузьмак Г. І.</i> Сучасна форма контролю в умовах трансформаційної економіки.....	217
<i>Антонюк Я. В., науковий керівник: Дейнега І. О.</i> Реклама як важливий інструмент маркетингової політики підприємства	220
<i>Артисюк В. В., науковий керівник: Дейнега І. О.</i> Суть і види стимулювання збуту.....	223
<i>Бенецук Т. В., науковий керівник: Дейнега І. О.</i> Система управління персоналом в умовах трансформаційної економіки.....	226
<i>Бержанір І. А.</i> Якість аудиторських послуг в Україні.....	229
<i>Бірченко Н. О., Мосієнко А. В.</i> Інформаційне забезпечення аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками.....	232
<i>Божок Н. О., Алаєв А. Р.</i> Джерела формування грошових потоків як основа їх обліку.....	235
<i>Божок Н. О., Величкіна В. В.</i> Особливості обліку виробничих запасів на підприємствах залізничного транспорту	240
<i>Божок Н. О., Дергаль Є. П.</i> Теоретичні аспекти аудиту основних засобів підприємства.....	245
<i>Василенко Т. О., Шрамович М. В., науковий керівник: Дейнега О. В.</i> Управління маркетинговою діяльністю підприємства в умовах трансформаційної економіки	250
<i>Вибер Е. Ф., науковий керівник: Максименко Д. В.</i> Управлінський облік в інформаційній системі підприємства.....	254
<i>Галайчук Н. М., науковий керівник: Дейнега І. О.</i> Персональний продаж як ефективна складова комунікаційного комплексу промислових підприємств.....	257
<i>Гамаль О. С., науковий керівник: Лисенко В. В.</i> Контроль як функція управління	260
<i>Гриценко О. М.</i> Теоретичні аспекти обліку дебіторсько-кредиторської заборгованості в системі управління суб'єктами господарювання.....	265
<i>Гудкова Е. А.</i> О некоторых аспектах расчета показателей оборачиваемости краткосрочных активов	270
<i>Гулик Т. В., Кербікова А. С., Крюк В. В.</i> Обґрунтування заходів щодо зниження витрат на виробництво та збут продукції в умовах ПрАТ «ДМЗ».....	274
<i>Даниш Н. І., науковий керівник: Максименко Д. В.</i> Аналіз резервів зниження собівартості продукції	280
<i>Драбчук Т. І.</i> Чинники ефективності системи управління.....	285
<i>Єрмакова А. Ю., науковий керівник: Бірченко Н. О.</i> Особливості класифікації запасів.....	289
<i>Жук А. О., науковий керівник: Шило Л. А.</i> Сутність заробітної плати та елементи її організації в сучасних умовах	293
<i>Зелікман В. Д., Філатова В. А.</i> Удосконалення робочого плану рахунків автотранспортних підприємств	296
<i>Ілляшенко К. В.</i> Статистична звітність в умовах трансформації економіки.....	300
<i>Карабач Р. А.</i> Аудит ефективности в Республике Беларусь.....	303

<i>Карпович А. О., науковий керівник: Топоркова О. А. Організація обліку запасів на підприємстві</i>	<i>309</i>
<i>Коломієць Н. О. Методичні основи технології обліку та фінансового аналізу підприємств</i>	<i>312</i>
<i>Король Г. О., Єрєміна О. Л., Лифар О. І. Особливості розрахунку резерву сумнівних боргів різними методами.....</i>	<i>316</i>
<i>Корсюк М. А., науковий керівник: Дейнега І. О. Проблеми виходу нового товару на ринок</i>	<i>321</i>
<i>Корчагіна В. Г. Система облікової інформації в процесі управління підприємством ..</i>	<i>324</i>
<i>Кудрявцева А. В. Особенности оперативного анализа затрат в лесном хозяйстве</i>	<i>329</i>
<i>Купінець Л. Є. Корпоративне управління в умовах екологізації економіки</i>	<i>334</i>
<i>Куруленко Т. А. К вопросу об изменении документального оформления некоторых хозяйственных операций в Республике Беларусь</i>	<i>339</i>
<i>Лаворик О. А., науковий керівник: Дейнега І. О. Специфіка організування персонального продажу продукції виробничо-технічного призначення.....</i>	<i>343</i>
<i>Лисенко В. В. Особливості управління підприємницькими ризиками в агробізнесі.....</i>	<i>347</i>
<i>Лищенко М. О. Методологічні аспекти маркетингових досліджень поведінки сільськогосподарських підприємств на ринку зерна</i>	<i>350</i>
<i>Літнюк Д. С., Лисенко В. В. Роль мотивації в сучасному управлінні</i>	<i>355</i>
<i>Ломтева І. М. Стратегічний управлінський облік в системі управління корпорацією.....</i>	<i>358</i>
<i>Максименко Д. В. Прогнозна інформація в управлінні витратами підприємства.....</i>	<i>364</i>
<i>Малейчук А. В., научный руководитель: Купрейчик Д. В. Корреляционный анализ влияния выпуска продукции на показатели деятельности предприятия</i>	<i>367</i>
<i>Мальчукова М. А., науковий керівник: Бобиль В. В. Сучасні проблеми обліку основних засобів на промислових підприємствах України</i>	<i>371</i>
<i>Мась Н. О., науковий керівник: Бобиль В. В. Доходи залізничного транспорту: специфіка визнання в обліку</i>	<i>374</i>
<i>Мацькевич А. Г., научный руководитель: Стахивич В. М. Методика учета доходов и расходов от прочей деятельности: сравнительная характеристика, направления совершенствования.....</i>	<i>378</i>
<i>Мацькевич А. Г., научный руководитель: Стахивич В. М. Сущность и методические подходы к анализу финансовых результатов от прочей деятельности ..</i>	<i>383</i>
<i>Мирончук З. П., Цицька Н. Є. Суть контролінгу інноваційної діяльності підприємств та проблеми її обліку.....</i>	<i>388</i>
<i>Михалочкіна М. О., науковий керівник: Єлісеєва О. К. Оцінка нематеріальних активів підприємств для цілей бухгалтерського обліку</i>	<i>393</i>
<i>Непевна Б. О., науковий керівник: Труш І. Є. Проблеми та шляхи вдосконалення обліку основних засобів на підприємствах в Україні</i>	<i>397</i>
<i>Несвіт Л. О., науковий керівник: Топоркова О. А. Аутсорсинг та аутстафінг бухгалтерських послуг: переваги і недоліки.....</i>	<i>401</i>
<i>Носаченко І. М., науковий керівник: Ілляшенко К. В. Статистична звітність транспортної галузі.....</i>	<i>405</i>
<i>Осипова О. А., науковий керівник: Лисенко В. В. Проведення системи управлінського консалтингу, як засобу реалізації організаційних цілей на українських підприємствах.....</i>	<i>408</i>

<i>Павлюх Б. Б., науковий керівник: Максименко Д. В. Управлінський облік на підприємстві</i>	<i>412</i>
<i>Палто О. П., научный руководитель: Якубова И. П. Отличительные признаки бухгалтерского, налогового и бухгалтерского налогового учёта</i>	<i>417</i>
<i>Парфенцева В. В., Сокольська Р. Б. Напрями удосконалення первинного та аналітичного обліку основних засобів.....</i>	<i>420</i>
<i>Плюшко А. В., науковий керівник: Лисенко В. В. Роль інформаційного ресурсу в управлінні підприємством</i>	<i>423</i>
<i>Потапова К. С., Божок Н. О. Резерви підвищення ефективності використання праці та її оплати у структурних підрозділах залізниці в період реформування.....</i>	<i>427</i>
<i>Пошивалова О. В. Організація обліку оплати праці працівникам підприємства в умовах кризи.....</i>	<i>431</i>
<i>Протасова Н. Я. Отчетная информация и интересы ее пользователей в условиях трансформационной экономики.....</i>	<i>435</i>
<i>Пятак Ю. С., науковий керівник: Шило Л. А. Сучасні системи оплати праці та їх ефективність</i>	<i>440</i>
<i>Рынчук Д. Г., научный руководитель Галкина М. Н. Подходы к методике расчета налоговой нагрузки в современных условиях хозяйствования</i>	<i>445</i>
<i>Северинцева А. В. Совершенствование методики потоков денежных средств на основе показателей рентабельности денежных средств.....</i>	<i>449</i>
<i>Селіфанова О. Г., науковий керівник: Шило Л. А. Аналіз оборотних активів: завдання, послідовність здійснення, методи.....</i>	<i>452</i>
<i>Сначов М. П., Ломтєва І. М., Арефіна І. О. Деякі шляхи підвищення інформативності фінансової звітності ПАТ.....</i>	<i>455</i>
<i>Сокиринська І. Г. Управління фінансовою рівновагою підприємства з урахуванням тривалості операційного циклу</i>	<i>459</i>
<i>Столбова У. Ю., Стахиевич В. М. Методологические подходы к определению денежных средств и совершенствование их учета.....</i>	<i>465</i>
<i>Стрельчєня А. А., научный руководитель: Стахиевич В. М. Дебиторская и кредиторская задолженность: методы управления</i>	<i>469</i>
<i>Струг Л. В., научный руководитель: Стахиевич В. М. Анализ влияния кредиторской и дебеторской задолженности на финансовое состояние организации ..</i>	<i>473</i>
<i>Титаренко І. В. Облікова інформація та її вплив на прийняття управлінських рішень у фінансовій підсистемі.....</i>	<i>478</i>
<i>Торчук Е. О., научный руководитель: Данилкова С. А. Проблемы дефиниции «инвентаризации» и отражения ее результатов в бухгалтерском учете</i>	<i>483</i>
<i>Турок К. М., науковий керівник: Максименко Д. В. Теоретичні основи аналізу грошових потоків підприємства.....</i>	<i>487</i>
<i>Федорук В. В., Купрейчик Д. М. Информационное обеспечение бухгалтерского учета денежных средств в Республике Беларусь</i>	<i>492</i>
<i>Фінашикін В. В., науковий керівник: Бірченко Н. О. Сутність облікової політики підприємства.....</i>	<i>497</i>
<i>Худалаєв Є. Г., науковий керівник: Лисенко В. В. Лідерські якості, як фактор визначення ролі лідера в організації.....</i>	<i>500</i>
<i>Матусевич О. О., Шевченко К. С. Організація обліку необоротних матеріальних активів на підприємстві.....</i>	<i>503</i>

<i>Шерстньова О. О., Сокольська Р. Б.</i> Аналіз визначення поняття «грошові кошти»....	506
<i>Гільорме Т. В., Шостак Ю. П.</i> Модель кругообороту капіталу в системі бухгалтерського обліку	510
<i>Штаєр М. М., науковий керівник: Максименко Д. В.</i> Суть, зміст та завдання стратегічного управлінського обліку.....	514
<i>Шумілова О. Ю., науковий керівник: Дейнега О. В.</i> Механізм оцінювання ефективності комунікацій організації	518

Секція 5

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Бобро І. І., Шишко А. В., науковий керівник: Луценко О. А.</i> Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні	521
<i>Дегтярьова Ю. В.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення середньострокового бюджетного планування та прогнозування.....	525
<i>Долбнєва Д. В.</i> Сучасний стан та перспективи використання комп'ютерних технологій в обліково-аналітичній роботі вітчизняних підприємств	530
<i>Кавун С. В., Внукова Н. М., Ачкасова С. А.</i> Обґрунтування необхідності визначення рівня зв'язності фінансових установ та інших учасників (СПФМ) для оцінки її впливу на рівень ризиків ВК/ФТРЗ.....	533
<i>Крысь В. В.</i> Актуальные проблемы социально-экономических систем в условиях трансформационной экономики.....	536
<i>Малецька О. І., Шільберг Г. В.</i> Перспективи розвитку цифрової економіки в Україні.....	541
<i>Мельник К. М., Остроушко М. К.</i> Напрями регулювання електронного банкінгу в Україні.....	545
<i>Приходченко О. Ю.</i> Показники ефективності діяльності недержавного пенсійного фонду та їх інформаційне забезпечення.....	549
<i>Синиціна Ю. П., Фонарьова Т. А., Бушуєв К. М.</i> Напрямки та перспективи застосування нейронних мереж в розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства.....	554
<i>Трушкіна Н. В.</i> Цифровая трансформация логистического обслуживания потребителей	559
<i>Шершун О. М.</i> Роль екологічної статистики в системі екологоорієнтованого економічного управління та перспективи її удосконалення в Україні	564
<i>Шпортько Г. Ю., Синиціна Ю. П.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення управлінських рішень.....	569

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

*Валенюк Н.В.,
ст. викладач кафедри фінансів
Суботіна Г.О.
ст. викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
NatalyaValenuk@i.ua*

НОВІ ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

В липні 2018 року в Україні розпочався процес малої приватизації. Відповідно до нового Закону України «Про приватизацію державного і комунального майна» № 2269-VIII від 18.01.2018 р., який вступив в дію 7 березня 2018 року, основною метою приватизації є прискорення економічного зростання, залучення іноземних і внутрішніх інвестицій, зменшення частки державної або комунальної власності у структурі економіки України шляхом продажу об'єктів приватизації ефективному приватному власнику. З метою раціонального та ефективного застосування способів приватизації об'єкти приватизації поділяються на об'єкти малої приватизації та об'єкти великої приватизації [1].

Мала приватизація – це продаж майна державної і комунальної власності, балансова вартість якого не перевищує 250 млн грн. До об'єктів малої приватизації відносяться: рухоме майно, пакети акцій компаній, майнові комплекси, нерухомість, підприємства, які належать державі чи місцевій владі.

Виставляє об'єкти на продаж в рамках малої приватизації Фонд державного майна України (ФДМУ), а також місцеві органи влади. Мала приватизація здійснюється через електронну систему ProZorro.Продажі, яка побудована на принципах повної прозорості та відкритості, починаючи від

оприлюднення переліків об'єктів, оголошення умов конкурсу і завершуючи визначенням переможців, що усуває ризики корупції. Але для органів місцевого самоврядування, що виконують політику з управління майном територіальної громади така система є абсолютно новою та невідомою.

Сьогодні мала приватизація – це ефективний та прозорий спосіб наповнення бюджетів місцевих громад. Кошти, одержані від продажу комунального майна, інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації (суми штрафних санкцій за несвоєчасні розрахунки за придбані об'єкти приватизації тощо), зараховуються до місцевого бюджету у повному обсязі, крім плати за участь [1].

Мала приватизація надає можливість органам місцевого самоврядування, продати свої непотрібні активи і отримані за них кошти спрямувати на важливі статті витрат. Більшість такого майна не продавалася роками, розвалювалося або розкрадалося, але залишалося у комунальній власності. Витрати на утримання цих об'єктів необхідно було покривати за рахунок коштів бюджету.

В свою чергу, ці об'єкти є цікавими для покупців (бізнес або громадяни), які можуть купити ці активи за дуже привабливою ціною і облаштувати їх на своє розуміння. Надана можливість покупцю об'єкту малої приватизації розпочати бізнес є умовою збільшення податкових надходжень до місцевого бюджету.

В 2018 році мала приватизація принесла в місцеві бюджети майже 260 млн грн. В таблиці 1 наведені міста – лідери за отриманим доходом від малої приватизації в 2018 році.

Лідером з продажів об'єктів малої приватизації в 2018 році став Львів - 135 млн грн у бюджет міста. Друге та третє місця за доходами дісталися Житомирській та Івано-Франківській областям. В бюджет м. Дніпра надійшло понад 1,5 млн грн від малої приватизації. А в Києві мала приватизація фактично так і не розпочалася до кінця року.

Сучасний процес малої приватизації розпочався на основі нового законодавства і з використанням інноваційних інструментів, а саме механізмів платформи ProZorro.Продажі.

Таблиця 1

Доходи бюджетів місцевих громад від малої приватизації в 2018 році

Населений пункт	Область	Доходи, млн грн
м. Львів	Львівська	135,3
м. Житомир	Житомирська	32,89
м. Коломия	Івано-Франківська	13,49
м. Чернігів	Чернігівська	9,86
м. Одеса	Одеська	8,81
м. Хуст	Закарпатська	7,82
м. Луцьк	Волинська	7,7
м. Маріуполь	Донецька	6,07
сmt Присяна	Дніпропетровська, Покровський район	5,11
м. Хмільник	Вінницька	4,22

Складено за даними [2]

Створено простий і зручний спосіб реалізації комунальної власності через прозорі аукціони. За єдиною процедурою тепер будь-хто має доступ до активів малої приватизації. Станом на сьогодні про малу приватизацію знають вже мільйони українців - все завдяки соціальній рекламі на телебаченні. В результаті значно зросла конкуренція за лоти, які здавалося б нікому не потрібні. Середнє збільшення стартової ціни за рік після конкурентних торгів склало 21%. Об'єкти продаються за ринковою ціною. Але, якщо ніхто не прийде на перші два аукціони, то об'єкти будуть виставлені на аукціон із автоматичним зниженням ціни.

Серед об'єктів малої приватизації вперше демонтований пам'ятник Леніну в райцентрі Семенівка Чернігівської області стартовою ціною 45 тис. грн було продано за 220 тис. грн (+175 тис. грн), підвал на площі «Ринок» у Львові: стартова ціна 1,1 млн грн, ціна продажу – 5,5 млн грн (+4,4 млн грн), продаж книжкового магазину в Луцьку принесла додаткових 4,6 млн грн міському бюджету. Присянська селищна рада Покровського району

Дніпропетровської області отримала в результаті продажу непрацюючого водогону 2,5 річних бюджети села (5,1 млн грн). Це додаткові можливості фінансування витрат місцевого самоврядування [3]. Поява нових господарів дозволила відродити десятки донедавна занедбаних об'єктів та створити сотні нових робочих місць, як наслідок, поживлення податкових надходжень.

Таким чином, ефективний продаж активів комунальної власності - це розвиток територій і розвиток економіки та велика допомога для малого й середнього бізнесу. Сьогодні від можливостей малої приватизації переваги мають і місцеві бюджети, надходження до яких збільшуються, і підприємці, які отримують рівний доступ до активів та справедливі правила гри, і територіальні громади, якість та комфортні умови життя яких покращуються.

Нова мала приватизація набирає активності. На початок квітня 2019 року на аукціони з продажу об'єктів малої приватизації виставлено 163 об'єкти по всій Україні, кількість яких постійно змінюється. Досвід малої приватизації показав, що в Україні готові конкурувати за державну й комунальну власність, конкурентне середовище існує. Експертні очікування – до кінця 2019 року економічний ефект від малої приватизації в Україні буде в рази більшим за попередній рік. Сьогодні мала приватизація більш дієва саме на місцевому рівні влади. Збільшення доходів місцевих бюджетів відбувається за рахунок відкритих даних про майно всіх територіальних громад в країні, прозорому проведенню всіх операцій з комунальним майном, без корупційних схем, спрощеному доступі бізнесу до об'єктів комунального майна. Станом на 12.03.2019 року (за 8 місяців) доходи органів місцевого самоврядування від малої приватизації склали 472 млн грн [3].

Позитивні результати малої приватизації повинні стати основою для розвитку цього процесу, виваженої державної політики підтримки та захисту одночасно національних інтересів та інтересів інвесторів та закріпленню додаткового ресурсу доходів за місцевими громадами. Це надасть можливість залучити привабливих для України інвесторів, підтримати бізнес, створити для українців нові робочі місця, підвищити доходи місцевих бюджетів.

Список використаної літератури

1. Про приватизацію державного і комунального майна [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Закон України від 18 січня 2018 р. № 2269-VIII. - Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2269-19>.

2. Прохоров Б. Мала приватизація: хто з областей заробив найбільше [Електронний ресурс] / VoxUkraine - незалежна аналітична платформа. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://voxukraine.org/uk/connector/hto-z-oblastej-zarobiv-najbilshe/>.

3. Мала приватизація [Електронний ресурс] / ProZorro.Продажі - електронна торгова система. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://prozorro.sale/mala>.

*Внукова Н. М.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Успіх інноваційної діяльності вимірюється глобальним інноваційним індексом [4]. В умовах глобалізації постає необхідність активізації інноваційної діяльності.

Впровадження інновацій постійно гальмується через обмеженість фінансових ресурсів, які спрямовуються на розвиток інноваційних підприємств.

У квітні 2019 року в НАПрН України відбувся Круглий стіл «Регіональні інноваційні ініціативи: завдання та шляхи вирішення», на якому розглядалися питання щодо внесення змін до Закону України «Про наукові парки» та європейський досвід розробки стратегій розвитку регіональної інноваційної системи. Продовжує бути актуальним питання щодо фінансування розвитку інноваційних підприємств, інструменти якого суттєво обмежуються

державним регулюванням використання бюджетних коштів і не впровадженні інструментів комерціалізації відносин в інноваційній сфері.

Обов'язковими складовими інноваційної діяльності є: проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; створення інновації; комерціалізація інновації та ін.. Упровадження кожної з них вимагає наявності значної кількості різних видів ресурсів, зокрема, фінансових.

Можлива відсутність або обмеженість належного фінансового забезпечення не дозволяє реалізувати інноваційні пропозиції, тому поряд з інноваційної діяльністю має бути інвестиційна, яка здебільшого має довгий термін окупності та високий ризик, що не приваблює інвесторів. Отже, необхідно використовувати альтернативні джерела фінансування оновлення основних засобів [1], що є обов'язковим при інноваційній діяльності.

Система фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємства складається із багатьох елементів, серед яких форми та джерела інвестування, способи та форми, суб'єкти та пріоритетні напрями.

Всі ці складові організації процесу фінансування інноваційної діяльності використовуються при здійсненні будь-яких інноваційних заходів. Основними принципами цього процесу є чітко встановлена мета, на яку спрямована інновація, обґрунтованість інструментів та методів, які будуть використані; залучення всіх потенціальних джерел фінансування.

При загальній обмеженості обсягів фінансової підтримки інноваційної діяльності в Україні є певний перелік джерел, які можуть для цього використовуватися: це кошти Державного та місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних фінансових та кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України [3]. У фінансово-господарській діяльності інноваційних підприємств частіше за все дані форми можуть оптимально поєднуватися для відтворення власної моделі фінансування.

Глава 4.8 проекту Інноваційного кодексу України визначає інноваційне підприємство як суб'єкта господарювання, виключним видом діяльності якого є наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність, спрямована на розробку, вироблення та реалізацію та комерціалізацію інноваційних продуктів [2]. Отже, всі питання фінансування майже не можуть відрізнятися від будь-якого суб'єкта господарювання. Але відмінність полягає у потребі забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва. У цьому напрямі необхідно створити привабливий інвестиційний клімат та механізми, а особливо стимули для підняття рівня зацікавленості у введенні новачків через розробку нових положень правового регулювання і стимулювання інноваційного розвитку та захисту інтересів учасників інноваційної діяльності.

Проведений аналіз динаміки та структури джерел фінансування встановив, що вітчизняні підприємства для вирішення питань інноваційного розвитку використовують здебільшого власні кошти (близько 60 % в середньому), основу яких становить прибуток.

Обмеженість джерел фінансування інноваційної діяльності спричинена не тільки фінансовою кризою, військовими діями, зниженням кредитного рейтингу України, але відсутністю організаційних стимулів для пошуку інших джерел фінансування.

Враховуючи світовий досвід, можна відзначити, що при домінуванні приватної економіки, дійсно фінансування здійснює приватний сектор, але роль держави теж є відчутною щодо сприяння виробництву знань та технологій стратегічного характеру, створенні інфраструктури та сприятливих інституційних умови для інноваційної діяльності приватних компаній.

Серед проблем нормативного регулювання, які стримують інноваційну діяльність в Україні, можна виділити певну фрагментарність при наявності багатьох різних законів, численнях підзаконних актів КМУ, а також значної кількості актів відомчого характеру. Отже необхідно повернутися до створення Інноваційного кодексу, що суттєво б полегшило організаційний супровід інноваційної діяльності та вивільнило ресурси для її фінансування.

Список використаної літератури

1. Внукова Н.М. Удосконалення управління вибором джерел оновлення необоротних активів підприємства / Н.М.Внукова, Пристінська М. В. // Управління розвитком: Збірник наукових праць. – 2016. - № 2(184). – С. 49-54.
2. Проект Інноваційного кодексу України – Х.: Право, 2011.- 136 с.
3. Про інвестиційну діяльність :Закон України від 18.09.1991 р. № 47 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. National Association of Manufacturers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nam.org>.

*Гетьман О. Л., к.е.н.,
старший науковий співробітник
Інститут проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень НАН України
helenagetman24@gmail.com*

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ¹

Екологізація інноваційного розвитку регіонів пов'язана перш за все з спрямуванням інноваційних процесів на розроблення, створення та впровадження нововведень у вигляді нової продукції, технології, методу, форми організації виробництва тощо, які безпосередньо або опосередковано сприяють мінімізації негативного впливу виробництва та споживання на навколишнє середовище та вирішенню екологічних проблем [1, 2]. На державному рівні створено законодавчі основи переходу на новий підхід управління економіко-екологічними системами. Одним з провідних принципів побудови методів управління економіко-екологічними відносинами, на нашу

¹ Публікація виконана в рамках наукового проекту «Розробка стратегій інноваційного розвитку для регіонів України на засадах глокалізації (на прикладі Одеської області)» за рахунок коштів бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КПКВК 6541230)

думку, є принцип функціонального визначення мети, що виходить із методології системного підходу. Даний принцип передбачає закріплення реалізації державних стратегічних завдань у області ресурсокористування та охорони навколишнього природного середовища за конкретним методом управління. Це буде сприяти взаємопоєднуваності, взаємоузгодженню і взаємодоповнюваності інструментаріїв управління і дозволить виключити існуюче на даний момент дублювання і парадоксальність у сучасній українській нормативній базі управління економіко-екологічними системами.

Світовий досвід показує, що екологізація інноваційного розвитку регіонів не можлива без системної її підтримки на рівні держави. Стратегічними державними завданнями є: скорочення природо- і відходоємності економіки. Економічний механізм повинен бути націлений на їх рішення, забезпечуючи таким чином збереження природно-ресурсного потенціалу країни для теперішніх та майбутніх поколінь.

Одним з найважливіших показників стійкості розвитку економічних систем на макрорівні, у т.ч. інноваційно-інвестиційного розвитку, є співвідношення між екологічними витратами і економічними збитками по відношенню до валового внутрішнього (національного) продукту і темпами його зростання. Важливим питанням є забезпечення стабільних фінансових джерел реалізації державних екологічних програм. У даному випадку особливе значення має діюча в Україні система екологічного оподаткування: податки за використання природних ресурсів (земельних, водних, лісових, рибних, корисних копалин надр) і забруднення навколишнього природного середовища (за викиди шкідливих речовин у атмосферу стаціонарними та пересувними джерелами забруднення; за забруднення водних об'єктів, за розміщення відходів). Методологія формування податків за використання (користування) природних ресурсів ґрунтувалася на ідеології двох складових цих платежів: середоутворюючої і рентної. Середоутворюючу складову слід розглядати за аналогією з амортизаційними відрахуваннями як плату за спожиту вартість природно-ресурсного потенціалу або як плату за кількісне і якісне погіршення

природно-ресурсного потенціалу. Основне її функціональне призначення - це акумуляція фінансових коштів на відтворення природно-ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим ці збори набувають строго цільовий характер їх використання. Рентоутворююча складова повинна відображати надприбутки суб'єктів господарювання від використання кращих за якістю і місцеположенням природних ресурсів. Її вилучення відповідає реалізації мети вирівнювання економічних умов суб'єктів господарювання. При цьому надприбутки повинні належати власнику природних ресурсів. Відносини власності повинні лежати в основі процесів справляння, розподілу і використання даних податків. Разом з тим сучасний розвиток нормативної бази екологічного оподаткування не відповідає початкової ідеології і свідчить про відсутність системності у формуванні зборів за використання природних ресурсів.

Основне функціональне призначення екологічних податків полягає у наступному: формування фондів охорони навколишнього природного середовища на місцевому та державному рівнях для вирішення завдань попередження забруднення природних об'єктів (атмосфери, водних, земельних ресурсів). Фактично стягування цих податків призначене для здійснення середозахисних заходів; стимулювання суб'єктів господарювання до впровадження середозахисних, маловідходних технічних засобів і технологій. Однак на практиці жодна з цих функцій не виконується. На сьогодні суб'єкту забруднювачу легше платити за забруднення, ніж впроваджувати заходи по скороченню цих викидів. Тому існуюча величина цих податків не забезпечує фінансові основи реалізації державних та регіональних програм у області скорочення надходження забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище. Податкові перетворення можуть сприяти стимулюванню екологізації інноваційного розвитку для реалізації і впровадження заходів реформування промисловості, сільського господарства, сфери фінансових і не фінансових послуг. Одним із таких важелів може бути екологічний податковий кредит, який активно впроваджений у багатьох європейських країнах.

Список використаної літератури

1. Бондаренко С. А. Аналітична оцінка динаміки інноваційної діяльності промислових підприємств Одеської області для виявлення можливостей екологізації регіону [Електронний ресурс] // Бізнесінформ № 7'2015 – Режим доступу до ресурсу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-7_0-pages-77_85.pdf.
2. Прокопенко О. В. Екологізація інноваційної діяльності: мотиваційний підхід: Монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008.

*Гончарук О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Губаренко Л.М., старший викладач
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Шкіль І.В., студентка
Національна металургійна академія України
goncharukov9@gmail.com*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

Промисловість України має певний рівень інноваційного потенціалу, на основі якого можна забезпечити структурну перебудову національної економіки, інтеграцію у світовий ринок, взаємодію із ринковими агентами провідних країн та науково-технологічний розвиток країни в цілому.

Про розвиток економіки будь-якої держави свідчить стан сектора машинобудування. Ця галузь створює значну кількість робочих місць і забезпечує фінансові надходження до бюджету країни. Значна питома вага машинобудування в структурі промислового виробництва (6,4%) та загальному експорті держави (11,3%) свідчить про високий рівень провадження інноваційних технологій. Питома вага машинобудівного комплексу у структурі високо- та середньо технологічних інвестицій склала майже 69%.

Випускаючи засоби виробництва для різних галузей народного господарства, машинобудування забезпечує комплексну механізацію та автоматизацію виробничих процесів, тому саме йому належить важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу. На жаль, на сьогодні машинобудування України характеризується досить застарілим обладнанням, в багатьох випадках ще радянським, та недосконалими технологіями виробництва. Для виходу галузі на світовий рівень та досягнення високої конкурентоспроможності в сучасних умовах глобалізації підприємства мають наполегливо займатись впровадженням інновацій, і не лише технічних і продуктових, а й організаційних та маркетингових.

Інноваційні процеси, що відбуваються в Україні, зокрема в машинобудуванні, складно однозначно охарактеризувати. З одного боку, стан інноваційної діяльності в цілому і, зокрема, в машинобудуванні не відповідає вимогам сьогодення, а з іншого боку, в інноваційних процесах у машинобудуванні в останні роки відбулися значні позитивні зрушення.

Внаслідок довготривалої некомпетентної економічної політики і втрати Україною суверенітету обсяги виробництва товарної продукції машинобудування (2010-2017 рр.) мають хвилеподібну динаміку (рис. 1).

За даними Державної служби статистики України з 2015 р. спостерігається поступове зростання обсягів виробництва продукції машинобудування, проте у загальному обсязі промислової продукції його частка невпинно знижується і у 2017 р. становила 6,4% [2].

В структурі виробництва машинобудування можна виділити декілька основних виробництв: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів; виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань. Найбільша частка у вартісному вимірі за результатами 2017 року припадає на виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів

та інших транспортних засобів (близько 37%); частка виробництва електричного устаткування складає майже 20% (рис. 2).

В 2017 році інноваційну діяльність провадили 16,2% досліджених промислових підприємств України, 65,9% з яких купували нові машини, устаткування та програмні продукти [3].

В загальній кількості інноваційно-активних підприємств високі частки мають такі види економічної діяльності, як виробництво машин та устаткування – 9,1%, електричного устаткування – 5,1%, виробництво інших транспортних засобів – 4,1% [3]. За витратами на інноваційну діяльність найбільшу частку в загальній кількості витрат займають саме виробники машин та устаткування (витратили 1230,22 млн грн) та виробники інших транспортних засобів (витратили 1210,75 млн грн) (рис. 3).

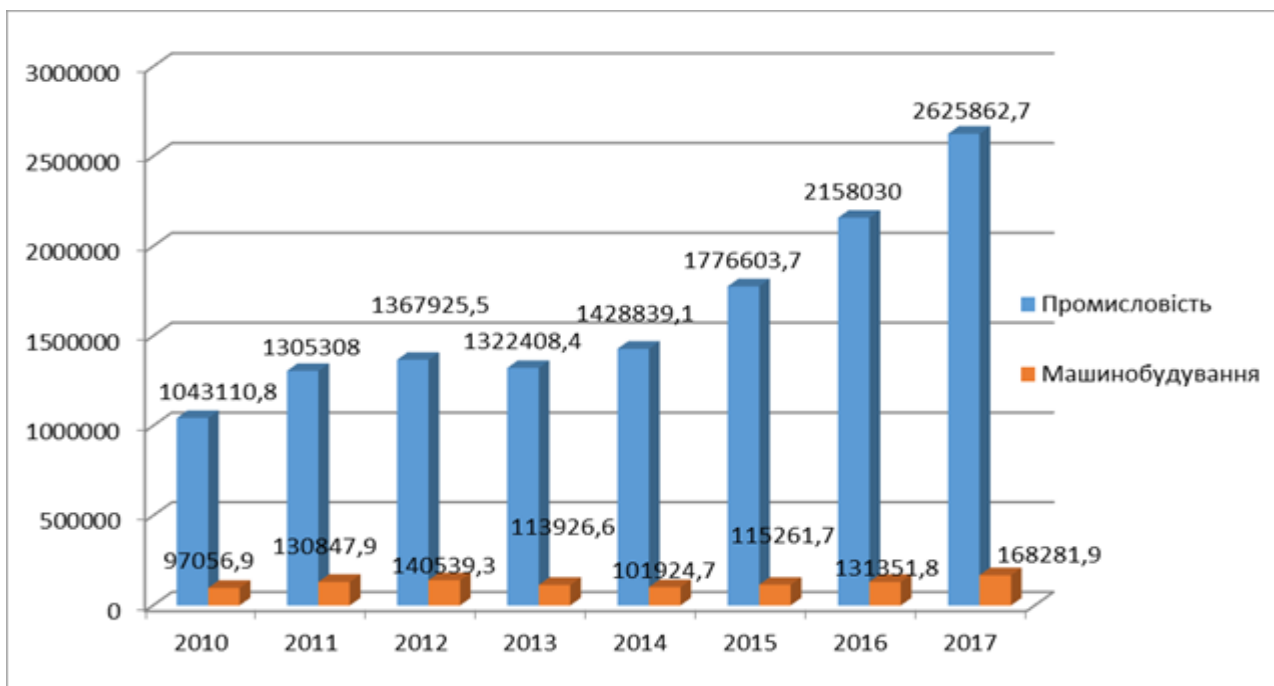


Рисунок 1 - Динаміка обсягів реалізації продукції промисловості та машинобудування в Україні, млн. грн

Джерело: побудовано за даними [1]

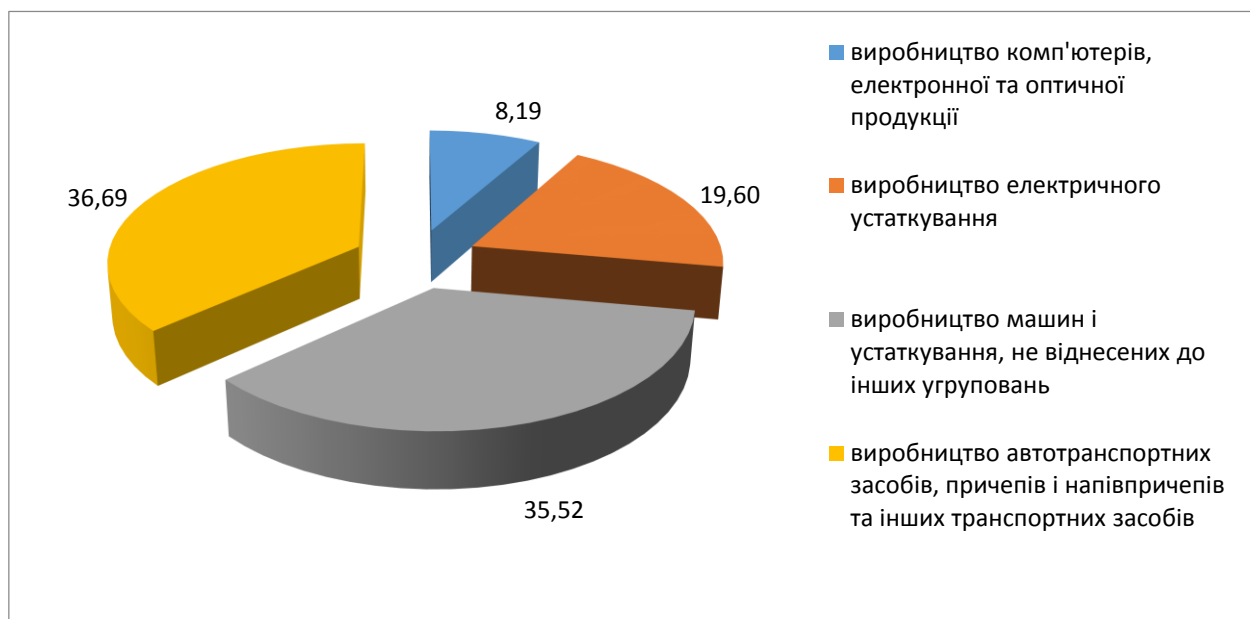


Рисунок 2 - Структура машинобудування за окремими виробництвами у 2017 р., %

Джерело: побудовано за даними [1]



Рисунок 3 - Структура витрат на інновації в розрізі видів економічної діяльності в 2017 р, % [3]

Отже, дослідження статистичної інформації та наукових публікацій, зокрема [4, 5], дозволяє виділити певні особливості інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування.

Позитивною є тенденція до поступового, хоча і повільного, інноваційного розвитку, що має переважно експортну орієнтацію. В той же час існують неузгодженості між пропозицією інноваційної продукції та попитом на неї на внутрішньому ринку. У контексті зовнішньої торгівлі інноваційна складова знаходиться на такому рівні, який не дозволяє працювати на паритетних засадах з іноземними партнерами. Більшість підприємств машинобудівної галузі, що займаються інноваційною діяльністю, вкладають грошові кошти у закупівлю готових технологій, а не у розробку власних. Промисловість України, включаючи машинобудування, спрямована переважно на придбання готового обладнання у більш розвинутих в технологічному напрямку країн замість власних досліджень та розробок.

Виконане дослідження стану машинобудівної галузі дає змогу виокремити позитивні та негативні сторони її інноваційного розвитку, представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості інноваційного розвитку вітчизняного машинобудування

Позитивні характеристики	Негативні характеристики
Тенденція до поступового інноваційного розвитку	Недорозвинутий внутрішній ринок споживання інноваційної продукції
Експортно-орієнтований напрям збуту	Надання переваги споживачами імпортній високотехнологічній продукції
Збільшення витрат на виконання наукових досліджень і розробок	Використання підприємствами переважно придбаних технологій
Збільшення кількості результатів інноваційної діяльності	Нестабільність економіки та постійна інфляція
Пожвавлення трансферту технологій зі світовим ринком	Брак коштів

Наведені чинники та особливості свідчать про наявність потенціалу у поширенні та удосконаленні інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, проте негативні чинники економічної та інфраструктурної складової стримують інноваційно-технологічний розвиток машинобудування України. Сучасний стан інноваційних процесів в українському машинобудуванні не відповідає ролі, яку має відігравати ця галузь в інноваційному процесі. Але за аналізований період машинобудівна промисловість мала тенденцію до збільшення в ній інноваційних процесів та поживлення вкладання в неї коштів. Основні напрями інноваційного розвитку машинобудування мають базуватися на автоматизації та інтелектуалізації виробництва машин та устаткування, використанні сучасних інформаційних технологій, креативності та обґрунтованій стратегічній орієнтації як інженерно-технічних працівників, так і управлінців. Здійснення модернізації вітчизняної промисловості із застосуванням інноваційних технологій створить можливість для покращення іміджу машинобудівної галузі України на світовому ринку.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України / URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Педько А.Б. Аналіз сучасного стану і перспектив розвитку електротехнічної промисловості України / А.Б. Педько, Л.М. Губаренко, Л.М. Душина // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. Серія «Економіка». 2018. Т. 23. Вип. 6 (71). С. 85-89.
3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2018. – 98 с.
3. Царьова Т.О. Інноваційний технологічний розвиток машинобудування України. URL: <http://economy.kpi.ua/files/files/tsarova.pdf>
4. Шубна О.В. Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / О.В Шубна, А.С. Лозгунова // Научный вестник ДГМА. – 2017. - №3(24). – С. 153 – 158.

*Гулик Т.В., к.е.н., доцент
кафедри економіки та
підприємництва ім. Т.Г. Беня
Бодня Д.А., магістрант
Національна металургійна академія України
dmbodnya@i.ua*

ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Сучасне суспільство знаходиться у активній фазі розвитку інноваційних процесів, де корпорації постають економічними агентами національного та міжнародного ринкового господарства. Найбільш відомі представники – транснаціональні корпорації (ТНК). Зважаючи на такі тенденції, а саме впливу корпорацій на активність розвитку інновацій та їх поширення, відомі західні економічні школи, фінансів та менеджменту вже з другої половини ХХ століття досліджують значення корпоративних фінансів та їх вплив на функціонування фінансових ринків.

У світі налічується ТНК близько 83 тисяч, та які мають у своєму підпорядкуванні 812 тисяч афілійованих структур у різноманітних країнах. Вони забезпечують зайнятість по всьому світові 80 млн. осіб [1].

Сучасне інформаційне суспільство, в якому наука та освіта, у тому числі й фінансова, є вагомим фактором у формуванні інноваційного потенціалу національної економіки задля його постійного розширення. Відбудова національної економіки безпосередньо залежить від рівня розвитку корпоративних фінансів у середині країни, так як це впливає на залучення інвестиційних ресурсів до економіки, а також інтеграції країни у міжнародні фінансові ринки.

У теорії корпоративних фінансів, корпорацію розуміють як «інституційну (господарську) одиницю», яка здійснює свою діяльність у фінансово-економічному правовому середовищі. Визначають такі чотири основні ознаки інституційної одиниці [1]:

- від свого імені приймає зобов'язання та укладає угоди на майбутнє;
- має мати повний набір рахунків (баланс активів, фінансових зобов'язань, власного капіталу), та при першій необхідності вміє скласти змістовний з економічної точки зору набір рахунків;
- бере на себе фінансово-економічні рішення та здійснює фінансово-господарську діяльність, за яку підзвітна перед відповідними органами та несе повну відповідальність;
- користується та володіє від свого імені активами та товарами, у тому числі фінансовими, та за необхідністю має право обмінюватися ними з іншими інституційними одиницями.

Отже, корпорація є інституційною одиницею, яка створена власниками (власником) для отримання вигод. Розглядаючи вигоди, то мова йде про фінансові вигоди, але в деяких випадках вона може бути і нефінансовою, але все одно у кінцевому результаті вона має стати фінансовою. Наприклад, здійснення корпорацією реклами про її доброчинність, інноваційний та екологічний підхід до діяльності, це все сприяє зростанню її фінансового результату. При врахуванні корпорацією інтересів власників, персоналу та суспільства, вона може залишатися успішною тривалий час.

Фінанси корпорацій виконують такі дві головні функції – інформаційну та вартісноформуючу, які дуже тісно пов'язані між собою. Корпорація, яка володіє якісною фінансово-економічною інформацією та здійснює її ефективний обмін має усі передумови до стійкого розвитку. При здійсненні діяльності корпорація має багато ризиків, які вона може мінімізувати за рахунок зменшення невизначеності економічних відносин корпорацій. При постійному оновлені та поповненню інформаційної бази даних корпорація може досягти зростання ринкової вартості своїх активів. Гарантією розвитку корпоративних фінансів, та і ринкової економіки в цілому є використання належної інформації, але у даній сфері мають бути проведені ретельні наукові дослідження. Дослідження у сфері фінансів корпорацій мають відбуватися за такими напрямками, а саме використання новітніх інформаційно-технічних

засобів при прийнятті фінансових рішень у корпоративному секторі економіки, а також визначення найбільш прийнятних методів та форм фінансування підприємств, моделювання фінансово-інвестиційних ризиків, визначення найоптимальніших критеріїв для вкладання капіталу тощо.

Таким чином, за останні три десятиріччя фінанси корпорацій піддаються впливу глобалізаційних процесів, розвитку нової інформаційно-інноваційної економіки, періодичних циклічних коливань тощо. Наукові знання є яскравою ознакою сучасного інформаційного суспільства, яке в свою чергу є двигуном інноваційної економіки. Корпорації відіграють визначальну роль у розвитку інформаційно-інноваційного суспільства та економіки. Тому, база знань про фінанси корпорацій відіграє важливе значення та роль, так як стає інноваційним потенціалом національної економіки.

Список використаної літератури

1. Рязанова Н.С. Корпоративні фінанси в умовах сучасного інформаційного суспільства / Н.С. Рязанова // Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». – Кременчук, 2014. – 147 с.

2. Терещенко О.О. Корпоративні фінанси: сучасні тренди та виклики / О.О. Терещенко // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку [Електронний ресурс]: Зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. конференції. – К.: КНЕУ, 2016. – 367 с.

*Гурновская Е. Ю., студент
Волкова О. В., старший преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
zhenya.gurnovskaya.99@mail.ru*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Агропромышленный комплекс – крупнейший межотраслевой комплекс. Он объединяет отрасли экономики, направленные на производство и переработку сельскохозяйственного сырья и извлечение из него продукта, доводимого до конечного потребителя.

Инвестиции в АПК – процесс простого и расширенного воспроизводства средств производства, а также осуществление инвестиций в экономические объекты и процессы, виды экономической деятельности в агропромышленном комплексе, непосредственно связанные с потреблением населением материальных и духовных благ, услуг [1].

Потребность предприятий АПК в финансовых ресурсах на инвестиционные цели значима, причем многие реализуемые инвестиционные проекты часто бывают неэффективными. Проблема выбора приоритетных направлений инвестиционной политики и оценки эффективности инвестиционных проектов сложная.

Основным программным документом, который определяет приоритеты социально-экономического развития в области инвестиций и ускоренного развития инновационных секторов экономики, является Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [2]. К целям реализации данной программы можно отнести: повышение экономической эффективности работы АПК, качества и конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, а также формирование рыночных основ хозяйствования в агропромышленном производстве.

Порядок осуществления инвестиций в АПК из республиканского и местных бюджетов, инвестиционных фондов предприятий регулирует Закон Республики Беларусь «Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» [3].

Инвестиционная политика предприятий представляет собой комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции в целях обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятий в ближайшей и дальней перспективе [4].

Инвестиционная политика на предприятиях должна основываться на стратегических целях, которые представлены в бизнес-плане, и быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости предприятий.

При разработке инвестиционной политики учитывают следующие факторы:

- финансовое состояние предприятия (устойчивое, неустойчивое, кризисное);
- технический уровень производства, наличие незавершенного строительства и неустановленного оборудования
- наличие собственных средств, возможности привлечения кредитов и займов;
- льготы, получаемые инвестором от государства;
- налоги и другие обязательные платежи, уплачиваемые инвестором;
- условно-переменные и условно-постоянные издержки предприятия, в том числе на производство и сбыт продукции;
- цены на продукцию и выручку от продаж и другие [5].

Основные элементы инвестиционной политики предприятия:

1. Процедура оценки проектов. В рамках данного элемента решается широкий круг задач (выбор типа инвестиционной политики, в рамках которой будет осуществляться отбор соответствующих инвестиционных проектов). Выбор типа инвестиционной политики зависит от поставленных на предприятии целей.

Инвестиционная политика бывает:

– Консервативная инвестиционная политика - вариант политики инвестиционной деятельности предприятия, приоритетной целью которой является минимизация уровня инвестиционного риска.

– Компромиссная (умеренная) инвестиционная политика - вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным.

– Агрессивная инвестиционная политика - вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска значительно выше среднерыночных [6, стр. 105].

2. Методы оценки инвестиционных проектов. На сегодняшний день в условиях рыночной экономики в отечественной и зарубежной теории и практике известен целый ряд методов оценки эффективности инвестиций. Наибольшее распространение получили следующие методы: период окупаемости, коэффициент эффективности, чистый приведенный доход (NPV), индекс рентабельности и внутренняя норма рентабельности инвестиций.

В формировании инвестиционной политики предприятия можно выделить три этапа:

1) на первом этапе определяют необходимость развития предприятия и экономически выгодные направления этого развития.

2) на втором этапе осуществляется разработка инвестиционных проектов для реализации выбранных направлений развития предприятия;

3) на третьем этапе происходит окончательный выбор экономически выгодного инвестиционного проекта, планируемого к реализации.

Таким образом, для сохранения и развития производственного потенциала агропромышленного предприятия, укрепления его позиций на потребительском рынке, обеспечения стабильно высокого уровня

конкурентоспособности необходима реализация продуманной инвестиционной политики с учетом складывающихся внешних условий.

Список используемой литературы

1. БарГУ / Учебные материалы / Лекции / Экономика АПК / Инвестиции в АПК и повышение эффективности их использования. – 2013. – Режим доступа: <http://bargu.by/3054-investicii-vapk-i-povyshenie-effektivnosti-ih-ispolzovaniya.html>. – Дата доступа: 18.03.2019.

2. Министерство сельского хозяйства Республики Беларусь / Программы / Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. – 2017. – Режим доступа: <http://mshp.gov.by/programms/fdbac4b499a1dde8.html>. – Дата доступа: 18.03.2019.

3. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь : Закон «Об инвестиционной деятельности» / Закон Респ. Беларусь 12 июля 2013 г. № 53-3. – 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=Н11300053&p1=1>. – Дата доступа: 18.03.2019.

4. UFC Management / Инвестиции / Экономическая сущность и реализация инвестиционной деятельности / Инвестиционная политика предприятия. – 2017. – Режим доступа: <http://bbest.ru/invest/syirealinvde/invpolpred/>. – Дата доступа: 18.03.2019.

5. Макарова, Ю. Г. Инвестиционная политика предприятия: сущность и этапы/ Ю. Г. Макарова, Е. А. Павлова, А. М. Ковалева // Молодой ученый. – 2012. – №12. – С. 232-233.

6. Инвестиции : учеб. пособие / Л. Л. Игонина и [и др.]; под ред. Л.Л. Игонина. – Москва: Экономисту 2015. – 478 с.

Давидович Н. Н.
ст. преподаватель
кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
Natadavidovich@mail.ru

НОВЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

У рентабельных субъектов хозяйствования существует достаточно широкий диапазон выбора альтернативных способов формирования инвестиционных ресурсов с целью активизации инвестирования в направлении комплексной модернизации.

Основными характерными чертами инвестиционной политики таких субъектов хозяйствования являются следующие:

- венчурное инвестирование с ожидаемым эффектом повышенной доходности в условиях наличия резервного потенциала;
- позиционирование в роли интеграторов, в частности, горизонтальных, характеризующихся наиболее эффективным управлением вложениями капитала и активным формированием реинвестиционного потенциала;
- позиционирование инвестиционной привлекательности для привлечения стратегических инвесторов, в том числе иностранных.

Рассмотрим более подробно такую форму инвестирования как венчурное инвестирование.

Венчурное предпринимательство сегодня – это новая форма малого предпринимательства, роль которого на современном этапе, в эпоху новейших технологий существенно возросла.

Венчурное финансирование представляет собой специальный вид высокого риска, когда прямые инвестиции предоставляются в обмен на долю акций компании, что обосновано лишь верой в успех венчурной деятельности и отсутствием условий для собственных исследований и коммерческой реализации перспективной технологии, а возмещение длительного ожидания инвесторов возможно только при продаже их доли в поддержанном бизнесе.

Венчурный капитал влияет на экономику той страны, в которой реализуется, в трёх аспектах: стимулирует развитие инноваций, привлекает лучших специалистов и создаёт новые рабочие места, стимулирует экономический рост.

В Беларуси пока нет условий для классического венчурного финансирования – отсутствуют базовые инструменты англосаксонского права, гарантии защиты интересов инвесторов и стартапов, нет частных венчурных фондов. Необходимость развития экосистемы очевидна, но нужно учиться у стран, успешно прошедших этот путь.

Опыт ЕС и США показывает, что компании с привлечённым венчурным капиталом создают гораздо больше рабочих мест (и делают это быстрее), чем бизнес, выживающий сам по себе. Это логично: компания сама ещё не зарабатывает достаточно средств, чтобы платить большому штату специалистов, а инвестиции позволяют ей сделать это, чтобы развиваться быстрее. Инвестиции становятся топливом для разработки продукта и вывода его на рынок.

Количество рабочих мест в компаниях с венчурным капиталом растёт в среднем в 8 раз быстрее, чем в остальной экономике. В США 7 технологических компаний, финансируемых венчурным капиталом, за 20 лет создали 250000 рабочих мест. Это AOL, Cisco, Dell, Intel, Microsoft, Oracle, Sun Microsystems – их рыночная капитализация превышает суммарную капитализацию всей Парижской биржи (т.е. > 3,2 трлн. евро.).

Страны с высокой венчурной активностью обычно показывают более уверенный экономический рост. В США 18% от всех IPO – это компании с венчурным капиталом. Их суммарная капитализация – \$4,3 трлн., а расходы на исследования превышают 25% от объёма расходов по этой статье у государственных, академических и частных структур.

В США за 30 лет (с 1970 по 2000 гг.) 273,3 млрд. долларов венчурных инвестиций способствовали созданию 7 млн. рабочих мест и получению \$1,3

трлн. дохода. Эти инвестиции привлекли компании, которые сегодня генерируют 13,1% от всего ВВП США.

Что касается Республики Беларусь, то в настоящее время можно выделить шесть категорий источников привлечения средств для бизнеса: банковское кредитование, государственное финансирование, международные финансовые организации, бизнес-ангелы, венчурные фонды, private equity.

Что представляет собой венчурное финансирование? Можно выделить следующие особенности венчурного финансирования:

- венчурный инвестор осуществляет вложения на долгосрочной основе и не ожидает быстрой отдачи;

- венчурный инвестор с самого начала предвидит свой выход из проекта. Существует три основных способа выхода из проекта: вывод компании на биржу, продажа ее стратегическому покупателю или менеджменту. Таким образом, предприятие должно заранее подготовиться к этому событию, чтобы вывод средств не сказался на его операционной и финансовой деятельности;

- венчурный инвестор предъявляет особые требования к менеджменту проекта и реализующей его команде. Нередки случаи, когда средства выделяются не столько под тот или иной проект, сколько под конкретных людей;

- венчурный инвестор часто входит в руководство компании или группы, реализующей финансируемый проект. При этом он оказывает поддержку и консультативную помощь руководству фирмы, поскольку заинтересован в скорейшем успехе и получении доходов.

Для получения венчурных инвестиций необходимо:

- разработать привлекательную идею, конкурентные преимущества, рыночный, технологический и коммерческий потенциал которой понятны инвестору, а потенциальный доход от реализации выше, чем сопутствующие риски;

- обладать квалифицированной командой управленцев, имеющей опыт и профессиональные навыки для воплощения предлагаемой идеи;
- предоставлять венчурному инвестору всю, даже сугубо конфиденциальную, информацию, относящуюся к компании или проекту;
- иметь некоторые уникальные преимущества, например использование специальных технологий, ноу-хау, известных специалистов и т.д. Существует два основных типа источников подобного финансирования:
 - венчурные инвестиционные фонды (venturingfund), осуществляющие рискованные вложения в проекты фирм и отдельных предпринимателей;
 - индивидуальные инвесторы или бизнес-ангелы (business angel), т.е. физические лица, которые достигли определенного уровня благосостояния и способны вкладывать личные средства в проекты с высоким потенциалом роста.

Венчурное финансирование в Республике Беларусь представлено следующими компаниями:

Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций

Это инвестиционное товарищество, которым управляют Белорусский инновационный фонд и ООО «Инфрафонд РВК». Условия финансирования для каждого проекта определяются индивидуально. Механизм финансирования – приобретение доли (10-35%) в собственности компании.

Средний чек – \$0,3-1 млн. Целевой фокус Фонда – белорусские и российские технологические стартапы на посевной стадии (seed) и стадии роста (A).

Венчурный фонд HAXUS Фокус инвестиций фонда – стартапы, специализирующиеся на искусственном интеллекте, дополненной и виртуальной реальности. Целевая доля фонда – от 10% до 25%. Чек сделки – от \$300 тыс. до 2 млн. Основные требования Haxus к проектам: техническое либо научное ноу-хау; технически сильная команда [1].

Инвестиционная компания Vulba Ventures Фокус компании – белорусские стартапы в области машинного обучения на стыке реального сектора

экономики и информационных технологий. Средний чек – \$50 000 – \$0,5 млн. Целевая доля компании – от 10% до 30%. Vulba Ventures финансируется и управляется ее основателями, что значительно упрощает проведение сделки [1].

EBRD Venture Capital Фонд ЕБРР заинтересован в «зрелых» проектах с профессиональной командой, которая способна спрогнозировать экономику проекта и показать реальный спрос на бизнес-кейсе. Фонд инвестирует в проекты совместно с коммерческим партнером. Средний чек сделки – от 3-5 млн. евро.

Несмотря на то, что программа венчурного финансирования ЕБРР более «расслабленная» и подвижная структура, по сравнению с самим ЕБРР, она все-таки является частью международного финансового института с высоким уровнем ответственности, отлаженным риск-менеджментом и профессиональной репутацией. Поэтому такой инвестор не будет рисковать и участвовать в раундах финансирования pre-seed или seed, а готов вложиться в «зрелый» стартап/бизнес и профессиональную команду, способную не только спрогнозировать экономику проекта, но и показать реальный спрос на бизнес-кейсе.

Инвестиционная компания Flint Capital Компания инвестирует в высокотехнологичные проекты в области интернет-технологий, медиа, а также финансовых сервисов, проектов в сфере искусственного интеллекта, виртуальной и дополненной реальности. Фонд заинтересован в заключении сделок на ранних стадиях развития проекта, когда у компании уже есть продукт, но основное развитие еще впереди. Flint Capital инвестирует от \$1 млн., целевая доля – 10-35%.

Список использованной литературы

1. Венчурное финансирование в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu_2.pdf. – Дата доступа: .5.02.2019.

*Євнат А. С., студент
Колодій А.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Львівський національний аграрний університет
arturnew242@gmail.com*

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ БЛОКЧЕЙН СИСТЕМИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

У сучасному світі для забезпечення ефективного функціонування держави потрібно використовувати різні підходи, одним з яких на нашу думку є: наявність сучасних технологій, що дають можливість проаналізувати ризик антикризовості, тобто потенціал зростання; оцінка рівня забезпечення потреб громадян країни. Такою технологією є блокчейн система. Блокчейн – це, так званий ланцюжок блоків транзакцій, що побудований за певними правилами із сформованих блоків транзакцій [1].

Особливості системи блокчейн:

– Децентралізація. Реєстр інформації блокчейна, копія якого є у всіх учасників системи, і кожна його зміна залишається в базі даних назавжди, значить немає потреби у головному сервері, що дає змогу системі бути повністю автономною та завжди доступною. Учасники і є серверами;

– Безпечність. Змінити запис заднім числом неможливо – для цього потрібно одночасно змінити всі наступні записи у всіх учасників системи блокчейна. Для такої операції не вистачить обчислювальних потужностей, які сьогодні є у людства – значить ця система є безпечна та захищена від зловмисників;

– Теоретична необмеженість – теоретично блокчейн можна доповнювати записами до нескінченності. Тому його часто порівнюють з суперкомп'ютером;

– Відкритість і анонімність. З одного боку, база відкрита всім бажаним, і кожен може ознайомитися з вмістом блоків. Наприклад, дізнатися, що був здійснений переказ на суму в 100 тисяч гривень. Але ось дізнатися, хто

саме перевів цю суму і кому вона адресована – не можна, це конфіденційна інформація, розкрити яку можуть тільки самі учасники обміну.

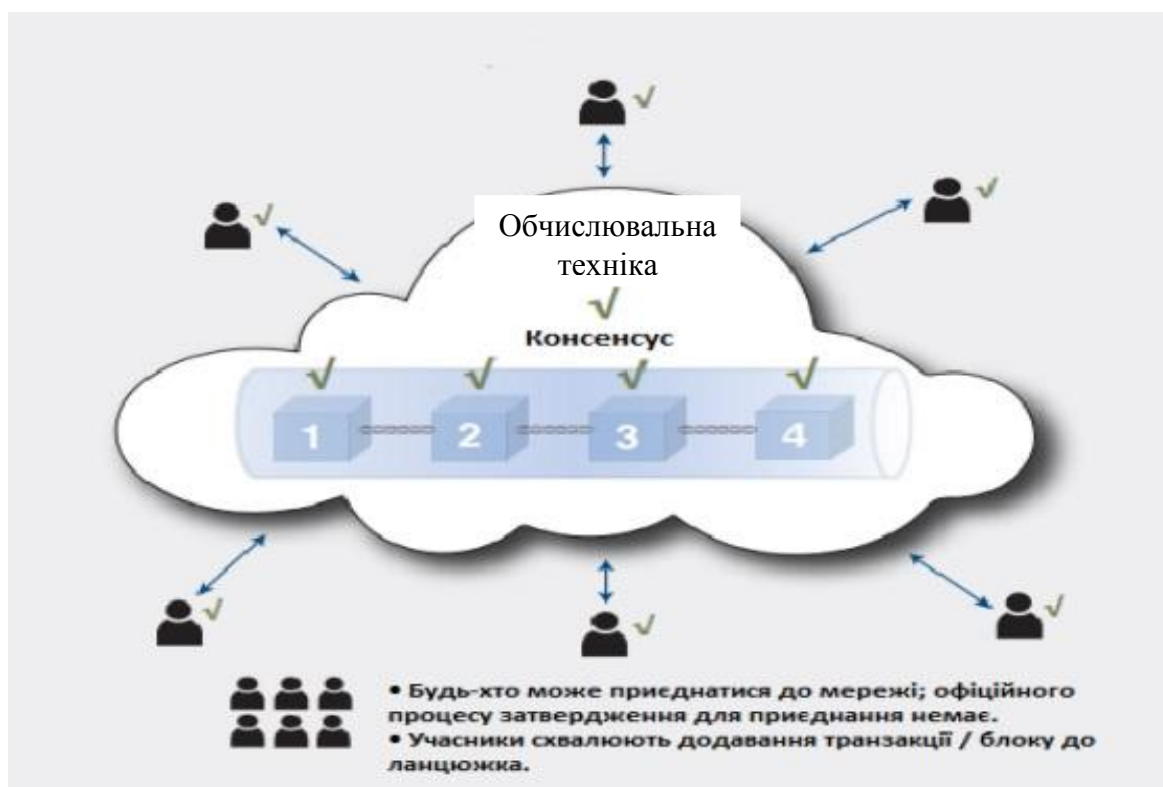


Рисунок 1 - Графічне зображення принципу децентралізації

Такі особливості системи блокчейн дають змогу повністю усунути проблеми корупції в нашій країні, та повністю трансформувати економіку. В першу чергу це привабить іноземних інвесторів, які будуть зацікавлені у таких нововведеннях.

Як працює система блокчейн. Це послідовність блоків – ланцюжок, а не замкнуте коло або щось ще. Кожен з блоків містить масив певних даних. І всі блоки пов'язані між собою. Тобто, новий масив інформації може бути створений тільки після того, як закритий старий масив [2].

Формування і закриття блоків. Як видно з малюнка вище, кожна ланка ланцюжка містить певний ключ. Поки він не буде розшифрований, блок (ланка) не закриється. Як відбувається ця сама розшифровка? У криптовалюти за це відповідає Майнінг. Майнери, що займаються видобутком криптовалюти, роблять це за допомогою потужностей відеокарт і процесорів. Ті в свою чергу виконують обчислювальні операції, головна мета яких – пошук

криптографічного підпису до блоку у вигляді хешу. Як тільки він підібраний – блок закривається. А майнер за це отримує винагороду у вигляді криптовалюти.

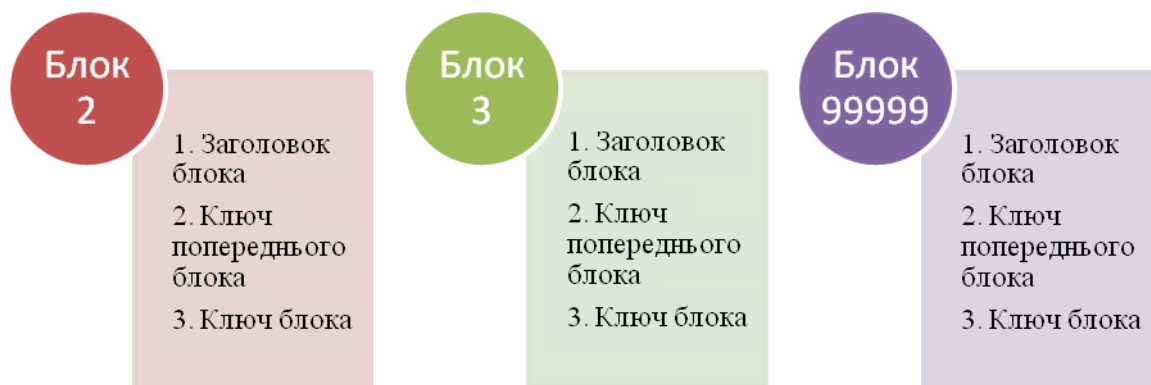


Рисунок 2 - Графічне зображення принципу будови блокчейн системи

На державному рівні замість майнерів потрібно створення своєї обчислювальної системи, яка буде підтримувати блокчейн у робочому стані. Або ж ця система може будуватися на громадянах України. Варіантів багато, суть залишається однією, завдяки цій системі буде можливе забезпечення високої ефективності фінансового ринку України, швидкі та дешеві транзакції без посередників, безпечність угод та збільшення швидкості усієї інфраструктури держави. На основі блокчейн вже створюються стартапи в сфері медицини, захисту інтелектуальної власності, авторського права. На базі технології розробляються системи ідентифікації, веб – браузері, децентралізовані хмарні сховища даних, а також соціальні мережі [3].

Система блокчейн максимально спрощує саму процедуру надання адміністративних послуг, зменшує витрати державного і місцевих бюджетів на утримання апарату держави. З іншого боку, у зв'язку з розвитком цієї технології, матимуть місце скорочення і зменшення можливостей для чиновників зловживати доступом до баз даних. Тобто держава зацікавлена в гальмуванні цього процесу, не бажаючи втратити контроль за електронними документами.

Для блокчейну неважливо, чи розвинута країна чи ні. Насправді це дуже проста технологія, яка не потребує великих фінансових витрат. Потрібна просто політична воля держави, щоб урядові сервіси щодо різного роду реєстрацій від авто до нерухомості стали доступними і при цьому захищеними.

Список використаної літератури

1. Блокчейн простими словами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hiterbober.ru/web-technologies/tehnologiya-blokchejn.html>
2. Принципи роботи системи блокчейн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tutdenegki.com/crypta/blockchain.html>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bestinvestpro.com/blokchejn-hto-eto-ponyatnym-yazykom/#i-4>

*Єрмакова О.А., д.е.н., доцент
старший науковий співробітник
Інститут проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень НАН України
impeer@ukr.net*

ІНСТРУМЕНТИ НАГРОМАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ІНТЕРЕСАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ²

На сьогодні в багатьох країнах вже прийшли до розуміння важливості соціального капіталу як для інноваційного розвитку, так і для соціально-економічного розвитку в цілому. Соціальний капітал представляє собою ресурс, втілений в міжособистісних відносинах, заснованих на довірі та співробітництві між індивідами, що посилює інноваційну спроможність суб'єктів інноваційної діяльності через процеси синергії та колективного навчання.

² Публікація виконана в рамках наукового проекту «Розробка стратегій інноваційного розвитку для регіонів України на засадах глокалізації (на прикладі Одеської області)» за рахунок коштів бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КПКВК 6541230)

Фінансове стимулювання інноваційних проектів в інтересах нагромадження соціального капіталу має заохочувати різноманітних учасників інноваційної системи (університети, наукові установи, бізнес та ін.) до співробітництва, тобто фінансування з державних джерел має надаватись проектам, що виконуються у міжсекторному співробітництві.

Фінансове стимулювання міжсекторного співробітництва може здійснюватись, наприклад, за допомогою програми субсидування малих та середніх підприємств у формі інноваційних ваучерів. Інноваційні ваучери уперше були введені в практику в 1997 році у Нідерландах як інструмент регіональної інноваційної політики, що реалізується у формі спеціального документу (сертифікату), що надає право підприємству – утримувачеві ваучера одержати від наукової або консалтингової організації підтримку у реалізації свого інноваційного проекту. Інноваційні ваучери відрізняються від традиційних інструментів підтримки інноваційної діяльності тим, що видаються потенційним виробникам інноваційних товарів або послуг, а не організаціям підтримки (науковим організаціям, організаціям інноваційної інфраструктури, технопаркам і т. д.). Головне призначення таких ваучерів – стимулювання інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, що не мають власного дослідницького потенціалу або фінансових ресурсів для організації необхідних для їх цілей досліджень. Інше їх призначення – стимулювати дифузю наукових знань у рамках регіональних інноваційних систем [1].

Інструментами нефінансового стимулювання нагромадження соціального капіталу в інноваційній сфері є усунення технологічних бар'єрів, що перешкоджають взаємодії учасників інноваційній діяльності, зокрема розширення Інтернет-покриття.

Інструментом активізації співробітництва між замовником і розробником інновацій є залучення замовника до процесу розробки інноваційної продукції. Розміщення технологічних запитів у відкритому доступі розширює коло

суб'єктів пропозиції інновацій, а також дозволяє замовнику віднайти найбільш відповідного його запитам виконавця.

Перспективними є й інші інструменти, що розширюють коло суб'єктів пропозиції інновацій, наприклад, за рахунок залучення студентів. Так, наприклад, в рамках міжнародного проекту «Demola» приватні компанії представляють студентам місцевих університетів проблему, що потребує вирішення. Координатори від проекту зв'язують компанію (партнера проекту) з мультидисциплінарною командою студентів. Ця команда працює над інноваційним рішенням проблеми під наглядом координатора. На протязі трьох місяців після завершення проекту компанія може ліцензувати результати проекту.

Корпоративні інноваційні проекти дозволяють реалізувати інноваційний потенціал власних співробітників. Великі інноваційні компанії проводять спеціальні програми, на які відводяться ресурси і виділяється фінансування на комерціалізацію технології або бізнес-ідеї. До участі в цих програмах залучаються висококваліфіковані співробітники. Розробивши проект, співробітники можуть претендувати на управління в компанії, створеній на основі запропонованої технології чи бізнес-ідеї.

Краудне фінансування інноваційної діяльності, різновид фінансування (мікроінвестування), який базується на соціальному капіталі. Краудне фінансування (з англ. crowd funding) допомагає зібрати кошти за рахунок невеликих вкладень великої кількості людей (індивідуальних інвесторів). При краудному фінансуванні в особі кредитора може виступити будь-яка людина. Збір необхідної суми грошей здійснюється за рахунок залучення великої кількості людей. Краудне фінансування стало широко розповсюджуватися завдяки соціалізації веб-сайтів некомерційних організацій, митців, музикантів і бізнесменів, в тому числі для залучення грошових коштів. У світі налічується близько 600 платформ краудного фінансування, які залучають мільярди доларів. Для краудного фінансування використовуються такі платформи як Kickstarter, Indiegogo та RocketHub. Перерахування коштів на цих платформах

здійснюються в обмін на винагороду (безкоштовний продукт або можливість брати участь в дизайні продукції).

Краудне фінансування також використовується для залучення позик і фінансового роялті. Наприклад, сайт LendingClub, дає можливість інвестувати і брати в борг гроші один в одного. Сайти з фінансового роялті ще не отримали вибухового поширення. Їх ідея полягає в зведенні власників бізнесу з інвесторами, які позичають гроші під гарантований відсоток від доходу або продажів [2].

Дослідження, проведені у 12 регіонах Великої Британії, показали необхідність наявності соціального капіталу для залучення фінансування від бізнес-янголів та венчурних фондів до інноваційних проектів малих та середніх підприємств, що проявляється у розбудові відносин, заснованих на високій довірі та обміні інформацією [3].

Прикладом інструментів нагромадження соціального капіталу в сфері виробничо-технологічної інфраструктури є технологічні клуби, які об'єднують ключових учасників інноваційної діяльності регіону, та технологічні платформи. Технологічні платформи є ефективним інструментом встановлення взаємодії між учасниками інноваційної системи за певним технологічним напрямком.

З метою залучення громадськості до інноваційної діяльності можуть використовуватись такі інструменти, як регіональний інноваційний форум, краудсорсингові платформи, «живі лабораторії» («livinglab»), в рамках яких громадяни можуть тестувати інноваційні рішення. Краудсорсинг (англ.: crowdsourcing): в широкому сенсі – передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб на підставі публічної оферти, без укладення трудового договору. Сучасні інформаційні технології значно розширили межі застосування й ефективність краудсорсингу, вможлививши реалізацію масштабних проектів глобального охоплення, базованих на об'єднанні та координації зусиль великої кількості людей в режимі реального часу. Приклади: «Wikipedia» — пропонує користувачам самим створювати та

редагувати статті; «Microsoft» — використовує метод краудсорсингу, залучаючи користувачів свого програмного забезпечення залишити пропозиції щодо поліпшення розробок компанії на корпоративному сайті, а також проводить опитування громадської думки [4].

Інтернет-портали по типу соціальної мережі, створені для співпраці між фахівцями в сфері інноваційної діяльності, сприятимуть обміну цінними знаннями та налагодженню взаємовигідної співпраці.

Формування цифрового ринку прав інтелектуальної власності забезпечить комерційний обмін правами інтелектуальної власності. На таких онлайн платформах продавець може розмістити свою пропозицію щодо продажу захищених прав на інтелектуальну власність – ліцензій, патентів, авторських прав, товарних знаків, промислових зразків тощо. Покупці, якими виступають, як правило, виробники, можуть шукати пропозиції авторських прав на необхідні їм розробки за різними категоріями. В разі знаходження необхідної пропозиції укладається договір про передачу виключних майнових прав інтелектуальної власності або ліцензійна угода. Прикладами таких онлайн бірж можуть бути Індійська біржа «IPR Exchange», Азійська біржа інтелектуальної власності Asia IP Exchange «AsiaIPEX», Хорватська інноваційна платформа «Genius Croatia», Європейська інноваційна платформа «Innovaccess», форумом інтелектуальної власності глобального рівня є Форум інтелектуальної власності Всесвітньої організації інтелектуальної власності «WIPO Patentscope».

В стратегічному аспекті інструменти нагромадження соціального капіталу в інтересах інноваційного розвитку на регіональному рівні мають бути включені до регіональних інноваційних стратегій.

Список використаної літератури

1. Інноваційні ваучери: зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. Науково-дослідний інститут правового забезпечення інноваційного розвитку. Режим доступу: <http://ndipzir.org.ua/archives/3517>.

2. Бельских М. 22 альтернативных способа привлечения финансирования на развитие бизнеса [Электронный ресурс]. Международный альянс по развитию бизнеса. 16.02.2014. Режим доступа: <https://becoming-researcher.com/2014/02/16/22-ways-to-attract-financing-for-business-development>.

3. Cooke, P., Clifton N., Oleaga M. Social Capital, Firm Embeddedness and Regional Development. *Regional Studies*. 2005. № 39. P. 1065-1077.

4. Гнатюк С. Досвід і перспективи використання технологій краудсорсингу у надзвичайних ситуаціях: аналітична записка [Електронний ресурс]. - Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/747/#_ftn1.

*Жабинець О. Й., к.е.н., доцент,
науковий співробітник
відділу просторового розвитку
ДУ “ІРД НАН України”, Львів
olza@ukr.net*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У ЗАЛУЧЕННІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ МІСТ РЕГІОНУ

Соціально-економічний розвиток та конкурентоспроможність України та її регіонів значною мірою визначається процесами активізації залучення іноземних інвестицій та їх ефективним використанням. За статистикою, найбільші обсяги іноземного інвестування надходять в економіку міст як центрів ділової активності. З огляду на це, дослідження стану та тенденцій іноземного інвестування в економіку міст обласного значення, в т. ч. міст-обласних центрів як осередків концентрації інвестиційного потенціалу регіону, сьогодні набуває особливої актуальності.

Проаналізуємо зміни в залученні прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку міст обласного значення Львівської області.

Традиційно, частка обласного центру (м. Львів) у загальному обсязі ПІІ, що надійшли у міста обласного значення аналізованої області, є домінуючою: більше 80% як у 2012 р., так і у 2017 р. (табл. 1), а серед міст обласного підпорядкування щодо залучення ПІІ найбільш успішними є мм. Дрогобич, Трускавець та Стрий.

Однак у 2017 р. в порівнянні із 2012 р. залучення ПІІ в міста обласного значення Львівської області суттєво скоротилося. Як свідчать дані табл. 1, сумарне зниження обсягів іноземного інвестування склало більше 45%.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) за містами обласного значення
Львівської області

Місто	Прямі іноземні інвестиції				Темпи приросту (зниження), %	Зміни у структурі, %
	2012		2017			
	тис. дол. США	%	тис. дол. США	%		
м. Львів	795143	88,39	396184	81,26	-50,17	-7,12
м. Борислав	5397,6	0,60	1745,2	0,36	-67,67	-0,24
м. Дрогобич	26033	2,89	17563	3,60	-32,54	0,71
м. Моршин	1102,7	0,12	к	0,00	0,00	-0,12
м. Новий Розділ	7381,6	0,82	7387,5	1,52	0,08	0,69
м. Самбір	13590	1,51	7014,2	1,44	-48,39	-0,07
м. Стрий	19205	2,13	18549	3,80	-3,41	1,67
м. Трускавець	25553	2,84	32103	6,58	25,63	3,74
м. Червоноград	6211,7	0,69	6988	1,43	12,50	0,74
Всього	899617	100,00	487534	100,00	-45,81	0,00

Примітка: к – конфіденційна інформація.

Джерело: складено та розраховано за [1].

Тенденції зміни обсягів ПІІ та частки міста обласного значення Львівської області у залученні іноземних інвестицій за період 2012-2017 рр. подано на рис. 1. Так, з рис. 1 видно, що зниження обсягів ПІІ відбулося практично у всіх містах, крім мм. Трускавець та Червоноград, що пояснюється

інвестиційною привабливістю даних регіонів незважаючи на політико-економічну нестабільність в державі. Найбільше спад ПІІ спостерігався в мм. Борислав, Львів, Самбір та Дрогобич. На фоні значного скорочення обсягів іноземного інвестування в економіку міст аналізованої області частка міст у залученні іноземного акціонерного капіталу змінилася не суттєво, про що свідчить майже полого крива зміни частки міста (див. рис. 1).

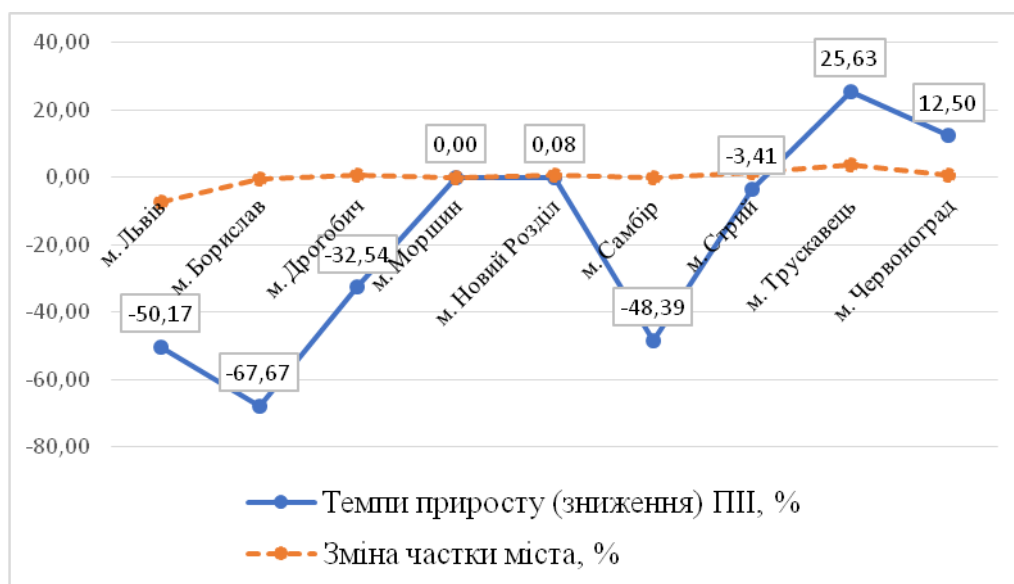


Рисунок 1 - Тенденції зміни обсягів та частки міста обласного значення Львівської області у залученні прямих іноземних інвестицій за період 2012-2017 рр.

Джерело: розраховано та побудовано за [1].

Водночас, можемо відзначити тенденцію втрати частини інвестиційної привабливості м. Львова на користь мм. Трускавець та Червоноград. Саме в цих містах обласного значення спостерігалось як зростання обсягів інвестування, так і питомої ваги даних міст Львівської області у залученні іноземних інвестицій.

Список використаної літератури

1. Головне управління статистики у Львівській області. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: <http://www.ifstat.gov.ua/>

*Живко З. Б., д.е.н., професор,
професор, кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ
Прокопишин О. С., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
Мельничук Л. С., к.е.н, доцент
доцент кафедри менеджменту
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
OS378@ukr.net*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВІДНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

Для того, щоб нині залучити інвестиції в українську економіку, треба пройти через низку перешкод, від інституційного середовища до законодавчої бази. Тож створення в державі належного інвестиційного клімату надзвичайно важливе.

Для міжнародної практики території, де наявний преференційний інвестиційний режим, це один із провідних рушіїв залучення іноземного капіталу та здійснення експортного потенціалу в країнах, які розвиваються.

Для економічного розвитку країн притаманні переважно значна територіальна неоднорідність та розбіжності в потужності господарської діяльності.

Виникнення депресивних територій чи регіонів висуває проблему ширшого залучення інвестицій для подолання відставання у розвитку деяких територій. Для вирішення цієї проблеми світова практика нагромадила досвід створення так званих спеціальних економічних зон (СЕЗ) на окремих локальних територіях. Особливістю цих зон є те, що їхнє формування ґрунтується переважно на залученні іноземних інвестицій, а діяльність здійснюється на преференційних умовах типу пільгового оподаткування тощо [1, с. 70-76].

Спеціальна (вільна) економічна зона – це частина території країни, на якій встановлюють і де діють спеціальний правовий режим економічної діяльності, порядок застосування і дія законодавства. На території вільної

економічної зони впроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові й інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

За даними The Economic Institute Bay area Council, на сьогодні у світі налічують понад 3,5 тис. спеціальних економічних зон у 130 країнах світу, на які припадає \$200 млрд світового експорту та у яких зайнято близько 66 млн осіб. Історично найпоширеніші – це зони вільної торгівлі. З 90-х років ХХ ст. розпочалася нова хвиля розвитку СЕЗ, а саме з'явилися зони техніко-економічного розвитку та індустріальних парків. Передумовою стали економіка знань і активізація інноваційної активності у промислово розвинених країнах та країнах, що розвиваються. Зокрема ключовими гравцями стали США, Японія, Південна Корея та КНР [2, с. 167-173].

У 1992 році в Україні було прийнято закон щодо створення спеціальних (вільних) економічних зон задля:

- залучення іноземних інвестицій;
- активізації спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг;
- поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг;
- залучення і впровадження нових технологій і ринкових методів господарювання;
- розвитку інфраструктури ринку;
- поліпшення використання природних і трудових ресурсів;
- прискорення соціально-економічного розвитку України [3, с. 1].

На жаль, очікування перевершали результати функціонування СЕЗ – економічного дива в Україні не відбулося.

На сьогодні 3 СЕЗ (Донецьк, Азов, Порт Крим) не діють, отже, на ці території не надходять іноземні інвестиції [4, с. 17-19]. Відповідно, на інші СЕЗ є більше навантаження щодо отримання прибутку для держави.

Світовий досвід показує, що за умови реалізації сприятливої інвестиційної політики можливо досягти високих результатів у залученні

іноземних інвестицій та економічному розвитку. Україні ж, без суттєвих стимулів, буде доволі важко залучити інвестиційний ресурс.

Варто зауважити, що сьогодні в Україні поняття «спеціальна економічна зона» дискредитоване і асоціюється у більшості громадян, як правило, з корупцією і втраченими бюджетними коштами. Подібне дійсно має місце, але є приклади успішних проектів, які дали змогу залучити інвестиції у високотехнологічні виробництва і створити робочі місця.

Функціонування СЕЗ в Україні потрібно для:

- соціального та економічного розвитку депресивних територій або територій з наявним потенціалом;
- розвитку пріоритетних галузей економіки;
- підвищення конкурентоспроможності економіки;
- виходу на зовнішні ринки, збільшення експорту;
- підвищення іміджу підприємств;
- розвитку інновацій в економіці;
- реалізації інвестиційних проектів;
- залучення іноземних інвестицій.

Отже, створення сприятливого інвестиційного клімату для інвесторів є основною запорукою ефективного функціонування СЕЗ. Для цього потрібно вжити певних заходів, зокрема: надати гарантії захисту права власності; налагодити ефективну співпрацю з адміністрацією; надати можливість вільно переміщувати капітал та товари; забезпечити здійснення контрольованої, стабільної та довгострокової економічної політики.

Кожний регіон та країна загалом намагаються залучити якнайбільше інвесторів з великими капіталовкладеннями. Відповідно, вкладаючи значні обсяги коштів на тривалий термін, інвестор хоче мати достатні гарантії того, що його діяльність буде захищена відповідною нормативно-правовою базою. Лише за таких умов він зможе точно розрахувати свої майбутні прибутки та спрямовуватиме кошти у визначену галузь. Тому особливої актуальності набуває питання вдосконалення інвестиційного законодавства [5, с. 13-16],

створення законодавчої бази для стимулювання вітчизняних та іноземних інвесторів щодо вкладання коштів в економіку країни та її окремі регіони.

Проблемним питанням є те, що СЕЗ розглядають тільки з фіскальної точки зору: як засіб звільнення від сплати податків та отримання пільг для швидкого збагачення; як засіб вирішення проблем регіону – спад виробництва, слабка інфраструктура, безробіття, соціальні та екологічні проблеми. Тому завданням держави є розвиток СЕЗ та створення сприятливого інвестиційного клімату. Для того, щоб СЕЗ у майбутньому приносили користь і прибуток, треба вкласти державні кошти в цей регіон. Інвестор має бути зацікавлений саме в цій країні, саме в цьому регіоні, що можливо за умови вирішення низки проблем держави та налагодження розвитку підприємств. Водночас, окрім іноземних інвестицій, варто звернути увагу на вітчизняні. Іноземні інвестори не завжди вкладають кошти в модернізацію виробництва. Тому не варто ігнорувати вітчизняні інвестиції, адже вони також можуть бути дуже корисними.

Найбільшими бар'єрами для інвесторів наразі є: поширення корупції; недовіра до судової системи; військова агресія Російської Федерації; непередбачуваний валютний курс; нестабільна фінансова система; високі податкові ставки.

Перспективи щодо розвитку та налагодження інвестиційної діяльності:

1. Подолання корупції, забезпечення політичної стабільності в країні.
2. Доопрацювання, вдосконалення, впорядкування законодавчої бази, забезпечення її стабільності, виправлення суперечностей та невідповідностей, приведення у відповідність з міжнародними правовими актами.
3. Створення високорозвиненої кредитно-страхової, банківської систем, функціонування на території СЕЗ змішаних та іноземних банків.
4. Створення гарантій захисту інвестицій, у тому числі іноземних, захист права на вивезення за межі СЕЗ та України прибутків і капіталу, інвестованого у підприємницьку діяльність, забезпечення інтересів інвесторів під час ліквідації СЕЗ, забезпечення стабільності підприємницької діяльності.

5. Удосконалення системи моніторингу та державного контролю за діяльністю суб'єктів господарювання та реалізацією проектів у СЕЗ.

Нині доцільність спеціальних економічних зон в Україні треба досліджувати на новому етапі ринкового господарювання – децентралізації управління і створення бюджетів місцевих громад, оскільки це може стати важливим чинником стимулювання розвитку економіки та залучення іноземних інвесторів. Отож, необхідні економічні розробки стосовно режиму гнучкого стимулювання роботи СЕЗ.

Список використаної літератури

1. Денисенко М.П. Іноземне інвестування економіки України / М.П. Денисенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7. – С. 70–77.

2. Єгорова О.О. Спеціальні економічні зони України: результати, проблеми та перспективи / О.О. Єгорова // Науковий вісник Херсонського державного університету: зб. наук. пр. – 2014. – Сер.: Економічні науки. Вип. 5. Ч. 1. – С. 167–173.

3. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон від 13.10.1992 № 2673-ХІІ – Режим доступу до ресурсу: [http:// zakon2.rada.gov.ua](http://zakon2.rada.gov.ua).

4. Бубенець В.Ю. Вільні економічні зони: проблеми, правове регулювання / В.Ю. Бубенець // Юридичні науки: проблеми та перспективи. – Київ, 2016. – С. 13–16.

5. Штань М.В. Макроекономічні умови функціонування спеціальних економічних зон в Україні / М.В. Штань // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 19. – С. 16–20.

*Золотарьова О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Ткаченко Н.І. к.е.н., доцент
доцент кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Савчук С.В., магістрант
кафедри міжнародної економіки, політичної економії та управління
Національна металургійна академія України
zolotaryova@ukr.net*

ПОКРАЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ ЯК НАПРЯМ АКТИВІЗАЦІЇ МОБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ ТА НАРОЩЕННЯ ЇХ РЕНТИ

В умовах поступового включення України до Європейського простору покращення інвестиційного клімату виступає одним із важливих стратегічних завдань, що сьогодні потають перед нашою державою. Від реалізації даного завдання не тільки залежить можливість стабілізації національної економіки та зміцнення її позитивного іміджу на світовій арені, а й розвиток внутрішніх бізнес-процесів, активізація підприємницької мобільності та, в перспективі, нарощення ренти. В той же час, існує низка перешкод цим процесам, зокрема: нестабільність політичної ситуації, відсутність сприятливих умов для нагромадження інвестиційних ресурсів, зниження рівня ділової активності на інвестиційному ринку, недостатньо привабливі інвестиційні проекти, брак зацікавлених партнерів, відсутність дієвої системи страхування інвестицій, низький рівень захищеності прав іноземних інвесторів, тощо.

У зв'язку з цим, актуалізується необхідність переходу на якісно новий рівень управління інвестиційного клімату України на основі моніторингу та контролю його показників з метою об'єктивної оцінки його рівня, виявлення факторів, які негативно впливають на процеси інвестування та внутрішньої підприємницької мобільності, та формулювання шляхів їх усунення.

Слід зазначити, що «інвестиційний клімат» – близьке поняття до інвестиційної привабливості, але більш вузьке, оскільки виступає одним з її параметрів. Тому терміни «інвестиційна привабливість країни» та

«інвестиційний клімат» не можна вважати синонімами і ставити між ними знак рівності. Інвестиційна привабливість характеризується інвестиційним кліматом, який можна визначити як такий стан інвестиційного середовища, що оцінюється через темпи зростання валового внутрішнього продукту, існуючий рівень податків і пільг, відсоткових ставок, інфляції, тарифів і цін, валютних курсів, цін на корпоративні та державні цінні папери, а також правового забезпечення інвестиційної діяльності.

Доцільно конкретизувати основні факторів, які негативно вплинули на інвестиційний клімат України у теперішній час:

- низький офіційний рівень ВВП України є одним з ключових бар'єрів на шляху переходу від забезпечення макроекономічної стабільності до динамічного зростання. Так, характерні для розвинених країн щорічні темпи зростання ВВП на рівні 2-4 % принципово не здатні істотно змінити конкурентні позиції України та підвищити інвестиційну привабливість не лише у середньо-, а й у довгостроковій перспективі;

- практика боргового забезпечення макроекономічної стабільності (подальше нарощування боргів для реструктуризації попередніх, утримання платіжного балансу, золотовалютних резервів, переважно державна абсорбція «токсичного» капіталу в процесі очищення банківського сектору) останніми роками вивела борговий тиск на новий рівень небезпеки: обсяги державного та гарантованого державою боргу становили на кінець 2017 р. 71,8 % ВВП [1];

- структурне розбалансування ринку праці. Трактування низьких заробітних плат як конкурентної переваги у попередні десятиліття призвело до системної кризи ринку праці, що зумовило зменшення частки оплати праці у ВВП до 36,8 % з 2016 р. Відбулося згортання можливостей реалізації економічного потенціалу працюючого населення в Україні та збільшення залежності населення від доходів, зароблених за кордоном. Відставання рівня зарплат (не лише порівняно з країнами ЄС) дестимулює економічну активність громадян в Україні та посилює ризики трудової еміграції;

- Україна суттєво витіснена з технологічних ланцюгів створення доданої

вартості. Тільки за три роки українська економіка втратила 60 % виручки від експорту середньо- та високотехнологічної продукції (передусім машинобудування та хімічна промисловість), а її частка в експорті скоротилася у 2016 р. до 14,1 % (13,6 % – у I півріччі 2017 р.) проти 20 % у 2013 р. [2];

- низька конкурентоспроможність українських товарів на світовому ринку, головними причинами якої залишаються: структурна обмеженість (вузька номенклатура та сировинна орієнтованість), незадовільна якість продукції та сервісного обслуговування, невідповідність міжнародним технічним стандартам, неадекватні сучасним потребам споживчі характеристики; відносна висока ціна, обумовлена низькою продуктивністю;

- незадовільні умови ведення бізнесу в Україні. Згідно з висновками Світового банку, характер та обсяги інвестування в Україну відповідають умовам ведення бізнесу, де покращення на 1% відповідного індексу зумовлює щорічне зростання прямих іноземних інвестицій на 250–500 млн дол. США. Хоча Україна поступово покращує свої позиції в рейтингу (81-те місце у 2018 р. проти 83-го у 2017 р.), серед країн «Східного партнерства» вона поки що посідає незадовільне місце за обсягом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення. Загальний незадовільний рівень умов ведення бізнесу засвідчує 81-те місце України у загальному рейтингу конкурентоспроможності 2017-2018 (Global Competitiveness Index), при цьому найгіршим є показник ефективності антимонопольної політики – 136-те з 138 місць [3, с. 142].

Україна в рейтингу Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) 2017 року збільшила свій показник із 46,8 до 48,1 бала зі 100 можливих, але загалом опустилася зі 162-го на 166-те місце серед 180 країн-учасниць, свідчать результати щорічного дослідження американського The Heritage Foundation [4]. Укладачі індексу зазначають, що економіка України залишається дуже крихкою. Індекс фінансової свободи оцінено в 30 балів, сумлінності влади (government integrity) - у 29,2, інвестиційної свободи - в 25, а судової ефективності - в 22,6 бала.

Вкрай невтішним є поки що і ключовий для економічного розвитку показник ВВП на душу населення (укладається Міжнародним валютним фондом), за яким Україна на квітень 2018 р. посіла 133-тє місце серед 188 країн світу, перебуваючи в групі найбідніших.

Наведемо основні шляхи державного сприяння покращенню інвестиційного клімату України та активізації мобільності підприємців і нарощення їх ренти наведєні на рис. 1.



Рисунок 1 - Шляхи державного сприяння покращенню інвестиційного клімату України та активізації мобільності підприємців і нарощення їх ренти

Основними висновками з наведеного матеріалу слід вважати наступні:

1. Покращення інвестиційного клімату України автоматично створює підґрунтя для сприяння організації та веденню бізнесу, оскільки корелює з необхідністю дотримання державою таких умов як: нівелювання бюрократичних процедур та корупції, вдосконалення законодавчої бази та адаптація її до світових вимог, урегульованість спеціальних режимів інвестування, створення відповідної системи страхування підприємницьких ризиків, забезпечення гарантій стабільності довгострокового фінансування та контрольованості інфляції й курсу національної валюти, розвиток інфраструктури та інформаційних технологій.

2. Активізація підприємницької мобільності стане поштовхом для подальшого економічного розвитку держави, оскільки бізнес є головним джерелом формування ренти і доходів в суспільстві, приросту податкової бази, нових інвестицій та заощаджень і загальної суми фінансових ресурсів в країні.

3. Формування сприятливого інвестиційного клімату України залежить від узгодженого та швидкого просування реформ, реалізації завдань зі стимулювання інвестиційної активності, макроекономічної стабілізації, дерегуляції, розбудови внутрішнього ринку та диверсифікації зовнішньоекономічного співробітництва України.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

2. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2018 році» / ред. В. П. Горбулін, О. С. Власюк, О. М. Ляшенко. – К. : НІСД, 2018. – 688 с.

3. Сайт Всесвітнього економічного форуму: інформація щодо The Global Competitiveness Index 2017-2018. - <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI>

4. Сайт Heritage Foundation, інформація про Index of economic freedom. -

[Електронний ресурс]. - Режим доступу :
<http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

*Іщук С.О., д.е.н., професор
завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів
ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”
iso.ird@ukr.net*

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Незважаючи на уповільнення промислового розвитку в Україні внаслідок впливу багатьох чинників (суспільно-політичних, монетарних та ін.), промисловість залишається провідним видом економічної діяльності. У 2017 році частка промисловості у ВВП (за виробничим методом у фактичних цінах) склала 21,7%, тоді як торгівлі – 14,1%, а сільського господарства (с/г) – 10,2%. У промисловості зайнята найбільша кількість працівників – 2440,6 тис. осіб (проти 2182,3 тис. осіб у торгівлі і 658,8 тис. осіб у с/г). Частка великих платників податків цього сектора економіки у загальних податкових надходженнях до Держбюджету становить понад 40%. Також промисловість є основною ланкою (із часткою >60%) у ланцюзі формування українського експорту.

Водночас проблеми вітчизняної промисловості обумовлені домінуванням матеріало- та енергоємних технологій і високим ступенем зносу основних засобів (~60%). У підсумку, володіючи індустріальним потенціалом і значними природно-сировинними ресурсами та людським капіталом, Україна суттєво поступається індустріальним державам-членам Європейського Союзу як за обсягом випуску промисловості, так і за обсягом її ВДВ [1]. Поглиблення процесів євроінтеграції України актуалізувало необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників на світовому ринку. Вирішення цього завдання неможливе без структурної модернізації

вітчизняної промисловості, яка, своєю чергою, вимагає значних капіталовкладень.

Із 2012 року в Україні відбувалось тенденційне зменшення темпів приросту капітальних інвестицій у промисловість, а з 2013-го – і темпів приросту прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до від’ємних значень у 2014-2016 роках (таблиця). У 2016 році значення першого з названих показників суттєво зросло (на 32,7 в.п., порівняно з 2015-м) і, таким чином, наблизилось до рівня 2011 року (різниця склала -7,8 в.п.). Водночас темпи приросту ПІІ у промисловість ще більше знизились (до -28,4%). Як наслідок, частка промисловості у загальному обсязі ПІІ у 2016 році зменшилась на 4,56 в.п.

У 2017 році темпи приросту капітальних інвестицій у промисловість у середньому скоротились на 18,4 в.п. (до 15,9%). Зменшення значень цього показника відбулось у 18-ти областях, а найсуттєвіше (до від’ємного рівня) – у Луганській, Київській і Миколаївській. Натомість Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Запорізька, Харківська і Херсонська області наростили обсяги капітальних інвестицій у промисловість, а надто остання (Херсонська) – у 3,7 разу. Найвищим потенціалом у сегменті капітальних інвестицій у промисловості стабільно володіють Дніпропетровська, Донецька, Запорізька і Київська області. Їх частки у відповідній структурі у 2017 році становили: 22,57%, 9,14%, 9,17% і 10,58% (авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України [2]).

Україні вдалося подолати негативну тенденцію, яка тривала упродовж 2013-2016 років і проявлялась у скороченні надходжень ПІІ, зокрема, у промисловий сектор економіки. Так, у 2017 році темпи приросту ПІІ у вітчизняну промисловість досягли в середньому 11,0%. Значення цього показника стало додатнім у 15-ти областях (проти 4-х у 2016-му). Найбільше зростання обсягів ПІІ у промисловість у 2016-2017 роках демонструвала Чернігівська область – 209,1 і 83,8% відповідно. Високих (>18%) темпів приросту ПІІ також було досягнуто у Дніпропетровській, Запорізькій і Львівській областях.

Таблиця

Показники інвестиційної активності промислового сектора економіки регіонів України, %

Регіон	Темп приросту капітальних інвестицій у промисловість							Темп приросту прямих іноземних інвестицій у промисловість							Частка промисловості в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Україна	42,1	16,4	6,5	11,6	1,6	34,3	15,9	8,5	12,7	4,9	17,7	10,4	28,4	11,0	34,7	31,5	31,0	32,3	30,6	25,5	33,4	
Вінницька	24,8	50,0	36,9	12,2	0,2	19,6	32,5	11,2	11,0	13,1	-4,6	16,7	5,2	17,6	55,5	56,8	56,5	59,9	66,9	73,2	77,9	
Волинська	36,6	3,0	19,2	19,3	196,7	-	39,4	9,4	12,2	4,2	3,0	14,1	-1,6	-0,6	1,9	67,8	57,0	62,5	67,0	72,2	78,5	72,2
Дніпропетровська	45,5	-6,5	0,1	8,0	18,4	11,5	45,7	1,7	5,7	2,7	12,6	-5,8	65,0	19,7	74,1	75,1	70,8	72,5	73,8	53,7	60,1	
Донецька	75,4	19,0	-1,9	52,3	37,3	44,4	38,1	14,3	13,6	3,9	40,1	35,1	-4,1	14,7	46,7	44,8	39,5	32,6	29,5	36,2	53,1	
Житомирська	15,1	25,1	7,9	-2,5	11,8	45,3	29,6	31,6	9,1	-0,3	21,6	16,0	12,5	6,1	80,6	82,0	76,7	81,5	78,5	79,2	80,2	
Закарпатська	2,6	45,2	10,2	2,6	15,1	54,3	15,9	-6,8	10,9	10,3	-9,6	18,6	5,4	3,1	78,2	74,3	74,7	80,1	78,9	81,7	82,1	
Запорізька	45,0	23,9	-5,7	25,3	11,2	26,9	61,7	6,6	27,3	-5,5	13,6	14,8	12,9	18,2	70,7	76,7	73,7	81,0	65,6	65,3	69,1	
Івано-Франківська	5,4	20,8	16,4	54,0	21,0	34,5	31,7	33,1	-0,2	29,5	10,8	10,2	-3,7	12,5	78,0	75,6	77,3	75,3	74,9	73,0	75,0	
Київська	63,7	39,3	25,3	11,7	2,6	45,0	18,2	4,8	10,8	5,6	13,0	-2,7	-0,1	4,4	46,9	46,4	48,4	49,7	49,1	52,6	52,4	
Кіровоградська	123,5	-	57,8	22,4	-3,1	-4,6	77,8	26,9	3,4	42,6	106,9	-	-	-	42,1	41,9	56,8	59,9	65,5	44,8	37,3	
Луганська	26,2	16,3	46,4	44,6	72,1	20,8	69,1	26,7	5,0	2,4	44,1	7,3	10,8	-1,1	82,7	79,4	77,2	54,8	70,2	83,6	82,4	
Львівська	20,7	11,0	31,9	21,3	32,7	74,5	34,2	1,8	71,8	13,8	28,3	11,9	-9,1	19,5	27,3	39,0	42,5	37,8	36,7	38,0	53,5	
Миколаївська	-5,0	35,1	44,3	51,2	26,1	212,7	-	15,8	97,7	63,1	5,0	27,5	14,8	14,9	-3,7	49,0	48,0	46,7	40,9	38,1	43,6	43,5
Одеська	13,1	288,	-	-	5,5	48,9	15,6	11,4	53,1	16,1	-	-5,2	-3,5	4,8	30,0	34,5	39,0	39,6	40,2	39,0	45,2	

		1	21,8	61,6							13,0											
Полтавська	19,5	25,7	16,3	-8,4	26,6	-1,0	64,4	24,9	24,8	12,7	85,1	-2,7	-6,2	-0,3	78,1	43,6	43,5	83,3	83,3	78,0	77,3	
Рівненська	11,5	27,4	-2,8	44,7	90,7	35,0	27,3	2,0	15,8	-2,9	-5,0	33,6	23,0	24,0	49,9	57,3	53,1	58,7	47,6	44,4	45,8	
Сумська	78,3	22,6	8,3	-8,8	2,1	80,7	21,6	0,6	4,2	2,8	41,7	33,5	34,0	0,0	80,1	80,7	72,7	68,5	59,8	41,9	43,8	
Тернопільська	31,6	25,3	19,4	2,4	40,0	68,1	54,1	16,5	3,7	8,7	17,0	10,9	7,7	18,5	57,2	56,8	58,5	58,7	58,9	66,0	57,6	
Харківська	21,4	22,5	-1,7	-2,7	21,2	17,0	25,9	15,0	14,0	-2,5	18,4	14,9	17,8	2,9	16,1	17,5	16,7	17,5	16,4	33,2	34,1	
Херсонська	103,5	12,2	12,8	3,2	4,3	11,5	270,3	3,9	5,6	30,7	21,1	14,7	-9,3	15,9	55,8	49,6	56,9	59,6	68,3	64,9	69,2	
Хмельницька	10,4	48,0	33,9	4,0	26,6	76,5	24,5	0,9	-2,5	4,7	11,2	-9,6	-7,7	11,6	79,5	70,5	68,2	72,3	74,1	72,1	74,6	
Черкаська	22,0	23,8	16,0	38,4	33,7	53,0	1,1	-7,6	272,8	1,9	46,7	30,4	-4,4	-1,9	71,7	86,4	87,4	81,2	81,8	82,5	80,7	
Чернівецька	30,6	31,4	20,7	-7,9	34,4	61,7	10,6	12,9	-5,9	-5,5	7,3	-4,9	11,7	-5,6	54,1	49,0	42,6	46,5	51,2	46,9	59,4	
Чернігівська	4,1	7,8	15,6	46,9	3,7	66,9	0,6	1,0	13,3	4,5	-7,4	12,6	-	209,1	83,8	74,5	78,7	67,3	77,3	76,0	90,0	92,7

Джерело: авторські розрахунки за даними Державної служби статистики України [2]

Харківській області вдалося незначно збільшити (на 2,9%) обсяги ПІІ у промисловість після їх скорочення упродовж 2012-2016 років сумарно на 52,1%. Для цієї області характерне найнижче серед регіонів України значення частки промисловості у загальному обсязі ПІІ, яке, однак, має тенденцію до зростання – 34,1% у 2017 році проти 16,1% у 2011-му.

Наслідком активізації залучення коштів іноземних інвесторів у промисловий сектор національної економіки у 2017 році стало збільшення частки промисловості в загальному обсязі ПІІ в середньому в Україні на 7,9 в.п. Зростання значення цього показника було досягнуто в 14-ти областях, із них найбільше – у Донецькій (на 16,9 в.п.) і Львівській (на 15,5 в.п.).

Стабільно найвищі (>80%) частки промисловості у загальному обсязі ПІІ демонструють Житомирська, Закарпатська, Луганська, Черкаська і Чернігівська області. Проте найбільшим потенціалом залучення іноземного капіталу в промисловий сектор (із великим відривом від решти регіонів) володіє Дніпропетровська область, хоча її частка в загальному обсязі ПІІ у вітчизняну промисловість упродовж 2016-2017 років скоротилась майже удвічі, порівняно з попереднім періодом.

Підсумовуючи, загалом можна констатувати відчутне покращення інвестиційного клімату в Україні, ознакою якого є, зокрема, збільшення темпів приросту ПІІ у промисловий сектор національної економіки. Однак, цих інвестицій (як і капітальних, темпи росту яких суттєво сповільнились у 2017 році) не вистачає для якісного оновлення виробничих потужностей. Понад те, про втрату промисловістю України виробничого потенціалу свідчить погіршення структури її активів. Так, частка необоротних активів у активах вітчизняної промисловості упродовж 2012-2017 років зменшилась на 11,9 в.п. (до 43,3%). До прикладу, у Польщі значення цього показника стабільно перевищує 60% і має тенденцію до зростання: від 61,1% у 2011 році до 63,8% у 2017-му. Відтак, зменшення частки необоротних активів у структурі активів вітчизняної промисловості, спричинене передусім негативною динамікою

інвестиційного процесу в Україні, суттєво звужує можливості для її подальшого розвитку.

Список використаної літератури

1. Структура промислового сектора економіки України: порівняння із державами-членами ЄС і напрями оптимізації: наукове видання / [С.О. Іщук, Л.Й. Созанський]; НАН України. ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього Національної академії наук України”; [наук. ред. С.О. Іщук]. – Львів, 2017. – 84 с.
2. Державна служба статистики України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Кербікова А. С.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Копитько А.
студент групи ЕП 01-16
Національна металургійна академія України
alla_kerbikova@ ukr.net*

ДІАГНОСТИКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Інноваційна діяльність супроводжується постійними змінами в діяльності підприємства. При наявності в підприємства великого конкурентного ринку, інноваційна діяльність повинна відбуватись постійно, з послідовним завоюванням ринку, значно більшої його частки, та відповідно збільшенням прибутку. Але підприємство повинно мати стійку стратегію інноваційного розвитку в довгостроковій перспективі, а не одноразове впровадження інноваційного продукту, яке дає отримання тимчасових значних конкурентних переваг.

У 2017 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 759 підприємств, або 16,2% обстежених промислових.

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Черкаській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Сумській, Запорізькій областях та м. Києві.

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (53,8%), інших транспортних засобів (37,1%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (34,0%), напоїв (25,9%), електричного устаткування (25,2%), хімічних речовин і хімічної продукції (25,0%).

У 2017 році на інновації підприємства витратили 9,1 млрд. грн, у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,9 млрд. грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,2 млрд. грн, на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,02 млрд. грн та на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), – 1,0 млрд. грн.

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Запорізької, Дніпропетровської та Харківської областей; серед видів економічної діяльності – підприємствами з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (13,5%), інших транспортних засобів (13,3%), харчових продуктів (12,6%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їхній обсяг становив 380,9 млн. грн (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн (6,5%).

У 2017 році 88,5% інноваційно активних промислових підприємств

упроваджували інновації (або 14,3% обстежених промислових). Ними було впроваджено 2387 інноваційних видів продукції, з яких 477 – нових виключно для ринку, 1910 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 751 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо, з яких 30,5 % нових для ринку. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Харківської (16,6% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (13,4%), Львівської (10,3%), Сумської (9,1%) областей та м. Києва (8,3%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (23,9%), харчових продуктів (21,4%), основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (7,8%).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1831, найбільше з яких впровадили підприємства м. Києва (30,0%), Харківської (12,6%), Сумської (12,3%), Запорізької (7,8%) та Дніпропетровської (5,8%) областей; за видами економічної діяльності – підприємства з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (18,8%), добування природного газу (17,7%), виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (13,4%), та харчових продуктів (7,9%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 611 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

У 2017 році 450 підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 17,7 млрд. грн. Серед таких підприємств 39,8% експортували її на 5,5 млрд. грн. Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію, обсяг якої становив 4,5 млрд. грн (на експорт – 41,5%). Значна кількість підприємств (83,8%) реалізувала продукції, що була новою виключно для підприємства, на 13,2 млрд. грн (27,7% поставок такої продукції було за кордон).

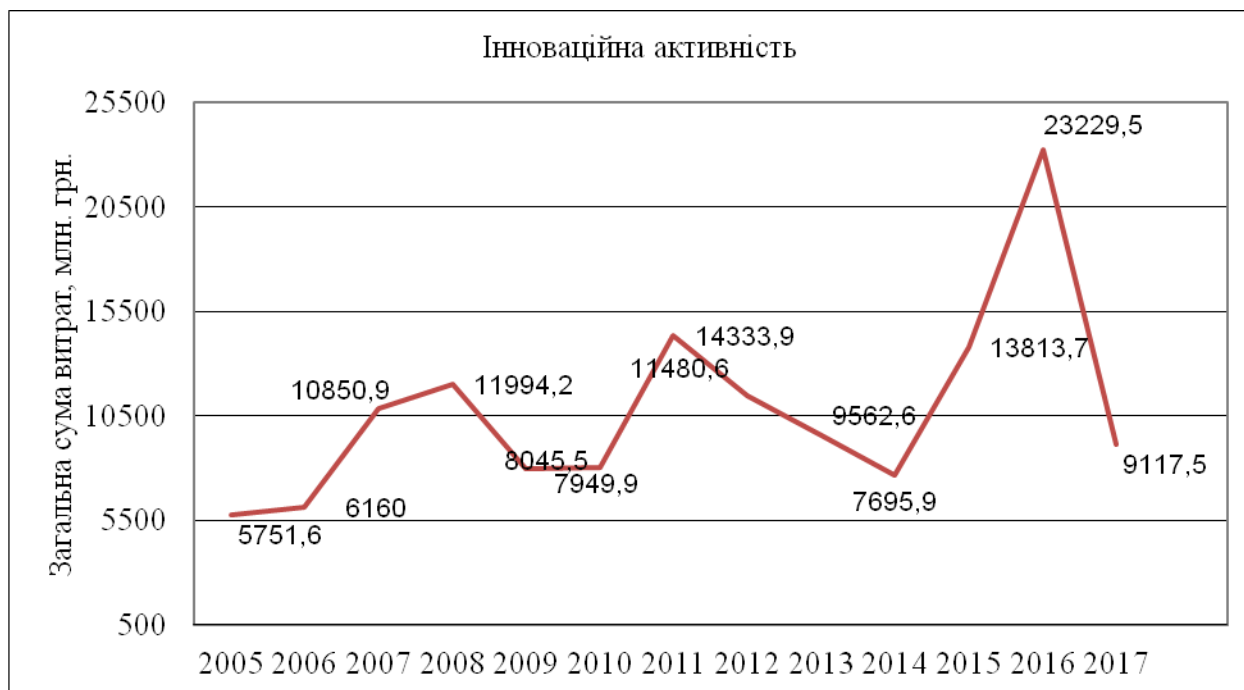


Рисунок 1 – Інноваційна активність за 2005-2017 роки.



Рисунок 2 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах за 2005-2017 роки.

З метою здійснення нововведень 170 підприємств придбало 832 нові технології, з яких 129 – за межами України. Із загальної кількості технологій 386 придбано з устаткуванням, з яких 81 – за межами України; 305 – як результат досліджень і розробок (10); 110 – за договорами на придбання прав на

патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (36); 10 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (2); 12 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців.

У результаті інноваційної діяльності 8 підприємств створили нові технології, з яких 59 було передано іншим підприємствам, зокрема 2 – за межі України.

Отже, для інноваційної сфери України, що вирізняється низкою непростих, проблемних проявів, суттєвим є змістовне, глибинне освоєння передового світового досвіду для пошуку заходів державного регулювання інноваційного розвитку, що врешті спонукатиме в господарсько - правовій практиці суб'єктів господарювання до неперервної інноваційної діяльності.

Висновки та пропозиції. Для підвищення конкурентоспроможності країни необхідно впроваджувати та стимулювати інноваційну діяльність. Завдяки проведеному аналізу стану інноваційної діяльності на промислових підприємствах, виявлені проблеми, які гальмують економічний розвиток держави. Серед них основними є: недостатній обсяг фінансування інноваційної діяльності та відсутність державної підтримки; недосконала податкова система, яка у свою чергу пригнічує мотивацію щодо розробки нових технологій; зростання зносу обладнання у науці та технологічна база, яка потребує модернізації; неузгодженість законодавства в інноваційній сфері.

Отже для того, щоб країна впевнено стала на інноваційний шлях розвитку, необхідно докласти великих зусиль у таких напрямках: орієнтації державної політики на активізацію інноваційної діяльності підприємств; розвиток освіти і науки як необхідного підґрунтя для продукування інноваційних ідей і розробок; формування інноваційної інфраструктури як важливої складової національної інноваційної системи.

Список використаної літератури

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Наукова та інноваційна діяльність України [Текст]: Статистичний збірник України за 2017 рік // [Державний комітет статистики України]. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. – 178 с.

3. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 року N 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-17/>

4. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. / Ємельянов В.А., Кербікова А.С, Белова К.Ф. // Дніпропетровськ: НМетАУ, 2012. – 121 с.

5. Кербікова А.С. Аналіз наукового та науково-технічного потенціалу України. / А.С. Кербікова, М.М. Хитько // Сучасні тенденції функціонування та розвитку підприємств: загрози і виклики: колективна монографія / під заг. ред. С.Б. Довбні. – Д: ЛІРА, 2016. – С. 29 - 41.

6. Кербікова А.С. Діагностика інноваційної діяльності підприємств України в системі підвищення її конкурентоспроможності / А.С. Кербікова, М.М. Хитько // Економіка і фінанси. - 2018. - № 1. - С.56-64

*Козенкова Н.П.,
старший викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
nkozenkova@gmail.com*

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ

Розвиток сучасної економіки передбачає використання інноваційного потенціалу будь-якої країни. Цей потенціал включає в себе науково-технічні, а також організаційно-економічні інновації, в тому числі фінансові інновації. При цьому фінансовий сегмент інновацій набуває останнім часом вельми помітну

роль, як для зростаючого фінансового сектора, так і впливу на стан і темпи розвитку економіки в цілому. В результаті трьох революцій: науково-технічної, інформаційної та фінансової відбувається стрімкий розвиток фінансового капіталу, процесу фінансіалізації економіки і виникнення фінансової економіки (або так званого фінансового капіталізму)[1].

Процес фінансіалізації і бурхливий розвиток фінансової економіки (фінансоміки) відбувається в умовах лібералізації світової економіки і, перш за все, її фінансового сектора. Лібералізація функціонування фінансових структур та інститутів сприяє появі різноманітних фінансових інновацій, які розширюють і поглиблюють сучасний глобалізаційний процес, за допомогою розвитку однієї з його складових частин - фінансової глобалізації. Виникають прямі і зворотні зв'язки між фінансовою глобалізацією і фінансовими інноваціями та процесами фінансіалізації економіки.

Процес фінансової глобалізації проявився в 60-і рр. ХХ століття, а в 70-і рр. істотно прискорився і був пов'язаний із загальною світовою лібералізацією в сфері торгівлі, переміщення робочої сили, але особливо з різко збільшеними переливами капіталу між країнами. До числа факторів, які сприяли міжнародній міграції капіталу можна віднести впровадження в світову економіку механізмів Ямайської валютної системи, значне дерегулювання валютно-фінансових ринків, активізацію діяльності ТНК і ТНБ, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та ін.

Процес фінансової глобалізації розвивається більш високими темпами, ніж глобалізації світової економіки в цілому, багато в чому в силу «природного» рухливості, активності, повсюдності фінансового капіталу. При цьому сучасний фінансовий капітал помітно відрізняється від фінансового капіталу початку ХХ століття (за своєю суттю – грошового капіталу) перш за все поєднанням промислового, фінансового та інтелектуального капіталу, значно вираженою інформаційно-комунікаційною складовою.

Фінансова глобалізація, як найбільш просунутий процес економічної глобалізації супроводжується і розвивається завдяки інноваціям. Це інновації в

галузі інформаційних технологій, які були активно використані фінансовим капіталом і привели до істотного зниження трансакційних витрат фінансових операцій і часу, необхідного для їх здійснення. Крім того, інформаційно-комунікаційні технології сприяли загальної стандартизації та уніфікації фінансових операцій, їх активізації та сетевізації.

Таким чином, можна відзначити, що найважливішим наслідком і розвитком процесу фінансової глобалізації є фінансіалізації економіки, яка, в свою чергу, підживлюється різноманітними інноваціями, включаючи інформаційно-комунікаційні (мережеві, ERP, хмарні технології, мобільні банки) і фінансові (біткойн, фінансові роботи, block-chain).

Фінансові інновації - це продукт і інструмент фінансової глобалізації, що сприяють її розвитку вшир і вглиб. Сучасні параметри фінансових інновацій все більше визначаються імперативами фінансової глобалізації, тобто її інститутами, інфраструктурою, формами впливу на фінансові ринки та економіку реального сектора. Фінансові інновації, будучи досить різноманітними, як і інновації в інших галузях і, власне, проривними, які доповнюють, розвивають, мають такі відмінні риси:

- обов'язковість продажів нового фінансового продукту на ринку фінансових інновацій. Фінансовий продукт націлений на отримання конкурентних переваг фінансової організації;

- залежність фінансової інновації від часу. В силу своєї споконвічної відкритості (на відміну, наприклад, від техніко-технологічних інновацій) здатність швидко охопити весь ринок обумовлює необхідність для інноватора максимально прискорену реалізацію переваг фінансових інновацій, щоб перейти до їх новим формам і механізмам;

- особливість самого фінансового продукту, яка складається: в наявності одиничного і масового попиту; у функціонуванні лімітованого і нелімітованого продукту; існування продукту в формі майна та майнових прав [2].

Фінансовий продукт відноситься до окремого типу фінансових інновацій. Він представляє собою матеріальну частину оформленої послуги фінансової

організації. Фінансовий продукт охоплює як речові форми (тобто має відчутну форму), так і нематеріальні послуги, наприклад, процеси сек'юритизації, реструктуризації боргу та ін.

У своїй широко відомій статті Дж. Фіннерті виділив головні чинники, які стимулювали появу фінансових інновацій: податкові переваги; зниження операційних витрат; зниження агентських витрат; перерозподіл ризиків; підвищення ліквідності; вплив регулювання та законодавства; рівень процентних ставок і їх мінливість; рівень цін і їх мінливість; академічні досягнення; вигоди за рахунок поліпшення фінансової звітності технологічні досягнення і інші фактори [3].

Роль фінансових інновацій полягає в перетворенні фінансових ринків в більш повноцінні структури, щоб домогосподарства, компанії, уряду могли отримувати фінанси, знайти необхідні інвестиції для розвитку і розділяти ризики на взаємовигідній основі.

При такому підході до фінансових інновацій можна виділити чотири їх функції, які підходять для будь-якій стадії економічного розвитку;

- сприяння фінансуванню і розвитку економіки. Зокрема, це фінансування через використання фінансових деривативів, міжнародних цінних паперів, інструментів євrorинку, процедур IPO. Фінансові інновації роблять позитивний вплив на розвиток економіки за допомогою різного роду венчурних інвестицій, валютних свопів, сек'юритизації ліквідних активів.

- забезпечення інклюзивного зростання, залучення в фінансові операції широких кол малого і середнього бізнесу, з використанням механізми мікрофінансування, проведення народних IPO; спрощеного кредитування для малих підприємств та ін.

- покращення доступу до фінансових послуг та формування клієнтського досвіду (використання смартфонів, розвиток месенджерів, мобільної комерції, тобто отримання доступу до фінансових послуг без посередників);

- балансування ризиків по різних секторах економіки, зокрема використання технологій хеджування ризиків, механізмів фінансового агрегування за допомогою штучного інтелекту (біржових роботів) тощо [4].

В цілому, визначаючи сутність фінансової інновації, можна констатувати, що це реалізований у формі нового фінансового продукту, технології або операції кінцевий результат інноваційної діяльності у фінансовій сфері. Фінансові інновації та фінансові технології невідривні одне від одного в реальній діяльності, це дві сторони однієї медалі, одного процесу, який виступає найчастіше в різних конфігураціях.

Однак фінансові інновації далеко не завжди диктуються логікою фінансового розвитку, а найчастіше тільки логікою експансії фінансових структур. Зв'язок між фінансовим і економічним розвитком порушується. В результаті відбувається розрив між реальним і фінансовим секторами. При певних інших умовах така ситуація загрожує кризою.

Таким чином, фінансові інновації - це продукт і інструмент фінансової глобалізації, що сприяють її розвитку вшир і вглиб. Це перш за все виникнення євrorинку з усіма їх інструментами, механізмами сек'юритизації і різноманітні «плоди» фінансової інженерії, в тому числі фінансові деривативи. Сучасні параметри фінансових інновацій все більше визначаються імперативами фінансової глобалізації, тобто її інститутами, інфраструктурою, формами впливу на фінансові ринки та економіку реального сектора.

Фінансові інновації, що відображають потреби сучасної фінансової глобалізації, і її породження - фінансової економіки, потребують поглибленого вивчення, як з точки зору їх структурного характеру, так і їх впливу на всю фінансову систему і економіку в цілому.

Список використаної літератури

1. Measuring Financial innovation and its impact. Proceeding of the IFC. Conference. Basel, 26-27 august, 2008// IFC bulletin. July, 2009, № 1.

2. Азаренкова Г.М. Проблемы и перспективы международных валютно-кредитных и финансовых отношений: монография / под ред. д.э.н., проф. И.З. Ярыгиной, к.э.н., доц. Т.В. Струченковой./ Г.М.Азаренкова - М.: Финансовый университет, 2011. - 240 с.

3. Finnerty, J.D. Financial Engineering in Corporate Finance: An Overview // Financial Management, Winter 1988

4. Гудфренд М., Партемос Ж., Сандерс Б. Современные финансовые инновации/ М. Гудфренд, Ж. Партемос, Б. Сандерс.– М.: Инкомбанк, 2012. – 240 с.

*Кудласевич В. А., студентка 2 курса
Научный руководитель: Паршутич О. А., к.э.н, доцент
Полесский государственный университет
v.kudlasevich@yandex.ru*

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ СО СТРАНАМИ-УЧАСТНИКАМИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА (РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ)

Таможенный союз был создан в 2010 году, с 1 июля 2010 года начал действовать Таможенный кодекс Таможенного союза, функционирует единая таможенная территория государств — Российской Федерации, Казахстана, Беларуси, Киргизии и Армении. Устранено декларирование и таможенное оформление из внутренних границ между этими странами.

В рамках Таможенного союза установлены следующие нормы для стран-членов:

При экспорте товаров применяется нулевая ставка НДС и (или) освобождение от уплаты (возмещение уплаченной суммы) акцизов при условии документального подтверждения факта экспорта.

При импорте товаров на территорию Российской Федерации с территории Республики Беларусь или Республики Казахстан НДС и акцизы взимаются российскими налоговыми органами.

При оказании работ и услуг на территории РФ налоговая база, ставки, порядок взимания и налоговые льготы (освобождение от налогообложения) определяются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В соответствии с международными обязательствами в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства, от сумм ввозных таможенных пошлин в бюджет России перечисляется 85,33 %, Казахстана — 7,11 %, Беларуси — 4,55 %, Киргизии — 1,9 %, Армении — 1,11 % [1].

Создание Таможенного союза оказало положительное влияние на развитие внешнеторгового оборота Республики Беларусь. По-прежнему основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация. Анализ структуры экспорта товаров из Республики Беларусь в страны Таможенного союза показывает, что основной его объём приходится на Российскую федерацию — более 94 %, в то время как на Казахстан — около 5 %, а на Армению и Кыргызстан — менее 1%. В отношении импорта положение аналогичное: основной объём импорта приходится на Российскую Федерацию — более 99 %, а на остальные страны — менее 1 %.

Динамика двусторонней торговли товарами между Беларусью и Российской Федерацией приведена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика двусторонней торговли товарами, млн. долл. США

Период	Товарооборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
2015	27,5	10,4	17,1	-6,7
2016	26,1	10,8	15,3	-4,5
2017	32,5	12,9	19,6	-6,7
Темп роста 2017 к 2015, %	118,2	124,0	114,6	x

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных [2].

Основной торговый партнер Беларуси — Россия, на ее долю приходилось 39,2% белорусского экспорта и около 59% импорта.

Товарооборот Беларуси и России в 2017 году увеличился на 5 млн. долл. США по сравнению с 2015 годом или на 18,2%.

За 2017 год белорусский экспорт в Россию вырос на 2,5% к уровню 2015 года. Структуру белорусского экспорта составили поставки сельскохозяйственной техники, транспортных средств и мясомолочной продукции. При этом рост экспорта произошел за счёт увеличения поставок машин, оборудования и транспортных средств на 1,4%. Отдельно стоит обратить внимание на рост поставок калийных удобрений. В денежном выражении экспорт данной позиции увеличился в 3,9 раза и достиг 63 млн. долл. США, при этом в России осуществляет деятельность один из крупнейших производителей калийных удобрений в мире и прямой конкурент «Беларуськалия» — компания «Уралкалий».

Российский экспорт в Беларусь за 2017 год вырос на 2,5 млн. долл. США по сравнению с 2015 годом или на 14,6%. Рост российского экспорта обусловлен тем, что Беларусь в два раза увеличила закупки нефтепродуктов, часть из которых могла быть использована для производства битумных смесей. Прирост импорта по данной товарной позиции составил 582 млн. долл. США.

Структура российского экспорта в Республику Беларусь в 2017 следующая:

- нефть и продукты её перегонки (48,7%);
- продукция химической промышленности (5,5%);
- пластмассы и изделия из них (4,8%);
- чёрные металлы (6,6%);

Машины, оборудования и механизмы (9,9%) [2].

Республика Беларусь в свою очередь поставляла в 2017 году России:

- мясо и пищевые мясные продукты (6%);
- молочная продукция (18%);
- продукты растительного происхождения (5%);

- готовые пищевые продукты (8%);
- минеральные продукты (3%);
- продукты химической промышленности (5%);
- пластмассы и изделия из них (9%);
- древесина (2%);
- текстильные изделия (8%);
- изделия из чёрных металлов (5%);
- машины, оборудования и механизмы (17%);
- средства наземного транспорта (14%) [2].

В 2017 году наибольший рост белорусского экспорта в РФ по отношению к 2015 году показали машины, оборудования и механизмы (+1,8%) и средства наземного транспорта (+1,6%). Наибольший спад объемов импорта произошел в поставках нефти и продуктах её перегонки (-4,7%).

Проведенный анализ внешнеторгового оборота Республики Беларусь с Российской Федерацией показал, что объём торговли товарами между данными странами в период с 2015 по 2017 годы увеличился.

Сальдо внешнеторгового оборота между данными странами сложилось отрицательное (в пользу РФ) и за 2017 год составило (-6,7) млрд. долларов США.

Существенным фактором, влияющим на состояние торгово-экономического сотрудничества двух стран, является сохраняющееся различие налогового и внешнеторгового законодательства, препятствующее созданию идентичной экономической мотивации к эффективной хозяйственной деятельности и внешней торговле.

В целях создания единого экономического пространства, эффективного функционирования общего рынка и свободного передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы стороны должны синхронизировать этапы, сроки и глубину проводимых ими экономических реформ; создать единую нормативно-правовую базу для устранения любых межгосударственных барьеров и ограничений, равные возможности для свободной экономической деятельности.

Оба государства должны будут согласовывать структурную политику дальнейшего развития своих экономик, развивать промышленный и аграрный хозяйственные комплексы на основе взаимодополняемости экономик, максимально использовать преимущества разделения труда, специализации и кооперирования производства [3].

Интеграционное сотрудничество Республики Беларусь с внешним миром позволяет отечественным хозяйствующим субъектам иметь более широкий доступ к различным ресурсам: материальным, финансовым, трудовым, к новейшим технологиям, а также наращивать объёмы производства продукции в расчёте на международный рынок.

Безусловным преимуществом участия Республики Беларусь в интеграционном блоке также является ликвидация большинства барьеров для белорусского экспорта и соответственно рост поставок отечественной продукции на рынок стран Таможенного союза.

Из плюсов также можно отметить уменьшение транзитного времени при перевозке грузов в страны Таможенного союза и увеличение привлекательности республики для иностранных инвестиций за счёт роста потенциального рынка сбыта.

Список использованной литературы

1. Таможенный союз ЕАЭС [Электронный ресурс] / Особенности экспортно-импортных операций с товарами, услугами в условиях таможенного союза. — Режим доступа: <https://www.retail-loyalty.org/knowledgebase/glossary/tamozhennyy-soyuz-eaes/>. — Дата доступа: 29.03.2019.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный Интернет-портал Республики Беларусь. — Минск, 2019. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа: 29.03.2019.

3. Международные отношения [Электронный ресурс] / Взаимная торговля России и Беларуси. — Режим доступа: <http://www.newreferat.com/ref-33175-2.html>. — Дата доступа: 29.03.2019.

*Лещух І. В., к.е.н.
науковий співробітник відділу просторового розвитку
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. Долишнього НАН України»
ira_leschukh@ukr.net*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОЦІНЮВАННЯ³

У сучасних умовах децентралізації влади важливим завданням є розвиток спроможних регіонів, здатних вирішувати суспільні питання, які належать до їх компетенції, та задовольняти потреби населення.

Чільне місце у соціально-економічному розвитку регіону належить її *ендогенному інвестиційному потенціалу*. Досліджуючи наявну наукову літературу, присвячену даному питанню, П.В. Жук розглядає інвестиційний потенціал територіальної громади в контексті ресурсно-інституційного підходу, тобто як сукупність «...факторів та особливостей територіальної громади, які при ефективних управлінських зусиллях з боку органів місцевого самоврядування здатні забезпечувати її інвестиційні потреби» [1].

Колектив авторів М.М. Пітюлич, К.С. Машіко, К.М. Кудак розглядають інвестиційний потенціал територіальної громади (як фінансову категорію) у складі потенціалу відтворення. На їх думку, інвестиційний потенціал – це «...наявні та приховані можливості господарюючих суб'єктів територіальних громад щодо простого та розширеного відтворення і визначає можливість вкладання коштів (капіталу) в матеріально-речовий і особистий фактори

³ Тези підготовлено в межах виконання гранту НАН України (виконується згідно з Розпорядженням Президії НАН України №571 від 11.10.2018 р. «Про результати конкурсу на здобуття грантів НАН України дослідницькими лабораторіями/групами молодих учених НАН України для проведення досліджень за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки у 2018 р.»).

виробництва для забезпечення умов розширеного відтворення і (чи) одержання прибутку» [2].

Інвестиційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансовоекономічних, виробничих та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства), необхідних для забезпечення інвестиційного розвитку економіки [3]. Інвестиційний потенціал – це показник кількісний, що враховує основні макроекономічні характеристики, насиченість території факторами виробництва (природними ресурсами, робочою силою, основними фондами, розвиненою інфраструктурою фінансового ринку) [4].

Актуальність оцінки інвестиційного потенціалу регіону зумовлена тим, що попри високий рівень значущості цієї проблеми, в нашій державі досі не існує єдиної загальновизнаної методики оцінки інвестиційної привабливості, заснованої на чіткому розумінні динаміки інвестиційних процесів на відміну від розвинених іноземних країн. Крім того, внаслідок неоднозначного трактування категорій «інвестиційний потенціал», «інвестиційний клімат» регіонів тощо існує невизначеність в оцінці даних категорій регіонального розвитку. Показниками, які формують інвестиційний потенціал регіону, на нашу думку є показники, названі у табл. 1.

Таблиця 1

Показники для оцінки інвестиційного потенціалу регіону

Складові інвестиційного потенціалу	Показники для розрахунку
Показники забезпеченості регіону фінансовими ресурсами	Обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу, доларів; Сукупні фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.; Обсяги кредитів, наданих в економіку регіону, в розрахунку на одну особу наявного населення, грн.; Доходи місцевих бюджетів на одну особу наявного населення (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), грн.; Кошти фізичних осіб, зосереджені на банківських рахунках, у розрахунку на одну особу наявного населення, грн.; Наявний дохід у розрахунку на одного жителя, грн.; Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.; Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.

Показники забезпеченості регіону трудовими ресурсами	Середньорічна кількість працівників тис. осіб; Економічна активність, тис осіб; Рівень зареєстрованого безробіття, %; Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць, тис. осіб; Кількість осіб, що підвищили кваліфікацію, тис. осіб; Частка науковців у сукупній чисельності наявного населення, %
Показники забезпеченості регіону виробничими ресурсами	Основні засоби, млн. грн.; Кількість промислових підприємств, одиниць; Кількість суб'єктів державного реєстру підприємств та організацій України; Кількість малих підприємств, у розрахунку на 10 тис. наявного населення; Кількість малих промислових підприємств, одиниць; Вантажооборот автомобільного транспорту, млн. км; Кількість об'єктів роздрібно́ї торгівлі, в розрахунку на одну

При оцінюванні інвестиційного потенціалу регіону слід розраховувати підіндекси за кожною складовою інвестиційного потенціалу, далі – інтегральний індекс інвестиційного потенціалу регіону.

Враховуючи, що наведені у табл. 1 показники є неоднорідними, тобто не підлягають зіставленню та містять значні внутрішньорегіональні коливання, необхідним є процес їх стандартизації, який забезпечить порівнянність та співставність сформованої інформаційної бази.

Процедуру стандартизації доцільно здійснити, виходячи з позиції, що наведені показники є показниками-стимуляторами (зростання їх значень позитивно впливає на загальний рівень потенціалу регіону) або показниками-дестимуляторами (зростання їх значень, відповідно, має негативний вплив) соціально-економічного розвитку:

$$N_i = \frac{Z_i - Z_{min}}{Z_{max} - Z_{min}} \quad (1)$$

$$N_i = \frac{Z_{max} - Z_i}{Z_{max} - Z_{min}}, \quad (2)$$

де N_i – нормоване значення i -го показника в регіоні; Z_i – значення i -го показника в регіоні; Z_{max} – максимальне значення i -того показника в регіоні; Z_{min} – мінімальне значення i -того показника в регіоні.

Нормування первинних показників, здійснене за формулами (1) і (2), переведе їх величини у проміжок [0:1].

Розрахунок підіндексів (PI) за кожною із складових інвестиційного потенціалу здійснюється на основі адитивної моделі за формулою (3):

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n N_i}{n}, \quad (3)$$

де PI – підіндекс за складовою інвестиційного потенціалу; N_i – нормовані значення первинних показників за відповідною за складовою інвестиційного потенціалу; n – кількість показників у відповідній групі.

Вибір адитивної моделі впливає із теоретичного розуміння сутності, яка полягає в дотриманні наступних тверджень: відсутність впливу одного з первинних показників ($N_i = 0$) не означає, що груповий показник буде мати нульове значення; зростання хоча б одного з стимулятора N_i приводить до збільшення сумарного значення незалежно від впливу інших; показники взаємозаміщують один одного [5, с. 83-87].

Для розрахунку інвестиційного потенціалу регіону побудуємо мультиплікативну модель. При умові, що показники за усіма складовими інвестиційного потенціалу мають відносно однаковий вплив, мультиплікативна модель матиме вигляд (4):

$$IP = \sqrt[4]{P_{fr} \times P_{tr} \times P_{vr}}, \quad (4)$$

де IP – інвестиційний потенціал регіону; P_{fr} – підіндекс «забезпеченість регіону фінансовими ресурсами»; P_{tr} – підіндекс «забезпеченість регіону трудовими ресурсами»; P_{vr} – підіндекс «забезпеченість регіону виробничими ресурсами».

Числовий діапазон отриманого індексу інвестиційного потенціалу регіону коливається в межах [0: 1]. Чим вищим є значення цього показника, то вищим є потенціал регіону, і – навпаки.

Для оцінювання істотності інвестиційного потенціалу регіону за значеннями підіндексів та інтегрального індексу інвестиційного потенціалу візьмемо шкалу Харрінгтона [6, с. 81], де значення інтегрального індексу:

- 0,80-1,00 – дуже високий рівень потенціалу;
- 0,63-0,80 – високий рівень;
- 0,37-0,63 – середній рівень;
- 0,20-0,37 – низький рівень;
- 0,00-0,20 – дуже низький рівень.

Інформаційною базою для проведення розрахунків за запропонованою методикою є офіційні дані Державної служби статистики України та її регіональних управлінь.

Результати комплексного оцінювання інвестиційного потенціалу регіону дадуть можливість створити об'єктивну аналітичну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо соціально-економічного та просторового розвитку на рівні країни, регіонів, адміністративних одиниць тощо.

Список використаної літератури

1. Жук П. В., Сірик З. О. Інвестиційний потенціал територіальних громад: суть поняття та питання управління. Регіональна економіка, 2017. № 2. С. 16-22.
2. Біль М. М., Лещух І. В., Попадинець Н. М. Наукові засади дослідження ендогенного потенціалу територіальних громад. Інфраструктура ринку: наук.-практ. журн. Вип. 26. Одеса : [б. в.], 2018. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/26_2018_ukr/43.pdf.
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
4. Кондрашова М. В. Теоретичні основи формування державної інвестиційної політики на рівні регіону/ Держава та регіони. 2008. №2. С. 118-121. (Серія: Державне управління).

5. Ткаченко О.О. Методичні підходи до визначення потенціалу просторової інтеграції бізнесу в регіоні. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2018. Том 23. Випуск 1(66). С.83-87.

6. Ткач С. М. Управління ризиками інвестиційної діяльності в регіоні: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2015. 234 с.

*Литвиненко М. О.
аспірант кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія
litvinenko.nikolay.93@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Діяльність підприємств України на сьогодні відбувається в дуже надскладних умовах. З одного боку, промисловість не повністю за роки незалежності адаптувалась до ринкових умов, крім того, зовнішні тенденції розвитку економічних відносин, глобальні трансформації подовжують дуже швидко змінювати зовнішнє оточення, а от тепер, ще додалися проблеми пов'язані з внутрішніми перетвореннями, які потребують радикальних змін у підході до вибору напрямків та шляхів розвитку, які необхідно як можна скоріше подолати на шляху інтеграції до європейського простору. Завдання дуже складне, потребує всебічного аналізу, розробки механізму адаптування до нових умов існування, формування стратегії розвитку підприємств з урахуванням економічних, соціальних та екологічних ризиків.

Означена проблема привертає інтерес, як багатьох вчених, так і великої кількості практиків. Даним питанням займалися такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Абалкин Л. В., Аксьонов В. В., Алтухов Ю. П., Міщенко С. П., Телешевская С.М., Васюк Н. В., Бичков О. О., Василенко В. О., Шандова Н. В. та ряд інших авторів.

Однак, ситуація, у промисловості та у зовнішньому її оточенні дуже складна та важка, постійно виникають нові проблеми, які пов'язані з необхідністю розробки нових та адаптування існуючих механізмів подолання проблеми на шляху стійкого розвитку. Для цього необхідно як можна ретельніше уявляти перешкоди та створювати засоби їх попередження або подолання.

Сучасні підприємства діють, як і завжди, в умовах впливу багатьох як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, але рівень, якість і склад цих факторів сьогодні характеризується більшою жорсткістю та вимушує підприємства до пошуку нових шляхів виживання [2, 3].

Одним з шляхів є реінжиніринг до якого доцільно прибгати якщо підприємство знаходиться на межі краху у зв'язку з тим, що ціни на товари помітно вище і їх якість помітно нижче, ніж у конкурентів, якщо підприємство не має у нинішній момент ускладнень, але передбачається неминучість появи проблем, які дуже важко вирішувати (поява нових конкурентів, зміна вимог клієнтів, зміна економічного оточення і ін.), якщо підприємство не має проблем зараз, не прогнозує їх в близькому майбутньому, але бажає добитися кращого.

В інших випадках, в сучасних умовах, ефективним вважається шлях інноваційного розвитку. Концепція інноваційного розвитку підприємства передбачає подання інноваційного розвитку як процесу позитивних якісних змін в інноваційному стані підприємства з позицій динамічного підходу до інноваційної діяльності, що дозволяє не лише виокремити класичні етапи інноваційного процесу: формування новації; перетворення новації в нововведення; комерціалізація нововведення й перетворення його в інновацію, а й розглядати підприємство не лише як виробничо-технологічну систему, що є сукупністю елементів і процесів, взаємозалежних і взаємодіючих між собою за допомогою встановлення певних зв'язків (керуюча система та об'єкт керування), а й як таку, що діє в рамках системи вищого порядку – інноваційної системи, встановлюючи з нею відповідні зв'язки й реалізуючи інноваційний механізм функціонування [1].

Під управлінням інноваційним розвитком частіше за все розуміють процес підготовки, вибору та прийняття управлінських рішень, що спрямовані на забезпечення балансу між інноваційним потенціалом та інноваційним процесом на підприємстві, діалектичний взаємозв'язок яких забезпечує досягнення підприємством конкурентних переваг на ринку та сталого розвитку.

Управління інноваційним розвитком підприємства базується на інноваційній діяльності й системно охоплює весь цикл перетворення наукових досягнень в інновації починає з виникнення ідеї нововведення та бажання її втілення, створення, розроблення, впровадження, реалізації і поширення інновацій. Управління інноваційним процесом обов'язково повинне передбачати кінцеву мету - здійснення інновацій.

Сучасна економічна дійсність в країні гостро потребує змін у діяльності суб'єктів господарювання у напрямках досягнення вимог виробництва продукції європейської якості, що заставляє підприємства турбуватись про конкурентоспроможність, її підвищення та управління нею. Проблема складна тому, що частина існуючих підприємств не має перспектив досягти конкурентного стану без глобальних, принципових змін. Досягти конкурентоспроможного стійкого стану можливо тільки при прийнятті інноваційного шляху розвитку та формуванні ефективного механізму управління інноваційним розвитком підприємства.

Список використаної літератури

1. Галько Р. Л. Напрями забезпечення сталого розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств// Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки, № 8, 2014р., м. Дніпропетровськ.

2. Чумак Л. Ф., Богданова О. Є. Економічна стійкість підприємства: фактори та механізм управління. Науковий журнал: Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. Наук.-практ. ст. / Укр. держ. акад. залізнич. трансп.- Харків: Вид-во Укр ДАЗТ – 2015. - № 49- С. 165-169.

3. Чумак Л. Ф., Гаркавая Л. В. Основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства // Науковий журнал «Бизнес Информ», № 1, 2013, С. 212-215.

*Луцків О. М., к.е.н., с.н.с.,
с.н.с. відділу регіональної економічної політики
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»
lutolen@i.ua*

ПРОГРАМНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

Нажаль, на сьогоднішній день в регіонах України, так і не відбулося суттєвих, проривних зрушень в інноваційній діяльності та, відповідно, і в реалізації інноваційної моделі розвитку економіки. Це стосується і кількості інноваційно-активних підприємств, і обсягів реалізації інноваційної продукції, і чисельності науковців, і кількості наукових організацій, і бюджетного фінансування науки тощо. Така ситуація в інноваційній сфері не дає змоги подолати низку проблем, які стримують розвиток економіки, а саме: технологічну багатоукладність, зменшити частку виробництв третього та четвертого технологічного укладу, високу енерго- та матеріаломісткість економіки, сировинну експортну спеціалізацію, що у свою чергу зумовлює низьку конкурентоспроможність та подальше відставання в економічному розвитку порівняно європейськими країнами.

Регіональна складова інноваційної політики ЄС набуває особливого значення в поширенні знань, впровадженні інновацій, підготовці висококваліфікованих наукових кадрів і в проведенні фундаментальних наукових досліджень. Регіональна інноваційна політика поєднує, з одного боку, участь держави у розв'язанні проблем інноваційного розвитку регіонів, а з іншого – владних інституцій у розв'язанні регіональних проблем, задіявши

інноваційний фактор розвитку. В основі формування регіональної інноваційної політики лежить так звана теорія створення сприятливого середовища для нововведень.

Основою формування інноваційної політики ЄС став прийнятий в 1985 р. «План розвитку міжнародної інфраструктури інновацій і передачі технологій». Головною метою цієї політики є стимулювання інноваційної активності і розвиток науково-технічного потенціалу, а кінцевим результатом підвищення конкурентоспроможності економіки. При цьому роль держави в даному процесі значно вагоміша, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності. Разом з тим, слід відмітити, що на сьогоднішній день характерною є варіативність від найменшого втручання в інноваційні процеси, крім військових технологій (Великобританія), до активної участі у формуванні пріоритетів інноваційного розвитку (Франція), а також стимулюванні інноваційної діяльності в ЄС [1].

Відмінною особливістю інноваційної політики ЄС є постійний моніторинг ефективності проведення в його рамках заходів. Він дозволяє оцінити ступінь досягнення довгострокових цілей інноваційної політики, виявити слабкі і сильні місця її реалізації, своєчасно скоригувати інноваційний курс на основі використання сучасних методів і показників моніторингу інноваційної діяльності. На жаль, саме цей напрямок є одним з найбільш вузьких місць у вітчизняній інноваційній політиці. Немає належної оцінки ефективності реалізації інноваційної політики, зокрема оцінки досягнення задекларованих цілей та визначених пріоритетів, якою мірою вони виконані, що не виконано, з яких причин, хто персонально відповідальний за їх невиконання, що необхідно зробити для коригування інноваційного курсу тощо.

В кінці 80-х років в ЄС для створення сприятливого клімату для формування інноваційної економіки вперше введенню в практику господарювання Рамкові програми (Framework programmes) з чіткими термінами реалізації та обсягами фінансування. Основне призначення Рамкових

програм ЄС полягає не стільки у фінансуванні проектів, скільки в стимулюванні європейської кооперації між різними суб'єктами НДДКР (науково-дослідними центрами, університетами, приватними компаніями), координації інноваційних політик країн-членів ЄС, виробленні спільної стратегії інноваційного розвитку, а також в поширенні найкращого національного досвіду створення інновацій. В рамках участі у цих програмах її учасникам надається підтримка у вигляді безоплатного фінансування міжнародних науково-дослідних проектів. Таким чином, створюється максимально сприятливий науково-технологічний клімат, що дозволить стати ЄС одним із центрів світових наукових досліджень. Рамкові програми ЄС науково-технологічного та інноваційного розвитку насамперед забезпечують учасникам: знаходження стратегічних партнерів на міжнародному ринку; посилення конкурентоспроможності на міжнародному ринку; досягнення «критичної маси» в наукових і технологічних розробках; додаткові фінансові та інші ресурсні можливості; можливість оцінки рівня власних розробок; кадровий та організаційний розвиток; доступ до нової інформації і технологій.

З 2014 року в ЄС діє восьма Рамкова програма «Горизонт 2020» спрямована на фінансування досліджень та інноваційних розробок. Значну увагу ця програма приділяє саме реалізації соціальних проектів. Її бюджет на 7 років (з 2014 по 2020 рік) становить близько 80 млрд. євро. Ця програма є фінансовим інструментом, який спрямований на забезпечення конкурентоспроможності ЄС в світі. Програма «Горизонт 2020» є не лише наступною Рамковою програмою після Сьомої Рамкової програми з досліджень та технологічного розвитку вона об'єднує в собі Рамкову програму з досліджень та інноваційного розвитку (РП), Рамкову програму конкурентоспроможності та інновацій (СІР) та Європейський інститут інновацій та технологій (ЕІТ). Основним стратегічним пріоритетом цієї програми – забезпечити розвиток нових ідей, економічне зростання й робочі місця на майбутнє. Як і в попередніх рамкових програмах, ключовим та

пріоритетним елементом програми «Горизонт-2020» залишається міжнародне співробітництво.

В Програмі «Горизонт-2020» визначено 3-и основні пріоритети: передова наука, індустріальне лідерство та соціальні виклики з наступним розподілом фінансування відповідно: 24,3 млрд. євро., 17 млрд. євро та 31 млрд. євро. Ще одним, четвертим пріоритетом є програма неядерних досліджень Об'єднаного науково-дослідного центру. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним в програмі «Європа 2020». Програма «Горизонт 2020» спрямована на підтримку реалізації 2 видів проектів: дослідницькі проекти та проекти, близькі до інноваційного ринку. Тобто програмою підтримуватимуться два види діяльності, а саме дослідження та інноваційна діяльність. При цьому беруться до уваги не лише технологічні, але і соціальні інновації [2].

Для згладжування відмінностей на різних рівнях управління в сфері реалізації інноваційної політики відводиться і спеціальним наднаціональним програм ЄС, таким як «Мережа інноваційних регіонів» (Forum of Innovation Regions), а також спеціальним центрам поширення інновацій (Innovation Relay Centres). Основна роль цих програм – обмін досвідом з розробки та впровадження інновацій, а також всебічна підтримка інноваційного підприємництва, починаючи з питань інтелектуальної власності та закінчуючи практичним впровадженням результатів НДДКР в різні сфери економіки.

Підсумовуючи вище наведене слід відзначити, що одним із інструментів реалізації інноваційної політики є рамкові програми, які спрямовані на підтримку інноваційних процесів та формування спільного європейського дослідницького простору. Для того щоб Україна змогла успішно конкурувати на ринках ЄС, основним завдання органів влади має бути всебічна підтримка та стимулювання інноваційних процесів та введення їх у всі сфери економіки. Органи влади також повинні слідкувати за виконанням програмних документів, які націлені на підтримку інноваційного розвитку, які на сьогодні розробляються у всіх областях, однак визначені у них цілі не реалізуються та не досягаються.

Список використаної літератури

1. Шелюбская Н. Новые направления инновационной политики ЕС. [Электронный ресурс] / Н. Шелюбская. – Режим доступа: http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=127481&cat_id=127480]. http://vasilieva.narod.ru/ptpu/12_4_03.htm (дата обращения 01.02.2015).
2. Horizon 2020. Retrieved from http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=h2020

*Мамедов А. М. , студент 3 курса кафедры
бухгалтерского учета
Полесский государственный университет
tuylmenkov@gmail.com*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

В конце года предприятие подводит итоги своей работы. И это касается не только бухгалтерской отчетности. Также оценивается рентабельность деятельности компании, то, насколько она улучшила финансовое положение, упрочила свой статус на рынке. Если этого не произошло, то надо определить, отчего. И продумать, что сделать, чтобы заставить компанию работать эффективнее.

Как известно, эффективность функционирования любого предприятия зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Существуют некоторые соотношения показателей, необходимые для нормального функционирования предприятия. Так, себестоимость продукции должна находиться в удовлетворительном отношении к объему реализации, выручка – в приемлемом отношении к вложенному капиталу и т.д. Этим во многом определяются основные ценностные критерии прибыльного предприятия. На основе анализа сложившегося состояния таких критериев и наметившихся тенденций их изменения разрабатываются мероприятия, необходимые для

стабилизации благоприятных тенденций или, наоборот, для устранения неблагоприятных.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. [1].

Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- 1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
- 2) показатели, характеризующие прибыльность продаж;
- 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) - отношение валовой (Прп) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной продукции (Зрп):

$$R_z = \frac{П_{рп}}{З_{рп}} \quad (1.1)$$

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным образом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж (оборота) — отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли к сумме полученной выручки (В):

$$R_{\text{рп}} = \frac{\text{П}_{\text{рп}}}{\text{В}} \quad (1.2)$$

Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции [2].

Рентабельность (доходность) капитала - отношение балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (KL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.:

$$R_{\text{к}} = \frac{\text{БП}}{\text{KL}}; \quad (1.3)$$

$$R_{\text{к}} = \frac{\text{П}_{\text{рп}}}{\text{KL}}; \quad (1.4)$$

$$R_{\text{к}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{KL}}; \quad (1.5)$$

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Реализованная продукция – продукция, отпущенная за пределы промышленного предприятия и оплаченная потребителем, сбытовой или торгующей организацией.

Себестоимость реализованной продукции – расходы, связанные с производством продукции, которая была реализована в течение отчетного периода, включая издержки производства и заработную плату работников. Себестоимость реализованной продукции складывается из себестоимости произведенной продукции и разницы между запасами готовой продукции на начало и конец отчетного периода.

Цена реализации – курс, по которому владелец (покупатель) опциона может покупать или продавать покрываемый актив при реализации опциона.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что рентабельность характеризует результативность деятельности организации. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет фирма с каждого рубля средств, вложенных в активы предприятия.

Рентабельность хозяйственной деятельности отражает норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, которые используются предприятием для осуществления своей деятельности [3].

Рентабельность производственной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

Рентабельность (доходность) капитала - отношение балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (KL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.

Список использованной литературы

1. Анализ рентабельности предприятия [Электронный ресурс] / Экономика. – Режим доступа: https://economylit.online/predprinimatelstvo-biznes_728/207-analiz-rentabelnosti-26685.html. – Дата доступа: 30.03.2019.

2. Рентабельность предприятия [Электронный ресурс] / Академик. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/252358>. – Дата доступа: 30.03.2019.

3. Анализ рентабельности на предприятии [Электронный ресурс] / Учебные материалы. – Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/E0xqV1ck.html>. – Дата доступа: 30.03.2019.

*Maslovska K.O.
Student of the Faculty of
Transportation, Management
and Logistics of
National Aviation University,
2nd year
Ostapenco T.H.
Phd in Economics,
Associated Professor of
Department of Foreign
Economic Activity of Enterprises of
National Aviation University
khrystyamaslovska@gmail.com*

DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF THE BANKING SPHERE OF UKRAINE

The banking system is one of the main components of a market economy. Over the last decades, worldwide banking business is in constant development, due to many factors - the globalization of financial markets, changes in banking regulation, and, of course, the needs of customers that are constantly transforming and diversifying [1]. The banking sector is particularly sensitive to changes in demand from the side of its customers, and competition in the banking market is tough. Because of this, the development of the directions of the innovative activities of banks aimed at ensuring the expected results and improving the efficiency of their activities are of great importance.

The economic crisis, political and social upheavals had a bad impact on the banking system in Ukraine. Due to this, those banks that innovate and offer new strategies for market promotion have opportunities for successful development. They are embodied in new products and services, improved business processes and the creation of maximum customer value. Because of the situation in the country's economy, innovation is becoming even more necessary, as the leaders are those who have offered new solutions to problems.

The size of the effect of the implementation of innovation is directly determined by their expected efficiency, which is manifested: a) in the product sense (improving the quality and growth of product assortment); b) in the technological sense (growth of labor productivity and improvement of its conditions); c) in the social sense (improving the quality of life) [2].

The following main directions of innovation activity in the banking sphere are analyzed and identified: financial, technological and organizational and structural.

The financial component is associated with the creation of new banking products in traditional market segments and in new segments (real estate investments, insurance business); innovations in new segments of the money and financial market, such as securities markets, cash management and the use of new information technologies, financial intermediation services and more efficient assets and liability management.

The technological component of innovation activity is associated with innovative changes in the technology of organizational, managerial, social, banking activities. Technological innovations include the creation of new and improved existing technologies in the areas of providing banking services, processing and protecting information, developing new banking products, technological support and technical equipment.

The organizational and structural component of innovation activity shows the development of modern types of banking technology and provides the following processes of banking activity: creation of conditions for timely meeting the needs of the bank's clients in new services; competitiveness of the bank in terms of quality of

service and efficiency of banking activity; achievement of stability in the market at the expense of introduction of perspective innovations; selection of innovative projects and personnel motivation [3].

Taking into account the above, the classification of modern banking innovations is developed on the following grounds:

- service channels (remote banking, social networks);
- technological innovations (digital technologies, network technologies, self-service);
- risk management (integrated risk management systems, forecasting and modeling, system risk management);
- payment systems (use of virtual currencies, fraud prevention, systems of accelerated transfers);
- market innovations (daily banking, loyalty programs, market leadership, banking safety, etc.);
- product innovations (online products, payment cards and card services, electronic payment instruments, payment terminals) [4].

The main directions of Ukrainian banking innovations in recent years have become:

1. Internet and mobile banking and significant expansion of banking operations that are available through these systems. This allows customers to use their funds for trading in stock markets, take loans and invest money by depositing an online deposit directly in the personal account on the bank's website.

2. Non-card payments via mobile phone. With the help of NFC technology, which is, in essence, a variation of radio communication at short distances, it is possible to make payments in stores, terminals through their own telephone. Universal bank solutions based on NFC Visa payWave or MasterCard PayPass are rapidly developing both in Ukraine and abroad.

3. Activation of presence in social networks. In this case, the use of social networks in its activities should be carried out in several areas: 1) marketing channel

- advertising in social networks, sales through social networks, tracking and maintaining a reputation;

2) customer support - active communication, counseling, customer problem solving, financial assistance;

3) a social CRM system - using community interest data to better understand who in fact is the bank clue [5];

4. Availability of self-service terminals. The statistical sources indicate that the importance of bank branches as a channel of customer service is constantly decreasing, the main reason for which is the movement towards digital banks.

5. Operation mode "24/7". Banks provide an opportunity to carry out any financial transactions with money and cards day and night.

6. Individualization of customer needs (used mainly for VIP clients of the bank) [6].

Each Internet transaction is confirmed by a one-time dynamic password, which is sent in SMS message to the customer's phone - this combination makes payments as safe as possible. Using one-time passwords avoids fraudulent online banking operations, and today many financial institutions are actively using this technology.

At the same time, the rapid development of IT technologies leads to certain problems in the activities of banks, the main of which is the need for increased control over the security and reliability of transactions. In addition, the introduction of new information and telecommunication technologies, the development of electronic channels of sales requires significant investment, which in the short term reduce the profitability of business.

Thus, despite the complex and not always predictable economic situation, banking innovations can be the tool that can ensure the further development of the Ukrainian banking sector [6]. The introduction of banking innovations can increase productivity, use resources efficiently, increase profits, reduce costs and, consequently, increase the competitiveness of banks and the banking system and ensure their sustainable development in the global economic environment. The

offered directions of development of financial innovations will allow to form an adequate mechanism of realization of innovative processes in the banking sphere.

References

1. Innovative Activity of Commercial Banks: Strategic Aspects: Monography / S.B. Yegorovich [Electronic resource]. – Access mode: <https://core.ac.uk/download/pdf/71925632.pdf>
2. Trends of Innovative Development of the Banking System of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ape_2012_6_38.pdf
3. Innowacyjne technologie zaradzania antykryzysowego: Monografia / S.K. Ramazanow, L.W. Levasheva, O.P. Stepanenko, L.A. Tymaszowa, J.J. Zakrewski; Pod red. prof. S.K. Ramazanowa. – Warszawa; Lugansk; Kijow: Reznikov V.S., 2011. – 368 p.
4. Contemporary Trends of Innovative Development of Ukrainian Banks in Context of the Concept Bank 3.0: Article / I.Y. Karcheva [Electronic resource]. – Access mode: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1503/15kijsti.pdf>
5. King Brett Bank 2.0. How consumer behavior and technology will change the future of financial services / [Per. from english M. Matskovskaya]. – M.: ZAO "Olympus-Business", 2012. - 512 p.
6. Banking Innovations as Effective Functioning of the Bank Market Need: Article / L.P. Bondarenko [Electronic resource]. – Access mode: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2018/3.pdf

*Матейко Л.З. студентка 6 курсу
економічного факультету
Львівський національний університет ім. Івана Франка
lilia.mateyko@gmail.com*

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА СПОЖИВЧУ ПОВЕДІНКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах розвитку економіки важливим є формування таких механізмів управління в компаніях, які забезпечать їхнє ефективне функціонування. Сучасний ринок перенасичений товарами, тому для збільшення обсягів продажів компаніям вже недостатньо просто покращити якість продукту, додати додаткові характеристики і встановити на нього оптимальну ціну. За таких умов саме використання маркетингових комунікацій як інструменту впливу на споживчу поведінку домогосподарств є одним із шляхів ефективності функціонування підприємств.

Сьогодні в Україні суттєво збільшилася роль та значення маркетингових комунікацій, які спрямовані на інформування, переконання та нагадування споживачам про товари, які продаються на ринку. Саме тому дослідження впливу комунікаційної політики підприємства на споживчу поведінку домогосподарств набуває особливої актуальності та потребує ґрунтового аналізу.

Вплив маркетингової комунікаційної політики підприємств на поведінку споживачів розглядали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Р. Блекуел, С. Браун, Р. Голдсміт, Дж. Енджел, Ф. Котлер, Н. Стівенс, П. Сміт, Г. Черчілль, П. Шварц та інші. Проблеми реклами та рекламної діяльності вивчали Г. Абрамова, Л. Балабанова, Т. Лук'янець, А. Павленко, Е. Ромат, С. Скибінський, П. Сміт, Б. Шмітт, Л. Яцишина та ін. Питаннями вдосконалення впливу реклами на поведінку споживача займалися такі дослідники як Н. Ахмедов, Н. Богомаз, Н. Бутенко, В. Ільїн, А. Козирєв, І. Сеченов, В. Тарнавський та ін.

Маркетингові комунікації – це процес передачі інформації про товар чи послугу цільовій аудиторії з наданням уявлення про загальну стратегію фірми шляхом надсилання повідомлень з інформацією про благо, його ціну та особливості продажу [1, с. 6].

Ефективні маркетингові комунікації створені для того, щоб викликати в споживачів прихильність до вашої компанії, створити атмосферу емоційного взаєморозуміння, доброзичливості, довіри та підштовхнути покупця до купівлі на підсвідомому рівні.

Комунікаційні програми з метою збільшення ефективності, доцільно розробляти спеціально для кожного сегмента ринкової ніші й навіть для окремих клієнтів, беручи до уваги як прямий, так і зворотний зв'язок між фірмою та клієнтами.

У сучасному світі активне використання маркетингових комунікацій здійснює все більший вплив на споживчу поведінку домогосподарств, вони мають нав'язливий характер і впливають на прийняття рішення при виборі товару. До основних засобів інтегрованих маркетингових комунікацій належать: реклама, прямий маркетинг, PR, стимулювання збуту. Щодо синтетичних засобів інтегрованих маркетингових комунікацій то ними є: брендинг, спонсорство, виставки та ярмарки, мерчандайзинг [2].

З метою вирішення впливу маркетингових комунікацій на споживчу поведінку вітчизняних домогосподарств нами було проведено дослідження. В опитуванні взяло участь 100 осіб різного віку та статі з різним рівнем доходів та стилем життя.

Слід зазначити, що 52,9% респондентів зазначили, що нейтрально ставляться до реклами; 37,6 % ставляться позитивно і 9,4% негативно. Зокрема, 57,6% респондентів зазначили, що на них справді впливає реклама і 42,4% респондентів відповіли, що реклама немає впливу на них.

Рекламні ролики викликають певні емоції у 72,2% респондентів, у 12,9% опитаних емоції виникають дуже часто, а в 14,1% респондентів рекламні ролики не викликають жодних емоцій.

У сучасних умовах коли є велика кількість пропонованих товарів і послуг, підприємство повинне створити таку рекламу, щоб зацікавити споживача і допомогти йому при покупці. 41,2% опитаних респондентів зазначили, що реклама допомагає їм при здійсненні покупки, а 25,9% зазначили, що реклама для них є некорисною.

Найефективнішим видом реклами на думку опитаних є реклама в Інтернеті (38,8%); хоча 27,1% респондентів є прихильниками та вважають ефективною рекламу на телебаченні. Також набуває великої популярності «Сарафанне радіо» (18,8% опитаних). 8,2% опитаних зазначили про ефективність банерної реклами, листівок, плакатів, постерів, тощо. Не ефективними, на думку опитаних, є реклама у друкованих ЗМІ (1,2%), реклама на радіо (3,5%) і реклама у транспорті (2,4%). Слід зазначити, що 76,5% респондентів використовують Інтернет для пошуку інформації про товари і послуги, які вони планують придбати.

Переважає більшість опитаних респондентів (72,9%) зазначили, що їм подобається коли фірми використовують персональний продаж. Натомість 27,1% зазначили, що їм не подобається персональний продаж, який вони сприймаються як нав'язливість з боку деяких фірм, яка їх дратує.

Варто зазначити, що підприємствам слід приділити більшу увагу прямому маркетингу який вони використовують. Результати дослідження вказують на те, що 63,5% опитаних інколи реагують на прямий маркетинг, а 30,6% опитаних взагалі не реагують, що зумовлює низький зворотній зв'язок споживачів до фірми.

Стимулювання збуту включає в себе всі види маркетингової діяльності, спрямовані на стимулювання дій покупця. Переважає більшість опитаних респондентів (56,5%) зазначили, що на них впливають заходи стимулювання збуту, які використовує підприємство. Найефективнішими серед них є покупка зі знижкою за купонами (28,2%) та покупка з подарунком (28,2%). Багато споживачів звертають увагу на упакування та етикетку, для них важлива інформація про термін зберігання, особливості використання та складники

товару. Але велика частина опитаних (43,5%) відповіли, що на них не впливають заходи з стимулювання збуту, які використовує підприємство.

За сучасних умов жорсткої конкуренції зв'язки з громадськістю набувають все більшого значення для будь-якого підприємства. Зв'язки з громадськістю як частина маркетингових комунікацій сприяють зростанню продажів, задоволенню нагальних потреб різних груп споживачів через передачу достовірної інформації, створення позитивного іміджу компанії. Сучасний споживач стає все більш розбірливим і не любить, коли на нього тиснуть, диктують умови і нав'язують дії і вчинки.

Аналізуючи спільні та відмінні характеристики основних та синтетичних засобів маркетингових комунікацій в контексті цілей та задач, які вони виконуються, варто зазначити, що усі елементи різні між собою і мають різний вплив на поведінку споживача. Всі вони призначені для досягнення маркетингових цілей підприємства, враховуючи те, що цілі конкретних форм комунікацій відрізняються, компанія має обрати для себе найоптимальніший варіант. Потрібно вибрати і розробити такий набір інструментів комунікацій який ідеально підійде для рекламування конкретного товару фірми і який буде викликати лише позитивні емоції, уявлення та враження про фірму.

Список використаної літератури

1. Майовець Є.В., Кузик О.В. Маркетингові комунікації – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. – 192с.
2. Павленко А.Ф., Войчак А.В., Примак Т.О. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.

*Меджибовська Н.С., д.е.н., професор
професор кафедри економічної кібернетики та
інформаційних технологій
Одеський національний економічний університет
nmedzh@oneu.edu.ua*

УЧАСТЬ МІКРОБІЗНЕСУ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ В УКРАЇНІ

Використання системи електронних закупівель є одним із заходів, що рекомендовано Директивою Європейського Союзу для сприяння участі малого і середнього бізнесу (МСБ) в державних закупівлях [1]. Впровадження в Україні системи державних закупівель ProZorro стало важливим етапом проведення прогресивних реформ в нашій країні, поряд з приєднанням до Світової організації торгівлі та Угоди про державні закупівлі. Дана система не тільки відкрила сферу державних закупівель для МСБ, а й принципово підвищила прозорість і контрольованість здійснення угод, тим самим звівши до мінімуму можливість корупційних схем і застосування дискримінаційних умов для неугодних постачальників.

Система публічних закупівель ProZorro вступила в своє повноцінне використання з 01.08.2016 року, до цього більше року проводилася її пілотна експлуатація. Відповідно до Закону України «Про державні закупівлі», проведення угод в системі обов'язково для всіх державних підприємств при закупівлі товарів і послуг на суму понад 200 тис. грн., для робіт – 1,5 млн. грн. (так звані надпорогові закупівлі). Для всіх інших випадків (так званих допорогових закупівель) рішення про використання системи приймається організацією-закупником, при закупівлі на суму понад 50 тис. грн. обов'язковою є публікація в системі звіту про укладені договори [2].

Категоризація закупівель за сумою угоди ставить різні вимоги до порядку підготовки і проведення аукціонних торгів. Ідеологія ProZorro передбачає спрощену процедуру для допорогових закупівель, що сприяє активізації участі в них представників МСБ. Перш за все, для таких закупівель використовується

тільки одна процедура – відкриті торги. Надпорогові (великі) закупівлі можуть здійснюватися трьома можливими способами:

- відкриті торги (основна процедура закупівлі);
- конкурентний діалог (проводяться в разі, якщо замовник не може самостійно визначити технічні або якісні характеристики послуги);
- переговорна процедура закупівлі (використовується як виняток при наявності необхідних умов; замовник вибирає постачальника в результаті переговорів, а в систему ProZorro завантажується звіт про проведення процедури).

Для допорогових закупівель ставляться менші вимоги щодо пакету необхідних документів, використовуються прискорені терміни проходження всіх етапів закупівлі, включаючи період уточнень, прийому пропозицій, кваліфікації, подачі скарг тощо. Далі, в допорогових закупівлях процедура підписання договору може проходити поза системою ProZorro, процедура оскарження не перериває процес проведення закупівлі, як це має місце для надпорогових закупівель. Скарги розглядаються Комісією з розгляду звернень і не носять обов'язкового характеру, а є лише рекомендаціями. Скарги по надпороговим закупівлям розглядає адміністративна колегія Антимонопольного комітету України, при подачі скарги система припиняє торги до прийняття рішення за скаргою, що є обов'язковим для виконання. Таким чином, ProZorro не допускає дискримінаційних та / або протекційних обмежень щодо будь-якого типу постачальників, відмінності робляться тільки відповідно до суми угоди.

Метою даного дослідження є аналіз результатів роботи системи ProZorro за 2017 рік з точки зору участі підприємств мікробізнесу в якості постачальників. На даний момент можливості професійного модуля аналітики ProZorro дозволяють автоматично виділяти тільки фізичних осіб-підприємців (ФОП) в якості представників мікробізнесу (за межами дослідження залишаються юридичні особи, що входять до категорії мікропідприємництва). Дані державної служби статистики України дозволяють визнати таке

обмеження репрезентативним, щонайменше, по параметру кількості підприємств, оскільки за ряд років стабільно понад 80% числа представників мікропідприємництва є фізичними особами (таблиця 1, графа 2). Більш того, цю вибірку можна з певною долею впевненості поширити на категорію малих підприємств, оскільки практично всі підприємства малого бізнесу можна віднести до мікропідприємництва (таблиця 1, графи 3-4). Важливо враховувати, що за обсягом реалізованої продукції частка ФОП значно нижче (таблиця 1, графа 5), що свідчить про незначну «ринкову силу» окремих представників ФОП і тому обумовлює особливу важливість вивчення масштабу участі ФОП в державних закупівлях.

Таблиця 1

Показники суб'єктів малого підприємництва, 2010-2016 рік (складено за [3])*

Період	Частка ФОП в загальній кількості суб'єктів мікропідприємництва	Частка суб'єктів мікропідприємництва в загальній кількості підприємств малого бізнесу	Частка ФОП-суб'єктів мікропідприємництва в загальній кількості ФОП-представників малого бізнесу	Частка ФОП в обсязі реалізованої продукції суб'єктів мікропідприємництва
1	2	3	4	5
2010	0,86	0,97	0,99	0,51
2011	0,82	0,96	0,99	0,49
2012	0,81	0,96	0,99	0,51
2013	0,81	0,96	0,99	0,53
2014	0,85	0,97	0,99	0,53
2015	0,85	0,98	1,00	0,54
2016	0,86	0,97	1,00	0,55

*Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Якщо розглядати активність ФОП з точки зору конкурентності процедур, то більшою популярністю у ФОП користуються неконкурентні процедури (60,66%), проте їх очікувана вартість майже в 2 рази менше, ніж для конкурентних процедур (таблиця 2).

Показники активності ФОП в роботі ProZorro в залежності від конкурентності процедур, 2017 рік (складено за [4])

Типи процедур	Частка в загальній кількості процедур, в яких брали участь ФОП, за показниками, %		
	кількості тендерів	кількості лотів	очікуваної вартості
Конкурентні, в т.ч.	39,34	40,86	66,66
Допорогові закупівлі	32,69	32,36	16,02
Відкриті торги	6,46	8,07	39,91
Відкриті торги з публікацією на англійській мові	0,09	0,29	6,80
Переговорна процедура (для потреб оборони)	0,10	0,14	3,93
Неконкурентні, в т.ч.	60,66	59,14	33,34
Процедура звітності про укладений договір	60,04	58,42	31,19
Переговорна процедура	0,58	0,68	1,94
Переговорна процедура за нагальною потребою	0,04	0,04	0,21

Майже 100% неконкурентних закупівель, в яких брали участь ФОП, є процедури звітності про укладений договір, серед конкурентних – ФОП найбільш активні в допорогових закупівлях (32,69%), однак з точки зору обсягів закупівлі першість належить відкритим торгам (39,91% вартості всіх процедур, в яких брали участь ФОП).

Отримані дані свідчать про важливість залучення підприємств мікробізнесу до конкурентних публічних закупівель, що робить їх не тільки повноцінними учасниками процесу постачання державних підприємств, а й підвищує конкурентність державних закупівель, тим самим сприяючи економії бюджетних коштів.

Список використаної літератури

1. Directive 2014/24/EU of the European Union Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC [Електронний ресурс] // European Union. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0024>.
2. Закон України Про публічні закупівлі [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19/page>.
3. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Професійний модуль аналітики [Електронний ресурс] // ProZorro. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://bipro.prozorro.org/qlikview/FormLogin.htm>.

*Мельник Л. Г., д.е.н., проф.,
завідувач кафедри економіки, підприємництва та БА
Дегтярьова І. Б., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та БА
Скрипка Є.О., студент-бакалавр
Сумський державний університет
irina.dehtyarova@gmail.com*

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ В УМОВАХ ТРЕТЬОЇ ТА ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВИХ РЕВОЛЮЦІЙ

Сьогодні людство на порозі ще одного революційного стрибка, який можна без перебільшення назвати безпрецедентним в його історії. Мова йде про промислові революції, що стартували практично одночасно – Третю та Четверту (Industry 3.0 Industry 4.0). Перша з них покликана перевести людство

на відновлювані джерела енергії і адитивні технології на основі 3D-принтерів. Все разом повинно забезпечити скорочення енергоємності і ресурсомісткості соціально-економічних систем в рази, а то і в десятки разів. Цим буде закладено фундамент для вирішення нагальних як екологічних, так і економічних проблем. Industry 4.0 дозволяє перенести реалізацію виробничих функцій на «плечі» кіберфізичних систем, вивільняючи саму людину для цілей її соціального (особистісного) розвитку.

Згадані революції є найбільшим трансформаційним явищем в історії людської цивілізації. Сьогодні суспільство перебуває на порозі чергового фазового переходу, який можна порівняти за своїм значенням з тими якісними стрибками, що доводилося переживати людству в епохи Неолітичної і Першої промислової революцій. У наукових публікаціях поки проглядаються лише фрагментарні контури зазначеного явища.

У такій ситуації беручи до уваги завдання в рамках науково-дослідної роботи «Розроблення фундаментальних основ відтворювального механізму соціально-економічного розвитку в ході Третьої промислової революції», яка фінансується за рахунок державного бюджету України (№ ДР 0118U003578), 2018-2020 рр. на першочергову увагу заслуговують базові конкурентні стратегії в умовах розвитку Третьої та Четвертої промислових революцій.

Базові конкурентні стратегії – найпоширеніші в економічному бутті, перевірені практикою стратегії. Формування базової конкурентної стратегії забезпечує підбір і розкриття основних її елементів; виявлення і формування ролі складових внутрішнього корпоративного організаційно-господарського механізму під час реалізації стратегії, а також розподіл ресурсів між ними. Існує великий набір базових конкурентних стратегій (стратегія диверсифікації, лідирування у зниженні витрат, диференціація; фокусування та інші). В умовах стрімкого розвитку інновацій та індустріальних революцій на перший план виходять конкурентні стратегії, що базуються на використанні інноваційних рішень.

Конкурентні стратегії засновані на використанні нейронних мереж. У сучасному конкурентному цифровому середовищі підприємства зосереджують увагу на використанні останніх досягнень штучного інтелекту, зокрема, нейронних мереж. На думку багатьох вчених тільки ті бізнеси, що послуговуються у своїй діяльності сучасними конкурентними стратегіями можуть реально досягти успіху, стати ефективними та конкурентоспроможними. Використання нейронних мереж все частіше застосовуються і в реальних бізнес-додатках.

Штучна нейронна мережа (ШНМ) – математична модель, а також її програмне або апаратне втілення, побудована за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму.

Для ефективної роботи підприємства та побудови доцільної конкурентної стратегії важливим є виявлення фальсифікацій і оцінка ризику, які стали безперечними лідерами серед використовуваних методів як бізнес-діагностики так і формування стратегій розвитку підприємства. Їх використання в системах прогнозування та системах маркетингових досліджень постійно зростає.

Світова практика свідчить про швидке зростання технологій глобальної конкурентоспроможності. В таблиці 1 подано топ-5 технологій глобальної конкурентоспроможності в сучасному світі.

Таблиця 1

Топ-5 технологій глобальної конкурентоспроможності [1, с. 128; 5]

Перспективні технології виробництва	Місце в оцінці ступеня важливості для країни		
	США	Китай	Європа
Предиктивна аналітика	1	1	4
Розумні, з'єднані вироби (Інтернет речей)	2	7	2
Перспективні матеріали	3	4	5
Розумні заводи (індустріальний Інтернет речей)	4	2	1
Цифровий дизайн, моделювання та інтеграція	5	5	3

Стратегії розвитку «Інтернет речей». В епоху цифрових технологій компанії потребують нових стратегій створення вартості і отримання прибутку, підвищення ефективності, використання величезних масивів нових (і конфіденційних) даних, що генеруються обладнанням нового типу, і поводження з ними. Абсолютно в новий спосіб відбувається формування та розвиток відносин з традиційними діловими партнерами та споживачами. В епоху «Індустрія 4.0» компанії формують стратегії «Інтернет речей» (IoT). Обсяг ринку Інтернету речей до 2021 року може скласти \$ 1,1 трлн. Без урахування доходів, які генерують впровадження відповідних технологій [3].

Вже на початку 2017 року у розвитку промислового Інтернету речей простежувалися шість основних тенденцій [4]:

1. Передові аналітичні інструменти, штучний інтелект та машинне навчання – головні складові IoT.

2. Переміщення коштів аналітики на «передній край» мережі і, таким чином, ближче до джерел даних, допоможе поліпшити якість виробництва і продукції.

3. Можливість створення цифрової копії фізичного об'єкта («цифрового двійника»).

4. Імітація реальної обстановки на підприємстві, функцій працівників, елементів управління і фізичних об'єктів за допомогою технології доповненої і віртуальної реальності (AR/VR).

5. MQTT (Message Queue Telemetry Transport) – як основний протокол обміну повідомленнями в IoT

6. Кібербезпека.

В умовах Третьої та Четвертої промислових революцій застосування підприємствами стратегій розвитку «Інтернет речей» дозволить реалізувати цілий комплекс комунікацій (інтерфейсів). Зміст основних із них такий [2 с. 19-20]:

Комунікація людини («соціо») із самою собою. Може бути реалізована, зокрема, через соціальні мережі, коли людина отримує зворотний зв'язок на

висловлені думки. Це може сприяти переосмисленню її переконань або навпаки посиленню впевненості в них. Являє собою своєрідне посилення рефлексії.

Комунікація людини («соціо») зі своїм тілом (людиною «біо»). За допомогою датчиків, що постійно удосконалюються, людина буде в змозі контролювати системний стан свого здоров'я і виявляти (діагностувати) критичні відхилення певних параметрів.

Комунікація людини з машиною (Human + Machine). Подібні комунікації використовуються все частіше, хоча людина не завжди їх помічає, адже вони стають звичними.

Комунікація людини з речами, якими вона користується. Одяг, взуття, годинник, мобільний телефон – усе, що носить людина із собою, може, завдяки зворотному зв'язку, стати предметом оптимізації та підвищення ступеня сумісності в даній парі.

Отже, розвиток сучасного підприємництва можливий в разі, якщо будуть сформовані, забезпечені та реалізовані відповідні конкурентні стратегії. Зростання ефективності та конкурентоспроможності лише використовуючи стандартний набір рішень стратегічного управління в умовах Третьої та Четвертої промислових революцій неможливий. Для успіху на конкурентному ринку компанії повинні інвестувати у штучний інтелект та машинне навчання, вивчати досвід провідних компаній світу та реалізовувати сучасні досягнення Третьої та Четвертої промислових революцій.

Список використаної літератури

1. Дугінець Г.В. Концепція «Інтернет речей» у глобальному виробництві: досвід для України/ Г.В. Дугінець // Економіка і регіон № 1 (68) – 2018 – ПолтНТУ. – С. 127-133.
2. Мельник Л.Г. Предпосылки формирования «Интернета вещей»: экономический анализ/Л.Г.Мельник//Механизм регулирования экономики. – 2018. - № 1. – С.19-20.

3. Прихована загроза: Інтернет речей. 20.03. 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу <http://www.telesphera.net/blog/internet-of-things.html>

4. Промисловий Інтернет Речей [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/promyshlennyj-internet-veschej>

5. 2016 Global manufacturing competitiveness index. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Manufacturing/global-global-mfg-competitiveness-index-2016.pdf>

*Мироненко М. А., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
mironik2004@i.ua*

СПЕЦИФІКА СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Ринок ІТ-послуг – найбільш динамічно зростаючий в Україні в останні п'ять-сім років. Це обумовлено як загальносвітовим трендом, так і освітнім спадком, який залишили нам попередні покоління жителів країни. Тож наше головне завдання – грамотно розпорядитися цим надбанням.

Світовій економіці, як і будь-якій іншій системі, властивий розвиток і просування вперед. В даний час на зміну індустріальному і постіндустріальному укладам приходить період науки або знань. Це виявляється, перш за все, у зростанні ролі нематеріальних активів і в розширеному інвестуванні інтелектуального капіталу.

Світовий і передовий вітчизняний досвід показує, що в сучасній конкурентній боротьбі йде змагання не стільки за володіння природними ресурсами і матеріальними цінностями, скільки за здатність до розробки і

впровадження інновацій. Форсований і масштабний розвиток нових технологій призводить до того, що у всьому світі економічне зростання все більше і більше визначається тією часткою продукції і обладнання, яка містить прогресивні знання і своєчасні рішення.

Об'єкт цієї наукової розвідки – компанія Agile – займається розробкою програмного забезпечення для мобільних платформ і веб рішень, створенням креативного дизайну проектів і професійним консультуванням клієнтів [1]. Компанія є лідером в розробці додатків для популярних платформ iOS і Android – на рахунку команди вже більше 200 успішних завершених проектів. Кваліфіковані співробітники компанії допомагають клієнтам вирішувати важкі технологічні проблеми і створювати комплексні рішення для бізнесу.

Тож наше завдання – дослідити особливості ведення бізнесу компанії Agile, виявити його сильні та слабкі сторони, вказати на перспективні можливості та загрози, а також запропонувати шляхи вирішення виявлених проблем.

Компанія існує на ринкові майже десять років. 10 квітня 2010 року команда мобільних і веб-розробників на чолі зі Сергієм Гладуном запустили перші сервери, оптимізуючи тим самим роботу нечисленних на той час співробітників над проектами. У підсумку, це і стало відправною точкою в розвитку компанії. Натхненні єдиною ідеєю і метою люди об'єднали свої зусилля, щоб удосконалюватися і створювати в подальшому конкурентоспроможні мобільні і веб-продукти. Це був той день, коли компанія Agile офіційно зайняла своє місце серед ІТ-компаній.

Протягом наступного року штат компанії збільшився до 8 співробітників, які розподіляли між собою обов'язки різних відділів – розробників, маркетологів, менеджерів з продажу і т.п. Це було необхідно для успішного функціонування компанії на ринку і виживання в конкурентному середовищі. З появою нових проектів і замовників з'являлися і нові підрозділи. Зараз штат компанії, що складається з більш ніж 50 кваліфікованих експертів, продовжує

зростати. До кінця 2020 року планується розширення команди фахівців до 150 чоловік.

Слово «Agilie» – це авторський неологізм, який походить від англійського слова «agile» («гнучкий») і з'єднується з латинським словом «agō» («йти», «рухатися вперед»). Нова назва відображає характер компанії і демонструє гнучкість і адаптивність, що стосується і самої команди, готової братися за проекти будь-якої складності і рости професійно в різних напрямках.

Здатність бізнесу до довгострокового виживання та успішного розвитку напряму пов'язана з таким управлінським поняттям як «стратегія».

Стратегічний процес – це послідовність роздумів та дій, які дозволяють викристалізувати сутність майбутньої стратегії. Для кращого розуміння варто використати аналогію із вивченням віртуальної карти лисячої нори, у якій існує чимало входів і виходів. Тому ефективність такої роботи полягає у вмінні відкинути дрібні питання й зосередити увагу на ключових. Допомогти в цьому можуть різноманітні методи аналізу, зокрема такий як SWOT-аналіз [2].

Пристаюючи безпосередньо до SWOT-аналізу, перш за все варто побудувати матриці вірогідностей/впливів, в одній з яких позиціонуємо виявлені чинники зовнішнього середовища, що роблять позитивний вплив на підприємство (можливості), в іншій – чинники зовнішнього середовища, що надають негативну дію на підприємство (погрози).

Внутрішню структуру організації називають ще внутрішнім середовищем. До неї відносяться функціональні структури фірми, що забезпечують управління, розробку і тестування нових товарів, просування товарів до покупців, збут, обслуговування, взаємини з постачальниками і іншими зовнішніми органами. У поняття внутрішнього середовища так само входять кваліфікація персоналу, система передачі інформації і т.д.

Оцінку внутрішнього середовища фірми – її силу і слабкість, а також зовнішніх можливостей і загроз зазвичай називають SWOT-аналізом.

SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін вашого підприємства, а також можливостей і загроз, що витікають з його найближчого оточення (зовнішнього середовища).

Отже, зведемо результати в загальну таблицю для SWOT-аналізу компанії Agile (рисунок 1).

Внутрішні чинники організації	
Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Невеликий штат організації (50+) 2. Молодий і перспективний колектив 3. Гнучка політика керівництва 4. Хороша репутація у клієнтів 5. Високо кваліфіковані кадри 6. Можливості для постійного підвищення кваліфікації працівників 7. Інноваційні розробки 8. Широкий спектр послуг 9. Гнучкий ціновий діапазон 10. Оптимальне співвідношення вартості та якості продукції компанії на ринку 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невеликий офіс у спальному районі міста 2. Додаткові витрати на сучасне комп'ютерне обладнання 3. Втрата висококваліфікованих кадрів через звільнення і перехід останніх до конкурентів у галузі ІТ-індустрії 4. Складності у взаєморозумінні з іноземними замовниками продукції 5. Можливість невиконання роботи у відведений час
Зовнішні чинники організації	
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Вихід на нові ринки продуктів та послуг в ІТ-сфері 2. Відкриття офісів в інших містах України 3. Збільшення обсягів розробки продукції 4. Освоєння нових технологій і платформ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових фірм-конкурентів 2. Збільшення витрат на комп'ютерне обладнання та програмне забезпечення 3. Дуже висока конкуренція 4. Несприятлива економічна ситуація в державі 5. Волативність валютного курсу 6. Територіальне розташування компанії 7. Відсутність державної підтримки галузі в цілому

Рисунок 1 – Загальна таблиця SWOT-аналізу компанії Agile

Як впливає з інформації, наведеної у таблиці SWOT-аналізу компанії Agile до головних обмежувальних факторів розвитку її бізнесу варто віднести високу плинність кваліфікованих працівників та замалі офісні площі у незовсім придатному спальному районі міста-мільйонника. Першу проблему можливо подолати збільшивши заробітну плату найбільш кваліфікованим працівникам, або зацікавивши останніх участю у амбіційних проектах компанії. Другу проблему можна подолати лише шляхом створення у місті-мільйоннику своєрідного IT-хаба – центра, у якому під одним дахом за помірною ціною будуть орендувати площі фірми-виробники подібного роду продуктів та послуг.

Звичайно, що за таких умов існує ризик промислового шпигунства та недоброчесної конкуренції. Але якщо думати, що всі довкола лише зацікавлені у твоїх невдачах, а світом керує всезагальна зрада, то краще просто лузгати насіння на м'якому дивані та розмовляти із телевізором.

Підведемо підсумок викладеного.

Перш за все головний чинник розвитку ринку IT-послуг в Україні – задоволення потреб споживачів у чіткому співвідношенні ціни та якості.

По-друге, важливим є розуміння того факту, що всередині компанії існують лише видатки, а прибуток є всього лиш похідною від правильних управлінських рішень. Тож наша головна задача – зменшення втрат всередині самого бізнесу.

По-третє, найголовніший актив нашої компанії – це люди. Тому турбота про персонал, поважне ставлення до кожного, створення комфортної для людей виробничої атмосфери є запорукою успішного розвитку компанії у майбутньому. Не варто заощаджувати також і на заробітній платі, адже нам не потрібні грамотні конкуренти, виховані у нашому ж виробничому середовищі. Хоча досі у теорії та практиці менеджменту не існує єдиного рецепту боротьби із явищем високої плинності кадрів, особливо на ринкові інтелектуальної праці. Хіба що укладання довготермінових контрактів із найбільш цінними фахівцями компанії із чітким прописуванням санкцій за недотримання термінів виконання

проектів чи звільнення без підготовки достойної заміни. Така собі своєрідна шлюбна угода між роботодавцем та найманим працівником.

По-четверте, варто розпочати активний пошук прийнятних за ціною та розташуванням площ комерційної нерухомості в центральній частині міста, або ж об'єднатися з іншими фірмами у своєрідний хаб для досягнення цієї ж мети. У підсумку це дозволить збільшити кількість потенційних клієнтів на майбутнє.

Список використаної літератури

1. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://agilie.com>.
2. Сазерленд Д., Кэнуэлл Д. Стратегический менеджмент. Ключевые понятия / Джонатан Сазерленд, Дайан Кэнуэлл; [пер. с англ. под ред. Е.Е. Козлова]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – С. 267.

*Нездоймінов С. Г., к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Малишко А. В.,
студентка 4 курсу
Одеський національний економічний університет
2072945@gmail.com*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Динаміка розвитку світового круїзного ринку та досвід інших країн свідчить, що для успішного функціонування круїзного туризму в державі, необхідним є впровадження комплексу системних інноваційно-інвестиційних заходів, які передбачено Морською доктриною України на період до 2035 року. Круїзне судноплавство виконує ряд найважливіших функцій ефективного використання приморського розміщення виробничого і туристично-рекреаційного потенціалу морегосподарського комплексу регіонів [1, с. 43].

У 2016 році світова круїзна індустрія нараховувала 315 круїзних суден з загальним обсягом наданих послуг на суму близько 35,5 млрд. доларів. В круїзних портах обслуговано близько 23,2 млн туристів. Порти Чорноморського регіону мають досить великий потенціал для розвитку круїзного туризму. Тільки в Одеської області зосереджено 4500 пам'яток культурної спадщини, 12 міст області занесені до Списку історичних населених місць України. Понад 100 об'єктів культурної спадщини мають статус пам'яток національного значення, що створили Одещині імідж одного із найбільш відомих і популярних, насамперед через свою самобутність, регіонів для відвідування туристами.

Як показують дані, туристи з чорноморських країн (Росія, Україна і Грузія) складають 1,7% європейського круїзного ринку. Щорічно європейські круїзи приваблюють понад півмільйона пасажирів (80% з них європейські і 20% з Північної Америки). Динамічно розвиваються і річкові круїзи в Азії. Наприклад, на річці Янцзи в Китаї число міжнародних пасажирів складає майже 150 000 осіб, причому щороку будуються нові і більш великі річкові судна [2]. В Україні середній термін експлуатації річкового флоту складає 21 – 25 років, лише 18 % флоту має вік менший, ніж 20 років. Технічний стан річкового флоту постійно погіршується. Значна частка суден наближається до критичного терміну служби [3]. Відсутність коштів для державного фінансування розвитку інфраструктури та недостатня зацікавленість приватних інвесторів брати участь у її розбудові, створили загрозу розвитку річкових круїзних подорожей.

Відзначимо, що до військових дій та анексії Криму, за період 2010 – 2014 років, заходи міжнародних круїзних лайнерів до портів України зросли на 40% [4, с. 207]. Компанія «Червона Рута» організовувала круїзні подорожі типу «річка-море», за маршрутом Київ – Одеса – Ялта – Київ. Після анексії Криму, міжнародні круїзні компанії припинили суднозаходи до кримських портів, що змінило навігацію круїзного флоту у Чорноморському регіоні. На жаль, на даний час, круїзний ринок в регіоні знаходиться в стані занепаду. З року в рік кількість пасажирських суднозаходів до Одеси скорочується. Іноземні круїзні

компанії продовжують уникати заходи в Чорне море на тлі мілітаризації анексованого Криму, військових конфліктів на Донбасі і в Сирії.

В 2013 році Одесу відвідали 148 круїзних лайнерів, у 2014 році планувалося 159 суднозаходів, а зайшли всього 28. У 2015 одеський порт відвідали 13 круїзників, в 2016-му - лише 5, а в 2017 році 13. За круїзний сезон 2018 року було обслуговано близько 2,5 тис. іноземних туристів за програмою 11-денних кругових круїзів на т/х «Вікінг-Синеус» з Києва до Одеси, з заходами в Херсон, Запоріжжя, Дніпро і Кременчук. Даний маршрут був розроблений туроператором спеціально для туристичного ринку США. За інформацією оператора ТОВ «Вікінг Україна», співпраця з американцями вимагало від української сторони якісного сервісу, тому у всіх портах заходу компанія-судновласник обслуговувала туристів із США тільки власними гідами, і тільки власними автобусами, які слідували попереду теплохода береговим маршрутом. На всі 14 круїзів завантаженість теплохода туристами, становила 95-100%. В навігацію 2019 року "Вікінг Синеус" планує виконати 16 круїзних рейсів між Києвом і Одесою [5].

На нашу думку, подальший розвиток круїзного туризму буде залежати виключно від динаміки вирішення існуючих проблем залучення інвестицій щодо модернізації транспортної та туристичної інфраструктури, організації просування регіональних туристичних центрів та управління попитом на туристичний продукт.

Одним з круїзних напрямків, який найбільш динамічно розвивається у Європі є водні подорожі річкою Дунай, що має протяжність транспортних шляхів 2 850 км від південної Німеччини до румунського узбережжя Чорного моря. Починаючи з 2011 року діє «Стратегія ЄС для Дунайського регіону», у відповідності до якої всі країни, територією яких протікає Дунай, спільно працюють над збільшенням обсягу річкових перевезень, з урахуванням вимог збереження навколишнього природного середовища. Ця водна артерія є частиною проекту створення Рейнсько-Дунайського транспортного коридору,

який має поєднати національні та міжнародні транспортні потоки в тому числі використовуючи річковий транспорт [6].

Ще однією проблемою розвитку індустрії круїзів є відсутність сучасної портової інфраструктури, відповідних нових пасажирських суден, а також існування різних національних правил з охорони навколишнього середовища, безпеки судна, навігації і пасажирів, тощо. Таким чином, необхідно, щоб договірні і економічні зв'язки між портами України та круїзними компаніями розроблялись як довгострокові проекти. Ця співпраця повинна бути не просто діловими відносинами, а складним «договором» для співпраці між компаніями – місцевими і центральними органами влади, забезпечення сталого розвитку туристичних районів, безпосередньо пов'язаних з економічною ефективністю, екологічною охороною морських і наземних територій. Вдалим прикладом може бути співпраця щодо залучення іноземних інвестицій між авіакомпаніями та аеропортами в багатьох країнах світу.

Отже, аналіз регіональних чинників з урахуванням загального вектору розвитку круїзного ринку, дозволить в подальшому запропонувати заходи інвестиційного стимулювання модернізації круїзної інфраструктури України. Відмічається формування певних тенденцій щодо перерозподілу сегментів структури річкових круїзних потоків в регіонах країни. Позиціонування України як морської держави вимагає розгляду глобальних тенденцій на світовому круїзному ринку, в регіоні Чорного моря. Розвитку круїзного туризму буде сприяти розробка у співробітництві з ЄС стратегії модернізації річкового транспорту на основі національної транспортної політики. Необхідність розвитку круїзного туризму в державі визначається високою прибутковістю ринку туристично-рекреаційних послуг.

Список використаної літератури

1. Нездойминов С., Андреева Н. Морской круизный бизнес как вектор международной интеграции морехозяйственного комплекса Украины // Економіст. – 2014. – №. 7. – С. 43-45.

2. Repositioning Cruises. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.repositioncruises.com/cruise-industry/>

3. Стратегічний план розвитку річкового транспорту на період до 2020 року. Наказ Міністерства інфраструктури України 18 грудня 2015 № 543. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/files/Стратегія%20річкового%20Додаток%20до%20наказу%20543.p>

4. Нездоймінов С. Г. Дослідження туристичного руху на водному транспорті в Україні / С. Г. Нездоймінов, Н. М. Андрєєва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 1. – С. 205 – 212.

5. В Одессе завершился круизный сезон [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://odesa.depo.ua/rus/odesa/v-odesi-zavershivsya-kruyizniy-sezon->

6. Окороков А. М., Вернигора Р. В., Цупров П. С. Річковий транспорт України: сучасний стан та перспективи використання [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://tstt.diit.edu.ua/article/view/85886>

*Ніколова О. А.,
студент-магістр
Терещенко М. А.,
к.е.н., доцент*

*Таврійський державний агротехнологічний університет
Tereschenko-2010@ukr.net*

МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Регулювання інвестиційної діяльності в Україні є важливою складовою системи управління економікою та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Головною його метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України.

Інвестиційна діяльність як у державі, так і в її регіонах є одним з основних напрямків розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей господарства на базі науково-технічного прогресу, що уможливорює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності, а також на цій основі вирішення соціальних проблем (будівництво житла, об'єктів соціально-побутового призначення, комунального господарства тощо).

Упровадження ринкових реформ потребує значної фінансової підтримки з боку держави, але її внутрішні джерела дуже обмежені і використовуються переважно для підтримки життєво важливих сфер економіки, тому велика увага приділяється пошуку додаткових джерел фінансування, розвитку народного господарства, серед яких велике значення відіграють іноземні інвестиції. Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого втручання в інвестиційну діяльність (рис. 1) [1, с. 327].

Зазначимо, що у світовій практиці за рівнем і формам підтримки інвестиційної діяльності з боку держави прийнято виділяти: державні стратегії активного втручання; децентралізованого регулювання; змішані. При цьому використовуються специфічні методи державного забезпечення інвестиційної діяльності: методи створення інвестиційного клімату, а також методи стимулювання попиту і пропозиції на інвестиції (рис. 2).

До значущих факторів, які визначають інвестиційний клімат, відносяться: передбачуваний темп інфляції і ставка процента на ринку, а також ризики, пов'язані із законодавчими регуляторними і податковими нормами.

Заходами щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні мають бути:

- лібералізація зовнішньої торгівлі та руху іноземного капіталу;
- модернізація митної і транспортної політики;
- запровадження прозорості процедури сертифікації імпортованих товарів;
- приведення законодавства щодо українського страхового ринку у відповідність до європейських і світових стандартів;

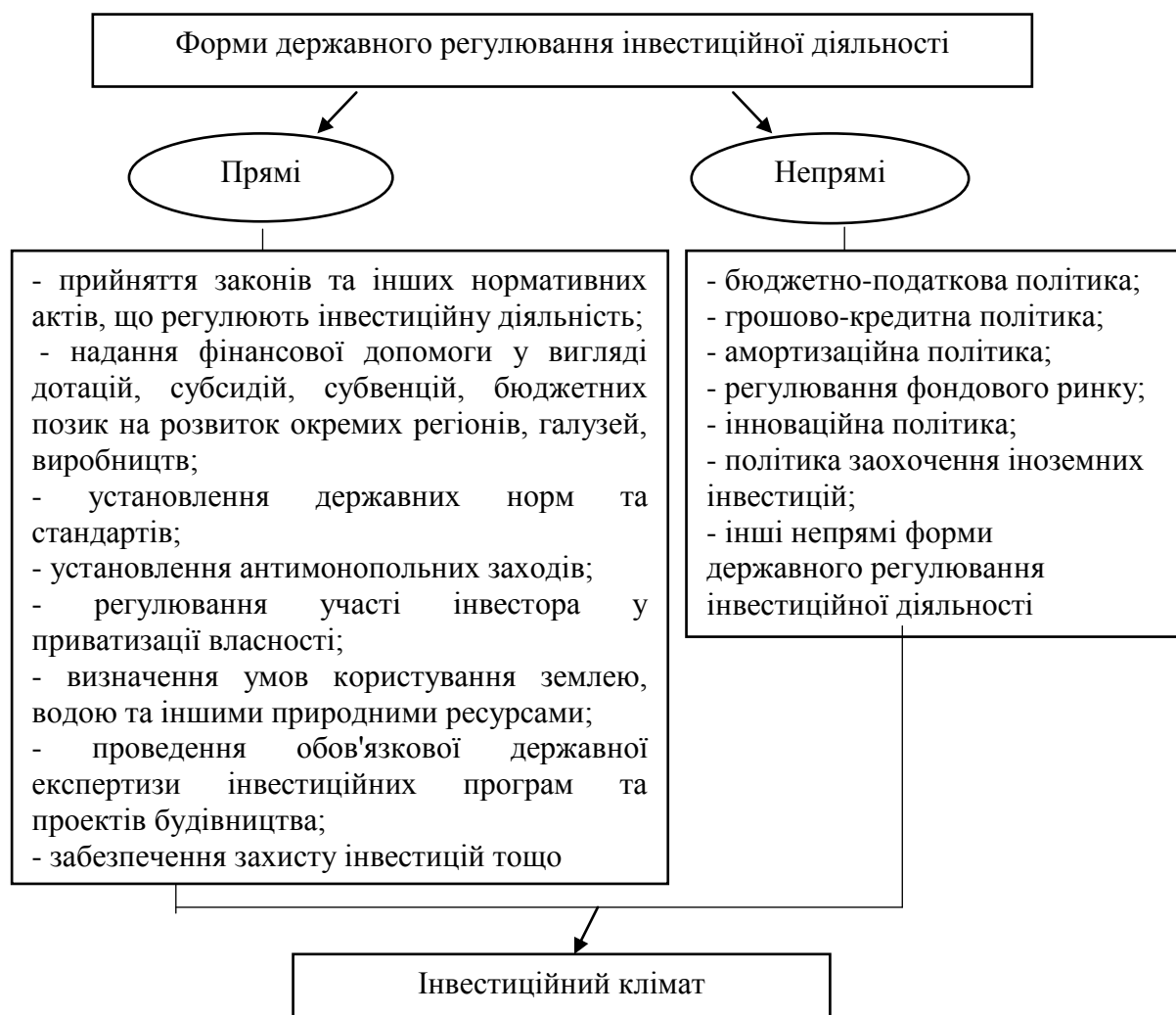


Рисунок 1 - Важелі державного впливу на інвестиційний клімат



Рисунок 2 - Стратегії та методи державного регулювання інвестиційної діяльності

– подальший розвиток можливостей фінансового сектору;

- стимулювання інвестиційної діяльності шляхом введення пільгового оподаткування;
- введення в господарський облік додаткових національно доступних інвестиційних ресурсів;
- подальша лібералізація та дерегулювання підприємницької діяльності;
- створення системи партнерської взаємодії органів влади та бізнесу, стабілізація законодавчого середовища та “правил гри” для бізнесу;
- удосконалення корпоративного та державного управління, зниження політичних ризиків, розроблення на рівні держави концепції інноваційного розвитку країни на середньо- і довгострокову перспективу;
- підвищення рівня інформованості потенційних інвесторів щодо ринкової кон’юнктури [3, с. 15].

У стратегії інвестиційної діяльності важливу роль відіграють науково обґрунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, швидкого подолання економічної кризи і досягнення стабілізації та зростання народного господарства. Разом з цим інвестиційна політика має бути спрямована на усунення перешкод і запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів.

Основними напрямками інвестиційної політики в Україні мають бути:

- зростання динаміки інвестування не лише в галузі зі швидким обігом капіталу, а й у високотехнологічні або стратегічно важливі для держави сфери;
- зниження соціального напруження, досягнення остаточного підходу у виділенні коштів на потреби соціальної сфери;
- скорочення фонду виробничого будівництва за рахунок державних коштів і формування надійних інвестиційних джерел, передусім з власних коштів підприємств;
- залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом за такими напрямками, як розвиток переробної промисловості, агропромислового комплексу;

– створення ефективних форм і механізмів управління інвестиційною діяльністю [2, с. 19].

Отже, регулювання інвестиційної діяльності – це складова державного управління економікою, що полягає в підтримці інвестиційної діяльності з боку держави та здійснюється шляхом прямої участі держави в інвестиційній діяльності та через створення сприятливих умов для її розвитку. Вибір форм і методів державного регулювання зазначеної діяльності здійснюється органами державної влади залежно від ступеня розвитку економіки країни та інвестиційних відносин, конкретної економічної ситуації та обраного державного курсу інвестиційної політики.

Список використаної літератури

1. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Вовчак ; заг. ред. О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ – 2000, 2008. – 544 с.
2. Іваноньків О. О. Політика держави щодо інвестиційної діяльності в Україні та перспективного прямого іноземного інвестування / О. О. Іваноньків. – Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11 (77). – С. 19
3. Парцхаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління / Л. Парцхаладзе // Дзеркало тижня. – 2004. – № 29. – С. 15.

*Павловська Т. С., к.г.н., доцент,
доцент кафедри фізичної географії
Теслюк С. А., к.е.н.,
асистент кафедри фінансів та кредиту,
Камець Ю. Л.,
студентка 5-го курсу географічного факультету
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
pavlovska2011@gmail.com*

ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Завдяки науково-технічному прогресу й розвитку інформатизації відбувається зростання присутності сфери послуг у світовій торгівлі та посилення її пріоритетності в економіці багатьох держав. У зв'язку з активізацією міжнародної торгівлі комп'ютерними, інформаційними, науковими та іншими високотехнологічними послугами, все більш актуальними стають проблеми забезпечення механізмів посилення конкурентоспроможності України та її регіонів у цьому напрямку.

Волинь має вигідне економіко-географічне положення, тісні культурні й економічні взаємодії з сусідніми державами, розвинені транспортну систему й культурно-освітній комплекс, значний туристсько-рекреаційний потенціал, що є сприятливими передумовами для розвитку зовнішньої торгівлі послугами.

Волинська область характеризується позитивним сальдо зовнішньої торгівлі послугами. Зовнішньоторговельні операції у сфері послуг у 2017 році Волинська область здійснила із 92 країнами світу на суму 88,3 млн. дол. США (експорт послуг становив 63,4 млн. дол. США, а імпорт – 24,9 млн. дол. США). Динаміка обсягів експорту послуг має чітко виражену тенденцію до зростання, а обсяги імпорту послуг мають коливальний характер змін в часі (рис. 1).

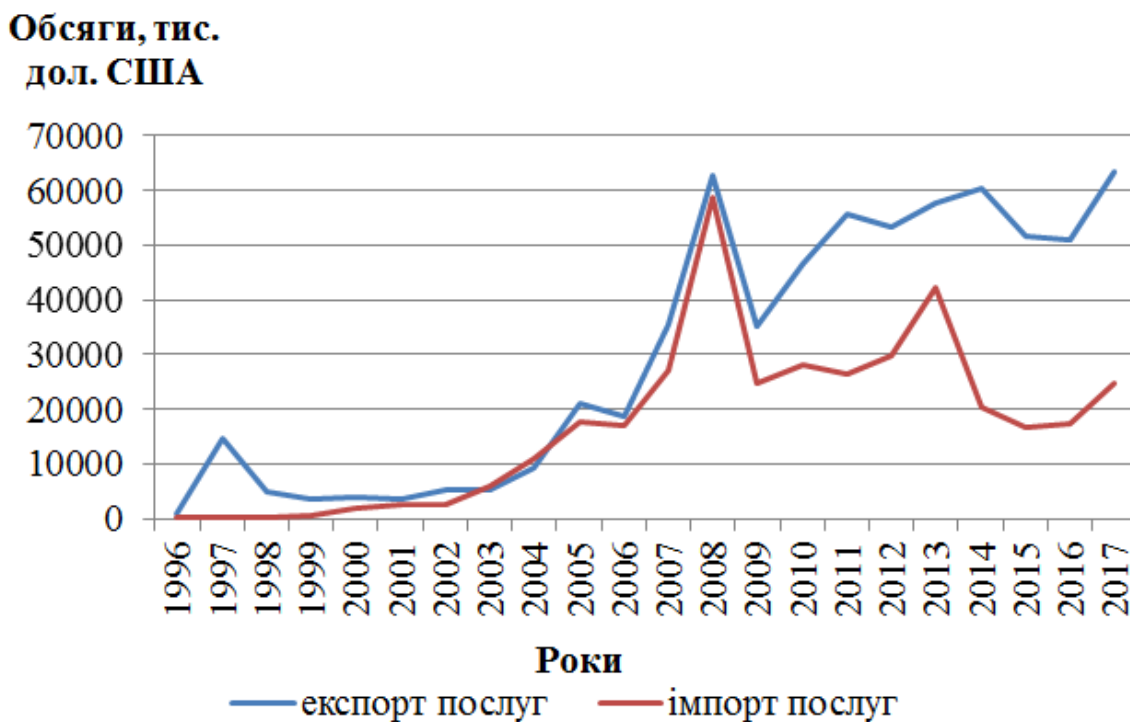


Рисунок 1 - Динаміка зовнішньої торгівлі послугами у Волинській області упродовж 1996-2017 рр. (побудовано за даними [1])

У 2017 р. найбільші обсяги експорту послуг припали на Австрію (68,5 % від загальнообласного експорту послуг), Польщу (9,9 %), Німеччину (8,8 %) (рис. 2). Лідерами в структурі експорту були послуги з переробки матеріальних ресурсів (76,8 %), транспортні (14,7 %), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні (3,7 %). Упродовж останніх чотирьох років перші дві позиції в структурі експорту послуг залишалися незмінними, а третю позицію раніше займали послуги з будівництва або ділові послуги [4].

Щодо придбання послуг, то найбільші їх обсяги в 2017 р. імпортували з Польщі (24,2 %), Німеччини (18,4 %), Кіпру (14,5 %), Швеції (13,3 %) (рис. 3). В структурі імпорту послуг 28 % займали послуги, пов'язані з подорожами, 19 % – роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, 18 % – ділові послуги. Упродовж останніх чотирьох років співвідношення груп імпортних послуг в області було майже незмінним [4].

Упродовж 1996–2017 рр. у географічній структурі експорту послуг Волинської області простежується домінування країн ЄС, особливо помітним воно є в останні п'ять років (рис. 4). Така ж ситуація і стосовно імпорту послуг

(рис. 5). У напрямку до сьогодні зменшується частка країн СНД в загальних обсягах експорту та імпорту послуг Волинської області.

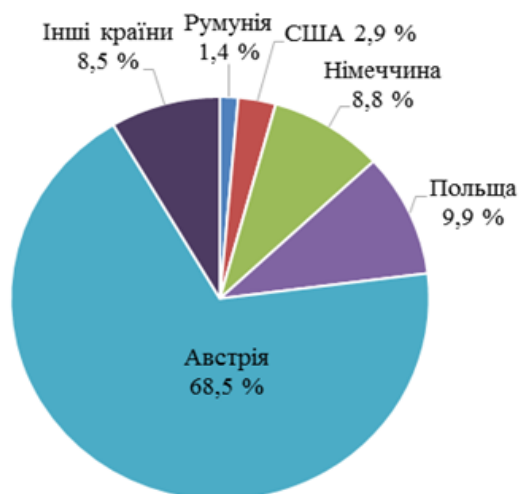


Рис. 2. Географічна структура експорту послуг Волинської області у 2017 р. (побудовано за даними [4])

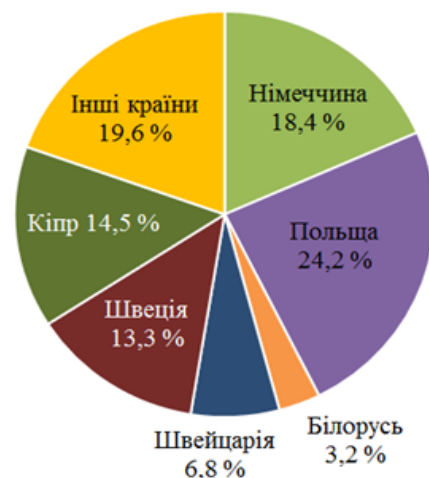


Рис. 3. Географічна структура імпорту послуг Волинської області у 2017 р. (побудовано за даними [4])

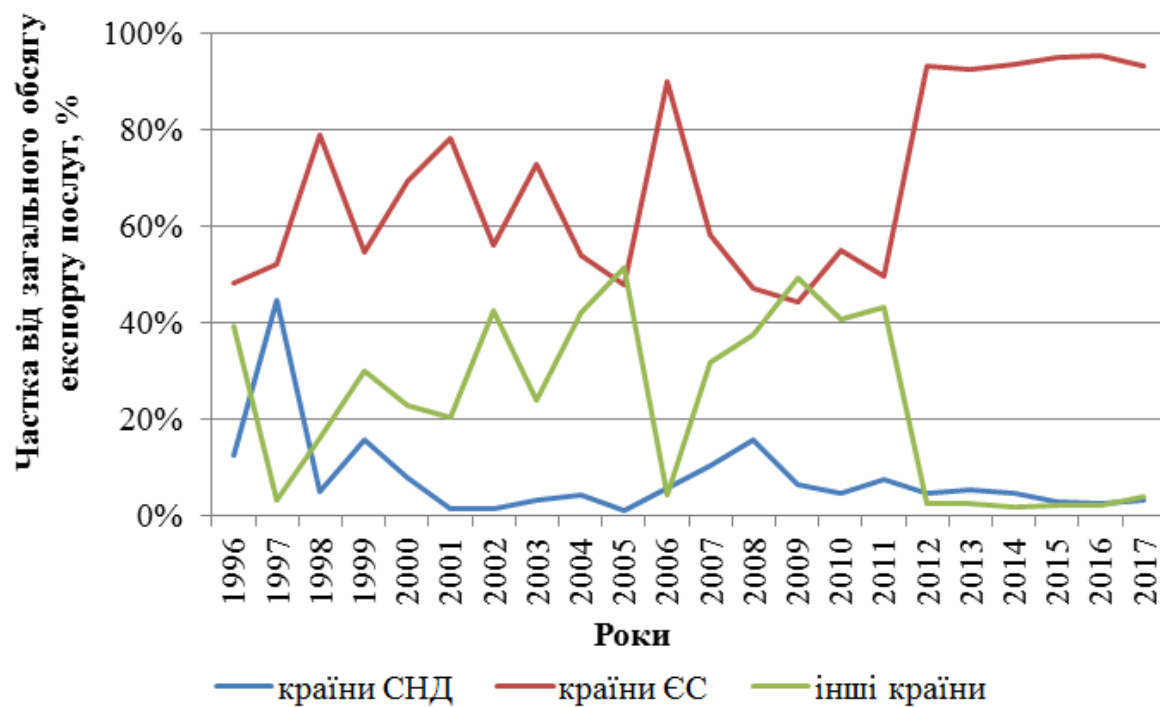


Рисунок 4 - Динаміка географічної структури експорту послуг Волинської області упродовж 1996–2017 рр. (за даними [1])

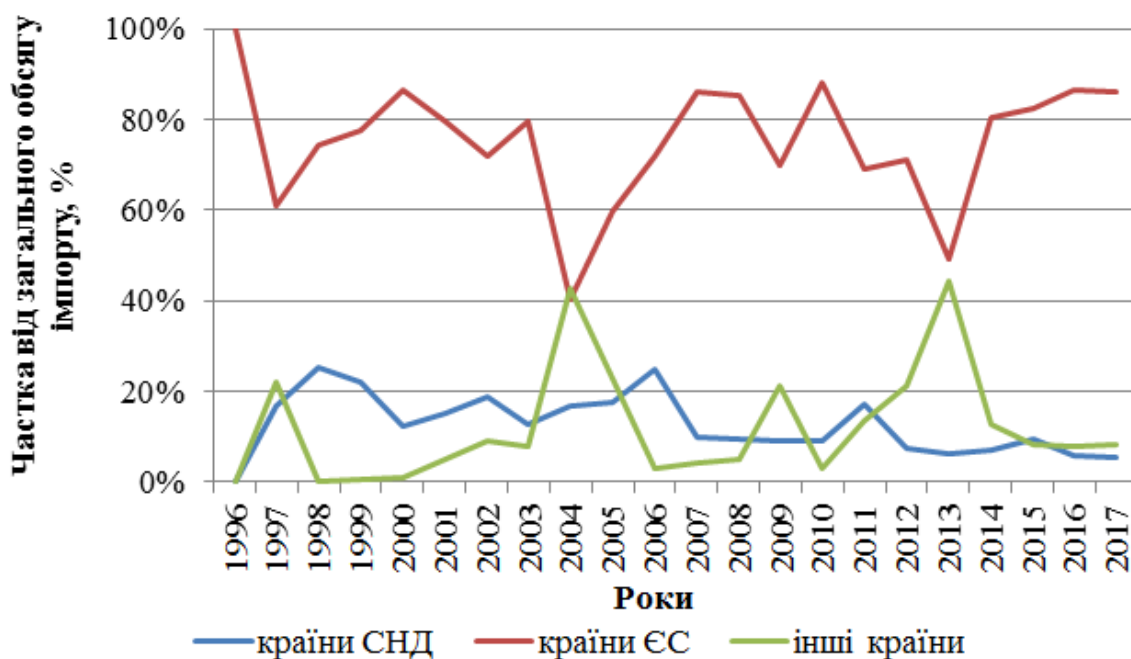


Рисунок 5 - Динаміка географічної структури імпорту послуг Волинської області упродовж 1996–2017 рр. (за даними [1])

Отже, загальні риси географічних структур експорту та імпорту послуг у Волинській області подібні, хоча в розрізі країн вони різняться. Головними партнерами Волині у сфері послуг за обсягом зовнішнього обороту є Німеччина та Польща. Із більшістю країн-партнерів область здійснює одночасно й експортні, й імпорتنі операції. У переліку країн, до яких Волинська область послуги лише експортує, Алжир, Бразилія, Вірменія, Ізраїль, Індія, Індонезія, Ірландія, Канада, Лівія, Норвегія, Македонія, Панама, Хорватія, Японія; у списку держав, в яких Волинь тільки купує послуги, на разі перебувають ОАЕ та Сербія [4].

Позитивними тенденціями в розвитку зовнішньої торгівлі послугами Волинської області є зростання обсягів експортно-імпорتنих операцій, збільшення числа країн-партнерів, суттєве зростання експорту послуг і величин позитивного сальдо, збільшення кількості підприємств, що здійснюють зовнішню торгівлю послугами, зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків на ринку Європейського Союзу, деяке зростання частки області в загальному обсязі експорту послуг України (до прикладу: 0,15 % – у 2008 р., 0,7 % – у 2018 р.) [1–4]. Вважаємо, що підвищення ефективності зовнішньоекономічної

діяльності регіону у сфері послуг можливе за умови нарощення обсягів високотехнологічних, культурних та рекреаційних послуг. Транзитний статус області є передумовою для успішного розвитку транспортних і туристичних послуг. Активізація зовнішньої торгівлі послугами сприятиме інтеграції Волині у світове господарство, підвищенню іміджу краю на міжнародній економічній арені.

Список використаної літератури

1. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі послугами (1996–2017 рр.) / Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/10_8.htm
2. Динаміка структури експорту–імпорту послуг України / Зовнішньоекономічна діяльність. Економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm
3. Статистичний щорічник. Волинь 2009 / За ред. М. І. Мотиль. – Луцьк, ГУС у Вол. обл., 2010. – 560 с.
4. Статистичний щорічник. Волинь 2017 / За ред. В. Ю. Науменка. – Луцьк, ГУС у Вол. обл., 2018. – 458 с.

*Пелих М. Ю., студентка,
Павлін П. Д., студент,
Науковий керівник: Петрова Л.В.,
ст. викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
pashapavlin97@gmail.com
reidy.dentalion@gmail.com*

РОЛЬ АНТИДЕМПІНГОВОГО МИТА ЩОДО ЗАХИСТУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ДЕРЖАВИ

В сучасних умовах міжнародної конкурентної боротьби підтримка вітчизняних виробників стає важливим завданням торговельної політики держави. Для збільшення своєї частки на ринку зарубіжні компанії можуть вдаватися до недобросовісної конкуренції, занижуючи ціни, тобто використовувати демпінг для витіснення національних гравців. Для боротьби з цим існує визнана міжнародним співтовариством процедура введення антидемпінгових мит.

Регулювання зовнішньої торгівлі у розвинених країнах засноване на тому, що держава не втручається у підприємницьку діяльність учасників зовнішньоекономічних відносин. Втручання держави допускається тільки тоді, коли створюються умови, що перешкоджають вільному обігу та ціноутворенню на ринку. Це було основним принципом регулювання зовнішньої торгівлі, закріпленим у Генеральній угоді про торгівлю і тарифи (ГАТТ), яким держави – учасниці ГАТТ (згодом – СОТ (Світова організація торгівлі)) керуються при розробці свого національного законодавства, присвяченого регулюванню зовнішньоекономічної діяльності. Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі шляхом встановлення додаткових мит в умовах ринку є основним методом регулювання державою експорту та імпорту товарів.

Застосування антидемпінгових заходів регулюється Угодою про застосування статті VI ГАТТ 1994 року [1].

В Україні спеціальними нормативно-правовими актами, присвяченими застосуванню інструментів торговельного захисту, є закони України: «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні». Зазначені закони були приведені у відповідність до вимог, установлених угодами, що діють у рамках СОТ. Україна вступила у СОТ в 2014 р.

Щодо застосування вищезазначених правових актів на практиці, то слід вказати, що за інформацією, розміщеною на веб-сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (далі – МЕРТ), станом на 06.07.2017 р. щодо імпорту товарів в Україну проводяться 3 антидемпінгових розслідування, переглядається 1 антидемпінговий захід, застосовуються 15 антидемпінгових, 1 компенсаційний та 3 спеціальних заходи [3]. Для порівняння – станом на 04.11.2017 року щодо товарів походженням з України проводяться 5 антидемпінгових та 3 захисних розслідування, переглядаються 5 антидемпінгових заходів, застосовуються 30 антидемпінгових та 3 спеціальних заходи [7]. З наведеної МЕРТ інформації можна побачити, що розслідування стосуються продукції металургійної та хімічної галузей України. На жаль, у товарній номенклатурі вітчизняного експорту немає нічого унікального – це сировинний експорт.

З іншого боку, металургійні та хімічні виробництва є в багатьох країнах. І логічним є те, що кожна країна захищає свої інтереси. Той факт, що чинних антидемпінгових заходів проти нашої держави в два рази більше, ніж обмежень щодо імпорту на український ринок (30 проти 15), повинен примусити Україну бути активною в питаннях захисту своїх національних інтересів [7].

З іншого боку, важливим у застосуванні захисних заходів є те, щоб вчасно зупинитися та повернутись на шлях лібералізації зовнішньої торгівлі.

Антидемпінгове законодавство активно використовується для регулювання зовнішньої торгівлі в практиці розвинених країн: коли необхідно захистити національний ринок від імпорту будь-якого товару чи національну

промисловість від конкуренції з боку іноземних експортерів або внутрішній ринок від поставок товарів з-за кордону, звертаються саме до такого засобу, як антидемпінгові мита. Іншою проблемою, з якою зустрічаються держави при забезпеченні інтересів вітчизняних компаній, є випадки адресного сприяння з боку країни-експортера суб'єктам підприємницької діяльності, безпосереднім результатом чого є набуття ними певної вигоди.

Застосування інструментів торговельного захисту не має слугувати невинуватим протекціонізмом, що стримує розвиток відповідної галузі вітчизняного виробництва та призводить до інших негативних наслідків. Для унеможливлення надмірного захисту неефективних суб'єктів підприємництва в угодах СОТ передбачено спеціальні принципи, серед яких – «оцінка національних інтересів» та «застосування нижчої ставки мита».

Перший принцип передбачає, що сторона може прийняти рішення не застосовувати антидемпінгові або компенсаційні заходи, якщо в національних інтересах цього робити не слід. Приміром, якщо внаслідок цих заходів можуть постраждати інтереси споживачів або погіршиться ситуація із зайнятістю. «Принцип меншого мита» передбачає, що розмір ставки (тимчасового) антидемпінгового мита не повинен бути більшим, ніж це необхідно для запобігання шкоді національній промисловості. Це правило підкреслює, що підхід, який СОТ застосовує до захисту торгівлі, має скоріше коригувальний, а не каральний характер.

Чи є введення антидемпінгових заходів боротьбою з недобросовісною конкуренцією на користь справедливої торгівлі, чи ж вони представляють собою протекціоністські бар'єри? Це питання досить дискусійне в економічній літературі [3]. З точки зору лібералізації торгівлі здається, що антидемпінгові мита мають значно більші негативні наслідки, ніж сам демпінг. В цілому антидемпінгові заходи ведуть до збільшення митних зборів, а значить, зростають бар'єри на шляху вільної торгівлі [5]. Ряд авторів вважає, що можна розглядати антидемпінгові мита як тимчасові з точки зору підтримки

зароджуючихся галузей промисловості, особливо в країнах, що розвиваються [2].

Варто зазначити, що антидемпінгові мита є найбільш часто використовуваним інструментом для підтримки національних виробників у порівнянні з іншими заходами захисту внутрішнього ринку, такими як компенсаційні та спеціальні захисні заходи [3]. Всього за роки діяльності СОТ країнами-членами в періоді 1995 по 2017 року було ініційовано, за даними, опублікованими на сайті Всесвітньої Торгової Організації, більше 6000 розслідувань. При цьому кількість заходів, прийнятих за результатами розслідувань, менше на 36% і склало 3809 [4,5].

Примітно, що список провідних країн по застосуванню антидемпінгових заходів збігається з відповідним списком держав, проти компаній яких вводяться дані заходи. Це можна пояснити і високим ступенем залученості цих країн в міжнародну торгівлю, і достатніми ресурсами для проведення антидемпінгових розглядів. Крім того, такий стан справ впливає з галузевої структури застосування антидемпінгових мит.

Україна, на жаль, хоча і має можливість використовувати антидемпінгові заходи, але не робить цього дійсно добросовісно. У різний час проводились антидемпінгові розслідування у більшості випадків щодо Російської Федерації, але прийнятих заходів у підсумку недостатньо аби захистити вітчизняних виробників.

Але все ж на ринок України доволі часто потрапляють закордонні товари які у кілька разів дешевші аніж вітчизняні аналоги, та не тільки. Україна славиться своєю чорною металургією, станом на кінець 2017 року за результатами проведеного розслідування Європейська Комісія прийняла рішення вжити антидемпінгові заходи стосовно деякої продукції гарячекатаного плоского чорного прокату походженням з Бразилії, Ірану, РФ, Сербії та України у вигляді встановлення фіксованих митних ставок для зазначених товарів.

26.01.2018 за сприяння Представництва було проведено експертні консультації з Єврокомісією щодо антидемпінгового розслідування по імпорту у країни ЄС гарячекатаного сталевого прокату походженням із України. Завдяки цим консультаціям вдалося досягти запровадження фіксованого мита замість адвалерного, що залишає українським виробникам можливість зберегти конкурентоспроможність на європейських ринках.

Таким чином, економічна доцільність антидемпінгових заходів викликає величезну кількість суперечок і розбіжностей. Головна суперечка полягає у визначенні та встановленні тієї межі, коли використання і застосування антидемпінгових заходів в захисних цілях від недобросовісної конкуренції переходить до зловживання ними. В основному антидемпінгові заходи негативно позначаються на стані торгово-економічних відносин між країнами, які залучені в антидемпінгові процедури.

Вважаємо, що Україні треба навчитися повною мірою використовувати переваги членства в СОТ, оволодіти всіма інструментами, які надає система багатосторонньої торгівлі СОТ, уміти захищатися від недружніх дій торговельних партнерів усіма способами, передбаченими СОТ. Необхідними є заходи, які включатимуть навчання представників державних і приватних організацій, пряму експертну підтримку та консультації, фахове оцінювання та технічну допомогу в розробці інформаційних інструментів, процедур, інституційних методів координації та навчання.

На нашу думку метою активізації захисту внутрішнього ринку України від несприятливого впливу іноземної конкуренції мають стати: реалізація принципів ГАТТ/ СОТ; створення сприятливих умов для експорту; запобігання вживанню інструментів торговельного захисту до товарів, які вироблені в Україні; забезпечення конкуренції та зростання конкурентоспроможності; запобігання заподіяння шкоди національній промисловості.

Список використаної літератури

1. Ігнат'єва Г.В. Митний аспект стимулювання імпортозаміщення // Право і суспільство в умовах глобалізації: перспективи розвитку: зб. науч. тр. / Під ред. канд. юрид. наук В.В. Бехер, канд. юрид. наук М.М. Лайченковой. Саратов, 2016. С. 359-362: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:roLXGDRct5UJ:www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis
2. Коваль, А. Г Антидемпінгові заходи в сучасній економіці: міжнародні тенденції [електронний ресурс] / А. Г. Коваль, О. Ю. Трофименко // Економічний аналіз: теорія і практика. - 2015. - №15, (414). - С. 41-51: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/handle/123456789/94027>
3. Коваль А.Г., Трофименко О.Ю. Міжнародні торговельні суперечки в сфері застосування заходів захисту внутрішнього ринку країнами-членами СОТ: сучасні тенденції // Економічна теорія і господарська практика: глобальні виклики. СПб: Гамма, 2014. С. 158-166: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-nauchnyh-issledovaniy-pri-ispolzovanii-instrumentov-antidempingovyh-meropriyatiy-v-ukraine>
4. Офіційний сайт СОТ. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/wto>
5. Офіційний сайт ВТО : <https://www.un.org/ru/wto/>
6. Blonigen В.А. Тарифи на антидемпінгові мита. Journal of International Economics, 2002, vol. 57, вип. 1, с. 31-50.
7. Обмежувальні заходи щодо товарів походженням з України на зовнішніх ринках: <http://www.me.gov.ua>

*Прокопчук О.Т., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
Котюжинський А. В.
магістрант 11 - мф групи
Уманський національний університет садівництва
Смілянець Р.В.
магістрант 12 - мф групи
Уманський національний університет садівництва
olena_prokopchuk@ukr.net*

СТРАХУВАННЯ МАЙНА ЯК КЛЮЧОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗБЕРЕЖЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТА

В процесі своєї діяльності будь-яке підприємство стикається з тим, що його майно може бути знищеним або пошкодженим в результаті зовнішнього або внутрішнього впливу різних факторів. На жаль, ці фактори можуть стати причиною не лише знищення (пошкодження) майна та припинення виробничої діяльності, але й ліквідації або банкрутства організації.

Одна з найважливіших функцій управління виробництвом – створення умов для подальшої успішної діяльності підприємства. Тому вдале подолання ризикових ситуацій, що забезпечує в перспективі максимальну фінансову стійкість, є одним з основних принципів і цілей менеджменту. Саме на це спрямоване страхування підприємницьких ризиків, зокрема, страхування майна. Слід зазначити, що в усіх розвинутих країнах страхування найбільш небезпечних ризиків, пов'язаних із виробничою діяльністю, з метою запобігання шкоди від настання різних негативних подій для підприємців є нормою. Це, в свою чергу, шляхом відшкодування спричинених збитків, сприяє відновленню виробничого процесу.

Страхування підприємств повинно здійснюватися за кількома напрямками. Сукупність різних страхових полісів і страхових продуктів в портфелі служить гарантією повної захищеності бізнесу від ризиків. Першим і найбільш очевидним є страхування майна. Майнове страхування – це галузь

страхування, у якій об'єктом страхових відносин є майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном юридичних або фізичних осіб, що здійснюються на підставі добровільно укладеного договору між страховиком та страхувальником. Крім нерухомості, майнове страхування – це ще і страхування устаткування підприємств. За замовчуванням устаткування страхується як майно від пожежі, стихії та інших загальноприйнятих ризиків. Однак, в стандартному договорі страхування майна до винятків належать такі збитки, як поломка обладнання, викликана внутрішніми дефектами цього обладнання, або вихід з ладу обладнання внаслідок його неправильної експлуатації.

Видова сукупність пов'язана зі страхуванням майна підприємств є суттєвою:

- страхування майна юридичних осіб (на випадок вогню, стихійного лиха та крадіжки);
- страхування майна застави (особливо в банківських операціях);
- страхування предмету іпотеки;
- страхування електронних пристроїв;
- страхування будівельно-монтажних ризиків;
- страхування товарів на складах;
- страхування експонатів виставок та інше.

При страхуванні підприємств можуть бути застраховані основні та оборотні фонди виробничого та невиробничого призначення:

- будівлі та споруди (всі їхні конструктивні елементи та інженерні системи);
- внутрішній ремонт приміщень;
- меблі та офісне обладнання;
- виробниче та торгове обладнання;
- комп'ютери та оргтехніка;

- товарні та матеріальні цінності та запаси (зокрема матеріали та напівфабрикати, які необхідні для діяльності, виробництва кінцевої продукції);
- продукція, інвентар, інше майно.

Додатково можна застрахувати майно на випадок пошкодження скляних елементів будівлі, а також збитки, які може понести підприємство через перерву у господарській діяльності.

Існують два найпоширеніші варіанти страхування майна залежно від визначення його вартості:

1. За залишковою вартістю – коли страхова сума розраховується на підставі балансових даних про первинну вартість майна за мінусом амортизації, що нарахована для даного виду майна.

2. За оцінною вартістю – коли страхова сума визначається із суми коштів, які є необхідними для придбання (будівництва, ремонту, відновлення) майна, що є аналогічним за своїми характеристиками тому, яке було втрачене (пошкоджену).

Страхова сума визначається як в цілому відносно об'єкта, так і відносно окремих груп і категорій майна, таких як: будівлі та споруди; обладнання; сировина та матеріали; товари на складах. У разі пошкодження застрахованого майна виплачується у розмірі вартості ремонту, який необхідний для приведення застрахованого майна до стану, в якому воно було до страхового випадку, за мінусом франшизи. У разі знищення застрахованого майна виплачується у розмірі страхової суми або дійсної вартості майна безпосередньо перед настанням страхового випадку (залежно від умов страхування), без урахування вартості залишків майна, які є придатними для подальшого використання або реалізації, за мінусом франшизи.

Відшкодуванню підлягають витрати на:

- запобігання або зменшення збитку від страхового випадку та порятунок застрахованого майна;

- затрати, які пов'язані з ліквідацією наслідків страхового випадку (знос будівель і споруд, розчищення території, видалення речовин, що спричиняють забруднення).

Розмір відшкодування залежить від системи страхового забезпечення, передбаченої конкретним договором страхування. У майновому страхуванні використовують три системи страхового забезпечення: пропорційну, систему першого ризику і граничну (граничного відшкодування).

Пропорційна система передбачає виплату відшкодування в тій самій пропорції щодо реального збитку, в якій страхова сума за договором перебуває відносно дійсної вартості застрахованого майна.

Система першого ризику передбачає повне відшкодування збитків, завданих застрахованому майну, але в межах страхової суми за договором. Тобто якщо при використанні пропорційної системи страховик бере до уваги загальний обсяг збитків і відшкодовує його в певній пропорції, то в разі використання системи першого ризику обсягом збитків, який перевищує страхову суму, страховик просто нехтує. Зазначений обсяг вважається «другим» ризиком (на відміну від «першого», який підлягає відшкодуванню і від якого походить назва цієї системи).

Система граничного відшкодування використовується в тих видах майнового страхування, де страховик має компенсувати збитки страхувальника, які обчислено як різницю між заздалегідь обумовленою границею (звідси назва системи) і фактичним рівнем доходів. Ця система поширюється на страхування врожаю, втрат від простоїв у виробництві тощо.

Серед основних проблем, що виникають у разі страхування майна підприємств від вогню та інших небезпек, особливого значення набуває проблема його оцінки, пов'язана з постійним зростанням цін на рухоме та нерухоме майно.

Статтею 9 Закону України «Про страхування» передбачено, що в разі страхування майна страхова сума встановлюється в межах вартості майна за

цінами й тарифами, що діють на момент укладення договору, якщо інше не передбачено договором страхування.

Повністю нейтралізувати вплив зростання цін на страхову оцінку майна неможливо, але зменшити його наслідки можливо. Ефективним, але складним шляхом розв'язання цієї проблеми є страхування з умовою відшкодування витрат, віднесених до реальної (ринкової) вартості майна на день його пошкодження (загибелі). У цьому разі можливе використання умов укладення договору на річний строк з періодичним коригуванням страхових платежів. Застосування таких договорів означає, що і страховик, і страхувальник беруть на себе ризик переплати або недоплати, залежно від частоти настання страхового випадку.

Суттєвий вплив на величину зібраних страхових премій у разі страхування майна підприємства має тарифна політика конкретної страхової компанії. Найвищі тарифи застосовуються для обладнання, ступінь ризику ушкодження якого є найвищим: електронне обладнання та побутова електроніка. Найнижчі тарифи використовуються у випадку страхування будов та приміщень, оскільки ймовірність ушкодження їх вогнем є найнижчою.

Розраховуються страхові тарифи за добровільними видами страхування майна актуарно (математично) на основі відповідної статистики настання страхових випадків. Конкретний розмір страхового тарифу визначається договором страхування за згодою сторін.

Список використаної літератури

1. Вовчак О. Д. Страхова справа : підручник. К. : Знання, 2015. 391 с.
2. Майнове страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://strakhuvannya.at.ua/index/majnove_strakhuvannja_ce/0-162.
3. Прокопчук О.Т. Страхування сільськогосподарської продукції як комплексний інструмент управління ризиками в агровиробництві // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.:

О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Київ: Видавництво «Основа», 2018. Вип. 92. Ч. 2: Економічні науки. С. 52-67.

4. Прокопчук О.Т., Бечко В.П. Особливості функціонування ринку страхових послуг України // Вісник Київського інституту бізнесу і технологій. Видавництво КІБіТ. 2017. Вип. 1 (32). С. 88-96.

*Прокопчук О. Т., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
olena_prokopchuk@ukr.net*

УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК АГРОСТРАХОВИХ ПОСЛУГ: НАЯВНІ ПАРАЛЕЛІ

Галузь сільськогосподарського виробництва в Україні є потужною стратегічною ланкою національної економіки, що забезпечує продовольчу безпеку країни. Їй притаманна сукупність особливостей, що не властиві жодній іншій галузі однією з поміж яких є безпосередня залежність від погодно-кліматичних умов і природних катаклізмів, в результаті яких підприємства АПК постійно функціонують в режимі ризикованості та невизначеності.

У світовій практиці одним із чинників стабільності економічного розвитку сільськогосподарського виробництва та ефективним інструментом забезпечення фінансово-господарської стійкості аграрних підприємств є агрострахування. Водночас, українська практика дещо відрізняється від світової – вітчизняний ринок агрострахових послуг знаходиться на стадії запровадження та розвитку і робляться лише перші кроки у цьому досить складному ринковому сегменті.

Агрострахування в Україні здійснюється з початку 2000 років. Водночас суттєвого розвитку даний сегмент так і отримав – на даному етапі він долає непростий шлях становлення та розвитку, що наглядно підтверджується

прискореними темпами розвитку вітчизняної сільськогосподарської галузі та сталими незначними обсягами застрахованої продукції, що пояснюється відсутністю стратегії розвитку ринку в цілому [1; 2].

Наразі, ринок аграрного страхування України представлений лише системою страхування сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень (з домінування страхування польових культур), натомість система страхування тварин використовувалась лише у якості формального інструменту для досягнення інших цілей, зокрема як допоміжний захід при отриманні банківського кредиту. Основні тенденції українського ринку агрострахування відображено на рис. 1.

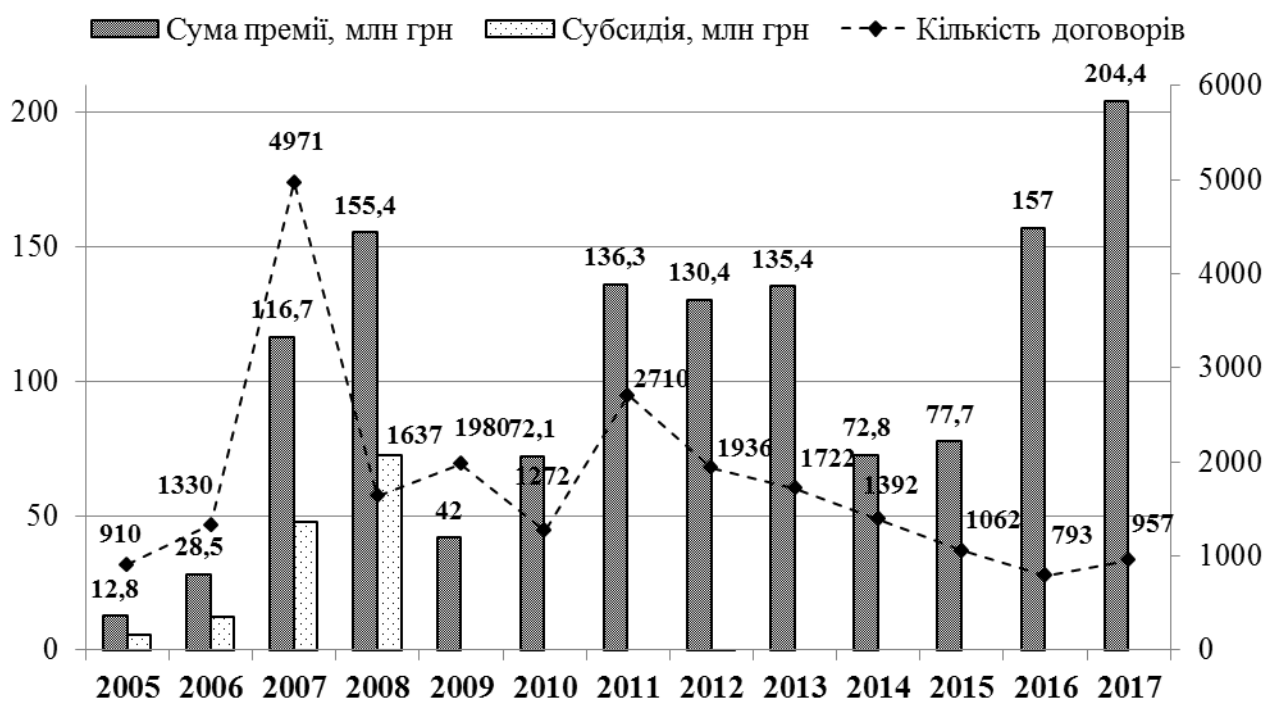


Рисунок 1 - Основні тенденції українського ринку агрострахування

Слід зауважити, що 2016 р. став першим роком, коли після тривалого періоду скорочення ринок агрострахування продемонстрував деяке пожвавлення та 2017 р. продовжив тенденцію зростання, поширивши її на більшу кількість показників. У 2017 р. вперше, починаючи з 2011 р., зростає кількість укладених договорів страхування (зростання склало 21 %). Такий

показник, як обсяг зібраних страхових премій зростає вже третій рік поспіль, зокрема, в 2017 р. він зріс на 30 % і склав 204,4 млн грн.

Загалом у 2017 андеррайтинговому році страхові компанії уклали 957 договорів страхування сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень, зокрема, 427 – на зимовий та 530 – на весняно-літній період. Загальна страхова сума за договорами страхування сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень склала 5913 млрд грн, що на 5 % менше, ніж минулого року [3; 4]. Сума зібраних страхових премій склала 204,4 млн грн, що на 30 % перевищує рівень минулого року. Сільськогосподарські культури були застраховані на загальній площі 657,1 тис. га. Середня ставка страхової премії за весь андеррайтинговий рік склала 3,5 %, зокрема, 3,7 % – за зимовий період та 3,4 % – за період весна-літо.

Ліцензію на провадження страхової діяльності у формі добровільного страхування сільськогосподарської продукції у 2017 андеррайтинговому році мали 58 страхових компаній, водночас лише 13 з них вели активну страхову діяльність. Страхові виплати у 2017 андеррайтинговому році були здійснені за трьома культурами: озимим ріпаком (4,48 млн грн, або 58,7 % від усього обсягу виплат), озимою пшеницею (2,98 млн грн, або 39,0 %), та озимим житом (171,5 тис. грн, або 2,2 %). Інформація щодо виплат у розрізі сільськогосподарських культур представлена на рис 2.

На даному етапі аграрне страхування в Україні не виконує своїх ключових завдань, зокрема, з однієї сторони – як чинника, що дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з самим непередбачуваним фактором – погодою та з іншої – як способу управління фінансовими ризиками сільгосппідприємств, що забезпечує стабільність і прогнозованість їх оборотних коштів, без чого функціонування агробізнесу неможливе.

Отже, за результатами проведеного дослідження виявлено, що загальний вектор розвитку вітчизняного агрострахового ринку направлений на зростання та покращення його якісних характеристик.

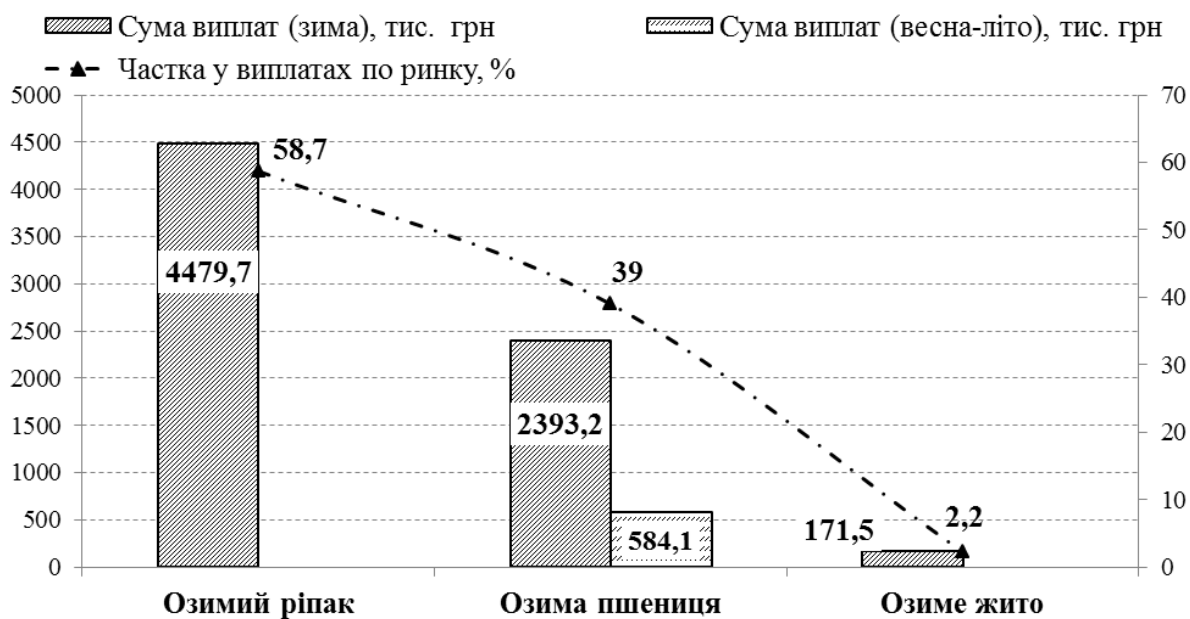


Рисунок 2 - Страхові виплати в розрізі сільськогосподарських культур та з посезонною градацією, 2017 р.

На нашу думку подальша побудова ефективної та дієвої системи аграрного страхування в Україні повинна відбуватися в рамках саме моделі приватно-державного партнерства, що доведено позитивним міжнародним досвідом, яка уособлює збалансованість співпраці між державним та приватним сектором.

Список використаної літератури

1. Лупенко Ю.О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агроекономічної науки. Економіка АПК. 2015. № 6. С. 6-10.
2. Навроцький С. А. Стан та тенденції розвитку сільськогосподарського страхування. Наука й економіка. 2012. № 1 (25). С. 61-68.
3. Nesterchuk, Y., Prokopchuk, O., Tsymbalyuk, Y., Rolinskyi, O. & Bilan, Y. Current status and prospects of development of the system of agrarian insurance in Ukraine. Investment Management and Financial Innovations, 2018. 15 (3), 56-70. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15\(3\).2018.05](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.15(3).2018.05).

4. Prokopchuk, O., Prokopchuk, I., Mentel, G. Index Insurance as an Innovative Tool for Managing Weather Risks in the Agrarian Sector of Economics. Journal of Competitiveness. 2018, 10(3), 119-131. <https://doi.org/10.7441/joc.2018.03.08>.

*Пташник С. А., к.е.н.,
викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
chekalykSvt@i.ua*

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Основною місцевих фінансів, а також її важливою складовою є місцеві бюджети. На протязі останніх років важливий вплив на видаткову діяльність органів влади зробила запроваджена реформа з міжбюджетних відносин, метою якої є посилення ролі місцевої влади в суспільному секторі економіки. Тому питання, щодо функціонування місцевих бюджетів та розробки шляхів та напрямків підвищення їх ефективності мають важливе значення.

Видатки місцевих бюджетів спрямовані на забезпечення відповідного розвитку регіону та відіграють важливу роль у виконанні органами місцевого самоврядування власних та делегованих повноважень.

Протягом останніх років спостерігається постійне збільшення рівня видатків місцевих бюджетів саме від об'єктивних чинників, таких як щорічне підвищення рівня мінімальної заробітної плати, збільшення тарифів на енергоносії та комунальні послуги, підвищення вартості медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування.

Структура видатків за економічною класифікацією свідчить про те, що протягом тривалого часу найбільшу питому вагу складають видатки на оплату праці та відповідні відрахування, а саме 43,9% у 2013 році та 33,2% у 2017 році,

тобто в сучасних умовах найбільш а сума коштів спрямовується саме на покриття видатків на оплату праці працівника освіти, фізичної культури та спорту, охорони здоров'я.

Таблиця 1

Динаміка видатків зведеного бюджету Тальнівського району , в розрізі його загального та спеціального фондів, тис грн*

Назва	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення, (+/-)
Видатки загального фонду	110535	118416,3	146780	+36245
Видатки спеціального фонду	8533,8	6281,7	14922	+6388,2
Загальний обсяг видатків	119068,8	124698	160802	+41733,2

*Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

Це свідчить про те, що органи місцевого самоврядування продовжують працювати лише на виконання власних та делегованих повноважень, не набувши відповідного рівня самостійності, що прямо суперечить основним принципам проведення бюджетної децентралізації [1].

Слід зазначити, що позитивним фактором є збільшення розміру видатків на надання поточних трансфертів населенню на соціальне забезпечення з 20,1% у 2013 році до 28,5% у 2017 році, що дає можливість підтримки мало захищених верств населення шляхом надання житлових субсидій (табл. 2.)

Витрати на придбання медикаментів за аналізований період збільшувались незначно, а саме від 1,9% до 2,5%, витрати ж на придбання продуктів харчування для хворих мали негативну тенденцію до зменшення від 2,7% у 2013 р. до 2,4% у 2017 р.

Це свідчить про те, що, незважаючи на значні інфляційні процеси, що останніми роками відбуваються в державі, сума витрат за цими статтями значно не збільшувалась, тобто населення отримувало необхідну медичну допомогу не в повному обсязі.

Структура видатків бюджету Тальнівського району за економічною класифікацією за 2013–2017 рр., %*

Статті видатків	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Оплата праці з нарахуваннями	43,9	47,0	41,3	37,7	33,2
Медикаменти та перев'язувальні матеріали	1,9	2,0	1,8	2,4	2,5
Продукти харчування	2,7	2,9	2,8	2,7	2,4
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	6,3	5,9	5,9	5,9	5,1
Поточні трансферти органам державного управління інших рівнів	0,5	0,7	0,9	1,0	1,1
Поточні трансферти населенню на соціальне забезпечення	20,1	23,2	23,2	23,7	28,5
Обслуговування боргових зобов'язань	0,6	0,7	0,6	0,6	0,1
Субсидії та поточні трансферти підприємствам	10,2	4,6	8,8	5,5	4,4
Інші поточні видатки	7,3	6,5	9,3	9,0	7,7
Капітальні видатки	6,5	6,5	6,2	11,5	15,0
Всього	100	100	100	100	100

*Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

З огляду на розширення з 2015 року повноважень органів місцевого самоврядування в 2017 році порівняно з 2014 роком зростає частка видатків на: соціальний захист та соціальне забезпечення; освіту; економічну діяльність.

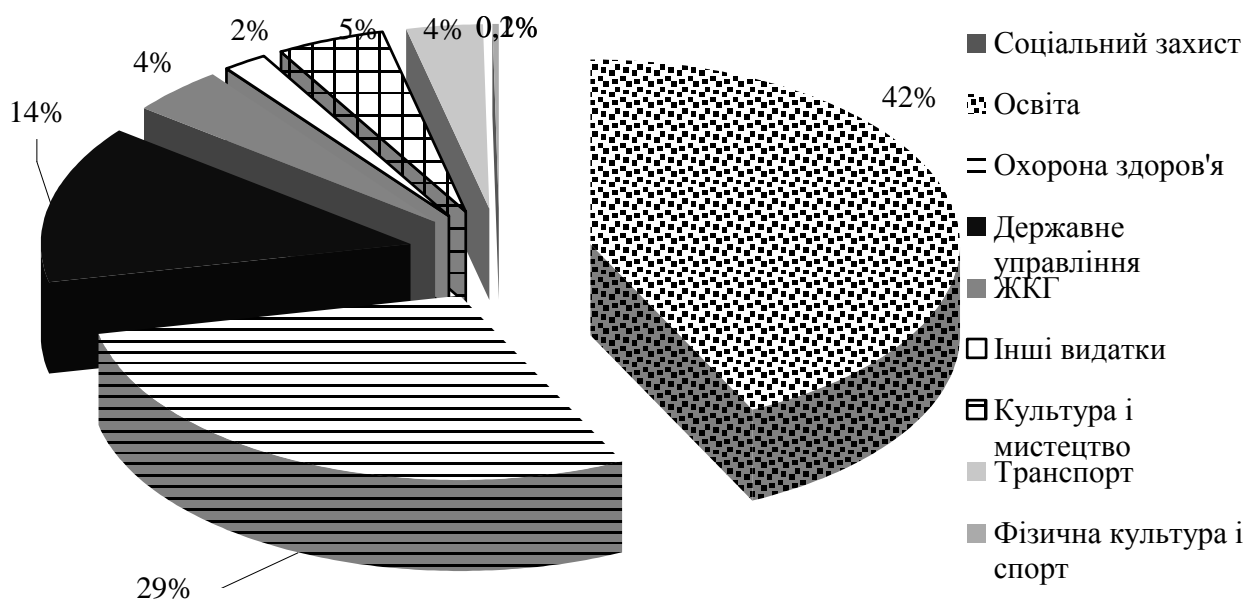


Рисунок 1 - Структура видатків бюджету Тальнівського району по галузях бюджетної сфери у 2017 році, %*

*Джерело: за даними фінансового управління Тальнівської райдержадміністрації Черкаської області

Важливим напрямом зміцнення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування є проведення бюджетної децентралізації. Сутність бюджетної децентралізації полягає в передачі відповідних бюджетних повноважень та надходжень від центральних органів влади до органів місцевого самоврядування [2].

Основною метою при цьому є забезпечення в повному обсязі органів місцевого самоврядування відповідними фінансовими ресурсами, надання їм більшої самостійності та мобілізації їх внутрішніх резервів.

Основними завданнями проведення бюджетної децентралізації є:

- розширення кола фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування;
- підвищення рівня відповідальності органів місцевого самоврядування в процесі формування, розподілу та використання місцевих фінансових ресурсів;
- зменшення розміру міжбюджетних трансфертів за рахунок розширення власних надходжень;
- цільове та прозоре використання коштів органами місцевого самоврядування відповідно до бюджетних програм.

Для місцевого самоврядування головним завданням є формування та нарощування власної ресурсної бази, упорядкування питань власності стосовно об'єктів соціально-культурної сфери з одночасним розглядом питань їх можливої функціональної оптимізації, формування ефективних інституцій для результативної роботи та виконання всіх необхідних повноважень та територіального розвитку [3].

Сучасний механізм функціонування місцевих бюджетів в умовах економічних перетворень свідчить про те, що значний вплив на подальший розвиток регіонів має зниження рівня фінансової залежності органів місцевого самоврядування від центральних органів державної влади, а також забезпечення державою фінансування соціальних видатків у відповідних розмірах. Процес проведення відповідних реформ повинен забезпечити органи місцевого самоврядування достатньою кількістю фінансових ресурсів,

розширити їх можливості та збільшити розміри власних надходжень, а бюджетна децентралізація сприятиме подальшому зміцненню фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Список використаної літератури

1. Karmel Ezra Decentralising government: what you need to know: briefing paper, 2017. 13 с. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.stepdemocracy.eu/wp-content/uploads/2017/09/DRI-MM-BP-87-Decentralisation-v1-2017-09-28-EN.pdf>.

2. Tanzi V. Pitfalls On the Road To Fiscal Decentralization [Електронний ресурс] Working papers, 2001. № 19. Режим доступу: <http://carnegieendowment.org/files/19Tanzi.pdf>.

3. Fisman R., Gatti R. Decentralization and Corruption: Evidence across Countries. World Bank Policy Research Working Paper, 2000. № 2290. С. 1-18.

*Сенишин Б.Б.
студентка 2 курсу
Науковий керівник: Долбнєва Д.В. к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет імені Івана Франка
bohdana1404@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Трансформація економіки та інтеграція України у світовий економічний простір характеризується розвитком та диференціацією форм господарювання підприємств. На сучасному етапі діяльність підприємств усіх форм власності здійснюється завдяки активній взаємодії зі сторонніми організаціями, які забезпечують підприємство необхідними ресурсами, що часто призводить до

виникнення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Цей показник вимагає ретельного і систематичного контролю, адже з однієї сторони поточні зобов'язання представляють собою тимчасово вільні обігові кошти, з іншої – впливають на фінансову стійкість і платоспроможність суб'єкта господарювання.

Актуальність обраної теми дослідження полягає у тому, що раціональна організація обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, прискоренню оборотності коштів підприємств, поліпшенню його фінансового стану, а правильно розроблена стратегія управління кредиторською заборгованістю за розрахунками з постачальниками і підрядниками сприяє формуванню репутації підприємства як надійного і відповідального контрагента.

Метою даної роботи є - розглянути теоретичні підходи до управління кредиторською заборгованістю підприємства, визначити основні етапи формування управління кредиторською заборгованістю промислового підприємства

Вивченню питань обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, оцінки та відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку, проведення контролю за такими зобов'язаннями присвячено цілий ряд праць вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема: Ф. Бутинця, О. Волинця, Я. Гончарука, Н. Гордієнко, В. Гуліна, М. Козлової, Н. Коломійця, Д. Лаптевої, Р. Майданика, Л. Ніколенко, Л. Нікуліна, М. Огійчука, І. Омецінської, О. Петрука, М. Пятова, І. Рильника, В. Рудницького, А. Шот, Б. Усача та ін. Однак сучасні умови ведення бізнесу вимагають не лише правильності обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, але і пошуку напрямків його удосконалення.

На сучасному етапі економічного розвитку вітчизняні підприємства неспроможні ефективно управляти кредиторською заборгованістю, яка займає значну частку в зобов'язаннях вітчизняних підприємств (в окремих галузях 40-50 %), що спричиняє та посилює кризу взаємонеplateжів.

Управління кредиторською заборгованістю являє собою оптимізацію суми заборгованості підприємства перед іншими юридичними та фізичними особами.

На нашу думку, основні завдання управління кредиторською заборгованістю полягають в прискоренні платежів зі сторони клієнтів підприємства, зниженні «поганих» боргів (тобто таких боргів, виплати по яким сумнівні або вже точно не поступлять), в проведенні ефективної політики продаж, недопущенні необґрунтованого росту кредиторської заборгованості, особливо невиключеної в строк, оскільки це приводить до обкладання штрафами, пені, розірвання договірних відносин, загрози забезпечення безперебійності поставок товарно-матеріальних цінностей і т.д.

На основі систематизації поглядів вітчизняних вчених можна визначити основні етапи формування системи управління кредиторською заборгованістю підприємства [1]:

- 1) створення комісії з управління кредиторською заборгованістю;
- 2) проведення постійного моніторингу кредиторської заборгованостей;
- 3) аналіз кредиторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
- 4) розробка плану управління кредиторською заборгованістю;
- 5) визначення допустимої величини портфеля кредиторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
- 6) формування принципів кредитної політики та умов кредитування на основі диференціації покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
- 7) вибір форм розрахунків за товарним кредитом;
- 8) побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасним погашенням кредиторської заборгованості.

Модель управління кредиторською заборгованістю включає такі складові [2]:

- 1) статичний та динамічний аналіз формування і погашення кредиторської заборгованості підприємства та її впливу на величину його

грошових потоків;

2) обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників/підрядників, а також оптимального терміну такої відстрочки;

3) попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення, за необхідності, пролонгації кредиторської заборгованості тощо.

Особливу увагу в процесі ефективного управління кредиторською заборгованістю слід приділяти попереджувальним діям, що спрямовані на недопущення виникнення невиннованої заборгованості, яка загрожувала б фінансовому стану підприємства, і має здійснюватися ним власними силами. Зокрема, до таких дій належать [3]:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту та інкасації для різних груп постачальників і видів продукції;
- аналіз і ранжування постачальників залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати;
- контроль розрахунків з кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів;
- прогноз термінів та обсягу погашення заборгованості.

В сучасних умовах ведення бізнесу управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою одного із двох методів: оптимізації або мінімізації.

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства.

Мінімізація кредиторської заборгованості представляє собою механізм управління кредиторською заборгованістю, при якому існуюча кредиторська заборгованість максимально зменшується, або ж повністю погашається.

Важливу роль у підвищенні ефективності аналізу та управління розрахунками з кредиторами відіграє чітке розмежування обов'язків між працівниками підприємства, дотримання ними фінансової дисципліни, постійне підвищення кваліфікації та професіоналізму співробітників.

Для оцінювання ефективності управління заборгованістю доцільно [3]:

- стежити за ефективністю роботи підприємства, порівнювати показники (основних конкурентів) та середнім показником галузі;
- при партнерських відносинах з постійними кредиторами, визначивши причини успішної співпраці, використовувати набуті знання для побудови вдалих стосунків з потенційними контрагентами;
- визначити несприятливі для підприємства партнерські зв'язки, які сповільнюють його господарську діяльність, з подальшим усуненням та запобіганням їхній появі в майбутньому.

Комплексна модель управління заборгованістю підприємства перед його постачальниками і підрядниками подана на рис. 1.

За результатами дослідження для поліпшення стану розрахунків з постачальниками запропоновано наступні заходи:

- необхідно при здійсненні оплати за рахунками виникають проблеми контролю за кредиторською заборгованістю за рахунками, з метою їх усунення запропоновано ввести документ - Реєстр до сплати;
- ввести в План рахунків позабалансовий рахунок 10 «Кредиторська заборгованість»;
- з метою оцінювання кредиторської заборгованості, що має сприяти визначенню стану підприємства, рекомендовано здійснювати контроль за кредиторською заборгованістю в розрізі розмірів заборгованості окремих кредиторів за строками погашення боргів за графіком та фактично шляхом створення таблиці та графіка фактичної й запланованої сплати постачальникам.

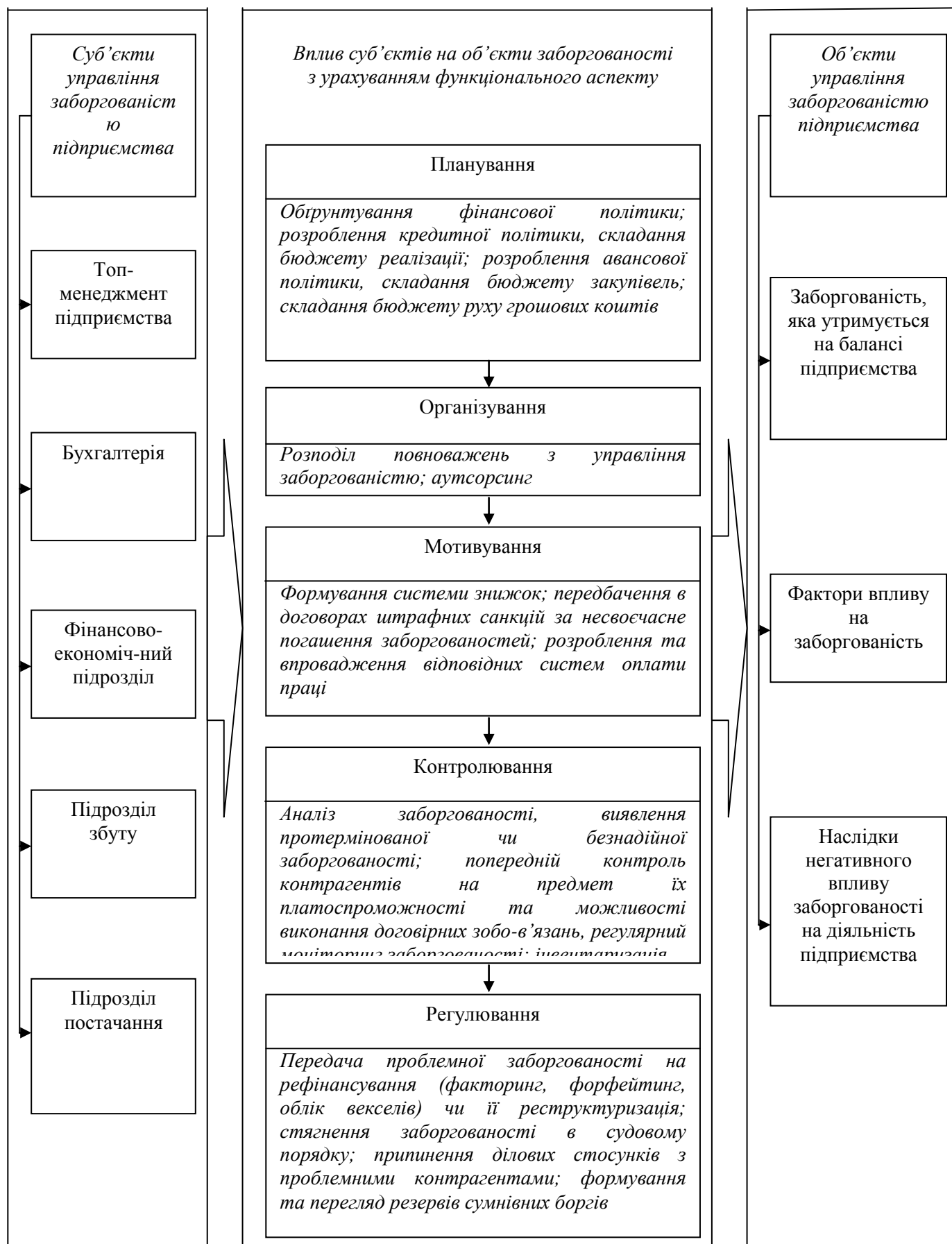


Рисунок 1 - Комплексна модель системи управління заборгованістю перед постачальниками і підрядниками підприємств

Усі ці заходи повинні сприяти вдосконаленню методики обліку та аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та покращенню розрахункової дисципліни підприємства.

Список використаної літератури

1. Лівощко Т. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства / Т. Лівощко, Ю. Сезоненко // Економічний Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 4. – С. 88-93.

2. Марчак Н. В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств / Н. В. Марчак, О. О. Фокіна // Інноваційна економіка. – 2011. - № 2. – С. 237-239.

3. Рунчева Н. В. Дебіторська заборгованість : шляхи запобігання й оптимізації стягнення / Н. В. Рунчева, Н. В. Колесник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4 (24). – С. 129-132.

Садовская Г.В., студент

*Белорусский государственный экономический университет
galyasad@gmail.com*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО РАЗВИТИЮ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Развитие банковской деятельности не стоит на месте и развивается в условиях формирования информационного общества. Главным фактором развития такого общества является инновационная активность.

Инновационный вклад в банковскую деятельность отразился в формировании цифрового банкинга. Цифровой банкинг – это внедрение новых технологий в деятельность финансовых институтов и их интеграция с соответствующими изменениями во внутренних и внешних корпоративных

отношениях для расширенного обслуживания клиентов и эффективной деятельности банка.

Развитие цифрового банкинга в Республике Беларусь регламентируется такими законодательными актами, как Указ Президента Республики Беларусь № 478 «О развитии цифровых банковских технологий» от 01.12.2015 года и Стратегия развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на период с 2016 по 2020 гг. от 02.03.2016 года [1, 2].

Стратегические аспекты развития цифрового банкинга заложены в Государственной программе развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 гг., целью которой является достижение эффективных инвестиций и ускоренного развития инновационных секторов экономики.

В связи с данным приоритетным направлением Государственной программы, Национальный банк Республики Беларусь заинтересован в привлечении иностранного капитала в банковский сектор Республики Беларусь с целью:

- обеспечить внедрение инновационных технологий и новых видов банковских продуктов;
- обеспечить активизацию банковской конкуренции;
- внести новые подходы в управление рисками и организации внутреннего контроля;
- повысить устойчивость банковского сектора за счет роста капитализации;
- увеличить доверие со стороны иностранных инвесторов и банков к национальной экономике;
- улучшить значения международных рейтингов страны и банков.

Иностранный капитал в форме иностранных инвестиций создаст необходимые условия для достижения поставленных целей.

Одним из инновационных инструментов цифрового банкинга, для развития которого необходимо привлечение иностранных инвестиций, являются биометрические технологии.

Биометрия – область знаний, представляющая методы измерения физических характеристик и формулирования персональных физических черт человека для его идентификации и аутентификации. Биометрическая идентификация основывается на использовании в качестве идентификатора объекта его уникальной биологической характеристики.

Все биометрические параметры можно условно разделить на физиологические и поведенческие. Физиологические параметры основаны на статических признаках человека, присутствующих с ним на протяжении всей его жизни (отпечатки пальцев, лицо, сетчатка глаза). Поведенческие берут за основу динамические характеристики людей, а именно подсознательные движения в процессе повторения какого-либо обыденного действия (голос).

В связи с тем, что банковский сектор имеет дело со значительными денежными суммами и конфиденциальной информацией, а также осуществляет множество операций и взаимодействует с большим количеством клиентов, применение биометрии в этой сфере имеет несколько направлений:

- банкоматы и терминалы самообслуживания (АТМ);

Пример: Бразильский Bradesco Bank оснастил больше полутора тысяч банкоматов сканерами рисунка вен на ладони, а польский кооперативный банк BPS SA первым в Европе внедрил идентификацию держателей карт по рисунку вен на пальце [3].

- совершение покупок с помощью биометрических технологий;

Пример: В Швеции группа студентов Лундского университета разработала биометрический сканер Quixter, интегрированный с системой электронных платежей. После регистрации в Quixter клиент может оплачивать покупки в магазинах-партнерах системы, вводя полученный код, а затем сканируя руку на терминале. Система опознает покупателя и заносит сумму

покупки в электронный документ, который дважды в месяц передается банку для оплаты [4].

– дистанционное обслуживание;

Пример: Два крупных банка Сингапура (DBS и OCBC) используют системы распознавания голоса в своих call-центрах. CityGroup в США также интегрировала голосовую биометрию в свои процессы в Азиатском регионе. Мексиканский Banco Santander Mexico также внедряет распознавание клиентов по их голосам [5].

– корпоративное использование биометрических технологий.

Пример: Банк Швейцарии Pictet & Cie установил биометрическую систему контроля доступа, и теперь свыше двух тысяч сотрудников банка ежедневно проходят идентификацию по радужной оболочке глаз и трехмерной модели лица [6].

Внедрение биометрии в банковскую деятельность может принести эффект двух видов:

1) *Прямой предотвращаемый ущерб* от мошенничества там, где альтернативные способы идентификации не дают эффекта (например, кредит по поддельному паспорту хорошего качества).

2) *Экономия от замещения иных способов идентификации* (например, биометрия по голосу в работе контакт-центров).

3) *Управление кредитным риском.* Можно выявить следующие направления минимизации кредитного риска банка с помощью биометрических технологий:

– получение кредита под другим именем или поддельным документам (используемая система идентифицирует клиента по уникальным биометрическим параметрам, которые невозможно подделать);

– сговор сотрудника банка и соискателя кредита (использование биометрических технологий сводит до минимума общение между клиентом и сотрудником, превращая обслуживание в банке в диалог между клиентом и биометрической системой);

– отказ получателя кредита от выполнения обязательств по его погашению (клиент не может отрицать обязанность погашения кредита, так как его биометрические характеристика вводятся в базу по факту выдачи кредита).

На сегодняшний день перспективным инвестиционным проектом в сфере развития биометрических технологий является сотрудничество с международной платежной системой MasterCard. С апреля 2019 года белорусские покупатели смогут использовать биометрические данные при подтверждении оплаты по картам Mastercard.

Стратегия развития финансового рынка до 2020 года, которую разработал Национальный банк Республики Беларусь, предполагает снижение доли государства в банковской системе. Поэтому на сегодняшний день Национальный банк ведет поиск инвесторов для продажи государственных банков. С этими целями в мае 2015 года был подписан Меморандум о взаимопонимании между правительством Беларуси и ЕБРР касательно предприватизационной подготовки белорусских банков.

Стоит отметить, что в Беларуси действует ограничение по величине иностранного капитала в банковской системе — пороговое значение составляет 50%, однако по факту сегодня на средства нерезидентов приходится лишь около 20% уставного капитала белорусских банков.

Отсюда следует, что наиболее актуальной проблемой современной банковской системы Республики Беларусь является необходимость усиления конкурентных преимуществ отечественных кредитных организаций в связи с внедрением иностранного капитала в белорусский банковский сектор.

Значительное привлечение иностранных ресурсов в банковский сектор обеспечит приток современных банковских технологий, в том числе биометрии, на отечественный рынок.

Список использованной литературы

1. О развитии цифровых банковских технологий [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://kodeksy-by.com/norm_akt/. – Дата доступа: 06.03.2019.
2. Об одобрении Стратегии развития цифрового банкинга в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Legislation/documents/>. – Дата доступа: 09.03.2019.
3. Обзор международного рынка биометрических технологий и их применение в финансовом секторе [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального банка России. – Москва, 2018.
4. Идентификации по рисунку вен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/news/top/biometrisheskaya_identifikatsiya_po_risunku. – Дата доступа: 06.03.2019.
5. Исследование «Лидеры в сфере финансовых услуг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forrester.com/webinar/Digital+Transformation+Lessons+From+Financial+Services+Leaders/E-WEB24705>. – Дата доступа: 10.03.2019.
6. Мировой рынок биометрической идентификации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/> Статья: Биометрическая идентификация_(мировой_рынок). – Дата доступа: 03.03.2019.

*Садовская Г.В., студент
Белорусский государственный экономический университет
galyasad@gmail.com*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний день в структуре производственных затрат коммерческих организаций Республики Беларусь расходы на оплату труда

рабочих находятся на втором месте после материальных затрат и превышают остальные виды затрат в 2-3 раза. Поскольку фонд заработной платы занимает значительную долю расходов организации, система оплаты труда нуждается в значительном контроле за ее формированием и реализацией. Контроль данного участка работы предприятия называется аудитом по оплате труда работников, целью которого является установление достоверности расчетов с работниками по оплате труда [2].

Один из участков, попадающих под контроль аудитора в данной сфере, — учет рабочего времени сотрудников, являющийся неотъемлемым элементом рабочего процесса, без которого невозможно организовать качественную систему оплаты труда и штатный контроль.

Учет рабочего времени позволяет решать несколько задач:

- фиксировать время прихода на работу, чтобы вычислить систематически опаздывающих и отсутствующих;
- проверять своевременное возвращение работника после обеденного перерыва и присутствие на рабочем месте в течение всего дня;
- определять время окончания работы;
- выявлять прогулы;
- разделять оплачиваемые периоды рабочего времени на фактически отработанные часы, отпуск, больничный, простой по вине нанимателя.

В связи со значимостью процесса учета рабочего времени в работе предприятия возникает необходимость в эффективной организации данного процесса с целью повышения контроля за активностью работников и избежания ошибок, выявленных в ходе аудита. Данный факт объясняет **актуальность темы статьи.**

Табель учета использования рабочего времени является одним из источников информации при аудиторской проверке. Ошибки при заполнении табеля могут привести к таким типичным ошибкам, выявленным в ходе проверки, как [3]:

- ошибки при исчислении среднего заработка;

– необоснованное удержание сумм из заработной платы.

Поскольку важнейшей причиной неправильного заполнения табеля является недостоверная информация о проведенном на рабочем месте времени сотрудника, автор предлагает акцентировать внимание на этапе контроля явки сотрудника на работу.

К методам учета рабочего времени относятся [2]:

1) вахтер или охранник, который ведет журнал с именами сотрудников и временем их появления на рабочем месте;

2) «надзирающее лицо», то есть специально назначенный человек, наблюдающий за деятельностью работников, находясь по соседству с их рабочими местами;

3) детальные хронологические отчеты;

4) система видеонаблюдения, фиксирующая практически все, что происходит в том или ином помещении, которое ей оборудовано.

Рассмотрим недостатки каждого из методов.

Первый метод неэффективен в силу длительности проведения операции регистрации сотрудника по факту появления на рабочем месте. В утреннее и вечернее время, когда наблюдается наибольший поток сотрудников, один человек физически не способен успевать отражать все необходимые действия в журнале.

Недостаток второго метода проявляется в чрезмерном контроле за работником, что может привести к снижению его работоспособности. Психологический фактор играет важную роль в организации условий труда, и чувство давления будет негативно воздействовать на сотрудника.

Третий метод подразумевает отражение в отчете каждого действия работника в хронологическом порядке в течение рабочего дня. Неэффективность его применения проявляется в отсутствии необходимости детализировать деятельность сотрудника, поскольку не каждое действие приносит результат, а заполнение отчета крайне — трудоемкий процесс, который отнимает много времени.

Четвертый метод является наиболее оптимальным из вышеперечисленных, так как не требует задействования рабочей силы, а выполняется автоматически. Однако учет рабочего времени требует оперативных данных для занесения их в таблицу учета использования рабочего времени, а видеорекамеры позволяют получить информацию только после просмотра записей.

Таким образом, вышеперечисленные методы учета рабочего времени не гарантируют достоверной информации, необходимой для составления таблиц. Данный факт повышает риск обнаружения аудитором ошибок в ходе проведения проверки.

В связи с этим, организация, стремящаяся повысить эффективность рабочего процесса, усовершенствовать рабочую дисциплину и оптимизировать финансовые основы своей деятельности, должна привлечь в данную сферу бухгалтерского учета современные методы контроля за персоналом. Одним из таких методов являются биометрические системы контроля и управления доступом (СКУД).

Биометрия – область знаний, представляющая методы измерения физических характеристик и формулирования персональных физических черт человека для его идентификации и аутентификации. Если объяснить биометрию простыми словами, то она представляет собой распознавание людей по уникальным характеристикам, которые называются биометрическими параметрами.

Использование какого-либо биологического параметра в качестве идентификатора называется методом биометрической идентификации. Метод биометрической идентификации зависит от того, какой биометрический параметр используется для сравнения с уже зарегистрированными идентификаторами.

Все биометрические параметры можно условно разделить на физиологические и поведенческие. Физиологические параметры основаны на статических признаках человека, присутствующих с ним на протяжении всей

его жизни (отпечатки пальцев, лицо, сетчатка глаза, рисунок вен). Поведенческие берут за основу динамические характеристики людей, а именно подсознательные движения в процессе повторения какого-либо обыденного действия (голос, почерк).

Биометрическая идентификация включает четыре основных этапа:

1) регистрация идентификатора – сведения о физиологической или поведенческой характеристике преобразуются в форму, доступную компьютерным технологиям, и вносятся в память биометрической системы;

2) выделение – из вновь предъявленного идентификатора выделяются уникальные признаки, анализируемые системой;

3) сравнение – сопоставляются сведения о вновь предъявленном и ранее зарегистрированном идентификаторе;

4) решение – вносится заключение о том, совпадают или не совпадают вновь предъявленный и ранее зарегистрированный идентификатор.

Особенностью использования биометрических систем в сфере учета рабочего времени является их интегрированность с системами бухгалтерского учета, такими как 1С, Ахарта, SAP ERP HCM [3]. Это позволяет оперативно отражать полученные биометрической системой данные в соответствующую программу и использовать их для расчета заработной платы работников и контроля за соблюдением рабочего графика.

Следует выделить следующие достоинства биометрической СКУД:

– минимизация издержек, возникающих при регистрации персоналом времени прихода на работу и ухода с нее;

– обеспечение менеджеров достоверной и оперативной информацией о наличии сотрудников на рабочих местах и соблюдение ими правил внутреннего распорядка;

– возможность более качественного отслеживания посещаемости каждого работника за счет применения ими индивидуальных биометрических параметров в качестве пропуска;

– экономия до 31% фонда оплаты труда путем автоматизации учетного процессе и извлечения из него рабочей силы [4].

Таким образом, из вышеперечисленных достоинств можно выделить очевидные преимущества применения биометрических технологий в системе учета рабочего времени. Их использование является оптимальным шагом к получению достоверной информации о соблюдении рабочей дисциплины и обеспечению качественной документации по учету рабочего времени. Данные меры помогут предотвратить возможные ошибки в табелях учета использования рабочего времени и бухгалтерской отчетности. Следовательно, данная технология позволит упростить процесс мониторинга документации при осуществлении аудиторской проверки, а также качественно подготовить организацию к внешнему аудиту.

Список использованной литературы

1. Лемеш, В.Н. Аудит: пособие / В.Н. Лемеш. — 3-е изд., перераб. И др. — Минск: Амалфея, 2019. — 292 с.
2. Малик, М.В., Понятие и методы учета рабочего времени в системе управленческого и кадрового учета / М.В. Малик // Международный научный журнал «символ науки». — 2016. — №10-1. — С. 70-71.
3. Биометрические СКУД [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.tadviser.ru/index.php/>. – Дата доступа: 08.02.2019.
4. Преимущества биометрических систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://www.biotime.ru/states/biometricheskiy-uchet-rabochego-vremeni-v-uchrezhdeniyakh-zdravookhraneniya-rossiyskiy-opyt-/>. – Дата доступа: 06.02.2019

*Садовский А.В.,
старший преподаватель кафедры экономики и предпринимательства
Национальная металлургическая академия Украины
sadow@ukr.net*

МОДЕЛИРОВАНИЕ «КОРИДОРОВ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ» ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ГРИВНЕВЫХ И ВАЛЮТНЫХ ДЕПОЗИТОВ УКРАИНСКИХ БАНКОВ

Одной из сложных проблем инновационно-инвестиционного развития экономических систем в Украине, является развитие рынка капитала и привлечение внутренних и иностранных инвестиций [1]. Значительный потенциал, как отмечается в [2], составляют возможности внутренних инвесторов. По некоторым оценкам, сотни миллиардов гривен находятся «на руках» населения Украины.

Возможности внутренних инвесторов, желающих разместить свои средства в Украине, очень ограничены. Одним из наиболее эффективных и, традиционно используемых инструментов, являются банковские депозиты.

Бурное развитие новейших интернет-технологий и «карточного» банковского бизнеса позволяет открывать большое количество счетов он-лайн, использовать льготные «кредитные линии» банков и, таким образом, выстраивать эффективную систему управления денежными потоками, практически – «не отходя от компьютера». Отметим что: в настоящее время, в Украине, сохраняются высокие процентные ставки по банковским депозитам и существуют достаточно «мягкие» условия для использования кредитных средств, особенно, в пределах, так называемого «льготного» периода. Новые услуги, предоставляемые в Украине ведущими банками, позволяют открывать депозитные счета не только в гривне, но и в валюте, причём предоставляется возможность покупки и продажи валюты он-лайн. Использование этих новых возможностей требует оперативного принятия решений об изменении валюты депозита в случае изменения курса валют.

Рассмотрим варианты построения так называемых «коридоров безубыточности», на примере реальных ставок одного из ведущих украинских банков, в случае использования депозитов в украинской гривне(UAH), долларах США (USD) и европейской валюте (EUR).

Вся используемая информация о ставках и курсах продажи и покупки валют – реальна и взята с сайта банка [3] на конец марта 2019 года.

При расчётах используется следующий алгоритм. Сравниваются депозиты в гривне, долларах США и евро на срок 6 месяцев. При этом, рассматривается так называемый «безналоговый» депозит в гривне и налогооблагаемые (по ставке 18%) депозиты в долларах США и евро.

Код Валюты	Годовая процентная ставка по депозиту (%)	Размер налога на инвестиционный доход (%)	Курс покупки валюты	Курс продажи валюты
UAH	14	0		
USD	2,75	18	27	27,25
EUR	1,25	18	30,3	30,8

Рисунок 1 - Используемые исходные данные по депозитам (срок размещения – 6 месяцев)

Существует возможность открыть депозиты в гривне, или валюте, используя в качестве исходной валюты гривну. Результаты инвестирования на шесть месяцев сопоставляются в национальной валюте Украины.

Предлагается определить «коридоры безубыточности» при возможном колебании курсов валют по состоянию на окончание рассматриваемого периода.

При использовании гривневого депозита мы получаем инвестиционный доход в размере 7%, причём по условиям данного депозита, наш инвестиционный доход не облагается налогом. Показатель доходности: (ROI UAH) не зависит от колебания курсов валют.

При использовании валютных депозитов, мы получаем инвестиционный доход за шесть месяцев, уплачиваем налог на доход (18%) и конвертируем в гривну полную сумму (исходная сумма плюс доход с учётом налога) по курсу покупки банка на конец рассматриваемого периода. Понятно, что, мы либо теряем, либо – выигрываем в зависимости от роста или снижения курса покупки валют.

Данные примеры имеют учебно-иллюстративный характер, хотя в них и используются реальные данные. Дополнительные возможные комиссии и налоги не учитываются в виду их незначительного влияния на результат.

При использовании евро (рассматриваются изменения курса покупки от 20 UAH/EUR до 40 UAH/EUR), получаем следующие результаты: на диаграмме (рисунок 2) показаны значения доходности при использовании евро (ROI (UAH) EUR) в сопоставлении с доходностью гривневого депозита (ROI (UAH)).

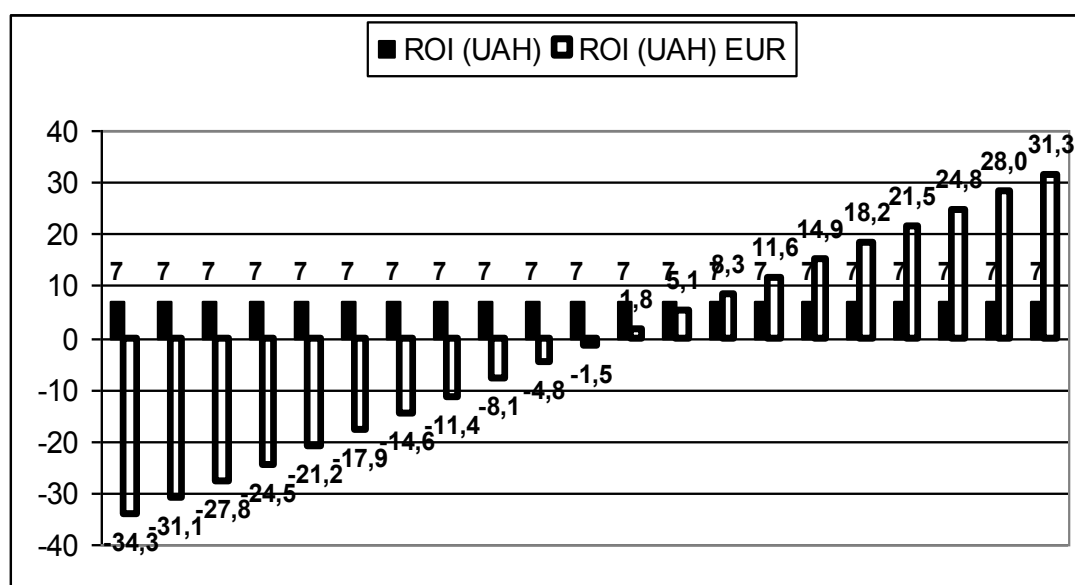


Рисунок 2 - Диаграмма сравнения доходности гривневых и евро-депозитов (срок размещения – 6 месяцев)

Краткие выводы:

– доходность гривневого депозита не зависит от изменения курса евро и составляет 7%;

– доходность при использовании евро-депозита изменяется от – 34,4% до +31,3% при изменении курса покупки от 20 до 40 (UAH/EUR);

– доходность при использовании евро-депозита достигает положительных значений при курсе покупки 30,64 UAH/EUR (+1,1% от текущих значений курса покупки);

– показатель доходности (ROI) при использовании евро-депозита достигнет размера доходности гривневого депозита при увеличении курса (покупки) евро относительно текущего курса на 8,25% (до 32,8 UAH/EUR);

– При увеличении курса покупки валюты на 20% относительно текущего курса (до 36,36 UAH/EUR), доходность по валютному депозиту составит 18,66%.

При использовании депозита в долларах США (рассматриваются изменения курса покупки от 20 UAH/USD до 40 UAH/USD), получаем следующие результаты: на диаграмме (рисунок 3) показаны значения доходности при использовании доллара (ROI (UAH) USD) в сопоставлении с доходностью гривневого депозита.

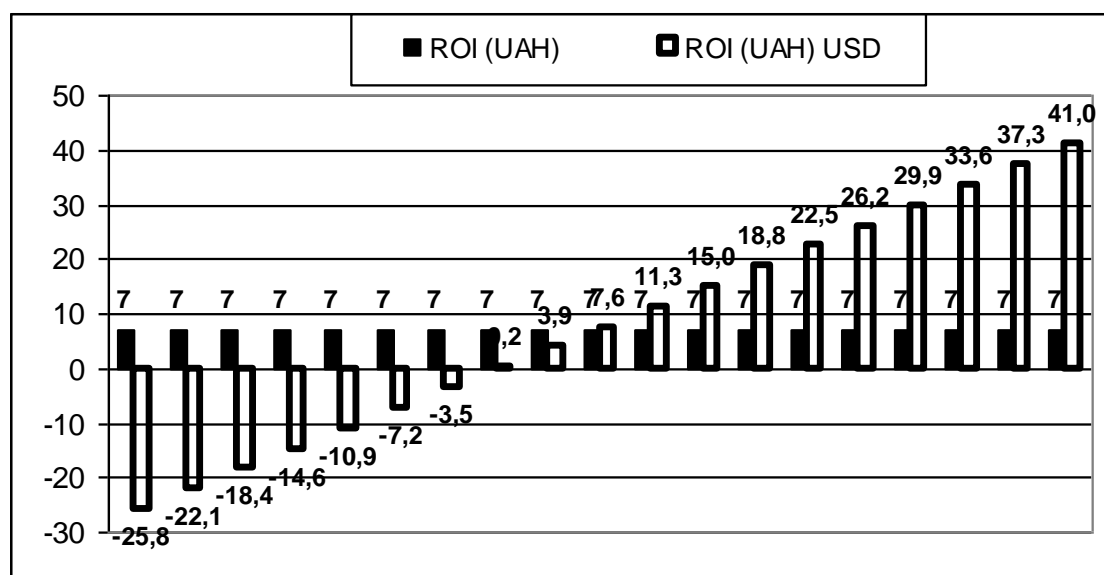


Рисунок 3. Диаграмма сравнения доходности гривневых и долларовых депозитов (срок размещения – 6 месяцев)

Краткие выводы:

– доходность гривневого депозита не зависит от изменения курса доллара и составляет 7%;

– доходность при использовании депозита в долларах изменяется от –25,8% до +41,0% при изменении курса покупки от 20 до 40 (UAH/USD);

– доходность при использовании депозита в долларах достигает положительных значений при курсе покупки 26,96 UAH/ USD (-0,17% от текущих значений курса покупки);

– доходность при использовании депозита в долларах достигнет размера доходности гривневого депозита при увеличении курса (покупки) доллара относительно текущего курса на 6,8% (до 28,83 UAH/USD);

– При увеличении курса покупки валюты на 20% относительно текущего курса (до 32,4 UAH/USD), доходность по валютному депозиту составит 20,44%.

Список использованной литературы

1. Рынки капитала в Евразии: два десятилетия реформ. Отчёт евразийской группы по вопросам корпоративного управления для развития рынков капитала, учреждённой организацией экономического сотрудничества и развития. Справочная информация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/daf/ca/CapMarketsEurasia2013Russian.pdf>

2. Садовский А.В. Развитие фондового рынка (в частности, рынка акций) – один из важных внутренних инвестиционных ресурсов Украины: Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки: Мат. III міжнародної наук.-прак. конф., Дніпро, 9-10 листопад. 2018 р. – Ч. I., с.115-116

3. Официальный сайт Приватбанка [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://privatbank.ua/>

*Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики, организации строительства и
управления недвижимостью*

Белорусский национальный технический университет

*Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях*

Белорусский государственный технологический университет

Sidorova_lena_75@mail.ru

ЭКОНОМИКА И ИННОВАЦИИ АПК БЕЛАРУСИ

Инновации, инновационная деятельность – это постоянное совершенствование производимой продукции, работ, услуг и производства. В настоящее время эффективное развитие всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности определяется сложной системой организационных, экономических, экологических, социальных, технических, технологических, психологических и других факторов. Среди них особое место отводится постоянной инновационной деятельности по всем направлениям жизнедеятельности участников рынка, их мотивационной заинтересованности в производстве конкурентоспособной продукции, работ, услуг. Покажем это на примере двух взаимосвязанных отраслей АПК: сельского и лесного хозяйства.

На начало 2017 года общая площадь сельскохозяйственных земель в республике составляла 8540,2 тыс. га, или 41% от республиканского показателя. Численность сельского населения на начало 2017 года составляла: мужчин 1012 тыс. чел., женщин 1091 тыс. чел. Заметим, что количество мужчин за 10 лет в сравнении с 2007 годом уменьшилось на 214 тыс., женщин на 297 тыс. Показатель негативный. Казалось бы, при таком существенном сокращении численности сельского населения следовало бы ожидать и соответствующего сокращения производства сельскохозяйственной продукции. Однако, благодаря постоянной инновационной деятельности, внедрению научных разработок институтов НАН Беларуси и ВУЗов страны произошло увеличение практически всех видов сельскохозяйственного сырья и продуктов переработки. При увеличении среднедушевого потребления основных

продуктов питания совершенствуется рацион потребления продовольствия. Так, потребление фруктов и ягод в сравнении с 1990 годом увеличилось в 2,4 раза, масла растительного в 2,1 раза. Потребление рыбы, яиц, молока и др. соответствует рекомендуемым медицинским нормам среднестатистического потребления. Производство на одного среднестатистического жителя значительно превышает потребление, что дает возможность существенную долю продукции экспортировать в другие государства. Такую сложившуюся тенденцию необходимо поддерживать в ближайшей и отдаленной перспективе.

Правомерен вопрос. За счет действия каких факторов обеспечивается устойчивое развитие АПК. На начало 2017 года в системе Минсельхозпрода число сельскохозяйственных операций составило 1162 единицы. Уменьшение в сравнении с 1990 годом в 2,2 раза. В структуре производства продукции сельского хозяйства наметилась устойчивая тенденция увеличения удельного веса сельскохозяйственных организаций с 76% в 1990 году до 81% в 2017 году, а хозяйств населения – снижения с 24% до 19%. Исследования указывают на проявление закономерности, суть которой в следующем. Чем меньше определенных видов продукции производится в сельскохозяйственных организациях, тем больше их производство в личных подсобных хозяйствах населения. Складывается определенная специализация ЛПХ на производстве малотранспортабельной и скоропортящейся продукции, а сельскохозяйственных организаций – на крупнотоннажной, требующейся в больших объемах. Поэтому при планировании производства данную тенденцию необходимо учитывать, чтобы способствовать повышению общей эффективности сельскохозяйственного производства по республике. При этом для повышения заинтересованности развития личного подсобного хозяйства необходимо работу в данном секторе засчитывать в трудовой стаж владельцев ЛПХ. При этом данную форму хозяйствования необходимо рассматривать как фактор, способствующий снижению текучести кадров, занятости активной деятельностью людей пенсионного возраста, приобщения к труду подрастающей молодежи.

Рациональное ведение производства невозможно без грамотного использования ресурсов, имеющихся в распоряжении всех субъектов хозяйствования. Необходимо отметить, что инновационные достижения республики особенно значимы в машиностроении, производстве более производительных комбайнов, тракторов, другой техники и оборудования. Так, нагрузка пашни на один трактор в 2017 году в сравнении с 1990 годом увеличилась в 2,6 раза (45 и 120 га), посевы зерновых в 2,6 раза, картофеля на один картофелеуборочный комбайн в 1,2 раза, сахарной свеклы в 10,3 раза, посевов льна в 2,8 раза.

Инновационное развитие техники и технологии позволило сельскохозяйственным организациям снизить потребность в тракторах на 1000 га пашни в 2,7 раза, повысить нагрузку пашни на один трактор в 2,6 раза, комбайнов зерноуборочных на 1000 га посевов уменьшить в 2,4 раза, льноуборочных – в 3,4 раза, а свеклоуборочных – в 9,2 раза. Показатели впечатляющие.

В расчете на одного среднесписочного работника существенно возросла энерговооруженность труда в среднем по республике в 1,6 раза с небольшими отклонениями в разрезе регионов. Стабилизировались размеры при постоянном совершенствовании структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур. Значительно возросла урожайность зерновых и зернобобовых, картофеля овощей, свеклы, льноволокна. Этому способствует, наряду с указанными выше факторами, рациональное соотношение объемов вносимых минеральных и органических удобрений в соответствии с биологическими особенностями возделываемых культур, плодородием почвы и планируемой урожайностью.

Положительные сдвиги происходят и в животноводстве. Стабилизировалось поголовье КРС, в том числе коров, а также свиней и птицы. Увеличивается численность овец и коз, растет их продуктивность. Совершенствуется структура производимой животноводческой продукции. Например, если в 1995 году удельный вес сельскохозяйственных организаций в

общих объемах производства молока составлял 60%, то в 2017 году – почти 95%. А в хозяйствах населения, лишь только 5%. Уменьшение в сравнении с аналогичным периодом в 8 раз. Удельный вес крестьянских фермерских хозяйств невысокий, лишь только 0,3% от общих объемов. В сельскохозяйственных организациях заметно растет продуктивность. Так, надой молока на корову в 2017 году составил 4855 кг и увеличился в сравнении с 1990 годом на 1635 кг. Существенно возросли привесы КРС, свиней, яйценоскость кур. Это стало возможным благодаря не только трудолюбию занятого в сельском хозяйстве персонала, но и постоянному развитию инновационной деятельности, улучшению породного состава животных в структуре стада, совершенствованию организации производства и мотивации труда, повышению квалификации персонала и др. Важнейшая составляющая – своевременное внедрение научных разработок ученых Беларуси. Результаты работы субъектов хозяйствования во многом зависят от работы специалистов, их образования, квалификации, опыта. На начало 2017 года удельный вес специалистов с высшим образованием в общей численности составил 70,2%, со средним специальным – 28,2%.

Получение продукции с высокой добавленной стоимостью обусловлено не только объемом и количеством производимого сырья, но и глубиной его переработки, доведением готовой к употреблению продукции в нужное место, время, требуемого ассортимента. В настоящее время в республике действует 759 предприятий пищевой промышленности. Среднесписочная численность работающих порядка 142 тыс. человек. Удельный вес прибыли от реализации продуктов питания, напитков и табачных изделий в общей прибыли от реализации продукции промышленности Республики Беларусь составляет порядка 30%. Показатель впечатляющий.

В целом, оценивая положительно динамику развития сельского хозяйства, предприятий переработки, нельзя не отметить и имеющиеся резервы отрасли в повышении ее эффективности. Здесь в обязательном порядке следует остановиться на ускоренном сокращении производства в ЛПХ населения, в

частности, продукции животноводства. В 2017 году в данном секторе поголовье скота составляло 99 тыс. голов. Уменьшение в сравнении с 1995 годом в 8,2 раза, в том числе коров в 9,6 раза. Как результат, производство молока сократилось в 5,6 раза, мяса в 3,5 раза. Объемы существенные. Но проблема заключается не только в этом. ЛПХ следует рассматривать как серьезную составляющую добровольного массового вовлечения сельского и городского населения в производство широкого ассортимента продуктов питания. Это занятость и поддержание здоровья людей пенсионного возраста, продолжение активного долголетия. При двух выходных днях в неделю работающим горожанам полезна смена формы трудовой деятельности.

*Сидорова Е.И., к.э.н., доцент
доцент кафедры экономики, организации строительства и
управления недвижимостью*

Белорусский национальный технический университет

*Воробьев И.П., д.э.н., профессор
профессор кафедры экономики и управления на предприятиях
Белорусский государственный технологический университет*

*Сидорова Л.А., студентка 1 курса
лесохозяйственного факультета, специальность «Лесное хозяйство»
Белорусский государственный технологический университет*

Sidorova_lena_75@mail.ru

ВЕДЕНИЕ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА В ЗОНАХ РАДИОАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ

Учреждением «Беллесозащита» в течение 2017 года осуществлялись мероприятия по контролю радиоактивного загрязнения лесного фонда, руководство службой радиационного контроля отрасли. Службой радиационного контроля проведен комплекс работ по соблюдению норм и правил по обеспечению радиационной безопасности при осуществлении деятельности на территории лесного фонда, отнесенного к зонам радиоактивного загрязнения, в том числе радиационному обследованию земель лесного фонда, лесосек, радиационному контролю лесной продукции.

В 2017 году в целях уточнения радиационной обстановки проведено радиационное обследование на площади в 101,8 тыс. га в 1741 лесном квартале 68 лесничеств 36 лесхозов 5 ГПЛХО. Установлено уменьшение территории радиоактивного загрязнения на 16,3 тыс. га. Уменьшение обусловлено снижением плотности загрязнения почв цезием-137 в результате радиоактивного распада, перераспределения радионуклида по комплексам лесных экосистем. На 1 января 2018 года площадь радиоактивного загрязнения лесного фонда в лесхозах Минлесхоза составляла 1375,9 тыс. га (16,5% от общей площади), что на 1,2% меньше по сравнению с 2016 годом.

За последние пять лет площадь радиоактивного загрязнения лесного фонда Минлесхоза уменьшилась на 168,1 тыс. га, или на 10,9%. Территории лесного фонда 45 лесхозов (231 лесничества) отнесены к различным зонам радиоактивного загрязнения на определенной площади. Наибольшая часть территории радиоактивного загрязнения лесного фонда Минлесхоза отнесена к зоне с периодическим радиоактивным контролем (69,7%) и зоне с правом на отселение (21,5%). В 10 лесхозах территории лесного фонда отнесены к зонам последующего и первоочередного отселения, в том числе с плотностью загрязнения почв цезием-137 20 Ки/км^2 и более на площади 69,4 тыс. га, или 5,0% от всех «загрязненных» лесов.

По мере уменьшения плотности загрязнения почв цезием-137 уменьшается мощность дозы гамма-излучения. В течение последних семи лет мощность дозы на территории лесного фонда в зонах радиоактивного загрязнения снижалась в среднем до 2,0% в год.

На значительной части (95%) территории радиоактивного загрязнения лесного фонда при проведении лесохозяйственных работ обеспечено соблюдение норм радиационной безопасности, не превышение предела среднегодовой дозы облучения в 1мЗв. По результатам радиационного обследования мощность дозы не превышает 0,68 мкЗв/час в лесных кварталах с плотностью загрязнения менее 20 Ки/км^2 .

Ограничение в осуществлении лесохозяйственной деятельности на территории радиоактивного загрязнения лесного фонда в связи с потенциальной возможностью превышения среднегодовой дозы облучения в 1 мЗв осуществляют на территории, соответствующей не более 0,8% от общей площади лесов Минлесхоза. В настоящее время ограничения лесопользования связаны с превышением республиканских допустимых уровней содержания радионуклидов в лесной продукции (РДУ/ЛХ-2001, РДУ-99), а также требований, установленных потребителями древесного топлива.

В течение 2017 года в лесхозах проводился радиационный контроль заготавливаемой и реализуемой лесной продукции, в первую очередь древесины и изделий из нее, а также пищевой продукции леса – березового сока, грибов, ягод, меда. Всего измерено 46622 проб, в том числе 42489 проб лесной продукции (91,1%), 1926 – почвы, 2207 – прочих. В общем объеме контролируемой лесной продукции древесина и изделия из нее составляют 88,5% (37740 проб), в том числе: 36000 проб деловой древесины и дров, 1740 – пиломатериалов. Измерено содержание радионуклида цезий-137 в пищевой продукции леса: 1611 пробах грибов, 1139 – ягод, 515 – мяса охотничьих животных.

Установлено превышение допустимого уровня содержания радионуклида цезий-137 в 1,0% от числа измеренных проб деловой древесины, 4,5% – дров, 36,3% – грибов, 29,3% – ягод, 4,7% – мяса диких животных.

В 2017 году контроль радиационной обстановки осуществлялся на 131 объекте лесного хозяйства в 26 лесхозах Гомельского (17 лесхозов), Могилевского (9 лесхозов) ГПЛХО: на территориях, прилегающих к административным зданиям лесхозов, лесничеств, лесных питомниках, лесосеменных участках, а также на 116 рабочих местах. Основная часть объектов (88%) находится в I зоне ($1-5 \text{ Ки/км}^2$), 11 объектов (8%) – во II зоне ($5-15 \text{ Ки/км}^2$) в 4 лесхозах Гомельского ГПЛХО, 1 объект (1%) – в III зоне ($15-40 \text{ Ки/км}^2$) в Наровлянском лесхозе.

При ведении индивидуального дозиметрического контроля работников 8 лесхозов Гомельского и 5 лесхозов Могилевского ГПЛХО, осуществляющих лесохозяйственные мероприятия на территориях с плотностью загрязнения более 10 Ки/км^2 , рубки леса в зоне последующего отселения ($15\text{--}40 \text{ Ки/км}^2$) установлено, что годовые эффективные дозы внешнего облучения не превышают допустимого предела 1 мЗв (до $0,49 \text{ мЗв/год}$).

Продолжено совершенствование методов контроля радиоактивного загрязнения лесного фонда, радиационного обследования земель, лесосек, основанное на использовании практического опыта, результатов радиационного контроля, функциональных возможностей информационных систем «RadFor» и «RadForVeiw». Разработаны и утверждены изменения в технические кодексы ТКП 239-2010 «Радиационный контроль. Обследование лесосек. Порядок проведения», ТКП 240-2010 «Радиационный контроль. Обследование земель лесного фонда. Порядок проведения».

Осуществлялось информирование о радиационной обстановке в лесах посредством установки предупреждающих и запрещающих знаков в лесных массивах, информационных плакатов, стендов в лесхозах, ГПЛХО, через средства массовой информации, в сети Интернет – на сайтах лесхозов, учреждения «Беллесозащита».

В 2017 году в соответствии с заданием Государственной программы Республики Беларусь по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011 – 2015 годы и на период до 2020 года выполнены защитные мероприятия в лесном хозяйстве на сумму $19700,1 \text{ руб.}$

Задачи службы радиационного контроля на последующие годы включают:

- проведение радиационного обследования на территории радиоактивного загрязнения лесного фонда с целью уточнения радиационной обстановки, согласование результатов, актуализация баз данных «Радиационная обстановка» информационной системы «Радиоактивное загрязнение лесов. RadFor» (ИС «RadFor»);

– проведение радиационного контроля лесной продукции в 45 лесхозах отрасли, сбор, систематизация и анализ результатов контроля в ИС «RadFor», разработка аналитических материалов и предоставление в лесхозы;

– радиационный мониторинг на территории радиоактивного загрязнения лесного фонда (постоянных пунктах наблюдения, стационарных участках, контрольных полигонах) с целью оценки и прогноза радиационной обстановки. Проведение радиометрических измерений объектов мониторинга, анализ результатов, предоставление в лесхозы;

– проведение радиационного обследования на объектах лесного хозяйства и рабочих местах, индивидуального дозиметрического контроля работников. Оптимизация контроля радиационной обстановки на объектах, разработка изменений в ТКП 250-2010;

– проведение мониторинга деятельности 12 лесхозов по контролю радиоактивного загрязнения, соблюдению требований НПА и ТНПА, методическое и практическое обеспечение работы службы радиационного контроля;

– информирование о радиационной обстановке в лесах посредством установки знаков, размещения стендов, плакатов, в сети Интернет – на сайтах лесхозов, ГПЛХО, учреждения «Беллесозащита»;

– внедрение в практику работы лесхозов новых НПА и ТНПА, усовершенствованных функций ИС «RadFor», проведение обучающих, практических семинаров и тренингов.

*Сподарик Т. І.
студентка 2 курсу
Науковий керівник: Долбнєва Д.В. к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет імені Івана Франка
tania3740@ukr.net*

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Процес організації бухгалтерського обліку операцій з оплати праці повинен бути спрямований на мотивацію зростання до продуктивності праці, використання встановленого обсягу робочого часу та, на нашу думку, повному висвітленню загальної чисельності працівників для цілей ефективності оподаткування. З цією метою кожне підприємство повинно чітко розподілити функціональні обов'язки облікового забезпечення між підрозділами.

Здійснюючи побудову або удосконалення організації обліку оплати праці, підприємства мають підходити до цього питання обґрунтовано, враховуючи доцільність проведення заходів, використовуючи при цьому передовий досвід.

Розробляючи внутрішні документи (положення про оплату праці, преміювання та інші), необхідно [2]:

- розширювати практику персоніфікації ставок і окладів найбільш кваліфікованим працівникам, орієнтованим на підвищення ефективності праці;
- до переліку факторів та критеріїв оцінювання умов преміювання включати рівень кваліфікації, ступінь відповідальності виконаної роботи, рівень професійної майстерності, ініціативності, стаж роботи, результати кваліфікаційної атестації робітників тощо, які відповідають сучасним реаліям, тактиці та стратегії управління підприємством, його підрозділами й персоналом.

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці та повному використанню робочого часу. Адже від організації обліку оплати праці залежить рівень витрат

підприємства, якість, правдивість, справедливість, повнота і своєчасність розрахунків з персоналом з оплати праці.

Тому важливим напрямком удосконалення системи ведення бухгалтерського обліку є зменшення кількості документації завдяки впровадженню багатоденних і накопичувальних документів, використання типових міжвідомчих форм, пристосованих до використання обчислювальної комп'ютерної технології.

Використання бухгалтерією підприємства сучасних спеціальних комп'ютерних облікових програм і систем надасть змогу швидко та якісно здійснювати аналіз витрат на оплату праці, правильно і своєчасно проводити і відображати на рахунках бухгалтерського обліку розрахункові операції з оплати праці, у т.ч. здійснення утримань із заробітної плати і нарахування на неї, уникати можливість допущення помилок, які могли б виникнути при ручному розрахунку [3].

На нашу думку, дослідження організації оплати праці без урахування зарубіжного досвіду було б недостатньо повним. Виходячи з цього, нами проаналізовано досвід підприємств провідних країн світу з даного питання.

Структура оплати праці на підприємствах Японії є такою: основна заробітна плата, бонуси, встановлені законодавством соціальні виплати, додатковий соціальний пакет підприємства. Більшість японських компаній застосовують «seniority-based system», тобто систему оплати праці, за якої рівень винагороди працівника напряму залежить від його віку та стажу роботи в компанії. Така система оплати праці стимулює до довготривалих трудових відносин у межах однієї компанії [7].

На сучасному етапі розвитку суспільства доцільності застосування набуває система оплати праці, яка застосовується у США. Її основними рисами є [4]:

– працівники отримують почасову оплату праці, що пов'язано з високим рівнем її організації, за якого виробіток не залежить від працівника;

– мінімальну заробітну плату визначено в законодавчому порядку, водночас, встановлюючи середню оплату праці в конкретній компанії, роблять так, щоб вона не була нижчою за винагороду в інших подібних компаніях у конкретному штаті;

– абсолютні розміри заробітку залежать від кваліфікації працівника та вартості проживання в певній місцевості;

– підвищення оплати праці здійснюється щорічно на підставі атестації кадрів, яку проводить керівник;

Більшість підприємств забезпечує своїх працівників соціальним пакетом, до якого включено пенсійне страхування, медичне страхування, страхування життя тощо. Американська модель організації оплати праці побудована таким чином, щоб знизити прагнення до отримання допомоги по безробіттю та стимулювати в молоді бажання навчатися.

Розглянемо детальніше і європейські системи оплати праці:

1. У Німеччині основним принципом організації оплати праці є її справедливість. Саме тому при формуванні оплати праці, крім роботодавця, активну участь у цьому процесі беруть державні органи та профспілки. В той же час в цій країні поширена тарифна система оплати праці, і до неї додають великі соціальні програми для найманих працівників (медичне та пенсійне страхування, харчування, страхування життя, страхування на випадок інвалідності тощо) [5].

2. У французькій системі оплати праці спостерігаються дві ключові тенденції, а саме: індексація заробітної плати залежно від вартості життя та індивідуалізація оплати праці. Принцип індивідуалізації праці реалізується на підставі трьох підходів [6]:

1) для кожного робочого місця передбачено мінімальну заробітну плату та “вилку окладів”;

2) оплата праці складається з постійної частини та змінної. Перша визначається посадою або робочим місцем, а друга – залежить від показників ефективності праці;

3) формами індивідуалізації оплати праці є участь у прибутках, пайова участь працівників, премії.

3. У Швеції існує так звана “солідарна політика заробітної плати”, яка полягає в тому, що профспілки активно беруть участь в укладанні колективних трудових угод. При цьому виключається гендерна дискримінація, однакова винагорода має бути встановлена за однакову працю, розрив між мінімальною та максимальною оплатою праці має бути незначним. Шведська система оплати праці не виключає преміювання за індивідуальні заслуги працівника і включає в себе оплату праці за фактично відпрацьований час, оплату у вихідні та святкові дні, відпускні, преміальні виплати, понаднормові, іноді часткову компенсацію витрат на харчування в робочий час, витрати на користування власним або громадським транспортом, дотації на житло [3].

4. У країнах Східної Європи багато уваги приділяють стимулюючій ролі оплати праці. Тарифна система в Румунії виконує лише функцію обліку факторів, пов’язаних з кваліфікацією та рівнем освіти працівника. Стимулюючу функцію відіграють премії й участь у прибутках підприємства [1]. Натомість, у Польщі, Угорщині та Болгарії має місце інший підхід до використання тарифної системи в процесі оплати праці. У законодавчому порядку визначають нижню межу заробітної плати, а верхня – обмежується ставками податків. При цьому для кожної категорії “робітник”, “службовець” і “керівник” визначено базову ставку в тарифній сітці. Зростання базової ставки відбувається завдяки навчанню працівника та досягненню певних результатів у роботі.

Висновки і пропозиції. З всього вище сказаного, ми можемо зробити такий висновок, що заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найвпливовішою мотиваційною складовою трудового потенціалу. Тому організація бухгалтерського обліку операцій із заробітною платою – одна із найважливіших і складних ділянок роботи бухгалтерії підприємства.

Одним із важливих напрямів удосконалення організації бухгалтерського обліку операцій із заробітною платою є зниження частки документообороту через запровадження багатоденного й накопичувального формату

документування, застосування типових форм документів, що пристосовані до використання в умовах застосування комп'ютерних технологій.

Подальше реформування розрахунків по заробітній платі має здійснюватися шляхом підвищення ціни робочої сили, встановлення єдиних регуляторів і рівноцінних умов відтворення робочої сили незалежно від форм власності, збільшення тарифної частини у заробітній платі, удосконалення механізму державно-договірного регулювання заробітної плати з врахуванням досвіду корпорацій провідних країн світу.

Список використаної літератури

1. Бучкова Ю.А. Изучение зарубежного опыта как основа повышения эффективности организации оплаты труда отечественных предприятий. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук / Ю.А. Бучкова // 2015. – № 11. – С. 41-43.

2. Герасимчук Л.С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л.С. Герасимчук, О.В. Кантаєва // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014. – № 12. – С. 186-194.

3. Жулина Е.Г. Европейские системы оплаты труда / Е.Г. Жулина // Управление персоналом. – 2007. – № 28. – С. 215-222.

4. Захаров А.Н. Зарубежный опыт мотивации и оплаты труда / А.Н. Захаров // Вестник НГИЭИ. – 2014. – № 9 (40). – С. 19-30.

5. Кирдасинова К.А. Особенности развития рынка труда в Германии / К.А. Кирдасинова, А. А. Муфтигалиева, Ж.Б. Кенжин // Вестник КазНУ. Сер. Экономическая. – 2016. – № 5. – С. 174-179.

6. Складанна К.І. Резерви підвищення оплати праці на підприємстві / К.І. Складанна // Наука і вища освіта : тези доп. учасників XXIII Міжнар. наук. конф. студ. і молодих учених. Запоріжжя : КПУ. – 2015. – С. 18.

7. Mayo G.E. Pay For Team Performance – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.whatishumanresource.com/pay-for-team-performance>.

Терендій А.Б.
студентка 3 курсу спеціальності «Економіка»,
освітньої програми «Міжнародна економіка»
Львівський національний університет імені Івана Франка
Науковий керівник: д.е.н., професор,
завідувач кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки
Панчишин С.М.
Львівський національний університет імені Івана Франка
anastasiyaterendiy@gmail.com

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Важливими компонентами економіки будь-якої країни є інвестиції та споживання. Країни, в яких на інвестиції припадає значний відсоток доходів у перспективі мають високі темпи зростання національної економіки і продуктивності праці. Натомість, країни, в яких значно більший відсоток доходів домогосподарств споживається, а інвестується – помітно менший, демонструють нижчі темпи економічного розвитку. Тому споживання стало однією з ключових економічних категорій і відіграє вагомую роль в арсеналі знарядь стабілізаційної політики.

Проблемам нерівномірного соціально-економічного розвитку, особливостям споживання домогосподарств у окремих країнах присвячено немало досліджень як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі, серед яких можна виділити праці Ф. Агьона, В. Будкіна, В. Денисюка, Н. Кампоса, Ф. Корічеллі, О. Марець, Х. Сала-і-Мартіна, М. Шанкермана та ін.

Метою цієї праці є порівняльний аналіз особливостей споживання домогосподарств у країнах ЦСЄ.

Одним із вагомих соціально-економічних показників розвитку країни є структура доходів і видатків домогосподарств. Дохід домогосподарства становить загальна сума грошей, які отримала особа або родина протягом певного періоду (як правило, за рік). Видатки домогосподарства – сукупність

платежів, які домогосподарство здійснює задля забезпечення його життєдіяльності.

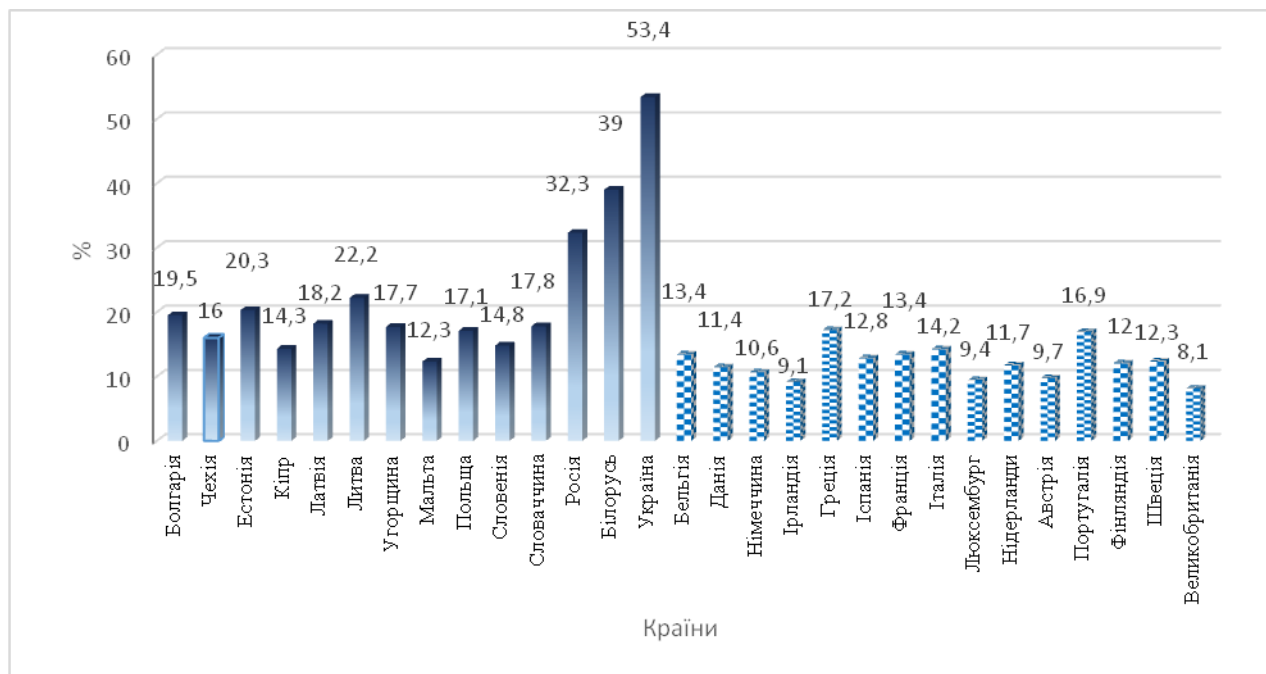
Споживчі видатки домогосподарств, як відомо, поділяють на три основні групи: видатки на товари щоденного вжитку (товари з очікуваним терміном використання до трьох років: продукти харчування, переважна частина одягу, предмети особистої гігієни, канцтовари, пальне для автомобілів та ін.); видатки на товари тривалого користування (товари, очікуваний термін яких перевищує три роки: телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі та ін.); видатки на послуги (оплата житла та комунальних послуг, послуг транспорту, юридичних, освітніх послуг та ін.).

Більшість експертів відносить до регіону ЦСЄ національні економіки, що простягаються на схід до кордону з Німеччиною та на південь до кордону з Грецією. При цьому вважають за необхідне аналізувати 15 національних економік регіону, три з яких належить до Східної Європи: Україна, Росія, Білорусь; п'ять – до країн Центральної Європи: Угорщина, Словаччина, Словенія, Чехія та Польща; три Прибалтійські країни: Латвія, Литва та Естонія; чотири країни Балканського регіону: Сербія, Хорватія, Румунія та Болгарія. Ця вибірка виключає країни з відносно малими економіками (номінальним ВВП, значення якого менше за 20 млрд. дол.) [1, с. 2].

Структура споживчих видатків домогосподарств країн Європи вказує на те, що середній показник ЄС-28 щодо частки видатків домогосподарств на харчування протягом останніх двох десятиліть знаходиться в межах 12,0-12,5% від рівня загальних споживчих видатків (рисунок 1).

Аналізуючи частку видатків на харчування у сукупних споживчих видатках домогосподарств країн Європи слід зазначити, що існують суттєві відмінності між видатками в найрозвинутіших країнах Західної Європи та в країнах Центрально-Східної Європи. Частка видатків на харчування в розвинутих країнах Європи є значно меншою, ніж у країнах Центрально-Східної Європи. Зокрема, найменші видатки на харчування у споживчих видатках домогосподарств європейських країн у 2016 році були у

Великобританії (8,1%), Ірландії (9,1%), Люксембурзі (9,4%) та Австрії (9,7%). У переважній більшості західноєвропейських країн цей показник не перевищує 17,0%.



Рисунк 1 - Питома вага видатків на харчування у сукупних споживчих видатках домогосподарств в окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи у 2016 році, %

Джерело: сформовано на основі [2].

Серед аналізованих країн Центрально-Східної Європи найменше на харчування витрачали домогосподарства Мальти (12,3%), Кіпру (14,3%) та Словенії (14,8%). Дещо більша частка видатків на харчування домогосподарств наявна в Чехії (16,0%), Польщі (17,1%), Угорщині (17,7%), Словаччині (17,8%), Латвії (18,2%) та Болгарії (19,5%). Слід зазначити, що серед країн Центрально-Східної Європи є низка країн, в яких видатки на продукти харчування в структурі споживчих видатків домогосподарств становлять понад 20%. До таких країн належать Естонія (20,3%) та Литва (22,2%). Більше третини споживчих видатків домогосподарства витрачають на харчування в Росії (32,3%) та Білорусі (39,0%) та більше половини в Україні (53,4%).

Аналіз динаміки частки видатків на продукти харчування у загальних споживчих видатках домогосподарств окремих країн Центрально-Східної Європи (Чехія, Польща, Болгарія, Росія, Білорусь, Україна) вказує на поступове скорочення такого виду видатків практично у всіх аналізованих країнах (таблиця 1) [2].

Таблиця 1

Динаміки зміни частки видатків на продукти харчування у загальних споживчих видатках домогосподарств окремих країн Центрально-Східної Європи, %

Країна	Роки												
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	68,6	62,1	58,8	57,1	56,7	56,9	57,4	56,9	55,2	55,5	56,7	57,2	53,4
Чехія	17,4	14,9	14,5	14,5	14,6	14,2	14,1	14,7	15,4	15,7	16,3	16,1	16,0
Польща	22,7	21,0	20,9	20,3	19,5	19,4	19,1	18,2	17,9	17,9	17,1	16,9	17,1
Болгарія	28,8	21,2	17,7	21,2	20,4	18,8	19,6	19,0	18,4	18,5	19,1	19,4	19,5
Білорусь	56,0	42,4	40,2	39,2	38,9	37,9	36,8	38,9	40,8	37,7	39,2	39,1	39,0
Росія	47,6	33,2	31,6	28,4	29,1	30,6	29,6	29,5	28,1	27,7	28,5	32,1	32,3

Незважаючи на поступове скорочення видатків на продукти харчування, саме вітчизняні домогосподарства витрачають на харчування найбільше серед порівнюваних країн. Найнижчими та водночас достатньо стабільними є видатки домогосподарств на харчування в Чехії.

Подані на рисунку 2 дані вказують на те, що видатки домогосподарств на харчування в країнах Центрально-Східної Європи є значно вищими, ніж у решти аналізованих європейських країн, незважаючи на значно нижчі доходи.

Зокрема, найбільша різниця між доходами та видатками на харчування притаманна саме для вітчизняних домогосподарств та дещо менше для домогосподарств Білорусі, Росії, Болгарії, Латвії та Литви. Серед аналізованих країн Центрально-Східної Європи найкраще співвідношення між доходами та видатками на харчування притаманне для Кіпру, Чехії та Словенії.

Серед західноєвропейських країн взаємозв'язок між рівнем доходів домогосподарств та часткою витратків на харчування є найкращим в Люксембурзі, Німеччині та Австрії.

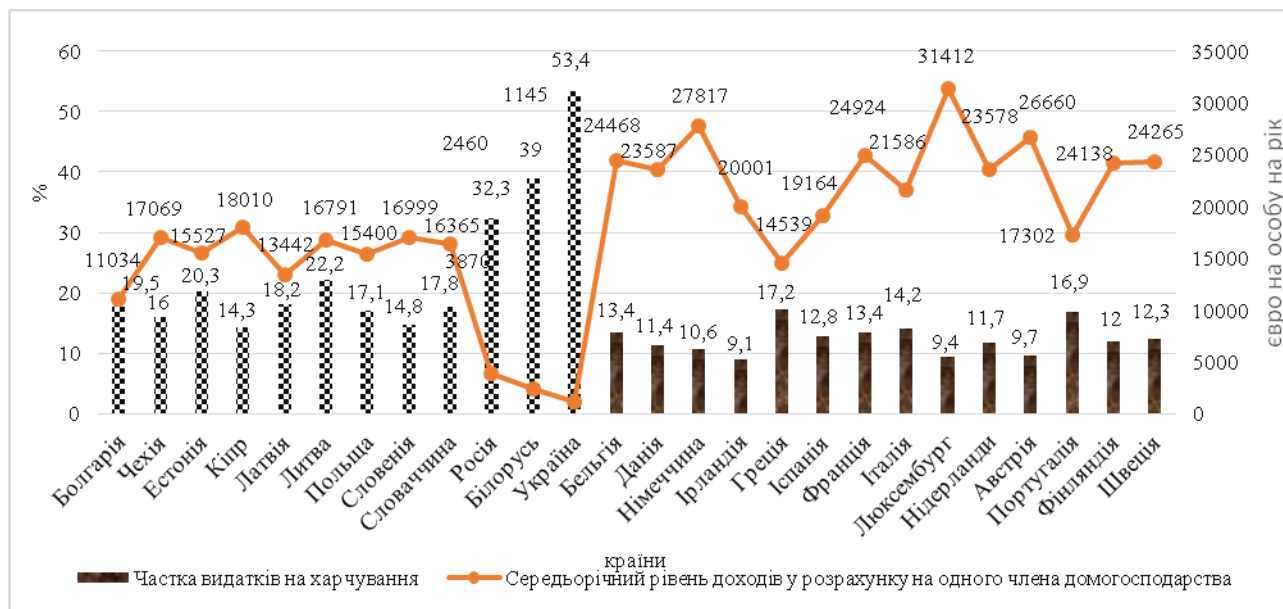


Рисунок 2 - Взаємозв'язок між рівнем доходів домогосподарств та часткою витратків на харчування окремих країнах Центрально-Східної та Західної Європи у 2016 році

Джерело: сформовано на основі [2].

Загалом відповідно до здійснених розрахунків, простежується тісний обернений кореляційний зв'язок ($R = -0,9$) між рівнем доходів домогосподарств та часткою їхніх витратків на харчування. Інакше кажучи, що заможнішими є домогосподарства, то меншою у структурі їхніх витратків є частка витратків на харчування [2].

Отже, для домогосподарств країн ЦСЄ характерні значні витатки на продукти харчування за дещо нижчого рівня доходів. Домогосподарства таких країн в середньому на харчування витрачають близько 20% усіх споживчих витратків.

Список використаної літератури

1. Магдич А.С. Спільні риси й національні особливості економіки країн Центральної та Східної Європи. Економіка розвитку. 2013. №2 (66). С. 1-6.
2. Як виглядає структура споживчих витрат у домогосподарствах України та окремих країн світу. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/yak-vyglyadaye-struktura-spozhyvchyh-vytrat-u-domogospodarstvah-ukrayiny-ta-okremyh-krayin>. (дата звернення: 17.10.2018).

*Улянич Ю. В., к.е.н.,
ст. викладач кафедри фінансів банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва
yulia.ulyanich@gmail.com*

СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Управління ризиками є одним з найважливіших напрямів ефективного розвитку аграрного сектору й запорука успішного ведення аграрного бізнесу. Одним з ефективних інструментів управління та захисту від ризиків в аграрному секторі є агрострахування. Страхувальний захист аграрного виробництва скрізь у світі є оптимальним способом забезпечення безперервності, збалансованості і стабільності розвитку аграрного ринку та одним із ефективних методів повернення збитків в аграрному секторі економіки, оскільки страхові компанії заздалегідь формують необхідні резерви для майбутніх виплат, не вдаючись до зовнішніх і внутрішніх позик.

Агрострахування в Україні за своїми якісними показниками майже не поступається зарубіжним аналогам. Тут також діють сучасні страхові продукти, створені передумови для об'єктивної оцінки посівів, які беруться на страхування, та визначення збитків внаслідок настання страхових випадків. Втім ринок ще не використовує наявні ресурси на повну міру [1].

Взагалі, країни, які мають потужний аграрний сектор економіки, забезпечують високий рівень страхування своїх аграрних підприємств.

Наприклад, у Франції це 35 %, в Іспанії – 65 %, в Канаді сягає 70 %, а в Америці – 85 % від усіх засіяних площ. Швидше всього ринок агрострахування розвивається в Китаї, завдяки підтримці уряду, який забезпечує половину виплат за страховими внесками за рахунок держави. В США популярність агрострахування забезпечується правовою врегульованістю взаємовідносин сторін [2].

Рівень агрострахування в Україні становить в середньому 5–7 %. У 2017 р. загальна сума страхових виплат на користь аграрних підприємств становила 93588,5 тис. грн. Лідером з страхових виплат є страхова компанія АСКА – виплачено по договорах страхування 57644,0 тис. грн, що становить 62 % від загальної суми [3].

Нині обсяг українського ринку агрострахування – 6 млн дол. США, що становить 0,02 % від загального світового показника. Але темпи його зростання перевищують загальносвітовий рівень. За 2017р. обсяг страхових премій зріс на 30 % у гривнях та на 28 % – у доларовому еквіваленті. Так, вперше починаючи з 2011 р. зросла кількість укладених договорів страхування – приблизно на 21 % у 2017 р. Загальна площа застрахованих аграрних культур є відносно стабільною – 675,6 тис. га. У 2017 р. страхові компанії застрахували 16 видів аграрних культур. Найбільше аграрії страхували озиму пшеницю, озимий ріпак, кукурудзу та соняшник.

Порівняно з 2016 р. відбулися незначні зміни у структурі застрахованих культур. В 2016р. не було договорів страхування гарбузів, квасолі, сої але натомість були застраховані ярий ріпак, яра гірчиця та сорго. Більшість договорів було укладено на страхування озимої пшениці (445 договорів, або 41,9 %). Активно страхували також озимий ріпак (316 договорів, або 29,8 %), соняшник (94 договори, або 8,9 %), кукурудзу (75 договорів, або 7,1 %), озимий ячмінь (70 договорів, або 6,6 %). В 2015 р. аграрії страхували озиму пшеницю, озимий ріпак, озимий ячмінь та озиме жито.

Новинкою у сфері аграрного страхування було укладання 19 договорів страхування органічного виробництва аграрних культур у 2017р. (або 2 % від

загальної кількості договорів страхування аграрних культур) на загальній площі 7,4 тис. га. (що складає 1,1 % від загальної застрахованої площі) [3, 4].

Крім того, у 2017 андерайтинговому році було укладено 23 договори на страхування тварин (13 – ВРХ, 9 – страхування свиней та 1 – страхування свійської птиці).

Отже, агрострахування – один з важливих засобів зменшення ризиковості аграрного виробництва. Створення ефективної системи розподілу та управління ризиками аграрного виробництва повинно стати важливим напрямом сучасної аграрної політики. Це забезпечить підвищення захисту економічних інтересів аграрних товаровиробників, сприятиме залученню інвестицій і кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки та нарощуванню виробництва аграрної продукції.

Список використаної літератури

1. Петрук Т. Ю. Економічний зміст та значення сільськогосподарського страхування / Т. Ю. Петрук // Агросвіт. – 2017. – № 4. – С. 46–52.
2. Руснак А., Карнаушенко А. Insurance TOP (2018), "Results of the insurance market of Ukraine for 2017" URL::[https:// forinsurer.com/insurancetop_61](https://forinsurer.com/insurancetop_61)
3. Аналітичне дослідження “Ринок агрострахування України у 2017-му андерайтинговому році”. URL: <http://agroinsurance.com/wp-content/uploads/2017/11/Ryynok-agrostrahovaniya-Ukrainyi-za2017-god.pdf>
4. Віленчук О.М. Формування еквівалентності фінансово-економічних інтересів суб’єктів ринку аграрного страхування на засадах актуарної збалансованості / О.М. Віленчук // Вісник ЖНАЕУ – 2016. – № 1 (54), т. 2. – С. 137-148. 2

*Ханіліна К.О., студентка 5-го курсу, група ЕО-18м-1
Науковий керівник: Гільорме Т.В., к.е.н., доцент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
karishahapilina@gmail.com*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ У СТРАТЕГІЧНОМУ ВИМІРІ

Досвід розвинених країн свідчить, що знання, наукоємні технології, активна інноваційна діяльність перетворюються в стратегічний ресурс економічного зростання. Саме тому для України важливим є перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Поряд зі структурою джерел фінансування інноваційної діяльності важливою складовою її перетворення на чинник зростання та розвитку країн, галузей, суб'єктів господарювання, збереження та нарощення їх інноваційного потенціалу виступає достатність обсягів фінансового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності.

Проблеми фінансового забезпечення розвитку значно загострюються в кризових умовах, коли в управлінні на всіх рівнях пріоритети віддаються вирішенню поточних завдань, а не формуванню стратегічних засад розвитку [1].

Відповідно до законодавства України фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів установ, організацій та підприємств, вітчизняних та іноземних замовників робіт, грантів, інших джерел, не заборонених законом. При цьому державна підтримка інноваційного розвитку є одним із основних інструментів реалізації державної політики та повинен складати не менше 1,7 % валового внутрішнього продукту України. Так, за планом стратегічного розвитку до 2025 року передбачається збільшення обсягу фінансування науки за рахунок усіх джерел до 3 % валового внутрішнього продукту [3].

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок в Україні у 2014-2017 рр. подано у табл. 1.1.

Таблиця 1

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок в Україні
у 2014-2017 рр.

Показники	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Фінансування, всього, млн. грн.	10320	11001	11531	13379
Кошти бюджету, млн. грн.	4088	3992	3910	4896

Джерело: складено автором на основі [2]

У перерахунку за валютним курсом обсяги фінансування витрат на виконання наукових досліджень і розробок становили в Україні у 2017 році 540 млн. дол. США і є меншими за аналогічний показник у США у 750 разів та у Китаї – у 625 разів. Рівень наукоємності ВВП в Україні склав 0,45 % у 2017 році. Світовою економічною наукою та практичним досвідом доводиться, що зменшення витрат на наукові дослідження і розробки до 0,9 % ВВП та нижче призводить до невиконання наукою своїх функцій, особливо щодо фундаментальних розробок. Частка витрат на виконання наукових і науково-дослідних робіт у країнах ЄС у 2014-2017 рр. становила 2,02% – 2,04 % (<https://ec.europa.eu/eurostat>). Обсяги і рівень фінансування інноваційної сфери в Україні є не лише нижчими від аналогічних показників в ЄС, але й нижчими за законодавчо затверджених 1,7 % ВВП (0,16 % – фактичні) за рахунок бюджетного фінансування.

Оскільки сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України генерація інновацій у нього здійснюється за рахунок наукових досліджень і розробок в різних сферах (табл. 2).

Статистичні дані щодо сільськогосподарських підприємств засвідчують відсутність загальної тенденції стійкого зростання. У досліджуваному періоді (2014- 2017 рр.) спостерігалися і підйоми в обсягах виробництва і продуктивності, і падіння. Не прослідковується і стійке зростання запланованих видатків бюджету по Міністерству аграрної політики та продовольства України

на наукові дослідження та розробки навіть в умовах інфляції, та перерахунок виділених коштів у ціни 2013 р. засвідчив щорічне зменшення реальних обсягів фінансування аграрної науки.

Таблиця 2

Видатки сфери сільського господарства України на наукові дослідження і розробки за 2014-2017рр.

Показники	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.
Видатки (номінальні), млн. грн. грн.	96,6	81,9	87,7	120,0
Видатки (реальні, у цінах 2013 р.), млн.	77,0	45,5	43,3	42,9
Індекс продукції сільського господарства, % до попереднього року	102,2	95,2	106,3	97,8
Індекс продуктивності праці, % до попереднього року	109,1	98,0	123,3	98,6

Джерело: складено автором на основі [2]

Отже, для формування інноваційного потенціалу на макро- та мікрорівнях важливими є як наявність інституціонального забезпечення механізмів фінансування наукових досліджень і розробок, так і достатність фінансування за обсягами [4].

Протягом 2014-2017 рр. в Україні фінансування інноваційної сфери здійснювалося на катастрофічно низькому рівні. Частка витрат на наукові дослідження та розробки зменшилася в Україні з 0,75 % ВВП у 2014 році до 0,45 % у 2017 році. Такий рівень фінансування інноваційної діяльності є не лише нижчим рівня країн ЄС, а й визначеного у законодавстві України.

Для забезпечення умов сталого розвитку галузі, нарощення її інноваційного потенціалу, необхідним є дотримання державою своїх законодавчо закріплених зобов'язань щодо фінансування наукових досліджень та розробок, подальша розбудова інституціонального середовища національної інноваційної системи, формування організаційно-економічних механізмів стратегічного управління інноваційним розвитком, розбудова технопарків, зміцнення зв'язку ЗВО, НДІ та підприємцями.

Список використаної літератури

1. Гринько Т. В. Щодо інноваційного потенціалу як складової інноваційної активності підприємств / Т. В. Гринько // Економіст. – 2015. – № 2. – С. 15-16.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
4. Габрінець В.О. Формування схемних рішень системи акліматизації споруд в робочому середовищі альтернативних джерел енергії: монографія / В.О. Габрінець, Л. В. Накашидзе, Г.І. Сокол, О.Л. Марченко, Т.В. Гільорме. – Дніпро: ДНУ імені Олеся Гончара, ПП «Ліра ЛТД», 2016. – 146 с.

***Чаркіна Т.Ю., к.е.н., доцент,**
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна*

***Марценюк Л.В., д.е.н., доцент,**
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
rwinform1@ukr.net*

***Вітрученко О.В., магістр групи 7ТМ,**
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна*

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗА РАХУНОК ЯКОСТІ СЕРВІСУ

На ринку транспортних послуг завжди існує жорстка конкуренція. Конкуренція – це суперництво між суб'єктами ринкової економіки за найкращі умови виробництва, вигідну позицію на ринку тощо.

Тому кожний вид транспорту за допомогою своїх конкурентних переваг хоче отримати більшу долю ринку, більший обсяг перевезень пасажирів та більший дохід від своєї діяльності.

Конкурентоспроможні пасажирські залізничні перевезень – це перевезення, що мають особливі властивості (надійність, ритмічність, безпека руху, комфорт, відносно висока швидкість і низька собівартість перевезень та розвинутий спектр додаткових послуг), які відрізняють їх від інших видів перевезень і відповідають потребам та вимогам конкурентного ринку з урахуванням величини витрат на задоволення запитів пасажирів. Це визначення насправді не відповідає існуючим властивостям пасажирських перевезень по деяким показникам, тобто комфортність, швидкість руху і додатковий спектр послуг далекі до європейських стандартів.

З кожним роком пасажир стає більш вимогливим у своїх бажаннях отримувати від різних видів транспорту якісніші та комфортніші послуги у перевезеннях та надаванні додаткових послуг на вокзалах та в поїздах. Сервіс давно став невід'ємною частиною роботи кожного підприємства, який дбає про свій імідж та гідну репутацію. А на теперішній час залізниця не в змозі задовольнити усі існуючі потреби споживачів послуг, тому виникає гостра проблема у розвинутому секторі додаткових послуг [1].

Коли людина сідає у потяг, вона мусить отримати задоволення та комфорт від поїздки. І якщо залізниця хоче отримувати більші гроші від надання послуги, вона заздалегідь повинна подбати про якість отримання споживачем своєї послуги.

На теперішній час АТ «Укрзалізниця» планує розділити поїзди на класи, тобто «економ», «стандарт», «комфорт». Вони будуть відрізнятися не тільки по рівню комфортності, але і швидкістю та графіком руху [2].

Ідея заключається в тому, що пасажир купує квиток на потяг класу «**комфорт**», він отримує новий вагон (терміном служби до 10 років), біотуалет, кондиціонер і т.д. Скоріше за все це будуть потяги з вагонами купе і СВ. Маршрутна швидкість руху в таких поїздах буде складати 70-80 км/год. У

поїздах типу «стандарт» будуть допускатися плацкарти хорошого рівня, з кондиціонером, з біотуалетом, зі швидкістю менше, ніж 70 км/год. В «**економ-класі**» будуть вагони старше 10 років, можливо відсутність біотуалетів та кондиціонування. Якщо на напрямку курсує один потяг, то він буде класу економ, щоб бути доступним для всіх пасажирів.

Особливістю України є дуже довгі поїздки до 16 годин. Швидше із за інфраструктури поїзди рухатися не можуть. Це довгі подорожі і пасажирам потрібно харчуватися. Саме тому що пілотний проект по введенню в потяги дальнього слідування повноцінного харчування уже стартував, було запущено пілотний проект забезпечення харчування.

Експериментальну послугу було введено в поїздах дальнього слідування Київ – Ужгород, Київ – Івано-Франківськ, по результатам рейсів виявили, що ця послуга прийшлась до вподоби пасажирам і згодом потяги будуть поділені на класи може бути доцільним запропонувати харчування відповідно класовості вагонів. Тобто, пасажирам у відповідних класах буде запропоноване різне меню [3].

Для пасажирів поїздів класу «**комфорт**» буде запропоновано меню із продуктів більш високої якості та екологічні продукти. Для класу «**стандарту**» це може бути більш дешеві продукти харчування або більш дорогі, за вибором пасажира. А для «**економ-класу**» це може бути не дорога страва, кондитерські вироби та напої по бажанню.

Харчування в поїздах – це великі інвестиції. Але це інвестиції не УЗ, а компанії-партнера, якого виберуть за результатами конкурсу. Заробіток з проекту – близько 100 тис. гривень на місяць з одного поїзда.

"Укрзалізниця" не хоче торкатися сектора харчування самостійно, це повинен робити контрагент. Не справа для "Укрзалізниці" варити борщ, наше завдання – безпека, інфраструктура, тяга і рухомий склад. А для того щоб борщі варити, є професіонали, які завжди це зроблять набагато краще і ефективніше. Але для УЗ в секторі харчування два головні завдання: якість послуги для пасажира і формування додаткового доходу [4].

Ринок дуже великий, в обороті УЗ 110 пар цілорічних поїздів, це 220 складів цілорічних. Це величезний ринок, близько 40 млн. пасажирів на рік, поки не зрозуміло, осилить цей ринок один оператор. Ну і візьмемо до уваги конкуренцію – від цього виграє пасажир.

Насамперед пасажир, який сідає у потяг, повинен за свої гроші отримати максимально якісні послуги. Тому задача Укрзалізниці – надати такі послуги своїм споживачам, тим самим зробити залізничні перевезення більш привабливими та конкурентоспроможними.

Список використаної літератури

1. Бараш Ю.С. Управління конкурентоспроможністю залізничних пасажирських перевезень [Текст] : монографія / Ю.С. Бараш, Т.Ю. Чаркіна. – Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ : Акцент ПП, 2015. – 184 с.

2. Інтернет ресурс: Офіційний сайт АТ «Укрзаліниця»
<https://www.uz.gov.ua>

3. <https://www.segodnya.ua/economics/transport/poezda-podelyat-na-tri-klassa-kto-budet-ezdit-s-komfortom-1175132.html>

4. Бараш Ю. С., Марценюк. Л. В., Чаркіна. Т.Ю. Інноваційний розвиток пасажирських компаній за рахунок обслуговування туристичних перевезень. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка. – 2017. – № 12.

*Чумак Л. Ф., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та організації
діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія
Larisa_Chumak@ukr.net*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальними потребами сучасності для вітчизняних підприємств є досягнення позитивних змін щодо своїх позицій у ринковому середовищі, що надасть змогу забезпечення сталого розвитку економіки. Враховуючи теперішні умови діяльності підприємств, можна стверджувати, що прискорення реалізації цієї мети можливо тільки за рахунок пришвидшення інвестиційних процесів. Для залучення інвесторів на перший план виходить необхідність створення, закріплення, обґрунтованості інвестиційної привабливості підприємства. Якщо підприємство відповідає вимогам інвесторів, то можна прогнозувати динамічний приток короткострокових та довгострокових інвестиційних потоків. Заінтересувати інвесторів можна тільки надав обґрунтовану адекватну оцінку можливостей підприємства [1].

Під інвестиційною привабливістю підприємства будемо розуміти сукупність характеристик виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та специфіки інвестиційного клімату, що доводять доцільність здійснення інвестицій в це підприємство [2]. До основних цілей оцінки інвестиційної привабливості відносять: визначення поточного стану підприємства та оцінка перспектив його розвитку; розробка ефективних заходів підвищення інвестиційної привабливості; залучення інвестицій у потрібних обсягах, що відповідають інвестиційної привабливості та досягнення синергетичного позитивного ефекту від освоєння залучених інвестицій. Досягнення та підвищення інвестиційної привабливості, на сучасному етапі, можна вважати основним фактором ефективної діяльності підприємства, що

дозволяє йти шляхом інноваційного розвитку та досягти та утримувати конкурентоспроможність.

Щодо управлінського аспекту, то інвестиційну привабливість підприємства доцільно розглядати як систему, складовими якої є фінансові, економічні та інші відносини, що виникають у процесі досягнення стійкого розвитку підприємства і задоволення вимог, які висувають потенційні інвестори. Існує багато показників за допомогою яких оцінюється стан цієї системи за різними сферами діяльності підприємства, важливих для його майбутнього і дуже інформативних для інвесторів. Характеристика об'єкту управління та визначення поняття «управління інвестиційною привабливістю підприємства» дозволяє надати наступне його визначення - процес цілеспрямованого впливу керівництва підприємства на систему фінансових, економічних та інших відносин, що виникають у процесі забезпечення ефективного розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів [3]. Основні завдання та напрями дій щодо забезпечення інвестиційної привабливості дозволяють сформулювати основні функції управління інвестиційною привабливістю підприємства (рис. 1).

Ефективність процесу управління залежить від реалізації послідовного та точного виконання наведених функцій за етапами проходження управлінського циклу. Це надає можливість забезпечити безперервність і ефективність процесу управління. У якості критерію ефективності пропонується розглядати здатність системи управління досягати своєчасно встановлених цілей у напрямку забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Формування та ефективне управління інвестиційною привабливістю підприємства є процесом, який є дуже важливим і для підприємства, і для інвестора. З одного боку, підприємство отримує можливість забезпечення фінансування інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності. С другого боку, інвестор отримує можливість задоволення своїх потреб шляхом ефективного використання фінансових накопичень через інвестиції.



Рисунок 1 - Функції управління інвестиційною привабливістю підприємства

Слід відмітити, що інвестиційна діяльність тісно пов'язана з проектною. Тому, створення позитивного інвестиційного іміджу підприємства залежить, у тому числі, від пропонування ефективних реалізуємих проектів, що пов'язані з впровадженням сучасних інноваційних розробок, гарантують очікувані прибутки та затверджені строки реалізації.

Управління інвестиційною привабливістю на сучасному етапі потребує від вітчизняних підприємств принципово нових підходів к формуванню свого

привабливого інвестиційного іміджу. Цей процес пов'язано з визначенням та пропонуванням перспективних проектів, що забезпечують високу потенційну прибутковість за рахунок впровадження новітніх розробок у сфері технологій, техніки, інформації.

Список використаної літератури

1. Гончаренко С.А. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/59.pdf> .

2. Євтушенко С.О. Організаційно-економічні фактори підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент і маркетинг» /С.О. Євтушенко. – Харків, 2001. – 20 с.

3. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.

*Шубалий О.М., д.е.н., професор
завідувач кафедри економіки
Луцький національний технічний університет
shubalyi@ukr.net*

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ПОКАЗНИКІВ РУХУ НАСЕЛЕННЯ В РЕГІОНІ

Моніторинг руху населення базується на різноманітних показниках зміни населення, а саме розподіл постійного населення за різними ознаками, кількість наявного населення, динаміка кількості міського і сільського населення,

динаміка загального приросту, розраховується коефіцієнт структурних зрушень, а також проводиться аналіз різноманітний показників народжуваності, смертності та приросту населення. Мета моніторингу цих процесів полягала в оцінюванні їх обсягів, ступеня поширення та прояву, визначенні закономірностей розподілу, розвитку та взаємозв'язку. Для цього застосовується система статистичних методів.

На основі вивчення тенденцій зміни населення у Волинській області можна зробити висновок, що чисельність постійного населення у Волинській області починаючи з 1995 року продовжує зменшуватися і за прогнозами така негативна тенденція збережеться у найближчі роки. Як видно з динаміки загальних коефіцієнтів народжуваності, смертності та природного приросту, скорочення (-), то кількість народжених починаючи з 2001 року почала збільшуватись, хоча і не в значній кількості, щодо померлих, то їх число з 1960 року і до 2010 року весь час збільшується. Природний приріст, скорочення, починаючи з 1990 року – від'ємний, це пояснюється складною демографічною ситуацією в регіоні.

Тому для виправлення складної демографічної ситуації потрібно на всіх рівнях, особливо державному посилити стимулювання народжуваності, а також підвищити загальний рівень життя населення. Зроблено висновок, що демографічна ситуація у Волинській області складна і за прогнозами до 2020 року вона може погіршитись. Це загрожує знелюдненням сільської місцевості, зменшенням питомої ваги людей працездатного віку, труднощами із забезпеченням обороноздатності країни тощо.

При дослідженні причинно-наслідкових зв'язків між показниками можна використовувати кореляційний аналіз. Це статистичне дослідження (стохастичної) залежності між випадковими величинами, при якому у найпростішому випадку досліджують дві вибірки (набори даних), а у загальному – їх багатовимірні комплекси (групи) з метою виявлення істотної залежності однієї змінної від інших.

При здійсненні кореляційного аналізу використаємо дані про кількість зайнятого населення у віці 15-70 років в середньому протягом року та коефіцієнт народжуваності у Волинській області за 2010-2017 роки. Вихідні дані наведені в таблиці (табл. 1).

Таблиця 1.

Вихідні дані для побудови лінії регресії

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість зайнятого населення у віці 15-70 років в середньому, тис осіб	433,6	440,1	442,8	445,7	410,5	397,3	382,1	366
Коефіцієнт народжуваності, %	14,3	14,1	14,8	14,1	14,1	12,8	12,5	11,5

Примітка. Побудовано на основі джерела [1].

За результатами дослідження можна зробити висновок, що серед усіх варіантів побудови моделей найкращою, виходячи зі значення коефіцієнта детермінації ($R^2=0,9271$), є модель, яка описується у вигляді поліноміальної залежності у вигляді многочлена 2-го степеня з високим рівнем ймовірності. Спостерігаємо, що протягом 2010-2017 років відбувались нестабільні зміни як коефіцієнта народжуваності, так і кількості зайнятого населення у віці 15-70 років в середньому протягом року.

За результатами кореляційно-регресійного аналізу побудовано модель взаємозв'язку між цими показниками (рис. 1).

Отже, можна зробити висновок, що зі збільшенням кількості зайнятого населення у віці 15-70 років в середньому протягом року коефіцієнт народжуваності також збільшується. За результатами використання даної моделі можна констатувати, що при збільшенні кількості зайнятого населення у Волинській області до 450 тис осіб можна досягнути збільшення й рівня народжуваності населення до 14,4%.

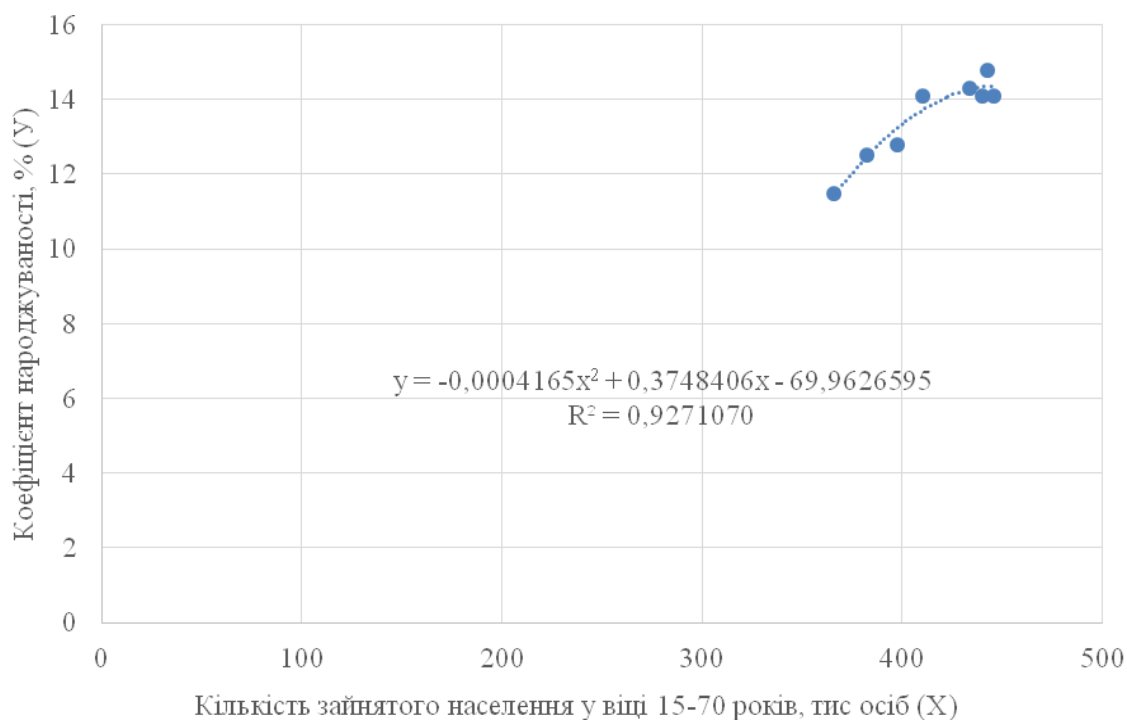


Рисунок 1 - Аналіз взаємозв'язку між коефіцієнтом народжуваності та кількістю зайнятого населення у віці 15-70 років у Волинській області за 2010-2017 рр.

Оскільки, зростання зайнятості населення сприяє отриманню додаткових доходів, що дає змогу створити необхідний рівень добробуту, не тільки для створення сім'ї, але й зростання рівня народжуваності в регіоні.

Список використаної літератури

1. Головне управління статистики у Волинській області / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.

**Юринець З.В., д.е.н., професор
професор кафедри менеджменту**

*Львівський національний університет імені Івана Франка
zoryna_yur@ukr.net*

**Юринець Р.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри інформаційних систем і мереж
Національний університет «Львівська політехніка»
rr12345@ukr.net**

**Петрух О.А.
аспірант кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка
roxana7700@gmail.com**

СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Сфера охорони здоров'я – це сукупність установ, організацій, підприємств, управлінських органів усіх ієрархічних рівнів, що залучені до організації та забезпечення доступного медичного обслуговування населення, виробників товарів, предметів медичного призначення, для надання медичних послуг не залежно від форм власності використовуваних об'єктів [1, с. 14-15; 3].

Вважаємо, що сфера охорони здоров'я охоплює:

- сектори діяльності: медичний, біологічний та фармацевтичний [2];
- сектори науки: вузівський (медичні університети, коледжі тощо), академічний (академії медичних наук, науково-дослідні інститути тощо), відомчий (галузевий) і заводський [3];
- суб'єкти, що забезпечують доступне медичне обслуговування населення (заклади охорони здоров'я); суб'єкти, що регулюють діяльність закладів, підприємств, організацій у сфері охорони здоров'я (органи державної влади та органи місцевого самоврядування); суб'єкти інноваційної діяльності, що займаються НДДКР, виробництвом, збутом товарів і предметів медичного призначення.

Взаємозв'язок рівнів управління, секторів діяльності та суб'єктів сфери охорони здоров'я наведені на рис. 1.

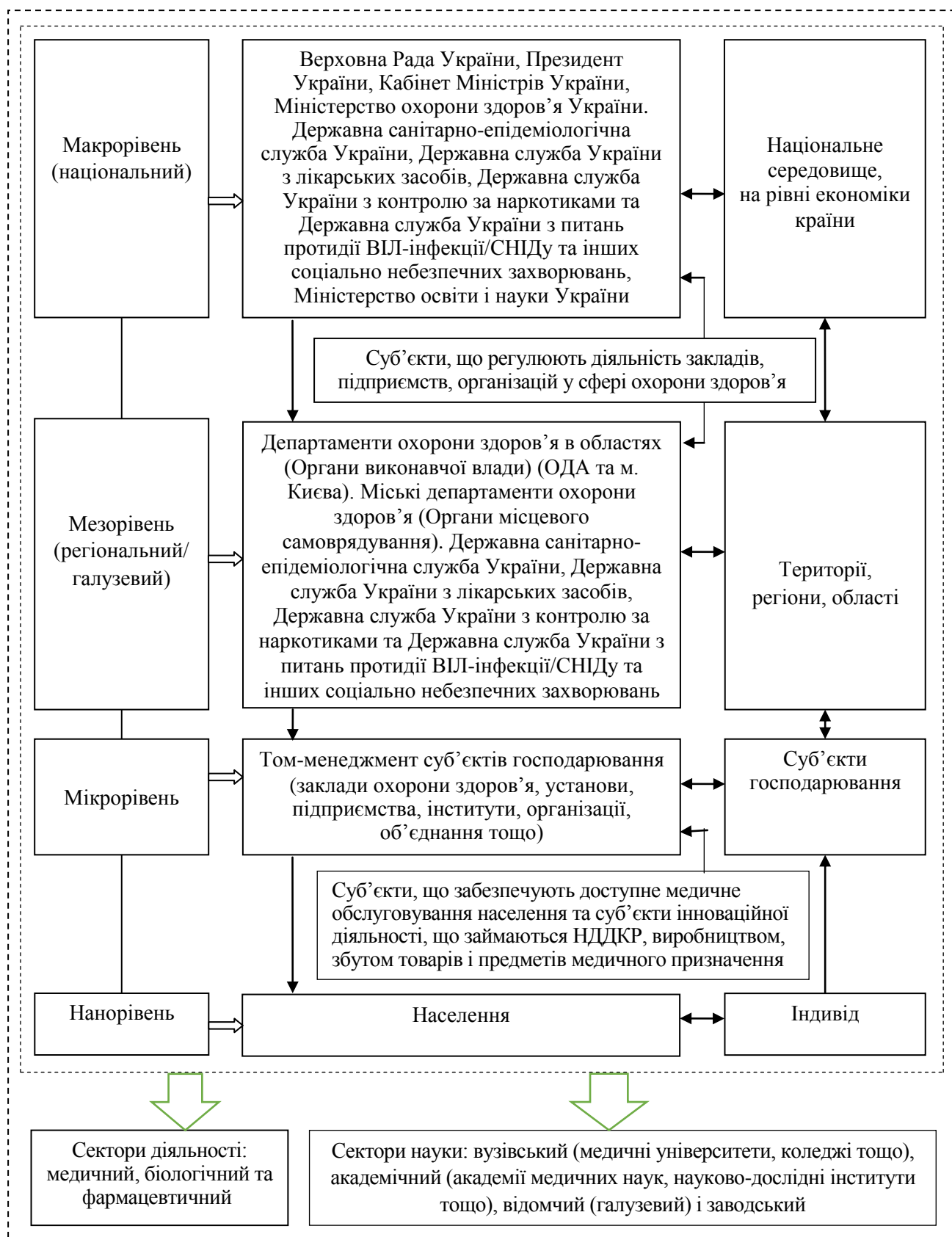


Рисунок 1 - Структура управління сферою охорони здоров'я України

Джерело: розроблено авторами

Суб'єкти сфери охорони здоров'я: органи державної влади та місцевого самоврядування, заклади охорони здоров'я, підприємства-виробники товарів і предметів медичного призначення, науково-дослідні установи, освітні установи, інші підприємства й організації.

Втілення державної політики у сфері охорони здоров'я постає прерогативою діяльності органів виконавчої влади.

Основним суб'єктом в системі органів виконавчої влади, який регулює діяльність сфери охорони здоров'я в Україні є Кабінет Міністрів України, який організує розробку та здійснення державних програм, створює економічні, правові та організаційні механізми, що стимулюють діяльність у сфері охорони здоров'я. Департамент охорони здоров'я у процесі виконання покладених на нього завдань взаємодіє з іншими структурними підрозділами обласної державної адміністрації, органами місцевого самоврядування. Місцеві державні адміністрації здійснюють загальне керівництво закладами охорони здоров'я, які перебувають у сфері їх управління, їх матеріально-фінансовим забезпеченням, організовують роботу медичних закладів щодо надання медичної допомоги населенню, здійснюють заходи щодо попередження інфекційних захворювань, епідемій та їх ліквідації тощо [2].

Безпосередньо питаннями охорони здоров'я громадян займаються лікувально-профілактичні, санітарно-профілактичні, санаторно-курортні, аптечні, фізкультурно-оздоровчі, науково-медичні заклади охорони здоров'я тощо. Відповідно до норм чинного законодавства України держава відповідає за матеріально-технічне забезпечення охорони здоров'я в обсязі, необхідному для надання населенню гарантованого рівня медичної допомоги. Всі заклади охорони здоров'я мають право самостійно вирішувати питання свого матеріально-технічного забезпечення.

Наявна модель охорони здоров'я України характеризується неефективністю структури, надання медичних послуг і використання ресурсів, зосередженістю на вирішенні потреб сфери, а не на задоволенні медичних потреб населення. Потрібне удосконалення структури управління сферою

охорони здоров'я України, державного регулювання на основі інноваційного розвитку сфери охорони здоров'я, що дасть змогу підвищити потенціал сфери охорони здоров'я та держави у перспективі, якість і доступність медичної допомоги, забезпечити збалансований розвиток країни у якісному співвідношенні завдяки інноваційним перетворення.

Список використаної літератури

1. Лозовська Л. І. Моделювання систем управління в галузі охорони здоров'я : монографія / Л. І. Лозовська, Г. С. Трофименко. Дніпропетровськ : Герда, 2015. – 197с.

2. «Основи законодавства України про охорону здоров'я» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон України від 19.11.1992 № 2801-ХІІ – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.

3. «Про внесення змін до Основ законодавства України про охорону здоров'я щодо удосконалення надання медичної допомоги» [Електронний ресурс] // Верховна Рада України; Закон України від 07.07.2011 № 3611-VI – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3611-17>.

*Ярмолюк Д.І.,
асистент кафедри менеджменту і туризму
Житомирський державний технологічний університет
dina.yarmolyk@gmail.com*

МОЖЛИВОСТІ VR-ТЕХНОЛОГІЙ В ТУРИСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Одним з ключових трендів, що виділяється експертами на ринку, є розвиток технологій віртуальної реальності. Технології віртуальної реальності, які ще недавно фігурували тільки у фантастичній літературі, вже зараз представляють компаніям можливості для перетворення робочих процесів, зміни підходу до роботи з клієнтами.

В сфері туристичної діяльності необхідність інновацій продиктована, по-перше, мінливим середовищем, що визначається такими факторами, як різноманітність запитів і інтересів споживачів, виникнення нових туристичних продуктів і розширенням введених на ринки унікальних продуктів, які створюються з використанням можливостей інформаційно-телекомунікаційних технологій. По-друге, поява інновацій в туристичній сфері відбувається в зв'язку з зростанням споживчої кваліфікації туристів, які вже здатні без допомоги туроператора і турагента визначити маршрут своєї подорожі, замовити готель, купити квитки на літак, потяг і таке інше. В результаті чого модифікується середовище, з'являються нові знання, і нові потреби, і способи їх задоволення.

Термін «віртуальна реальність» (англ. Virtual reality, VR) був введений в масовий обіг в 1980-х рр. Дж. Ланьєром – фахівцем з комп'ютерної техніки, підприємцем і навіть музикантом [1]. Після цього моменту термін «віртуальна реальність» зазнав багато інтерпретацій, але найкращим є визначення, сформульоване фахівцем компанії EligoVision Валерією Холодковою, як технологія, яка побудована на зворотному зв'язку між людиною і світом, синтезована комп'ютером, а також спосіб, за допомогою якого людина візуалізує цифровий світ, маніпулює ним, взаємодіє з ним [2].

Останнім часом, поняття «віртуальна реальність» трактується як інтерактивна, символічна реальність, яка створюється за допомогою новітніх комп'ютерних технологій [3, с.52]. Про віртуальну реальність говорять у зв'язку з телебаченням, Інтернетом, електронними засобами комунікацій, комп'ютерними програмами і т.п. Специфіка віртуальної реальності як динамічного, незавершеного середовища полягає у взаємозалежності і взаємодії людини й моделі віртуального світу, створеної інформаційними та телекомунікаційними технологіями. На думку Бодрійєра, знаки, які формують цей тип віртуальної реальності, є симулякрами, під впливом яких звичайна реальність заміщується віртуальною [6].

У ХХІ столітті практично кожен бажаючий може відвідати будь-яку точку світу, причому не виходячи з дому і не відриваючись від екранів комп'ютерів або гаджетів. Різні відеоролики, огляди допомагають мандрівникам вибрати країну для подорожі і зрозуміти, що їм належить побачити. Але проблема полягає в тому, що вони не можуть повністю відчувати атмосферу обраної ними країни просто подивившись ролик перед відправленням в поїздку. Разом з тим, віртуальна реальність дозволяє стирати межі нашого уявлення про подорожі, не покидаючи звичної обстановки [4].

Вважаючи про VR (virtual reality) як про розвагу – на розум завжди приходять фільми та відеоігри з віртуальною реальністю. Але технології VR можна цілком успішно використовувати і в туризмі. Наприклад, провести віртуальний тур по новому готелю в Туреччині або відвідати Сейшельські острови, прямо в домашній обстановці. VR індустрія володіє величезними перспективами. Згідно з аналізом, проведеним консалтинговою компанією Accenture до 2020 року ринок VR пристроїв, а також програмного забезпечення для VR досягне 70 млрд. дол. Результативність від впровадження VR технологій зможуть отримати практично всі індустрії: ритейл, медіа та комунікації, виробництво, освіта, медицина та інші.

Для початку, варто розібратися, які саме VR-технології існують. Перший варіант – це Mobile VR, що представляє технології віртуальної реальності на базі смартфона (смартфон та недорогі картонні окуляри, наприклад, Google Cardboard або пластикові окуляри-коробка). Перевагою цього варіанту є його вартість, а недоліком неможливість реалізувати якісь складні VR-проекти. Інший варіант – це Room-scale VR, що пропонує шолом віртуальної реальності, підключений до приставки або комп'ютера.

Даний варіант дозволяє використовувати в віртуальній реальності набагато складніші 3D-об'єкти, але відрізняється високою вартістю. Слід зазначити, що в маркетингу і онлайн-продажах широке поширення технологій почнеться, коли повноцінні VR шоломи будуть коштувати не 800-900 дол., як сьогодні, а хоча б 200-300 дол., Але тенденцією є те, що технології незмінно

дешевшають зі часом і стають все більш доступними для широкого кола споживачів. Практичне використання VR технологій можливе у вигляді продажу путівок за допомогою VR. У даній області активно ведуться експерименти, так як технології VR логічно вбудовуються в бізнес компаній туристичного сегмента. Це стане можливим для сервісів онлайн-бронювання, наприклад, таких як AirBnb або Booking.com за підтримки в майбутньому формату 360° або відсканованих 3D-моделей, зняті квартир і номерів готелів.

Користувачі сервісу, завантаживши в смартфон додаток і надівши VR окуляри, зможуть здійснювати екскурсії і більш усвідомлено робити вибір, де поселитися або подивитися який вид на море з номера готелю [5].

Такі технології стають все більш доступними для власників нерухомості та для реклами різних видів туристичних напрямків.

Перспективними і популярними стають «сферичні панорами». Відео та фото такого формату виглядають виразно від того, що відбувається на ваших очах, навіть коли спливає картинка на звичайному екрані, змінюючи напрямок погляду мишкою. При використанні VR-шолому, ефект присутності стає більш виразний, а перегляд стає простіше і лише рухом голови можна озирнутися на всі боки, на небо, на пляж, на оточуючі вас пам'ятки. Крім того, створювати сферичний контент можна самостійно. Прості в зверненні камери, дозволять абонентам самостійно знімати «360» фото або записувати «сферичні» відео. Що дозволило б в майбутньому відразу записувати матеріал і відправляти його на Booking.com, який би відразу в режимі он-лайн міг оновлювати фото і відео в розділі для туристів, які переглядають в даний момент тур в окулярах віртуальної реальності. Закріпити таку камеру можна на шоломі або на майці, можна знімати і ділитися власним баченням від екскурсії по амстердамським каналах, Києво-Печерській Лаврі, карпатськими горами або видом з Рейнського водоспаду. Причому це навіть яскравіше, ніж «вид з очей» – переглядаючи таке відео в VR-шоломі ви самі можете побачити деталі, які вислизнули від вас в

«реальній реальності» з тієї простої причини, що опинилися поза поле вашого зору – під ногами або, наприклад, за спиною.

На даний час, основними перепонами для втілення технології в туристичну сферу є висока вартість обладнання та відсутність якісних роликів для демонстрації. Тому, успіх розвитку цього напрямку буде залежати від готовності учасників ринку до змін. Слід розуміти, що інвестиція у засоби віртуальної реальності та якісне відео можуть почати приносити гроші майже одразу після втілення: туристи будуть легше віддавати гроші, купувати нові тури та пакети послуг, що позитивно відобразиться на прибутку туристичних компаній.

Таким чином, сучасні VR технології, в тому числі VR-шолом представляються корисними як гикю або просунутому любителю сучасних медіа. Але пройде сезон-другий, і такий пристрій стане абсолютно необхідним самим звичайним власникам смартфонів. Мільйони користувачів встановлюватимуть гаджети в пази свої шоломів і дивитимуться нові фільми, здійснюватимуть віртуальні подорожі, вибиратимуть тури в різні країни і міста, що природно збільшить інвестиції в туристичний бізнес.

Список використаної літератури

1. Виртуальная реальность [Электронный ресурс] // Энциклопедия Кругосвет: Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия. URL: http://www.krugosvet.ru/enc/nauka_i_tehnika/transport_i_svyaz/VIRTUALNAYA_REALNOST.html?page=0,0.

2. Холодкова В. Виртуальная реальность: общие понятия, системы трекинга [Электронный ресурс] // Мир ПК: электронный журнал. URL: <http://www.osp.ru/pcworld/2008/04/5175003/>.

3. Корсунцев И.Г. Философия виртуальной реальности / И.Г. Корсунцев // Виртуальная реальность: философские и психологические аспекты. – М., 1997.

4. Латыпов И.А. О некоторых философских аспектах формирования субкультуры виртуального туризма: его новая история или только «story»? /

И.А. Латыпов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/latypov.htm.

5. Сколота З.Н. Эстетика «новой телесности» в виртуальном пространстве / З.Н. Сколота [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research-journal.org/featured/philosophy/estetika-novoj-telesnosti-v-virtualnom-prostranstve/>.

МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Андрушко Р.П., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Кузьмак Г.І.
ст. групи ОП-22СП,
Львівський національний аграрний університет
andrp1992@ukr.net*

СУЧАСНА ФОРМА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічні злочини постійно трансформуються і створюють дедалі більше загроз для підприємств та організацій у всьому світі. В Україні, боротьба із фінансовими шахраями набирає швидких обертів, завдяки послугам форензік. Термін форензік походить від латинського «*forēnsis*», його етимологія бере свій початок ще в стародавньому Римі, де в процесі суперечки обвинувач і обвинувачений мали привести ряд аргументів на підтримку своєї позиції. Пріоритет віддавався тому, чиї аргументи були найбільш переконливими.

У сучасному ж розумінні «форензік» являє собою розробку комплексу заходів системи контролю. З одного боку, ці заходи спрямовані на запобігання вчинення протиправних дій, здійснюваних посадовими особами компанії (менеджментом) та припинення зловживання службовим становищем. А з іншого - вони спрямовані на розслідування фактів шахрайства, внаслідок яких репутації компанії було завдано збитків або ж спричинило за собою істотні фінансові втрати.

Так, за даними дослідження «*Reports of the Nations 2018*», підготовленого профільною організацією Association of Certified Fraud Examiners (ACFE), в результаті корпоративного шахрайства світові компанії втрачають близько 5%

свого річного прибутку, що в грошовому еквіваленті складає приблизно 4 трлн. доларів США (5% валового світового продукту) [1].

В Україні, розмір фактичних втрат і потенційного збитку становить до 10-20% від доходу (розмір збитків в українських компаніях перевищує світові показники приблизно в 3 рази зв'язку з економічною кризою і погіршенням фінансової ситуації в країні).

Залучення спеціалістів у галузі Forensic допоможе власникам бізнесу отримувати детальний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища компанії (corporate intelligence), виявляти шахрайства, оцінити збитки від них, а також зрозуміти прийнятний механізм відшкодування шкоди та повернення активів.

Форензік – це процес збору фінансових доказів, підтверджуючи шахрайство, корупцію, або інші зловживання в компанії.

На даний час в Україні послуги форензік надають фірми (за попереднім замовленням покупця таких послуг), такі як: “PwC Ukraine”, “Делойт”, “KRESTON GCG”, “KPMG Ukraine” та інші.

Форензік необхідний у разі, якщо:

- у компанії наголошується необґрунтоване зниження прибутку;
- зафіксовані анонімні повідомлення про факти шахрайства;
- власник не бере участь в операційному управлінні компанією;
- у компанії відсутня служба економічної безпеки;
- за закупівлі відповідає не колегіальний орган, наприклад, тендерний комітет, а окремі особи.

Форензік можна поділити на такі інструменти:

- корпоративна розвідка (Corporate Intelligence) - це процес збору інформації з відкритих джерел, з метою вивчення інформації про потенційних ділових партнерів, організаціях та співробітників;
- форензік іміджинг – це процес збереження цифрових копій даних з різних пристроїв і носіїв, які можуть в подальшому бути використані, як докази, що мають юридичну силу;

– тест на проникнення (Penetration Testing) — це метод оцінювання захищеності комп'ютерної системи чи мережі шляхом часткового моделювання дій зовнішніх зловмисників з проникнення у неї.

Форензик також стає дієвим механізмом підтвердження інвестиційної привабливості бізнесу. Для інвесторів, особливо з країн Західної Європи та США, є аксіомою перевіряти наявність у бізнес-партнерів системи Compliance – процедур, антикорупційних програм та ефективного регулювання ризиками [2].

Сучасні методи проведення форензик перевірок:

– відкрита перевірка - в даному випадку персонал компанії обізнаний про те, що в компанії проводиться такий аудит і навіть задіяний в процесі збору підтверджуючих документів;

– спонтанна перевірка - проводиться без попереднього повідомлення за рішенням власника бізнесу, є більш ефективною, ніж відкрита;

– перевірка з використанням впровадженого співробітника - дає найбільш якісні результати, але при цьому вона є найбільш витратною за часом.

Головна відмінність форензику від аудиту – проведення більш масштабного дослідження, що включає не лише фінансово-юридичні аспекти, а й питання інформаційної безпеки.

В реаліях ведення бізнесу в Україні вчасне проведення комплексних Forensic-розслідувань дозволить українським компаніям гарантувати мінімізацію значних фінансових втрат і захистити власну ділову репутацію.

Отже, форензик – це підходи, інструменти та методики спрямовані на боротьбу з економічними злочинами. Метою форензику є не просто знайти порушення, а надати рекомендації щодо їх виправлення. Вінцем цього розслідування є вибудовування більш ефективних бізнес-процесів і систем внутрішніх контролюючих зв'язків у компанії.

Список використаної літератури

1. Аграрне видання “LANDLORD”: журнал та онлайн-проект. // URL: <https://landlord.ua/news/dymka/yak-forenzik-dopomagaye-vlasnikom-pobuduvati-prozoriy-ta-efektivniy-biznes/> .

2. Публікація “Що таке Форензік?”. // URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/services/forensic.html> .

3. Соломіна Г.В. Форензік – інструмент фінансового розслідування діяльності підприємства. Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія Економіка. 2018. Випуск 2(10). С. 144-149.

*Антонюк Я. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
Yanantonyuk99@gmail.com*

РЕКЛАМА ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна реклама, як частина економічних і ринкових відносин, безпосередньо стосується взаємовідносин між людьми та в суспільстві в цілому. Реклама — це монолог між продавцем і споживачем, де продавець формулює свої наміри через рекламні засоби, а споживач — зацікавленістю в даному товарі.

Реклама має досить давню та цікаву історію. Вона пройшла складний і довгий шлях від примітивних вивісок і промов міських глашатаїв до сучасних технологій її створення і поширення з урахуванням ринкових факторів, поведінки споживачів, особливостей сприйняття. Сучасна рекламна діяльність підприємства має кілька напрямків спрямованості: маркетингова (забезпечує привабливість продукції для споживача); комунікаційна (створює відповідні рекламні звернення та передає їх на широкий загаль, допомагає у пошуку необхідних товарів і послуг); освітня (надає інформацію про товар та навчає, як його використовувати, відкриває способи підвищення рівня життя, прискорює адаптацію, рухає науково-технічний прогрес); економічна (спонукаючи до дій, сприяє підвищенню обсягів реалізації товару, що

обумовлює збільшення обсягів виробництва, зниження витрат, отже, збільшення прибутку); соціальна (відображає рівень розвитку суспільства, економічних відношень, ступеня захищеності громадян у державі).

Перелік видів реклами є невичерпним, оскільки існують різні підходи до її класифікації. Залежно від охопленої території рекламу поділяють на: зарубіжну (націлена на ринок зарубіжних країн); загальнонаціональну (охоплює всі регіони країни); регіональну (здійснюється в одному регіоні); нетоварну (формує корпоративний імідж фірми, її престиж).

Залежно від цілей і задач розрізняють такі види реклами: інформативна (доводить до відома споживачів інформацію про товари, їх види, призначення, показники якості, особливості, принципи дії, рівень та динаміку цін на них); іміджева (стосується створення та закріплення у суспільстві позитивного образу підприємства і його товарів); стимулююча (акцентує потреби та заохочує до придбання даного товару чи послуги); реклама стабільності (спрямована на закріплення досягнутих позицій, нагадування споживачам про необхідність робити покупку); підкріплююча (підтверджує думку про товар після його купівлі та використання споживачем).

Також одним із найбільш поширених видів реклами є реклама у пресі. Її поділяють на дві основні групи: рекламні оголошення і опублікування оглядово-рекламного характеру. Останні являють собою різноманітні статті, репортажі, огляди, які мають у собі пряму та другорядну рекламу.

Швидкий темп розвитку цифрових технологій вплинув і на можливості використання сучасних маркетингових комунікацій зокрема і у сфері реклами. Неможливо не відмітити стрімке збільшення кількості однієї з найбільш перспективних форм реклами – digital-реклами [1, с. 62].

У процесі розробки рекламних звернень перш за все потрібно проаналізувати специфічні властивості товарів, виявити переваги і вигоди, визначити цільову аудиторію, встановити склад і проаналізувати її конкретні запити, чітко визначити сегмент ринку і передбачити поведінку після подачі реклами [2].

Як важливий інструмент маркетингової політики підприємства реклама має інформувати споживачів про наявність товару, його ціну, техніко-експлуатаційні характеристики, переваги стосовно аналогічної продукції конкурентів, місце, де товар можна придбати тощо. Однак передусім сучасна реклама має спонукати до покупки, тому що в цьому й полягає її сутність та основна функція.

Тому в рекламній діяльності менеджменту підприємства необхідно керуватися такими основними принципами:

- реклама повинна створити, підтримати, поглибити імідж підприємства та його товарів (послуг);
- реклама повинна поліпшити імідж уже створених товарів;
- реклама має змусити покупця купувати товар у період падіння попиту;
- реклама має зацікавити покупця, який належить до ще неохопленого сегмента ринку;
- реклама має спростувати те, що може стати причиною упередженого або неприхильного ставлення до товару чи послуги, сприяти тому, щоб у майбутнього споживача з'явилося бажання придбати цей товар.

Із розвитком технологій у різних сферах економіки та виробництва реклама почала набувати сучасних рис, тобто виконувати не тільки інформаційну функцію, але й формувати потребу в продукті [1, с. 61].

Правильно проведена рекламна кампанія допоможе службі маркетингу забезпечити постійний високий рівень продажу товарів та послуг, швидке реагування на зміни ринкової ситуації, вжиття відповідних заходів для нейтралізації діяльності конкурентів, коригування діяльності згідно зі змінами вимог покупців.

Список використаної літератури

1. Водяник М. О. Сучасні тенденції розвитку реклами як базового інструменту маркетингових комунікацій / М. О. Водяник // Науковий вісник

Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 22. - С. 61-65.

2. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://pidruchniki.com>.

*Артисюк В. В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
vitalija.artusjuk@gmail.com*

СУТЬ І ВИДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ

Сучасний стан маркетингової діяльності передбачає, що покупцям не завжди достатньо запропонувати купити потрібний товар, клієнт має знати, які переваги він отримає і чим представлений продукт кращий за товари аналоги. Ефективне управління засобами стимулювання збуту може посприяти купівлі, навіть якщо перше споживач був зацікавлений в зовсім іншому бренді. Тому комплексне управління стимулюванням збуду є важливим механізмом привернення уваги споживачів.

Стимулювання збуту – це маркетингова діяльність, яка містить набір різноманітних методів стимулюючого впливу на покупців, посередників, продавців [1]. Стимулювати – означає «активізувати діяльність», основним завданням даного процесу являється активізація або відновлення діяльності з метою продажу товарів [2, с.135-136]. Головна ціль стимулювання збуту по відношенню до покупців – стимул купувати регулярно з певною комерційною вигодою від купівлі. На різних стадіях життєвого циклу товару стимулювання збуту має різні цілі: на стадії введення на ринок – змусити споживача зробити пробну покупку; на стадії росту – зацікавити нових клієнтів та споживачів інших марок; на стадії коли сформовано певна споживацька аудиторія, яка

прихильна до торгової марки – захист завойованих прихильників від конкурентів; на стадії спаду – зберегти споживацьку аудиторію [3].

Для того, щоб ефект від стимулювання був ефективним необхідно дотримуватись наступних правил стимулювання:

- стимулювання ефективне, якщо його застосування пов'язане з визначеним періодом у житті товару та узгоджується з чітко визначеними цілями товарної політики;

- більш ефективним є нетривале стимулювання, адже короткочасність заходу спонукає споживача швидко скористатися скороминущою вигодою;

- заходи для стимулювання збуту мають бути тісно пов'язані між собою: стимулювання необхідно максимально наблизити до товару, тобто зробити його складовою частиною або самим товаром [4].

Можна виділити наступні види стимулювання збуту:

- цінове стимулювання: пряме зниження цін (з ініціативи торгової мережі або виробника; спеціальні ціни при дрібнооптовому продажі; сполучений продаж; залік зношеного товару при покупці нового; додаткова безкоштовна кількість товару); купони, що дають право на покупку зі знижкою;

- пропозиція додаткової кількості товару без прямого пов'язування з ціною: премії (вибір подарунка на додаток до купленого товару; товар по низькій ціні при покупці іншого товару); зразки (безкоштовне випробування протягом декількох днів; безкоштовна дегустація); активна пропозиція (конкурси; лотереї і ігри).

Також доволі часто використовуються прийоми стимулювання продавців: премія до зарплати при виконанні річних показників; премія за досягнення особливих показників; знижки за кількість; присудження балів, визначену кількість яких можна обміняти на коштовні подарунки; туристичні поїздки.

Розрізняють три узагальнених типи стимулювання:

- загальне стимулювання (на місці продажі) – характеризується заданістю теми, є інструментом загального пожвавлення торгівлі (річниця, церемонія відкриття);

– вибіркоче стимулювання – передбачає розміщення товару зовні місць загального розміщення на вигідній позиції (на початку ряду); товар може зосереджуватися також в іншому місці торгівельного залу;

– індивідуальне стимулювання – здійснюється в місцях загальної експедиції товарів і, як правило, ініціюється виробником. Рекламна афіша, показники сигналізують про те, що продаж визначеного товару стимулюється за допомогою зниження цін, проведення конкурсів, представлення премій та ін. В цьому випадку засоби стимулювання сприймаються споживачами тільки в той момент, коли він зупиняється перед вітриною магазину [5].

Отже, стимулювання збуту – використання короткочасних заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції. Основними завданнями стимулювання збуту є: забезпечення швидкого зростання обсягів збуту продукції підприємства; заохочення споживачів спробувати товар чи здійснити повторні закупки; заохочення системи посередницьких торговельних організацій та працівників власного збутового апарату інвестувати зусилля в реалізацію продукції підприємства. Правильне використання методів стимулювання збуту може значною мірою підвищити конкурентоспроможність підприємства. Комплексне управління стимулюванням збуту є важливим механізмом привернення уваги споживачів.

Список використаної літератури

1. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: [підручник]. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
2. Рыбченко С.А. Методы стимулирования сбыта : [учеб. пособ.] / С.А. Рыбченко, Т.В. Евстигнеева. - Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 184 с.
3. Маркетинг: [навч. посіб.] / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С.М. Боняр, А.В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська – Київ «Наш час», 2007.- 504 с.

4. Баланова Л. В., Митрохіна Ю. П. Управління збутовою політикою: [навч. посіб.] – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.

5. Шереметинська О. В. Стимулювання збуту : заходи та засоби, які допомагають при формуванні маркетингової діяльності підприємства при здійсненні ЗЕД [Електронний ресурс] / О. Шереметинська, Ю. Невмержицька // Ефективна економіка. – 2016. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4785>

*Бенешук Т.В.,
здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
beneshchukt@ukr.net*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перехід України до ринкових відносин зумовив необхідність змін у системі управління підприємством. У радянський період система управління персоналом не відповідала вимогам ринкових реформ, що зменшує можливості стабілізації роботи підприємства, підвищення його конкурентоздатності.

Зокрема, вітчизняні науковці, досліджуючи процеси трансформації підприємств України, відзначають особливості кадрової реструктуризації, яку поділяють на кваліфікаційну, функціональну та ієрархічну. Серед основних зовнішніх факторів, що зумовили необхідність такої трансформації відзначається вузька спеціалізацію знань, умінь та навичок персоналу, пришвидшення темпів НТП, внутрішніх – недосконалість структури персоналу, невідповідність цілей і завдань, недоліки у забезпеченості ресурсами (зокрема, трудовими) [2, с.18].

Обов'язковою умовою адаптування виробничої та господарської діяльності сучасних підприємств до вимог ринкового середовища, що

динамічно розвивається, є перехід від концепції традиційного до сучасного управління персоналом. Сучасний підхід до організації управління персоналом являє собою збалансоване поєднання людських цінностей, організаційних перетворень та постійної адаптації до змін середовища. Кадрова робота підприємства потребує цілеспрямованої адаптації до сучасних правил ринкової поведінки, оскільки саме це забезпечує підприємству можливості стабільного функціонування та / або розвитку в сучасних умовах [3].

Діюча система управління персоналом, яка сформувалась на вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та використання власного досвіду, включає такі підсистеми: аналіз та планування персоналу; підбір та наймання персоналу; оцінювання персоналу; організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу; атестація кадрів; управління оплатою праці; мотивація персоналу; облік співробітників підприємства; організація трудових відносин на підприємстві; створення умов праці; соціальний розвиток; кадрова безпека [4].

Активізація інноваційних процесів в усіх сферах діяльності підприємств призвела до розвитку персонал-технологій, підвищення ефективності роботи персоналу, які засновані на удосконаленні бізнес-процесів на підприємстві, зокрема процесу управління персоналом [1].

Інноваційними принципами формування системи управління, які дозволяють забезпечити ефективне управління персоналом на підприємстві є: готовність до взаємного компромісу; формування взаємної довіри керівників і трудового колективу; орієнтація на досягнення лояльності персоналу до місця роботи; збереження на підприємстві цінних працівників; зниження загального рівня стресу та конфліктів у трудовому колективі; прозорість, відкритість підприємства для працівників; інноваційність в управлінні персоналом [5].

Послідовність використання основних принципів охоплює всі стадії ефективного управління персоналом і дає змогу сформувати таку систему управління, яка впливатиме на раціональне використання трудового потенціалу

підприємства. Управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно цей персонал використовує свій потенціал для реалізації окреслених йому цілей. При цьому до уваги потрібно взяти здатність реалізовувати потенціал зусиллями не тільки управлінського персоналу, а й трудового колективу в цілому [6].

Таким чином, на сьогодні удосконалюється не лише система управління персоналом, а також інструментарій, який при цьому використовується. Важливо здійснювати трансформацію системи управління персоналом у всіх її підсистемах, що б зміни відбувалися одночасно у кожному елементі. Під час формування системи управління персоналом варто застосовувати інноваційні принципи, що дозволить покращити робочий клімат, підвищити продуктивність праці працівників тощо. При цьому варто враховувати, що максимальний ефект можна досягнути лише при злагодженій взаємодії управлінського персоналу та трудового колективу.

Список використаної літератури

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. — К. : Вид-во «Кондор», 2003. — 296 с.
2. Марчук Л. В. Економічне оцінювання та регулюванню процесів трансформацій організацій / Л. В. Марчук / Автореф. дис....канд. екон. наук. — Львів, 2005.— 21 с.
3. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / М. А. Хьюзлид, Б. Е. Беккер, Р.У. Битти : пер. с англ. — М. : Вильямс, 2007. — 432 с.
4. Петрова І. Л. Стратегічне управління персоналом: реалії та перспективи / І. Л. Петрова // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Т. 2 Управління персоналом в організаціях. — К. : Вид-во КНЕУ, 2005. — С. 214–223.
5. Редьква О. З. Інноваційні засади формування системи управління персоналом машинобудівного підприємства / О. З. Редьква // Розвиток

навчально-науково-виробничих комплексів в умовах трансформаційної економіки: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 21 березня 2012 р., Тернопіль / Тернопільський нац. техн. ун-т ім. І. Пулюя. — Тернопіль, 2012. — С. 84–85.

6. Редьква О. З. Комплекс показників оцінювання ефективності системи управління персоналом машинобудівних підприємств / О. Редьква, О. Галушак // Вісник Хмельницького національного університету. — 2012. — № 3 (Т. 1). — С. 73–80.

*Бержанір І.А., к.е.н., доцент
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини
innaberzhanir@ukr.net*

ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

На сьогодні в Україні питання якості аудиторських послуг посідає одне з важливих місць. Безпосередньо вона виявляється у співвідношенні результатів перевірки зазначених в аудиторському висновку реального стану діяльності підприємства, на якому проводився аудит.

На підготовку правдивого аудиторського висновку, впливають суперечність між власниками підприємства, його керівництвом та безпосередньо тим, хто проводив аудиторську перевірку. Разом з тим, неналежний контроль держави за станом інформації, що подається зовнішнім користувачам, залежність українських аудиторів від оплати їх послуг, через це виникає можливість впливу керівника підприємства, що перевіряється, на підготовку аудиторського висновку. Тому актуальними сьогодні є дослідження організації контролю за якістю аудиторських послуг.

Якість аудиторських послуг являє собою системне дотримання вимог чинного законодавства та стандартів аудиту, професійної незалежності, а також дотримання Кодексу професійної етики та професійної діяльності у сфері аудиту.

Також якість цих послуг залежить від:

- програми надання аудиторських послуг;
- умов договору, що обговорюються із замовником;
- аргументованості результатів, одержаних під час надання аудиторських послуг;
- відсутності у діях аудиторської фірми ознак правопорушень[1].

Формування основних напрямів реалізації контролю якості аудиторських послуг потребує чіткого визначення самого поняття „контролю якості”, під яким варто розуміти систему контролю зовнішніх і внутрішніх органів управління з метою недопущення аудиторами та аудиторськими фірмами порушень чинного законодавства та аудиторської етики [2].

Недавно був введений новий Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що дозволить надавати аудиторські послуги більш високої якості в нашій країні, і відповідно він буде базуватися на вимогах до законодавства ЄС у сфері аудиту. Головним аспектом є те, що відповідно до законодавства ЄС потрібно ввести систему суспільного нагляду, яка не залежить від аудиторської перевірки.

Контроль за аудиторськими фірмами та їх перевірками буде здійснювати орган суспільного нагляду. Також для підприємств потрібно вводити додаткові умови щодо сертифікованих аудиторів і врахуванням їх мінімальної кількості штатних співробітників та наявності міжнародних сертифікатів.

Контроль за якістю надання аудиторських послуг повинен здійснюватися не рідше, ніж 1 раз на 3 роки. Також новим для України стане обов’язкова ротація аудиторських фірм, що буде запозичена з практики ЄС. Це означає, що термін надання аудиторських послуг не повинен перевищувати 20 років.

Також аудиторські фірми повинні звітувати про свою діяльність. Для цього потрібно впровадити публікації звітів про прозорість аудиторських фірм, які здійснюють аудит підприємств для суспільного інтересу.

Не зважаючи на те, що закон базується на стандартах ЄС, його потрібно адаптувати до особливостей нашої країни. Відповідно до досвіду інших країн

важливо, щоб контроль здійснювали справжні кваліфіковані аудитори, зі знаннями системи контролю якості аудиторської фірми [3].

Незалежність аудитора гарантується дотриманням правил професійної етики, що ґрунтуються на Кодексі професійної етики. Відповідно до правил професійної етики аудитора, для покращення якості надання аудиторських послуг необхідно дотримуватись самостійності, як під час аудиту, так і під час надання інших послуг, а також передбачати всі можливі загрози втрати самостійності та вживати необхідних заходів щодо зниження ризику її.

Для українського законодавства не встановлено чіткої класифікації послуг, що можуть надавати аудитори, крім аудиту фінансової звітності. Через це якість інших аудиторських послуг може не відповідати дійсності. Тут потрібно запозичити досвід європейської класифікації аудиторських послуг, відповідно до якої замовники послуг розділені на тих, що мають громадський інтерес і тих, що не являють громадського інтересу. Контроль за якістю аудиторських послуг не зможе нормально функціонувати, якщо хоч один з елементів буде відсутнім.

Таким чином, на сьогодні контроль за якістю аудиторських послуг в Україні не виправдовує очікувань. Для того, щоб контроль за якістю аудиторських послуг був ефективним, необхідно:

- регулярний контроль якості аудиторських послуг повинен здійснюватися на рівні всіх суб'єктів аудиторської діяльності;
- запровадження критеріїв, стандартів оцінювання аудиторських послуг, які дозволять об'єктивно оцінювати роботу суб'єктів аудиторської діяльності як на зовнішньому рівні, так і на внутрішньому рівні;
- вдосконалення методик і процедур роботи суб'єктів аудиторської діяльності.

Список використаної літератури

1. Кулик С. Якість аудиторських послуг в Україні виходить на новий рівень [Електронний ресурс] / С. Кулик – Режим доступу до ресурсу:

<https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/expert/2017/new-level-of-ukrainian-audit-quality.html>.

2. Бутинець Ф. Ф. Ауди : підручник для студентів спеціальності „Облік та аудит” вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець. – [3-тє вид., доп. і перероб.]. – Житомир: Рута, 2006. – 512 с.

*Бірченко Н.О., к.е.н.,
старший викладач кафедри обліку та аудиту,
Мосієнко А.В., магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
nabirchenko@ukr.net*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

Організація і методика аудиту визначається належним інформаційним забезпеченням аудитора про суб'єкт господарської діяльності. Зростання обсягів інформації потребує від аудитора певної її систематизації і класифікації, оскільки без такого підходу важко зібрати необхідні аудиторські докази, правильно оцінити господарські явища, факти, процеси виробництва.

Аудиторський контроль базується не тільки на використанні інформації, а й сам бере безпосередню участь у формуванні інформаційного забезпечення системи управління суб'єктів перевірки. Інформацією аудиту цікавляться не тільки внутрішні споживачі (менеджери, акціонери), а й зовнішні (банки, страхові компанії, торговельні партнери, інвестори).

Інформація – це будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [1].

Під інформаційним забезпеченням аудиту Л.М. Полякова та Н.І. Демків розуміють організацію і формування джерел надходження своєчасної, обґрунтованої та оперативної інформації, необхідної для виконання аудитором

своїх функціональних обов'язків згідно з укладеним договором між клієнтом і аудиторською фірмою [2].

Основою інформаційного забезпечення аудиту є економічна інформація, що характеризує виробничу і фінансово-господарську діяльність суб'єктів контролю.

Аудитор повинен отримати від керівництва підприємства інформацію, необхідну для досягнення мети його роботи. Тобто, аудитору необхідно отримати докази того, що керівництво підприємства відповідає на завдання достовірної інформації про фінансову звітність, яка складена з урахуванням вимог українського законодавства.

Основним завданням інформаційного забезпечення є інформування учасників аудиторського процесу про стан об'єктів аудиту та їх функціонування згідно з законами та іншими нормативно-правовими актами у господарсько-фінансовій діяльності підприємств.

Важливу та корисну інформацію про облік розрахунків з постачальниками і підрядниками аудитор отримує з даних синтетичного та аналітичного обліку, внутрішньогосподарського контролю, фінансової та статистичної звітності. В аудиторському контролі використовують також інформацію зовнішніх джерел: банків, страхових компаній, торговельних партнерів, аудиторських і юридичних фірм.

За змістом інформацію, яку використовує аудитор під час перевірки розрахунків з постачальниками і підрядниками поділяють на законодавчу, планову, організаційно-управлінську, фактографічну.

Основним джерелом законодавчої інформації є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 11 «Зобов'язання», План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Податковий кодекс України, Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» та ін. Планову інформацію аудитор бере з

перспективних і поточних планів, які розробляють безпосередньо на суб'єкті аудиторського контролю.

Джерелами організаційно-управлінської інформації є установчі документи суб'єкта аудиторського контролю, накази і розпорядження керівника, посадові інструкції та ін. Організаційно-управлінська інформація залежить від типу та структури підприємства, організації і стилю управління.

Фактографічна інформація характеризує об'єкти аудиту на основі даних, що відображені у первинних документах (договори, рахунки-фактури, накладні, банківські виписки), в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками (відомість аналітичного обліку, журнали-ордери, Головна книга), фінансовій і статистичній звітності.

Важливим джерелом отримання інформації щодо об'єктів аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками є матеріали перевірки зовнішнього контролю та аудиторський висновок попередньої перевірки. Такий вид контролю здебільшого здійснюють органами фіскальної служби, державна фінансова інспекція, Пенсійний фонд та ін.

Інформаційне забезпечення має важливе значення в аудиторському процесі, так як воно безпосередньо впливає на ефективність та результативність аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками.

Список використаної літератури

1. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 року № 2657-ХІІ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>

2. Полякова Л.М. Інформаційне забезпечення проведення аудиту / Л.М. Полякова, Н.І. Демків // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/33945/1/80_437-441.pdf

*Божок Н. О., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Алаєв А. Р.,
магістрант 1 року навчання кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
bozhoknatalya@gmail.com, aptemrr@yandex.ua*

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК ОСНОВА ЇХ ОБЛІКУ

Грошові кошти підприємств є найбільш ліквідними активами. Вони присутні на всіх етапах діяльності суб'єктів господарювання, зокрема приймають участь у придбанні товарно-матеріальних цінностей, виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, їх продажу і отримання виручки. Тобто цей актив є важливим елементом ринкової економіки та зумовлює активізацію суб'єктів господарювання до самофінансування.

Значущість інформації про рух грошових коштів обумовлюється необхідністю надання користувачам для прийняття рішень повної та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів.

Організація грошового обігу на підприємствах контролюється і регламентується. Від своєчасного і якісного внутрішнього контролю залежить не тільки схоронність коштів засновників, але і кредитоспроможність підприємства. Внутрішній контроль включає не тільки бухгалтерський облік, а усю фінансово-господарську діяльність структурних підрозділів і підприємства в цілому. Контроль спрямований на постійне удосконалювання господарських процесів, що є життєвою необхідністю сучасного підприємства.

Предметом бухгалтерського обліку грошових коштів є процеси документального оформлення руху готівки та грошових коштів на рахунках в банку, господарські операції пов'язані з надходженням і видатками грошових коштів.

Інформація про грошові потоки суттєво впливає на ефективність процесу управління підприємствами. Саме тому цей об'єкт обліку потребує досконального дослідження, а також визначення стратегії і тактики управління формуванням та використанням. Грошові кошти, як і будь-яке інше поняття має свою сутність, яка проявляється через загальний безпосередній обмін, самостійну мінову вартість, зовнішню речову міру праці. Питання суті грошових коштів залишаються до цього часу дискусійними. Також важливе значення у сучасних умовах відводиться управлінню грошовими потоками на основі фактичних даних обліку.

Грошовий потік – це сукупність залежних від часу надходжень (позитивний грошовий потік) і виплат (від'ємний грошовий потік) грошових коштів, що виникають в процесі господарської діяльності підприємств.

Для ефективного цілеспрямованого управління грошовими потоками необхідно чітко уявляти їх класифікацію. На основі аналізу, який є в науковій літературі, пропонуємо класифікувати грошові потоки за видом фінансово-господарської діяльності.

Вид фінансово-господарської діяльності є важливою ознакою грошових потоків, встановлених відповідністю до міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку. Він дозволяє характеризувати показники руху грошових коштів на рівні об'єкту дослідження:

– грошовий потік в результаті операційної діяльності характеризується грошовими виплатами на отримання товарів, матеріалів, палива, включаючи податкові платежі, оплату праці, відрахування в позабюджетні фонди та інші витрати операційного характеру. В якості надходжень фіксуються грошові платежі покупців за реалізовані товари, продукцію, роботи та послуги (рис. 1);

– грошовий потік в результаті інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язаний з процесом реального фінансового інвестування, направленою на продаж, придбання, будівництва і оновлення необоротних активів (рис. 2);

– грошовий потік в результаті фінансової діяльності це надходження і виплати, пов'язані із залученням додаткового акціонерного і пайового капіталу,

отриманням довгострокових і короткострокових кредитів, сплатою процентів, дивідендів, кооперативних виплат і деякими іншими потоками, пов'язаними з процесами фінансування господарської діяльності (рис. 3);

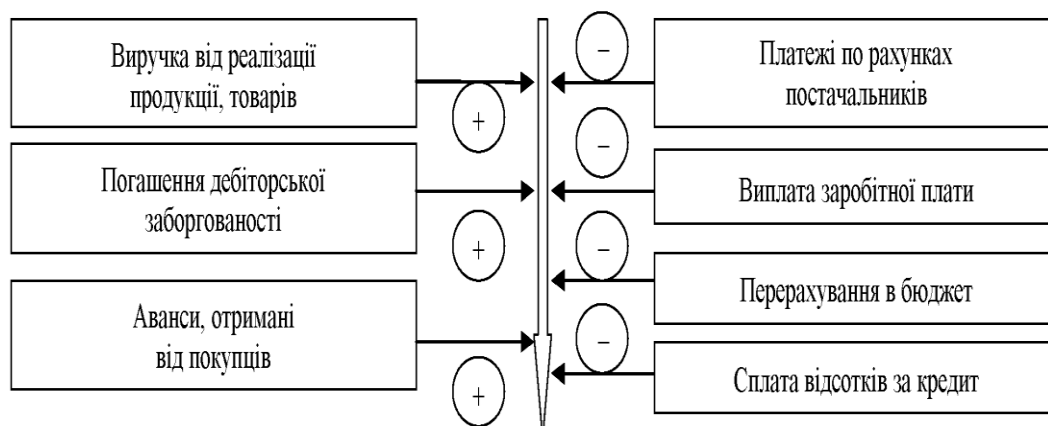


Рисунок 1 – Класифікація руху грошових коштів від операційної діяльності

– сукупний грошовий потік є сумою потоків за всіма видами господарської діяльності, характеризується будь-яким рухом грошових коштів, що виникають на рівні дослідження підприємств.

Між операційною, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємства існує тісний зв'язок, який, на нашу думку, можна відобразити наступною схемою (рис. 4).

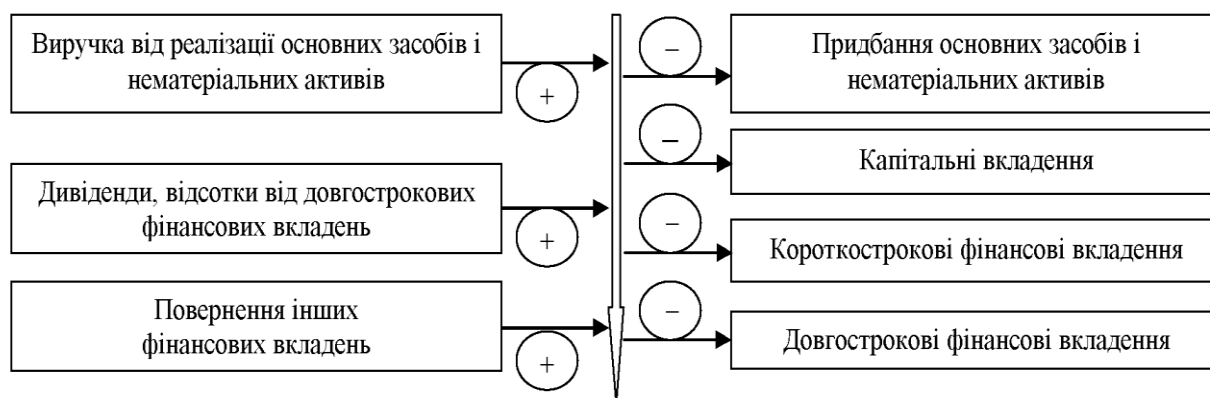


Рисунок 2 – Класифікація руху грошових коштів від інвестиційної діяльності

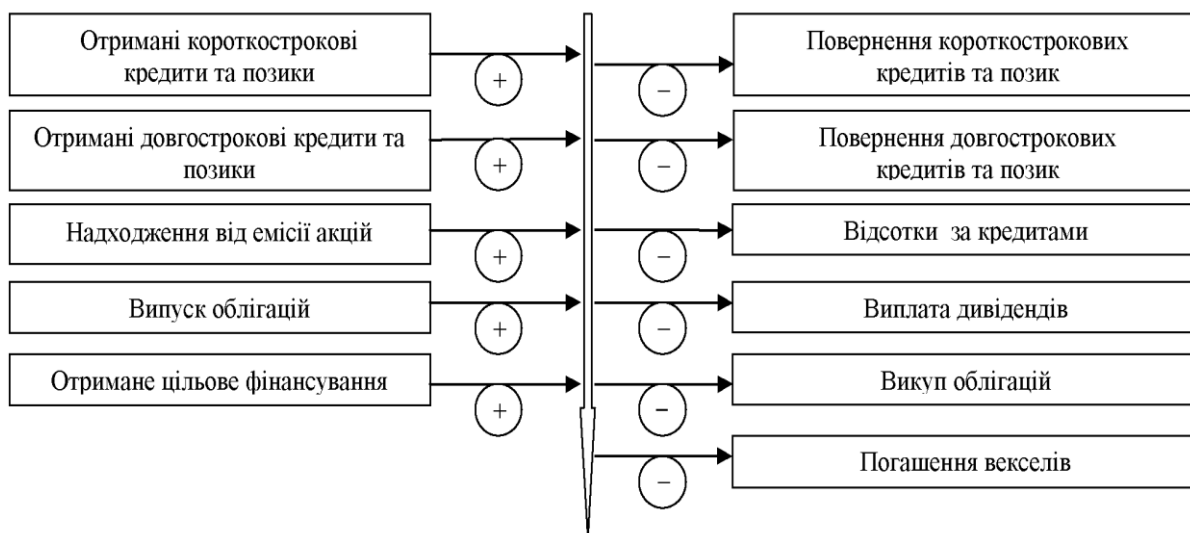


Рисунок 3 – Класифікація руху грошових коштів від фінансової діяльності

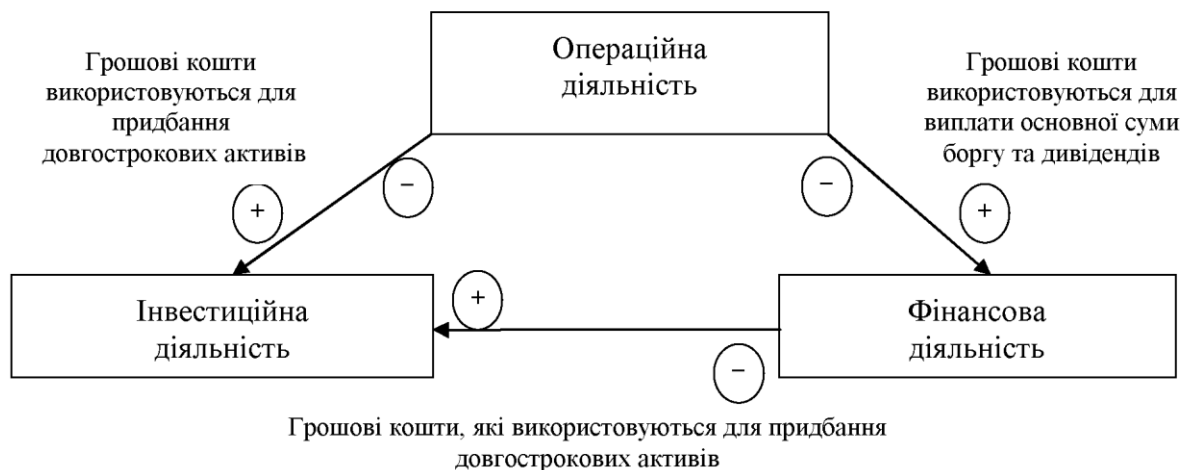


Рисунок 4 – Схема взаємозв'язку видів діяльності підприємств

Таким чином, не розробленість проблем з обліку руху грошових коштів у вітчизняних умовах і, як наслідок, ігнорування об'єктивних закономірностей та галузевих особливостей їх руху необхідно визначити потребу у:

- широкому залучені в практику показників грошових потоків, як вимірників фінансової стійкості, платіжної стабільності та нормальної платоспроможності;
- узагальненні об'єктивних та вивченні галузевих закономірностей грошових потоків та врахування їх в практиці обліку підприємства;

– визначенні потоків облікової, в тому числі оперативної облікової інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємств.

Список використаної літератури

1. Парді С. Р. Шляхи вдосконалення обліку грошових коштів / С. Р. Парді // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 2(1). – С. 82-86. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2\(1\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2(1)_20).

2. Томчук В. В. Удосконалення форми первинних документів з обліку грошових коштів / В. В. Томчук // Агроінком. – 2013. – № 7-9. – С. 84-89. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agroincom_2013_7-9_20.

3. Заремба Є. М. Обліково-аналітичне забезпечення інтегрованого бухгалтерського обліку грошових потоків підприємства / Є. М. Заремба // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – № 2. – С. 46-52. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2015_2_8.

4. Мельниченко В. О. Методологічні основи обліку грошових потоків / В. О. Мельниченко. // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_7_48.

5. Атамас П. Класифікація грошових потоків за видами діяльності як основа складання Звіту про рух грошових коштів / П. Атамас, О. Атамас // Бухгалтерський облік і аудит. - 2013. - № 2. - С. 13-18. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_2_4.

*Божок Н. О., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Величкіна В. В.,
магістрант 1 року навчання кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
bozhoknatalya@gmail.com, iloveyou151016@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Методологія формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття її у фінансовій звітності підприємств залізничного транспорту регламентуються Обліковою політикою ПАТ «Українська залізниця» та МСФЗ 2 «Запаси» [1].

Згідно МСФЗ 2 «Запаси» запаси – це активи, які:

- утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;
- перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.

До виробничих запасів належать сировина і матеріали, будівельні матеріали, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, поточні біологічні активи, паливо, тара й тарні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, інші матеріали, а також малоцінні та швидкозношувані предмети.

Запаси оцінюють за меншою з таких двох величин: собівартість та чиста вартість реалізації.

Собівартість запасів повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.

Чиста вартість реалізації – попередньо оцінена ціна продажу у звичайному ході бізнесу мінус попередньо оцінені витрати на завершення та попередньо оцінені витрати, необхідні для здійснення продажу.

Витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків (окрім тих, що згодом відшкодовуються суб'єктові господарювання податковими органами), а також з витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням готової продукції, матеріалів та послуг. Торговельні знижки, інші знижки та інші подібні їм статті вираховуються при визначенні витрат на придбання.

Інші витрати включаються в собівартість запасів лише тією мірою, якою вони були понесені при доставці запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення в теперішній стан. Наприклад, може бути доцільним включати в собівартість запасів невиробничі накладні витрати або витрати на проектування продукції для конкретних клієнтів.

Відпуск запасів у виробництво, продаж та інше вибуття здійснюється за методом «ФІФО», встановленим Обліковою політикою ПАТ «Українська залізниця», за яким оцінка запасів базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів.

Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась або вони зіпсовані, застаріли або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду. Чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут.

Якщо чиста вартість реалізації тих запасів, що раніше були уцінені, та є активами на дату балансу, надалі збільшується, то на суму збільшення чистої вартості реалізації, але не більше суми попереднього зменшення, сторнується запис про попереднє зменшення вартості цих запасів.

Бухгалтерський облік виробничих запасів повинен забезпечувати своєчасне складання та надання до вищестоящих органів достовірної звітності про наявність виробничих запасів, їх витратах у процесі виробництва.

В Укрзалізниці організацію постачання виробничих запасів, тобто функції централізованого забезпечення підприємств залізничного транспорту товарно-матеріальними цінностями покладено на служби матеріально-технічного забезпечення.

При цьому, товарно-матеріальні цінності, які централізовано закуповуються такими службами у постачальників, відвантажуються транзитом постачальниками безпосередньо підрозділам залізничного транспорту. Відносини між службою матеріально-технічного забезпечення і залізницями щодо постачання товарно-матеріальних цінностей (далі – ТМЦ) регулюються шляхом укладання договорів.

На суму відвантажених постачальником товарно-матеріальних цінностей службою матеріально-технічного забезпечення виписується повідомлення (авізо) фінансово-економічній службі, відповідним галузевим службам і надсилає їх відповідному виробничо-технологічному підрозділу вантажоодержувачу для підтвердження отримання ТМЦ та здійснення розрахунків. На підставі цих авізо:

- галузева служба, у підпорядкуванні якої знаходиться вантажоодержувач, здійснює контроль за поставкою матеріальних цінностей та станом розрахунків шляхом складання актів звіряння;
- служба матеріально-технічного забезпечення здійснює контроль за поставками в цілому по залізниці;
- фінансово-економічна служба здійснює контроль за складанням актів звіряння та проведенням внутрішньогосподарських розрахунків;
- ЦФ здійснює контроль за проведенням внутрішніх розрахунків.

Служба матеріально-технічного забезпечення разом з авізо надсилає виробничо – технологічному підрозділу – вантажоодержувачу супроводжувальні документи на ТМЦ: рахунок-фактуру, податкову накладну

на кожен партію відвантаженої продукції, товарно-транспортну накладну, сертифікати якості виробника продукції.

Приймання ТМЦ від служби провадиться за кількістю та якістю. Виробничо-технологічний підрозділ-вантажодержувач залізниці, прийнявши продукцію, протягом 2 днів після отримання відповідних документів на поставлену продукцію при умові її фактичного отримання (прийняття продукції), акцептує п'ять примірників авізо і по одному примірнику акцептованого авізо передає до відповідної галузевої служби та до служби матеріально-технічного забезпечення та фінансово-економічної служби Укрзалізниці.

Начальник галузевої служби визначає своїм наказом відповідальних:

- за здійснення контролю за поставлені ТМЦ (технічний працівник);
- за проведення розрахунків з службою матеріально-технічного забезпечення (фінансовий працівник).

Визначені відповідальні особи постійно працюють з службою матеріально-технічного забезпечення із питань поставленої продукції підпорядкованим структурним підрозділам і проведення розрахунків за них.

У бухгалтерському обліку виробничо-технологічного підрозділу ці операції відображаються таким чином:

- за дебетом рахунку 20 «Виробничі запаси» і кредитом субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» - оприбуткування фактично отриманих ТМЦ на підставі товарно-транспортної накладної, акту прийому передачі;

- за дебетом субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» і кредитом субрахунку 6834 «Розрахунки дирекцій залізничних перевезень і галузевих служб з підвідомчими підрозділами» – проведення розрахунків за поставлені ТМЦ (акцепт авізо);

- за дебетом субрахунку 6411 «Податок на додану вартість» і кредитом субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» – відображення податкового кредиту з ПДВ на суму отриманих ТМЦ.

На підставі акцептованого виробничим підрозділом авізо проводяться розрахунки з службою матеріально-технічного забезпечення через відповідну галузеву службу та фінансово-економічну службу.

Список використаної літератури

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2). Запаси IASB [Електронний документ]: Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_021
2. П(С)БО 9 «Запаси» [Електрон. ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 року № 246 (зі змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України) – режим доступу <http://www.dtkk.com.ua/>
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електрон. ресурс]: закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV – режим доступу <http://www.dtkk.com.ua/>.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталів, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [Електрон. ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами і доповненнями станом на 25.03.2009 р.) – режим доступу <http://www.dtkk.com.ua/>

*Божок Н. О., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування*

Дергаль Є. П.

*магістрант 1 року навчання кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна*

bozhoknatalya@gmail.com, lizabet3005@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах євроінтеграційних процесів аудит відіграє важливу роль у системі господарювання. Зарубіжний досвід показує, що аудит є обов'язковим атрибутом сучасної економіки будь-якої країни.

Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [1].

У структурі господарювання важливе місце займає аудит основних засобів підприємства, який є однією із складових частин загального аудиту фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

Використання науково обґрунтованого здійснення аудиту основних засобів є об'єктивним процесом, оскільки сприяє достовірності відображення інформації про вартість основних засобів, правильному нарахуванню амортизації, розрахунку собівартості продукції (робіт, послуг) і визначенню фінансового результату. Оскільки специфіка аудиту основних засобів пов'язана з деякими особливостями, то існує потреба розглянути послідовність проведення аудиту основних засобів в Україні.

Метою аудиту основних засобів є об'єктивний збір інформації і оцінка свідчень про економічні дії і події з основними засобами з метою встановлення

ступеня відповідності цих тверджень чинним вимогам законодавства [2].

Основними завданнями аудиту основних засобів є:

- підтвердження того, що всі основні засоби, що відображені в обліку і звітності суб'єкта господарювання закріплені за матеріально-відповідальними особами;
- перевірка відповідності оцінки і класифікації основних засобів П(С)БО;
- підтвердження правильності та своєчасності відображення і обліку операцій з основними засобами;
- перевірка документального забезпечення операцій з основними засобами;
- перевірка відповідності нарахування амортизації та відображення зносу основних засобів згідно з обраною обліковою політикою;
- перевірка і оцінка чинного на підприємстві порядку обліку витрат на поліпшення і ремонт основних засобів;
- зіставлення даних синтетичного обліку основних засобів з даними фінансової звітності;
- аналіз використання підприємством основних засобів за часом і потужністю з урахуванням виробничої специфіки підприємства (якщо передбачено договором) [2].

Предметом аудиту основних засобів є господарські процеси та операції, пов'язані з придбанням, переміщенням та вибуттям основних засобів та інших необоротних активів, а також відносини, що виникають при цьому на підприємстві та за його межами [2].

До об'єктів аудиту основних засобів відносять: групи основних засобів; їх первинну і залишкову вартість; правильність документального оформлення операцій, пов'язаних з придбанням, виготовленням, рухом і вибуттям основних засобів; стан аналітичного і синтетичного обліку; амортизацію та індексацію основних засобів; операції з капітального ремонту, технічного переобладнання, модернізації та реконструкції основних засобів; нестачі, зловживання, які знайшли документальне підтвердження в актах ревізії, перевірок, висновках

аудиторів, постановах правоохоронних органів [2].

Основними джерелами аудиту операцій з обліку основних засобів є:

- первинні документи з обліку основних засобів;
- облікові реєстри синтетичного обліку;
- інвентаризаційні відомості;
- фінансова звітність поточного періоду і попередніх;
- опитування (анкетування керівництва підприємства з питань збереження, використання і обліку основних засобів);
- запити постачальникам або підрядникам щодо основних засобів;
- угоди щодо орендованих об'єктів основних засобів;
- наказ про облікову політику в частині обліку основних засобів [2].

Суб'єктами аудиторської діяльності можуть бути аудиторські фірми або аудитори-підприємці, діяльність яких відповідає основним принципам та вимогам аудиту. Підприємство має право вибрати собі аудитора по своєму бажанню. Факт досягнення домовленості між підприємством і аудитором оформлюється договором. Договір на проведення аудиту є основним документом, що містить практичні і юридичні аспекти взаємовідносин замовника і виконавця. Послідовність проведення аудиторської перевірки основних засобів відображена на рис. 1.

Основними методами, що використовуються при аудиті основних засобів є фактична перевірка, документальна перевірка, опитування, порівняння, підрахунок, вибіркоче дослідження. А, оскільки, перевірка аудитором обліку основних засобів є процесом достатньо трудомістким, потребує опрацювання великих обсягів інформації, аудитор може застосувати вибіркоче дослідження основних засобів при прийнятному рівні аудиторського ризику [3].

Під час перевірки правильності віднесення активів до основних засобів та їх ліквідації проводиться вибіркоче перевірка інвентарних списків за місцем експлуатації основних засобів, перевірка правильності віднесення об'єктів до складу основних засобів (за критерієм вартості, за терміном експлуатації), правильність підрахунку результату від ліквідації об'єктів основних засобів.



Рисунок 1 – Послідовність проведення аудиту основних засобів [2]

Здійснюється перевірка правильності реалізації основних засобів та відповідного надходження коштів від покупців. Реалізація основних засобів проводиться на підставі розпорядження та накладної. При безоплатній передачі основних засобів досліджується доцільність та підстави, акти приймання-передачі. Відбувається вибіркова перевірка актів на списання об'єктів основних засобів, що непридатні для подальшої експлуатації.

Досліджують відповідність методів нарахування амортизації, що використовуються, встановленим у обліковій політиці підприємства. Здійснюється контроль обґрунтованості та правильності обліку переоцінки основних засобів шляхом вивчення наказу на проведення переоцінки, а також документів, за якими встановлено нову вартість основних засобів. Відбувається ознайомлення з інвентарними описами. Звертається увага на випадки

обов'язкового проведення інвентаризації. Здійснюється перевірка порядку ведення та зберігання інвентарних книг, інвентарних карток, результатів і періодичності останніх інвентаризацій, у тому числі планових і раптових.

Завершальною стадією проведення аудиту основних засобів є надання рекомендацій стосовно зменшення ризиків невірних облікових процедур та недостовірного відображення операцій в обліку та звітності.

Таким чином, аудит основних засобів дає можливість перевірити технічний стан і ефективність використання, правильність документального оформлення і відображення в обліку і звітності їх руху, обґрунтованість списання непридатних до використання об'єктів, правильність нарахування амортизації і списання зносу, реальність даних про проведення переоцінки і індексації основних засобів згідно чинного законодавства.

Список використаної літератури

1. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
2. Іванова Н. А. Організація і методика аудиту [Текст]: навч. посіб. / Н. А. Іванова, О. В. Ролімський. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 216 с.
3. Гордієнко Н. І. Аудит, методика і організація [Текст]: навч. посіб. / Гордієнко Н. І., Харламова О. В., Карпенко М. Ю. – Харків: ХНАМГ, 2013. – 293 с.

*Василенко Т.О., здобувач вищої освіти
Шрамович М.В., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега О.В., д. е. н., доцент
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет
nataligalaychuk28@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У процесі ринкових перетворень, що відбуваються в економіці нашої держави за останній час, більшість вітчизняних підприємств стикається із проблемами збуту своєї продукції, фінансовими труднощами тощо, що переважно пов'язано з браком управлінського досвіду керівництва підприємства в умовах ринку та знань, які б допомогли йому здійснити планування діяльності підприємства з урахуванням мінливих ринкових потреб. Сучасний етап розвитку економіки вимагає, щоб підприємства орієнтувались на комплексне вивчення потреб ринку з використанням результатів фундаментальних наукових та прикладних розробок, використовувати широкий набір взаємопов'язаних комерційних засобів, які утворюють так званий маркетинговий комплекс.

У основі поняття «маркетинг» лежить термін «ринок», тобто в прямому перекладі маркетинг – це ринково орієнтована діяльність. Під маркетингом розуміється такий вид ринкової діяльності, при якій виробником використовується системний підхід і програмно-цільовий метод рішення господарських проблем, а ринок, його вимоги і характер реалізації є критеріями ефективності діяльності [1, с. 23]. Загалом можна визначити, що маркетинг – це комплексна система організації виробництва і збуту продукції, яка орієнтована на задоволення різноманітних потреб конкретних споживачів та одержання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, а також вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, розробки тактики та стратегії його поведінки на ринку за допомогою маркетингових

програм. Головною ідеєю маркетингу є орієнтація на потреби споживача з метою їх максимально повного задоволення. Завданнями маркетингу є не лише збільшення попиту, але і забезпечення його максимальної відповідності пропозиції. Виробники, що в своїй діяльності орієнтуються на маркетинг, використовують базовий принцип: пропонувати лише те, що вимагає ринок, покупець.

У системі управління підприємством саме маркетинг виконує супроводжуючу місію, починаючи з організаційно-підготовчої і закінчуючи контрольною. Маркетинг, пов'язаний із збутом і просуванням товару на ринок, дає змогу встановлювати прямі зв'язки між різними ланками економіки, створюючи замкнуту мережу між покупцями, проектувальниками (розробниками) нового товару і виробниками [2, с. 21].

В умовах ринкових відносин найефективнішим інструментом впливу на загальний економічний результат вважають управління маркетинговою діяльністю. Поняття «управління маркетинговою діяльністю» набуває в сучасному господарюванні дедалі ширшого вжитку [3, с. 87].

У вітчизняній та російській науковій і навчальній літературі з основ маркетингу термін «marketing management» інколи перекладають як «маркетингове управління», часто вкладаючи в нього особливий зміст, тобто йдеться про управління діяльністю підприємства загалом на принципах маркетингу – про використання маркетингу як філософії управління, коли всі підрозділи підприємства планують і оцінюють свою діяльність із позицій маркетингу. Тобто маркетинговий менеджмент розглядають як управління всіма функціями підприємства (загальними та локальними), всіма структурними підрозділами на основі маркетингу. Причому менеджмент і маркетинг не суперечать один одному, адже якщо менеджмент встановлює цілі, формує ресурси з подальшим оцінюванням результатів, то маркетинг є засобом досягнення намічених цілей. У цьому випадку маркетинговий менеджмент є складовою системи управління загалом [4, с. 5].

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві має надзвичайно важливе значення. Так, за допомогою маркетингових підрозділів не тільки відбувається реалізація створених товарів чи послуг. На тих підприємствах, де керівництво зрозуміло всю важливість даного питання, ці функціональні підрозділи безпосереднім чином впливають на сам процес створення продукту, тому що вони за допомогою проведення маркетингових досліджень надають виробничим підрозділам інформацію про потреби, смаки та уподобання споживачів і під впливом цієї інформації приймаються управлінські рішення про створення відповідних товарів чи надання послуг, про доцільність чи, навпаки, недоцільність введення певного товару в масове виробництво тощо. Проте варто враховувати, що не можна беззастережно використовувати всі теоретичні розробки щодо вдосконалення управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, тому що кожне з них має свою специфіку, яка вимагає зваженого підходу до такої важливої сфери, адже досить часто трапляються випадки банкрутства підприємств через неправильну організацію маркетингу.

Таким чином, управління маркетингом - це аналіз, планування, впровадження в життя і контроль за проведенням заходів, програм, спрямованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів з цільовими аудиторіями для досягнення мети організації (глобальних цілей підприємства) [5, с. 30].

Комплексна система управління підприємством на основі маркетингу являє собою складну систему елементів (структурний аспект) і дій (функціональний аспект), за допомогою яких забезпечується збалансованість системи управління і її загальної ефективності [6, с. 267]. Впровадження і реалізація комплексної системи управління підприємствами на основі маркетингу дозволить забезпечити маркетингову орієнтацію управлінської діяльності незалежно від величини і потужності підприємств, буде сприяти підвищенню внутрішньої і зовнішньої ефективності підприємств, що нарівні з

використанням стратегічного підходу до управління забезпечить зміцнення їх ринкових позицій і отримання довготривалих конкурентних переваг.

Список використаної літератури

1. Голиков Е. А. Маркетинг и логистика : [учеб. пособ.] / Е. А. Голиков. – М. : Издат. дом «Дашков и К», 2006. – 448 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф.Котлер, Т.Армстронг, Д. Сондерс, В.Вонг: Пер. с англ. – 5-е европ. изд. –К.: ИД «Вильямс», 2012. – 752 с.
3. Килименко В.В. Теоретичний зміст і сутність управління маркетинговою діяльністю / В.В. Килименко// Економіка АПК. – № 11. – 2016. – С. 86- 93.
4. Крикавський Є. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.]/ І. Дейнега, О. Дейнега, Є. Крикавський, І. Лорві. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 380 с.
5. Старостіна А. О. Зміст та основні етапи маркетингової діяльності / А. О. Старостіна // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 30-33.
6. Курбацька Л.М. Використання маркетингу в управлінні підприємством / Л.М. Курбацька, І.Г. Кожушко // Збірник наукових праць. – Вип. 16, т. 3. – 2008. – С. 266 – 268.

*Вибер Е. Ф.,
студентка спеціальності «Професійна освіта. Економіка»
Науковий керівник: Максименко Д. В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
viberevelina@gmail.com*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки досить важливим є планування діяльності підприємства на майбутнє з метою мінімізації витрат та отримання максимального прибутку. Іншими словами, запровадження стратегічного менеджменту дає можливість підприємствам підтримувати їх функціонування не тільки у режимі виживання в сьогоднішніх кризових умовах, а й уникнути несприятливих умов в майбутньому.

Тому ведення управлінського обліку є необхідними та найважливішими методами для підприємства з метою максимізації прибутку. В теперішній час ведення управлінського обліку для підприємств не є обов'язковим, але основним нормативно-правовим документом, що вказує на можливість їх розвитку та впровадження є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]. Сучасна концептуальна основа управлінського обліку викладена в публікації Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ) «Концепції управлінського обліку ». У цьому документі розглянуто чотири категорії концепцій:

- концепції, пов'язані з функцією.
- концепції, пов'язані з використанням результатів.
- концепції, пов'язані з процесом і технологією.
- концепції, пов'язані з потенціалом функції.

Управлінський облік застосовує особливу модель рівняння використаних ресурсів і створення вартості. Ця модель передбачає, що ресурси зазвичай оцінюють, виходячи з варіантів витрат, а створену вартість – на підставі

задоволення поточних і довгострокових інтересів конкретних учасників (клієнтів, акціонерів тощо). Використовуючи відповідні технології, управлінський облік створює та збагачує інформаційні ресурси, необхідні для здійснення всіх функцій управління. Технології, які використовують в управлінському обліку, також можна оцінити, виходячи із співвідношення «витрачені ресурси – отримані вигоди»[2].

В сучасних умовах управлінський облік – це скоріше підхід до організації управління підприємством, який орієнтується на внутрішнього користувача, який повинен отримувати необхідні дані в оперативному режимі. Тому слід звернути увагу на те, що червоною стрічкою через визначення управлінського обліку проходять облік витрат та калькулювання собівартості. З цього слідує, що такий облік повинні вести лише ті підприємства, де визначаються такі показники, а саме, промислові, будівельні, сільськогосподарські, транспортні [4] . Також однією з умов ведення управлінського обліку є середньооблікова кількість робітників. Ця умова є досить важливою, бо певна частина середніх підприємств, які по кількості робітників та обсягу реалізації наближаються до малих, та малі підприємства, де бухгалтерська служба складає 2-8 чоловік (а іноді облік веде сам власник або використовує послуги сторонньої бухгалтерської служби), навіть не можуть мріяти про ведення управлінського обліку, оскільки навіть фінансовий облік вони часто ведуть лише згідно вимогам податкового законодавства, тобто замінюючи його податковим обліком. Таким чином, управлінський облік можливий лише на середніх, які наближаються до великих, та великих підприємствах. Управлінський облік виконує кілька основних функцій [3]. Головна функція — облік всіх витрат компанії та виведення собівартості. Ведення управлінського обліку сприяє автоматизації бюджетування. Аналіз відхилень також є його невід’ємною завданням [4] . Важливе завдання управлінського обліку — створення мотивації для співробітників. Точна картина справжнього компанії дозволяє спланувати її майбутнє і поставити чіткі цілі. Вимоги до системи управлінського обліку:

–Оперативність - наявність і доступність даних в той момент, коли вони потрібні для прийняття рішення;

–Гнучкість - надання різноманітної методології для вирішення специфічних завдань в умовах, що постійно змінюються;

–Достатність - достатній обсяг та якість інформації для прийняття ефективних управлінських рішень;

–Об'єктивність - фіксація економічної суті операцій, а не бухгалтерської або юридичної;

–Економічна доцільність - ведення управлінського обліку повинно бути вигідно підприємству, і витрати не нього не повинні перевищувати його вигоди; необхідно визначитися з прийнятною для компанії оперативністю і деталізацією обліку [5].

Управлінський облік є підсистемою обліку , яка пов'язана з деталізацією витрат на виробництво та калькулюванням собівартості продукції в такому розрізі, який задовольняє систему управління.

Дані управлінського обліку використовуються для прогнозування собівартості продукції, пошуку шляхів зниження норм витрат і ціни продукції. Управлінський облік на відміну від фінансового не регламентується і методика його ведення залежить від потреб системи управління конкретного підприємства.

Управлінський облік є невід'ємною складовою частиною фінансової системи. Ефективне управління, особливо великими підприємствами, установами чи організаціями неможливе без кваліфікованого підходу до організації фінансового управління.

Список використаної літератури

1. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений. Учебник (Серия “Зарубежный ученик”)/ Друри К. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
2. Кукунина И.Г. Управленческий учет: учебное пособие/ Кукунина И.Г. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 400 с.

3. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: Монографія/ Малюга Н.М. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.

4. Нападовська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств Нападовська Л. // Бухгалтерський облік і аудит – 2005. – №8-9. – С. 50-62.

*Галайчук Н. М., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
nataligalaychuk28@gmail.com*

ПЕРСОНАЛЬНИЙ ПРОДАЖ ЯК ЕФЕКТИВНА СКЛАДОВА КОМУНІКАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Дієвим засобом комунікаційної політики промислової продукції в умовах глобалізації економіки є персональний продаж, оскільки споживачі такої продукції є фахівцями і наведення раціональних аргументів щодо купівлі найзручніше здійснювати в процесі особистих переговорів, що сприятиме формуванню довгострокового співробітництва. Розробка дієвого механізму формування комунікаційної політики забезпечує підприємству успіх у питаннях збуту продукції, формування позитивного іміджу та можливості успішного конкурування з іншими підприємствами [1, с. 20].

Персональний продаж – це індивідуальне усне пред'явлення товарів або послуг існуючому / потенційному споживачеві для здійснення акту купівлі-продажу. Він є складовою частиною комплексу маркетингових комунікацій, яка повинна забезпечити формування відповідних уявлень про товар і підштовхнути потенційних покупців до його купівлі [2].

На більшості стадій процесу купівлі персональний продаж є найбільш ефективним методом впливу на споживача і доволі поширеними за сучасних умов. В окремих випадках він застосовується частіше, ніж інші методи просування товарів, коли йдеться про значні гуртові замовлення та прямі канали розподілу, презентування нових товарів на ринку [3].

Персональний продаж має важливе значення та вплив безпосередньо на споживачів. Він є ефективним інструментом щодо просування товару, також сприяє встановленню довготривалої двосторонньої взаємодії між покупцем і продавцем товару.

В світі існує понад 700 компаній, які працюють за методом персонального продажу, при цьому таким методом пропонується найбільш широкий спектр споживчих товарів [4]. Ефективний продаж неможливий без пізнання й використання соціальних та психологічних законів, оскільки він пов'язаний із взаємодією між людьми [4].

Виділяють п'ять основних видів персонального продажу: колективна торгівля через фірмовий магазин; залучення торгових посередників, мерчендайзерів; участь у виставках-ярмарках; проведення торгових семінарів групою спеціалістів виробника з клієнтами для ознайомлення їх з новою продукцією даного виробника; проведення виробничих нарад, тобто організування торговим агентом зустріч керівництва підприємства з одним або декількома клієнтами.

Персональний, або як його ще називають особистий, продаж товарів на стадії акту купівлі-продажу, може бути найбільш ефективним тому, що має такі переваги: особистий контакт, який передбачає безпосередню взаємодію двох або більше осіб, причому кожна сторона бачить реакцію іншої; дає змогу розвиватися всім типам відносин від поверхневого зв'язку «продавець — покупець» до особистої дружби; передбачає спілкування із потенційним покупцем і реакцію у відповідь з його боку.

Серед недоліків варто виділити високу вартість такого методу просування товарів, оскільки порівняно з рекламою охоплює незначне коло потенційних

покупців. Американські компанії на персональний продаж витрачають утричі більше, ніж на рекламу. Однак не кожен контакт із потенційним покупцем може доходити до цього етапу. Виняткове значення має вміння продавця відчутти момент готовності покупця до купівлі. У цьому разі корисними можуть виявитися розуміння різноманітних сигналів (як словесних, так і візуальних), що надсилає потенційний покупець.

До основних маркетингових та управлінських рішень щодо персонального продажу належать: визначення районів діяльності та чисельності торговельного персоналу; організація управління торговельним персоналом; планування продажу; розробка графіків відвідувань і маршрутів; використання сучасних технологій персонального продажу; навчання торговельного персоналу; визначення бюджету персонального продажу [5].

Основна функція персонального продажу полягає в тому, щоб умовити споживача здійснити акт купівлі. Цю функцію виконує чотири типи продавців: співробітники служб підприємства, що спілкуються з клієнтом на відстані, приймають замовлення і передають його на виконання; продавці спеціалізованих магазинів, що консультують та обслуговують клієнтів; агенти, представники фірми, чиїм завданням є налагодження нових зв'язків із клієнтами та підтримання наявних зв'язків; продавці магазинів самообслуговування, що приймають участь у розміщенні товарів, їх презентації, стимулюванні збуту в місцях торгівлі [3].

Таким чином, персональний продаж останнім часом набуває все більшого значення під час просування на ринок промислових товарів — особисті контакти є неоціненним чинником здійснення продажу значної частини товарів промислового призначення. Головною метою персонального продажу є безпосередній продаж товару. В свою чергу, він має як і переваги, так і недоліки. Основним недоліком є те, що персональний продаж являється найдорожчим елементом комплексу просування.

Список використаної літератури

1. Носань Н. С. Персональний продаж як ефективний елемент маркетингових комунікацій промислових підприємств / Н. С. Носань // Агросвіт. - 2016. - № 19. - С. 19-23.
2. Липчук В. В. Маркетинг: [навч. посіб.] / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. - Львів: „Магнолія 2006”, 2012. – 456 с.
3. Особистий продаж [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://posibniki.com.ua> - Назва з екрану.
4. Король І. В. Маркетингові комунікації: [навч.-метод. посіб.]/ І. В. Король. – Умань : ВПЦ «Візаві», 2017. – 151 с.
5. Григорчук Т. В. Маркетинг: [навч. посіб. для дистанційного навчання [Електронний ресурс]/ Т.В. Григорчук.– Режим доступу: <https://sites.google.com/site/marketingdistance/pro-posibnik>- Назва з екрану.

*Гамаль О.С., студентка
Науковий керівник: Лисенко В.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
alenagamal17@gmail.com*

КОНТРОЛЬ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ

Контроль займає провідне місце в управлінні діяльністю вітчизняних підприємств, поряд з такими функціями як: планування, організація, мотивація та регулювання. Реалізація управлінського впливу та визначення його ефективності можливе при наявності контролю.

Актуальність обраної теми визначається підвищенням уваги до галузевих проблем формування, функціонування, розвитку й удосконалення механізмів ефективного процесу управління, що, в свою чергу, вимагає використання контролю як однієї з головних функцій менеджменту у загальному розвитку економіки країни, так і окремого підприємства.

Основною метою системи контролю будь-якого процесу визнано своєчасне виявлення відхилень від нормального (запланованого) перебігу провадження та здійснення адекватних управлінських заходів щодо виправлення становища для забезпечення виконання розроблених планів, досягнення встановлених цілей діяльності [4, с. 458].

Контроль не є однозначним поняттям. Різні вчені трактують його по різному. Важливо чітко розуміти сутність контролю як економічної категорії. Було проведено аналіз спеціальної літератури, результати якого наведено в табл.1.

Таблиця 1

Визначення терміна «контроль» у спеціальній літературі

Джерело	Визначення
М.Д. Корінько [3, с. 25]	Контроль як функція управління забезпечує з'ясування доцільності та законності використання інвестиційних, матеріальних, трудових та інших ресурсів, а також перевірку обґрунтованості планування, організації здійснення та відповідності фактичного виконання робіт плановим обсягам
Н.В. Дикань [2, с. 82]	Контроль – фундаментальний елемент процесу управління. Ні планування, ні створення організаційних структур, ні мотивацію не можна розглядати повністю окремо від контролю. Дійсно, майже всі ці процеси є невід'ємними частинами загальної системи контролю в певній організації. Види контролю мають одну і ту ж мету: сприяти тому, щоб фактично отримані результати були якомога подібними до таких, які потрібні.
Л.І. Гомберг [1, с. 175]	Контроль призначений для дослідження того, наскільки виконання відповідає встановленим вимогам.
М.В. Ципленкова [8, с. 25]	Контроль (організаційний / управлінський контроль) – це процес забезпечення досягнення організацією своїх цілей; постійне порівняння, що є, з тим, що повинно бути.
П.О. Михненко [6, с. 25]	Контроль – це одна з функцій менеджменту, яка полягає в порівнянні результатів роботи з планами, нормами і стандартами, а також - в усуненні виникаючих відхилень. Контроль – фундаментальний елемент процесу управління. Контроль – це кількісна та якісна оцінка і облік результатів діяльності організації.

При наявності суттєвої кількості різних тлумачень уже протягом багатьох століть у загальному розумінні контроль розглядається як перевірка відповідності фактичних результатів бажаним.

В ході здійснення контролю за діяльністю підприємства доцільно виходити із оцінки ринково-економічних факторів та аналізу існуючого потенціалу.

При цьому варто орієнтуватись на високий імідж фірми, якість продукції та обслуговування, розвиток персоналу та організації в цілому. Доцільно, щоб усі його засоби та методи були спрямовані на забезпечення ефективної діяльності, його прибутковість, рентабельність та конкурентоспроможність на ринку.

Контроль в управлінській діяльності передбачає тісну взаємодію, інтеграцію та координацію усіх функціональних підрозділів підприємства в напрямку раціонального формування та використання його фінансового, матеріального, кадрового, інтелектуального та інформаційного потенціалу. Також з цією метою керівники фірм взаємодіють з різними цільовими аудиторіями, зокрема:

- із споживачами свого продукту (клієнтами) – людьми, компаніями або організаціями;

- зі найближчим бізнес-оточенням – партнерами, постачальниками, контрагентами, підрядчиками, компаніями, з якими реалізуються спільні програми або домовленості;

- із владою – державними організаціями, суспільними організаціями, що виконують регулюючі або наглядові функції, міжнародними організаціями, іноді із законодавчими органами влади – в цілях лобіювання власних корпоративних або галузевих інтересів;

- з акціонерами, учасниками та інвесторами – тими людьми або організаціями, які є повними або частковими власниками підприємства і одержують від діяльності компанії прямий або опосередкований дохід;

- усередині підприємства – по ходу перебігу бізнес-процесів і зовні їхніх рамок, формально і неформально, по вертикалі і горизонталі, між персонально і по групах, прямо і опосередковано;

- з широкою громадськістю – із суспільством в цілому або його окремими частинами, переважно через засоби масової інформації або крупні заходи [7, с. 15].

Контроль в системі управління забезпечує отримання інформації про відповідність фактичного стану справ рівня, передбаченого планами та іншими рішеннями. Контроль є безперервним процесом, який йде від початку до кінця управлінського рішення – це його особливість. Його основний зміст полягає, по-перше, в попередженні незаконних та неекономічних, з точки зору інтересів суспільства, господарських операцій на початковій стадії прийняття управлінського рішення; по-друге, у виявленні порушень нормального ходу господарської діяльності та встановленні їх причин; по-третє, в узагальненні передового досвіду господарської діяльності [5, с. 8-9].

Таким чином, метою контролю є виявлення негативних тенденцій та їх виправлення до моменту настання, тобто їх попередження. Сфера дії контролю поширюється на всі сторони багатогранної виробничо-господарської діяльності організації. Функція контролю здійснюється тільки при зворотному зв'язку, тобто отримання інформації для його здійснення. Його інформація повинна бути оперативною, своєчасною, зрозумілою персоналу управління. Під час процесу управлінського рішення ми використовуємо різну інформацію. До цієї інформації можна віднести звітні, облікові, планові та статистичні дані. Вся ця інформація є важливою частиною при корегуванні управлінських рішень при виконанні всіх функцій.

Сучасний стан розвитку процесу управління характеризується цілим рядом трансформаційних змін, що, в свою чергу, потребує більш комплексного та всебічного використання контролю як функції управління. Сформована система контролю в даний час, у зв'язку з розширенням завдань управління, виявляється недостатньою, а тому важливою задачею контролю є аналіз економічної ефективності діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Гомберг Л.И. Значение контроля. Счетоводство. 1897. № 19. С. 172–179.
2. Дикань Н.В., Борисенко И.И. Менеджмент: учебное пособие. Москва, 2006. 184 с.
3. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ. 2008. – 38с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посібник. Київ. Центр навчальної літератури, 2004.
6. Михненко П.А. Основы менеджмента: учебный курс. Москва. МФПУ «Синергия», 2012. 230 с.
7. Соколян М. Внутрішній комунікаційний аудит. Діагноз: людський чинник. Києво-Могилян. бізнес-студія. 2004. № 9.
8. Цыпленкова М.В., Моисеенко Н.В., Гуреміна Н.В., Бондарь Ю.А. Основы менеджмента: учебное пособие. Москва. 2012. 230 с.

*Гриценко О.М., к.е.н.,
голова циклової комісії фінансів, обліку і оподаткування
Хмельницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ
gig@ic.km.ua*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Будь-який суб'єкт господарювання щоденно здійснює велику кількість розрахункових операцій зі своїми контрагентами, бюджетом, працівниками, власниками. У зв'язку із орієнтацією національних стандартів бухгалтерського обліку на положення Міжнародних стандартів фінансової звітності, нестабільністю законодавства та розвитком зорієнтованої на міжнародне співробітництво економіки, саме операції щодо ведення обліку розрахунків підлягають найбільшим змінам. Дебіторська та кредиторська заборгованість є природними складовими бухгалтерського балансу підприємства, які виникають у результаті розбіжності дати появи зобов'язань з датою платежів по них. На фінансовий стан підприємства впливають як розміри балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості, так і період оборотності кожної з них. Тому наявність суперечливих питань та неузгодженостей при веденні обліку дебіторської та кредиторської заборгованості вимагає детальнішого їх вивчення та пошуку єдиних шляхів вирішення цих проблем.

Дослідженню проблем обліку та контролю дебіторської та кредиторської заборгованості присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як С.Л. Береза, М.Д. Білик, О.С.Бородкін, Ф.Ф.Бутинець, О.М.Кияшко, В.М. Костюченко, В.В. Ковалев, І.В. Орлов, В.С. Рудницький, В.В.Сопко, П.Я.Хомин, тощо.Разом з тим, вивчення наукових праць та практика господарської діяльності свідчать про те, що деякі з теоретичних положень відносно трактування дебіторсько-кредиторської заборгованості є дискусійними, а ряд важливих аспектів їх організації, методики обліку та

контролю потребують удосконалення. У зв'язку з цим вибір теми дослідження та його цільова спрямованість є достатньо актуальними.

Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків з покупцями, підрядчиками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо. Виникнення обох видів заборгованостей обумовлене неспівпадінням моменту відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати і платежів з моментом їх оплати. Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до перерозподілу оборотних коштів [2, с. 124-131].

Між кредиторською і дебіторською заборгованістю є багато спільного і відмінного. Спільним є те, що обидва види заборгованості ґрунтуються на розриві в часі між товарною угодою і її оплатою і, таким чином, базуються на функції грошей як засобу платежу. Відмінність між ними впливає з особливостей функціонування цих видів заборгованості.

Сплативши за товар, покупець погашає свою кредиторську заборгованість, а дебіторська заборгованість відповідно залишається непогашеною до моменту надходження грошових коштів на банківський рахунок постачальника. Звідси відмінність в часі існування обох видів заборгованості.

У дебіторсько-кредиторській заборгованості протиріччя роздвоюються. З одного боку, з приводу своєчасності платежів систематично виникають протиріччя між підприємствами-постачальниками та підприємствами-покупцями. З іншого боку, підприємства-покупці, залучаючи кредиторські кошти до свого обігу, намагаються не погіршувати відносини з потрібними підприємствами-постачальниками. Загалом, функція дебіторсько-кредиторської заборгованості полягає в добровільному (при термінових розрахунках) та насильницькому (при прострочених розрахунках) перерозподілі обігових коштів в господарстві.

Основними причинами виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємстві є:

- невідповідність обсягу грошової маси, що знаходиться в обігу, вартісному обсягу продукції, що випускається, що надаються;
- низьку платіжну дисципліну покупців та постачальників і загальний економічний стан галузей, до яких вони відносяться;
- брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності;
- порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами;
- зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства;
- значне випередження процентних банківських ставок у порівнянні з темпами інфляції і практична недоступність отримання кредитів, особливо довгострокових, для більшості підприємств;
- відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти і подальше знецінювання гривні;
- нерозвиненість практики факторингу;
- недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості;
- недосконалість якості аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей і послідовності у використанні його результатів.

З ціллю запобігання втрат і визнання підприємства неспроможним, кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути до якнайбільшого скорочення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Для забезпечення суцільного та безперервного спостереження за господарськими операціями, що пов'язані з дебіторською та кредиторською заборгованостями, що здійснюються на підприємстві, використовують бухгалтерські документи, які фіксуються факти здійснення зазначених господарських операцій. Питання, пов'язані з оформленням первинних облікових документів і реєстрів бухгалтерського обліку, регламентуються ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [6]. Сутність бухгалтерських документів

полягає в тому, що вони, фіксуючи факти здійснення господарських операцій, є основою для їх бухгалтерського обліку.

Вимоги до документального оформлення господарських операцій на підприємствах незалежно від форм власності регламентуються «Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», затвердженим Міністерством фінансів України 24 травня 1995 р. № 88 із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів [5].

Від якості оформлення документів залежать повнота й достовірність показників обліку та звітності. Основні вимоги до складання документів: своєчасність складання; достовірність показників; правильність оформлення; заповнення всіх реквізитів.

Положення про документальне забезпечення записів бухгалтерського обліку регламентує, що первинні документи мають бути складені в момент здійснення господарських операцій або одразу після їх завершення. Згідно з вимогами нормативних актів підприємства у практичній діяльності використовують документи у типовій формі, що затверджені Державною службою статистики, НБУ або відповідними галузевими міністерствами. Також їм надано право користуватися самостійно розробленими формами документів (окрім фінансових) за умови, що вони матимуть всі необхідні реквізити.

Оскільки розрахунки включають в себе одночасно двосторонній рух і грошових коштів, і товарів, робіт, послуг, то й документи при проведенні розрахункових операцій поділяються на дві такі ж складові: фінансові та товарно-розрахункові. Бланки фінансових документів мають відповідати формі, затвердженій НБУ, тому в наказі про облікову політику стосовно них у вказано лише спосіб створення. Що стосується товарно-розрахункових документів, то вони можуть мати як стандартний вигляд у формі затверджених бланків, так і бланки, модифіковані самим підприємством. Також серед документів, що створюються самим підприємством здебільшого з контрольною метою, слід назвати спеціалізовані реєстри: виписаних та отриманих документів.

Отже, первинний облік як початковий дуже вагомий та водночас дуже складний етап. Разом з тим первинний операцій за безготівковими розрахунками з різними дебіторами і кредиторами передбачає не лише спостереження та фіксацію даних у первинних документах, а й елементарне узагальнення, групування первинної інформації в облікових реєстрах. Розробка ефективного та водночас раціонального первинного операцій за безготівковими розрахунками з різними дебіторами і кредиторами є дуже важливим питанням, адже від змісту та форми первинного документа залежить якість інформації, яку продукує для керівного складу підприємства система управлінського обліку.

Список використаної літератури

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: постанова НБУ від 21.01.2004 року № 22 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 12. – С. 38-42.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ Міністерства України від 31.01.2000р. №20 (в редакції від 18.03.2014). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення 22.04.17).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 № 87 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

5. Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ МФУ від 24.05.1995 № 88– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

*Гудкова Е. А., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
alenagudkova@mail.ru*

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ КРАТКОСРОЧНЫХ АКТИВОВ

В теории и практике экономического анализа существуют нерешенные вопросы, касающиеся методики расчета показателей интенсивности использования оборотного капитала, к которым можно отнести показатели его оборачиваемости. В литературе встречаются ситуации, когда название показателя одно и то же, а алгоритм расчета разный, и наоборот. В связи с этим возникает необходимость выработки единого подхода к расчету некоторых показателей и, прежде всего, к методике определения показателей оборачиваемости оборотного капитала, поскольку в литературе не сложилось единого мнения по методике их расчета, а именно, что брать за основу:

- выручку от реализации продукции (работ, услуг);
- себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

Поскольку выручка включает не только сумму потребленного капитала, но и часть стоимости прибавочного продукта, то, по мнению ряда авторов [3, 4], она завышает показатели оборачиваемости, поэтому для их расчета лучше использовать себестоимость реализованной продукции.

Другие же авторы [2, 1, 5], напротив, убеждены, что определение оборачиваемости оборотного капитала на основе себестоимости реализованной продукции будет неадекватно отражать скорость оборота, поскольку при повышении себестоимости будет увеличиваться число оборотов, и, наоборот, при снижении себестоимости продукции скорость оборота замедляется.

На наш взгляд, доводы одних и других авторов не вполне убедительны. Рост себестоимости продукции не может вызвать ускорение оборачиваемости капитала, так как при этом возрастает не только сумма оборота, но и средние

остатки краткосрочных активов: незавершенного производства и себестоимости готовой продукции.

Не вполне обоснованы и доводы противников использования выручки, по мнению которых, она завышает показатели оборачиваемости. Они не учитывают тот факт, что за счет стоимости прибавочного продукта возрастает не только сумма оборота, но и величина краткосрочных активов: дебиторской задолженности, денежных средств, производственных запасов для следующего операционного цикла на более расширенной основе. Поэтому, на наш взгляд, вполне оправдано показатели оборачиваемости исчислять на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Однако капитал завершает полный оборот после зачисления выручки на расчетный счет, потому если взять в расчет выручку, то это приведет к завышению скорости оборота капитала, поскольку часть отгруженной продукции еще не оплачена покупателями и находится на стадии реализации (в расчетах). Кроме того, не вся величина общей дебиторской задолженности погашается, так как некоторая ее часть остается безнадежной к взысканию. Поэтому, с точки зрения скорости оборота оборотного капитала, нам важен реальный поток денежных средств, который является завершающей стадией процесса кругооборота. Данную информацию о денежных потоках, как известно, можно найти в отчете о движении денежных средств.

Отсюда мы пришли к выводу, что для расчета общей оборачиваемости оборотного капитала надо брать не выручку от реализации продукции (работ, услуг), а положительный валовой денежный поток от текущей деятельности. При его расчете выручка от реализации продукции (работ, услуг) корректируется на величину изменения остатков дебиторской задолженности, а также увеличивается на сумму авансов, полученных от покупателей и заказчиков, и прочих поступлений от текущей деятельности.

При этом в состав прочих поступлений от текущей деятельности можно отнести поступление сумм штрафов, неустоек за нарушение условий

хозяйственных договоров, возмещения ранее списанных активов, списанная кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности и т.п.

Соотношение же выручки от реализации продукции (работ, услуг) с величиной капитала в мировой практике принято называть капиталотдачей, которая также является индикатором интенсивности использования капитала. Данный показатель показывает, какую сумму выручки от реализации продукции (работ, услуг) заработала организация в отчетном периоде на каждый рубль инвестированного оборотного капитала. И чем выше значение капиталотдачи, тем интенсивнее используется оборотный капитал.

Предлагаемые нами показатели интенсивности использования оборотного капитала и порядок их расчета представлены в таблице.

Таблица

Показатели интенсивности использования оборотного капитала

Показатель	Алгоритм расчета	Условные обозначения
Коэффициент капиталотдачи краткосрочных активов	$K_{OT} = \frac{B}{OK}$	K_{OT} – капиталотдача краткосрочных активов; B – выручка от реализации продукции (работ, услуг); OK – средний размер капитала, инвестированного в краткосрочные активы.
Коэффициент капиталоемкости продукции	$K_E = \frac{OK}{B}$	K_E – капиталоемкость продукции.
Коэффициент общей оборачиваемости оборотного капитала	$K_{об} = \frac{ВДП_{тд}}{OK}$	$K_{об}$ – коэффициент общей оборачиваемости оборотного капитала; $ВДП_{тд}$ – валовой денежный поток от текущей деятельности.
Продолжительность оборота оборотного капитала	$П_{об} = \frac{T}{K_{об}} = \frac{OK \cdot T}{ВДП_{тд}}$	$П_{об}$ – продолжительность оборота оборотного капитала; T – длительность периода, за который определяются показатели, дн.

Связь между капиталотдачей и коэффициентом общей оборачиваемости можно отразить следующим образом:

$$K_{om} = \frac{B}{ВДП_{тд}} \cdot \frac{ВДП_{тд}}{ОК}; \quad (1)$$

$$K_{об} = \frac{ВДП_{тд}}{B} \cdot \frac{B}{ОК} \quad (2)$$

Средний размер оборотного капитала можно рассчитывать как по формуле средней арифметической, так и средней хронологической. Однако, учитывая особенности сельскохозяйственного производства, где в течение года остатки отдельных элементов краткосрочных активов на конец каждого месяца могут сильно варьировать и отличаться от остатков на начало и конец года, более точный его расчет можно получить по формуле средней хронологической, используя ежемесячные данные о размере отдельных видов краткосрочных активов.

Таким образом, практическое использование предложенного расчета показателей оборачиваемости краткосрочных активов позволит получить объективную информацию о продолжительности нахождения капитала в данных активах.

Список использованной литературы

1. Донцова, Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 304 с.
2. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479 с.

3. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Н.Ф. Самсонов [и др.]; под ред. проф. Н.Ф. Самсонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – 415 с.

4. Шуляк, П.Н. Финансы предприятий: учебник / П.Н. Шуляк. – М.: Дашков и К°, 2002. – 3-е изд., перераб. и доп. – 752 с.

5. Экономика предприятия (фирмы): учебник / О.И. Волков [и др.]; под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 601 с.

*Гулик Т.В., к.е.н., доцент
Кербікова А.С., старший викладач
Крюк В.В., магістрант
кафедра економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня
Національна металургійна академія України
tg95rabota@gmail.com*

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА ЗБУТ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ПРАТ «ДМЗ»

В умовах світової кризи підприємства металургійної галузі України знаходяться в постійно зростаючому конкурентному середовищі. Тож основною актуальною проблемою для них є зниження витрат на виробництво та збут продукції:

Так як металургійна галузь є вкрай важливою для вітчизняної економіки, то проблема вимагає поглибленого дослідження, аналізуючи всі фактори, які впливають на заходи зниження витрат на виробництво продукції та його ефективність. Насамперед треба боротися з перешкодами, якими є технічна відсталість багатьох підприємств, що негативно відбивається на якості продукції; відсутність знання ринку продукції, технічні бар'єри у стандартизації, недостатність фінансових інструментів підтримки експорту, незадовільна увага цих проблем з боку держави;

Підприємство ПрАТ «ДМЗ»на якому проводиться дослідження його виробничої діяльності, так як і уся металургійна галузь стикається з тими же проблемами. Підприємство вживає заходи, щодо зниження витрат на виробництво та збут продукції.

Всебічно проаналізувати виробничу діяльність підприємства ПрАТ «ДМЗ», виявити всі “вузькі міста”, розглянути заходи щодо зниження витрат на виробництво та збут продукції обґрунтувати їх, та запропонувати засоби, які можуть покращити роботу даного підприємства – це мета даної роботи.

Дослідження актуальної проблеми заходів зниження витрат на виробництво та збут продукції на підприємствах України, знайшло своє відображення у публікаціях вітчизняних економістів: Я.В. Леонов, Я.Д. Качмарик, О.М. Костенко, Л.С. Крючко, Г.Л. Азоев та інших. Достатньо важливим серед цих робіт є завдання розробки організаційно-економічних механізмів управління витратами, що створює умови для вибору та реалізації стратегії стійкого довгострокового розвитку підприємств. Однак є деякі теоретичні і практичні питання щодо управління витратами підприємств, які потребують подальшого дослідження та вдосконалення їх у практичній роботі на конкретному підприємстві;

Металургійна галузь є ключовою базою промисловості України та загалом економіки країни, яка нині знаходиться в затяжному стані. Причиною цієї кризи є девальвація національної валюти, високий рівень інфляції, різке погіршення в споживчих і інвестиційних секторах, що спровоковано війною на Сході України;

Аналізуючи ситуацію на світовому ринку чорних металів поданим Світової асоціації виробників сталі по 66 країнам по номеру рейтингу в 2017 році Україна опустилася на 11 місце. Додаємо деякі приклади:

- Світовий ринок первинної сталі є високо конкурентним, при зростанні попиту на сталь, попит може бути доволі швидко задоволеним за рахунок її пропозиції від тих чи інших виробників;

- Підприємства чорної металургії України, які належать приватному капіталу виявилися не готовими до викликів, пов'язаних зі світовою кризою, наслідками якої сталося надвиробництво чорних металів, падінням попиту на металопродукцію низької якості, посиленням конкуренції з боку нових гравців на світових ринках таких як: Китай, Індія та Південна Корея;

- Так як металургійна галузь в Україні роками зазнавала системної проблеми з необхідністю технічного та технологічного переоснащення виробництва, поліпшення якості продукції та випуску нових видів сталі і прокату, то підприємства потребують все цілої модернізації виробництва, нових підходів, залучення інноваційних процесів та інвестиційних проектів;

- Як приклад, можна розглядати розширення використання металургійними підприємствами пиловугільного палива в доменному виробництві, ця технологія особливо актуальна в умовах підвищення ціни й обмеження поставок газу;

- Поступово в Україні підприємства чорної металургії відмовляються від мартенівського способу виплавки сталі так, як його виробництво стає нерентабельним воно енергоємне і поступається конверторній технології, щодо рівня якості продукції, ефективності та екологічності;

- Світовий досвід показує, що модернізація металургійного виробництва стає найбільш ефективною у поєднанні з вдосконаленням асортименту продукції, прикладом цього є найбільша гірнично-металургійна група "Метінвест" вперше в Україні почала виробництво атмосферостійкого прокату, який відповідає європейським стандартам і вже має контракти на поставку цієї продукції до ЄС. Також ця продукція користується стабільним попитом як на ринку України й країн СНД, так і на експортних напрямках світового ринку;

- На розвиток українських металургійних підприємств негативно позначаються належність активів вітчизняних підприємств до контролю кількох потужних бізнес-груп, частина з яких є іноземними за місцем юридичної реєстрації материнських структур;

- Зростаюча конкуренція та несприятлива для підприємства чорної металургії кон'юнктура на ринках збуту їх продукції загострили відносини із суміжниками, а саме заготівельниками брухту дефіцит якого відчувається в Україні;

- Основною причиною дефіциту брухту став експорт, незважаючи на те що металобрухт вважається стратегічною сировиною, органи влади країни стоять перед вибором, що вигідніше експортувати металобрухт, або готову металургійну продукцію.

Досліджуване підприємство ПрАТ «ДМЗ», активи якого належать теж до іноземних бізнес-груп також зазнає, як і уся металургійна галузь збитки і знаходиться у кризовій ситуації, в результаті падіння економіки України. Підприємство відчуває нестачу власних оборотних коштів, зменшився власний капітал підприємства. Змінився розклад географії збуту продукції на більш негативний.

На виробничу і комерційну діяльність підприємства негативно впливають наступні фактори:

- зниження ринкових цін на металопродукцію;
- зростання цін на енергоносії;
- зростання тарифів залізничного транспорту.

Незважаючи на всі ці негаразди підприємство продовжує розвивати свою економічну діяльність, щоб забезпечити прибутковість підприємства, модернізуючи виробництво і виведення його на більш якісний рівень, шляхом введення інноваційно-інвестиційних програм. Це дає підприємству змогу за умов ринкових відносин, враховуючи обмеженість різних видів ресурсів вивчати витрат та їх оптимізацію, а саме розробку вибору та реалізації стратегії зниження витрат виробництва продукції та ринку її збуту.

В аспекті конкурентоспроможності виробництва продукції підприємства можна констатувати, що в витратах відображаються всі сторони господарської діяльності підприємства його досягнення і недоліки. Конкурентоспроможність підприємства тісно пов'язана із обсягом і якістю продукції, використанням

робочого часу, устаткуванням, матеріалами, сировиною, витратами на оплату праці, що представлено у собівартості продукції, яка безпосередньо включається до витрат підприємства;

Одним із найважливіших етапів розробки вибору та реалізації стратегії зниження витрат виробництва продукції є аналіз витрат, прикладом якого є аналіз проведений на досліджуваному підприємстві ПрАТ «ДМЗ» за 2015 рік, який виступив як складовий елемент функції контролю і оцінки ефективності використання всіх ресурсів підприємства.

При реалізації стратегії зниження витрат на виробництво продукції та її збут ПрАТ «ДМЗ» необхідно урахувати зовнішні та внутрішні фактори і впроваджувати інноваційні напрями на виробництво продукції, вирішальною умовою яких якраз і є зниження витрат на виробництво та збут продукції.

Інноваційні напрями на підприємстві це процеси в яких використовується результати наукових досліджень і розробок спрямованих на вдосконалення ефективності діяльності виробничого процесу підприємства. Посилення інноваційного розвитку потребує інвестиційних ресурсів і тому проведено дослідження шляхом аналізу підприємства сильних та слабких його сторін і оцінено інноваційну спроможність, та ефективність використання фінансових ресурсів.

Інноваційна політика ПрАТ «ДМЗ» відносно досліджень і розробок спрямована на визначення пріоритетних інноваційних напрямів в ключових технічних та технологічних рішеннях для здійснення ефективного виробничого процесу, створення конкурентоздатних продуктів та ін;

Для впорядкування на ПрАТ «ДМЗ» процесів за визначенням пріоритетних і перспективних напрямів технічного розвитку, розгляду основних питань науково-технічної діяльності та ін.. в 2015 році підприємством наказом введено в дію “Положення про Технічну раду” для отримання підприємством прибутку від здійснення науково-прикладної, досліджено-конструкторської діяльності, для забезпечення технічного розвитку, вдосконалення технології, зниження витрат і підвищення ефективності

виробництва. Інноваційно-інвестиційний проект вводиться у виробництво після розрахунку його показників, визначення його ефективності для виробництва продукції, зниження собівартості

Отже досліджуючи тему “Обґрунтування заходів щодо зниження витрат на виробництво та збут продукції в умовах ПрАТ «ДМЗ» можна зробити висновок, що систематичне зниження витрат має важливе народногосподарське значення, бо дає змогу за стабільних ринкових цін збільшувати прибуток на кожну гривню витрат і підвищувати конкурентоспроможність продукції. На підприємстві удосконалюються етапи розробки вибору та реалізації стратегії зниження витрат виробництва шляхом процесу управління витратами. На підприємстві ПрАТ «ДМЗ» заходи зниження витрат на виробництво та збут продукції залучають інноваційні інвестиції, що дозволяє випускати інноваційну продукцію, яка користується стабільним попитом на внутрішньому і зовнішньому ринку продукції.

Таким чином підприємству необхідно освоювати нові ринки збуту продукції, вести роботу з постачальниками сировини та матеріалів щодо зниження їх вартості та придбання інноваційних матеріалів, які зменшать ціну на реалізацію продукції.

Список використаної літератури

1. WorldsteelAssociation [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.worldsteel.org>
2. Леонов Я.В Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності/Я.В Леонов, Ю.С Герасименко// Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 200- №1. Том 2. С.175-183.
3. Качмарик Я.Д. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації/ Я.Д. Качмарик, О.С. Верешинська// Науковий вісник НЛТУ.-2009-№17.4-С.174-177.
4. Костенко О.М. Управління витратами підприємства в процесі формування його фінансової результативності (О.М Костенко//Науковий вісник

Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2009. - №2009.-№144-С.56-61.

5. Азоєв Г.Л. Конкуренція: аналіз стратегія і практика [текст]: монографія/Г.А. Азоєв. – М.:Центр економіки і маркетингу, 1996.-208с.

*Даниш Н.І.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Мукачівський державний університет
Науковий керівник: Максименко Д.В. к.е.н., доцент
кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com*

АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Собівартість є основою для визначення цін на продукцію. Систематичне зниження собівартості промислової продукції - одна з основних умов підвищення ефективності промислового виробництва. Собівартість здійснює безпосередній вплив на величину прибутку, рівень рентабельності. Собівартість є основним фактором ціноутворення і формування прибутку. Собівартість продукції як синтетичний показник, відображає всі сторони господарської діяльності підприємства. Від рівня собівартості продукції при інших незмінних умовах залежить рівень прибутку.

Багатьох економістів турбують проблеми зниження собівартості продукції. Даній тематиці присвятили свої наукові праці такі вчені, як Лазнева І., Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К., Партин Г., Постолук Н., Романенко В., Калініченко І., Ткаченко М., Філінков О., Чумаченко М. та інші.

Аналіз собівартості продукції дозволяє з'ясувати тенденції зміни даного показника, виконання плану по його рівню, визначити вплив факторів на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства по використанню можливостей зниження собівартості продукції.

Рівень собівартості продукції характеризується такими показниками: собівартість продукції, затрати на 1 грн. товарної продукції, собівартість одиниці виробу [2].

Під час аналізу собівартості товарної продукції необхідно вивчити розмір впливу кожної статті витрат на відхилення фактичної собівартості від планової; зміну рівня собівартості в динаміці з її рівнем на аналогічних підприємствах. При цьому прямі витрати на виробництво, передбачені кошторисом, необхідно попередньо скоректувати відповідно до обсягу виробництва. Для більш чіткої характеристики і виявлення причин відхилення фактичної собівартості від планової необхідно обчислити структуру затрат за порівнюванні періоди і по плану, співставити фактичну собівартість з планового, вивчити, фактори, які вплинули на зміну структури.

Затрати на 1 грн. товарної продукції визначаються як відношення витрат до вартості продукції в оптових цінах підприємства. Вони аналізуються співставленням їх величини, обчисленої в різних оцінках продукції і змінах витрат: при змінах оптових цін на продукцію; зміна цін на використані у виробництві сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо, енергію; за рахунок структурних зрушень випуску продукції [7].

Собівартість одиниці виробів (окремих їх видів) аналізують співставляючи фактичну собівартість з плановою, а по продукції, яка випускалась в минулих періодах, крім цього, проводиться порівняння фактичної собівартості окремих видів виробів у звітному періоді з фактичною собівартістю за минулі періоди.

Резерви зниження собівартості можна виявляти на ранніх стадіях життєвого циклу виробів і у процесі виробництва. На ранніх стадіях життєвого циклу виробів ефективним методом виявлення резервів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Використання функціонально-вартісного аналізу для зниження собівартості продукції, яку випускають, має деякі відмінності від його застосування при розробці нових виробів. Головна відмінність полягає у тому, що на стадії НДР і ДКР ФВА

використовують для підвищення якості виробів, у комплексі з яким вирішують завдання зниження витрат на їхнє виробництво й експлуатацію, а для пошуку резервів зниження собівартості обсяг досліджень обмежують окремими виробами, їхніми елементами, технологією й організацією їхнього виробництва.

Результат проведення ФВА - зниження витрат на одиницю корисного ефекту - може бути виражений: підвищенням споживчих властивостей виробу при одночасному скороченні витрат, підвищенням споживчих властивостей при збереженні або економічно виправданому збільшенні витрат, скороченням витрат при збереженні або обґрунтованому зниженні функціональних параметрів виробу до необхідного рівня [6].

Для узагальнення даних про витрати складають таблицю, де відображають деталі і вузли, їх вартість за статтями калькуляції, у тому числі й податки, що відносяться до собівартості продукції. На підставі даних цієї таблиці утворюють узагальнену характеристику досліджуваного об'єкта, в якій і відбирають деталі для ФВА, визначають конкретні завдання щодо зниження витрат на їхнє виготовлення. Важливе значення мають побудова й аналіз функціональної моделі. Цю роботу виконує головний конструктор або група його фахівців. Якщо в результаті аналізу не виявлені функціональні надмірності, то резерви зниження собівартості виробництва за допомогою ФВА визначають як можливості заміни дешевшими матеріалами при збереженні якості, заміни купованих комплектуючих для виготовлення на власному виробництві і т. ін.

На наступному етапі аналізу вивчають технологію виготовлення виробів і можливості їх здешевлення, наприклад, за рахунок зменшення непотрібних деталей, скорочення деяких операцій або їх об'єднання і т. ін. Важливим етапом ФВА є генерування ідей за допомогою методів творчості – «мозкового штурму» конференції ідей тощо. Висунуті ідеї і пропозиції фіксують у спеціальних картках, в яких відображають суть ідей та ескізи деталей, вузлів і т. д., прізвище, ім'я, по батькові учасників обговорення і прийняте рішення, яке

оформляють у формі протоколу і затверджує головний інженер або інша уповноважена на це особа, що дозволяє захищати авторські права.

Значний вплив на рівень витрат мають техніко-економічні фактори виробництва. Найважливішою умовою зниження собівартості є неперервний технічний прогрес. Введення нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, удосконалення технологій дозволяє значним чином знизити собівартість продукції.

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має збереження суворого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Підприємство має можливість впливати на величину затрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх заготівлі. Важливо забезпечити поставку матеріалів від таких постачальників, які знаходяться на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту[3].

Зменшення витрат на обслуговування виробництва і управління також знижує собівартість продукції. Резерви зниження цехових та загальногосподарських витрат полягає в економії на управлінських витратах.

Значні резерви зниження собівартості полягають і в зниженні втрат від браку. Тому підприємству необхідно зводити ці втрати до мінімального рівня.

Також відносного зниження собівартості продукції можна досягти за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати. Обчислюється відносне зниження за формулою:

$$\% \text{ Сп.п} = \text{£зп} (1 - \text{Ізп} / \text{Ізпп}) * 100\% \quad (1)$$

де Ізп - індекс зростання заробітної плати;

Ізпп - індекс зростання продуктивності праці;

£зп - частка заробітної плати у собівартості продукції у базовому періоді;

Також підприємство має підвищити якість своєї продукції, забезпечити покупців достовірною інформацією, наприклад через рекламу, тим самим підвищуючи споживчий попит на свою продукцію.

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме: затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці; затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці; адміністративно-управлінські витрати [5].

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі. Чинниками зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

Виявлення резервів зниження собівартості продукції повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних засобів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також всіх складових собівартості.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку №16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-16-vitrati.html>
2. Лазнева І.О. Методи управління витратами виробництва продукції та їх порівняльний аналіз / І.О. Лазнева // Формування ринкових відносин в Україні. - 2008. - №1. - С. 67-76.
3. Орлов О., Рясних Є., Ларіонова К. Планування собівартості продукції / О. Орлов // Економіка України. - 2017. - №12. - С.39-48.
4. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства /Г. Партин // Фінанси України. - 2012. - №11. - С. 124-133.

5. Постолюк Н. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень / Н.Постолюк // Підприємництво, господарство і право. - 2008. - №6.-С. 114-116.

6. Романенко В., Калініченко І. Інформаційне забезпечення управління витратами / В. Романенко // Актуальні проблеми економіки України. - 2008. - №3.- С. 13-15.

7. Ткаченко М. Формування виробничої собівартості продукції, незавершеного виробництва, рентабельності та визначення ціни продажу / М. Ткаченко // Бухгалтерський облік і аудит. - 2009. - №8. - С. 20-36.

*Драбчук Т.І., ст. викладач
кафедри менеджменту в галузях АПК
Сумський національний аграрний університет
tatjanadrubchouk@gmail.com*

ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Сучасне підприємство – це багатогранна та багатофункціональна система, яка потребує постійного розвитку та адаптації у зовнішньому середовищі.

В умовах сьогодення підприємства змушені постійно шукати шляхи вдосконалення системи менеджменту, бо саме якість системи управління відбивається на поведінці організації як системи, на результатах її діяльності, на зростанні показників ефективності. При цьому важливим завданням є побудова та використання таких систем управління, які найкраще б відповідали цілям та завданням організації, а також враховували би вплив різних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування.

Ефективність функціонування сучасного підприємства залежить від того, яким чином взаємодіють між собою основні його складові і від того, наскільки кожна із них впливає на інші. Тобто підприємство являє собою єдиний механізм, який взаємодіє із зовнішнім середовищем, здійснює процес

функціонування і перетворює наявні ресурси у продукцію та послуги. Чітке збалансування складових управління сприяє процесу нормального функціонування і стабільного розвитку підприємств.[1]

Система управління підприємства включає в себе дві основні взаємозалежні складові: об'єкт управління – виробничо-господарська діяльність, кооперація праці різноманітного масштабу, і суб'єкт управління – орган, що здійснює вплив на об'єкт управління. Обидві складові мають власну структуру, зміст і знаходяться в постійній взаємодії. Дуже важливо розуміти, що і об'єкт, і суб'єкт управління складаються з людських ресурсів, і тому управлінський і виробничий персонал є центральним фактором у будь-якій моделі управління.[2]

Ефективна система - це система, яка дає найкращий результат при мінімальному рівні витрат на її підтримку і розвиток. Найкращий результат можливий при оптимальній організації системи, коли кожен елемент в повній мірі виконує свої функції і завдання, коли всі процеси налагоджені і нормально функціонують. Ключові чинники ефективності системи управління представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Ключові чинники ефективності системи управління

Чинники ефективності системи управління	Характеристики
Висока якість зворотного зв'язку	<ul style="list-style-type: none"> – цілісність, достовірність та актуальність відомостей про зовнішнє і внутрішнє середовище об'єкта управління; – швидкість і своєчасність надходження інформації про об'єкт управління; – низький рівень невизначеності в комунікаціях; – повна конфіденційність і безпеку процесів інформаційного забезпечення; – високий ступінь обробки даних.
Функціональна повнота і організаційна злагодженість управлінських бізнес-процесів	<ul style="list-style-type: none"> – повнота і обсяг реалізованих управлінських функцій і завдань; – високий рівень розвитку організаційного забезпечення процесу управління; – високий рівень розвитку організаційної культури в керованому об'єкті; – високий рівень підготовки управлінського персоналу; – високий ступінь залучення керівників середнього і нижчого рівня та фахівців в процес управління.

Ефективність управлінських рішень	<ul style="list-style-type: none"> – відповідність рішень критеріям мети, необхідності, агрегованого результату, альтернативних можливостей і вартості; – високий ступінь задоволеності бенефіціарів управлінськими рішеннями, процедурами їх прийняття і виконання.
Передбачення кризових ситуацій в об'єкті управління	<ul style="list-style-type: none"> – низький сукупний рівень ризиків; – високий рівень організації, повнота функцій і завдань управління ризиками в керованому об'єкті; – результативність антикризових планів і заходів.
Дослідження нових можливостей розвитку об'єкта управління	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень утримання клієнтів і залученню нових груп клієнтів; – висока результативність планів з освоєння нових видів продукції, виходу на нові ринки збуту, входу в нові сфери; – рентабельність власного капіталу на рівні не нижче середнього по ринку при його динамічному зростанні; – висока частка продажів від нових видів продукції, нових груп клієнтів при загальній тенденції зростання обсягу продажів.

Повноцінна побудова системи управління в організації виступає в сучасних умовах джерелом довгострокового успіху. Тому в організації критично важливо правильно вибудувати реалізацію всіх функцій системи управління на всіх рівнях організаційної ієрархії.[3]

Очевидно, що важливим фактором забезпечення ефективного функціонування системи управління сучасного підприємства є високий рівень ефективності діяльності його управлінських працівників, який визначається наступними характеристиками:

- чітко поставленими цілями;
- рівнем правового забезпечення процесу управління;
- досконалістю організаційної структури, тобто її прогресивністю, націленістю на кінцеві результати, використовуваної сукупністю принципів і методів, ступенем централізації функцій управління і концентрації управлінських працівників в штабних органах, раціональністю побудови самих структур управління (дотримання норм керованості, характер розподілу прав і обов'язків і т.д.);
- якістю (ступенем регламентації) розроблених положень про підрозділи апарату управління і окремих виконавців;

- рівнем дисципліни і відповідальності кожного працівника за результативність діяльності;
- досконалістю структури персоналу органів управління;
- досконалістю технології управління, використанням маршрутної технології, ступенем уніфікованості управлінської документації, мінімізацією її обсягів на базі застосування комп'ютерних технологій;
- рівнем використання техніки управління;
- творчим характером праці виконавців;
- структурою робочого часу керівників, наявністю у них розробленої та впровадженої власної системи керівництва, що інтегрує принципи, методи, стиль та регламентацію їхньої праці;
- кваліфікацією кадрів;
- ступенем участі персоналу в управлінні;
- соціально-психологічним кліматом в колективі;
- ставленням до праці управлінських працівників.

Таким чином, успішне вирішення завдань, які стоять перед системою управління сучасного підприємства, залежить від впливу багатьох чинників. З метою вдосконалення системи управління підприємством слід застосовувати сучасні засоби і методи керування для забезпечення прийняття ефективних рішень з метою підвищення економічної та організаційної ефективності господарювання.

Список використаної літератури

1. Бебешко О. В. Удосконалення системи управління на підприємстві / О. В. Бебешко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 44-47.
2. Перебийніс В.І. Удосконалення системи управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах/В. Перебийніс, А. Світлична//Економіка АПК. - 2009. - №7. - С.17-24.

3. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №1. –С. 126-135.

*Єрмакова А.Ю.,
магістрант спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: Бірченко Н.О., к.е.н.
старший викладач кафедри обліку та аудиту
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
nabirchenko@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАПАСІВ

Для правильної організації обліку запасів важливе значення має їх науково-обґрунтована класифікація.

В економічній літературі класифікація за певними ознаками розглядається як інструмент аналізу: чим більше класифікаційних ознак, тим більше можливостей здійснити глибокий, всебічний аналіз об'єкта дослідження.

Нами було сформовано, на основі вивчення економічної літератури, перелік класифікаційних груп запасів та їх характеристик:

За призначенням і причинами утворення:

- постійні – частина виробничих і товарних запасів, що забезпечують безперервність виробничого процесу;
- сезонні – запаси, що утворюються при сезонному виробництві продукції чи при сезонному транспортуванні.

За місцем знаходження:

- складські – запаси, що знаходяться на складах підприємства;
- у виробництві – запаси, що знаходяться в процесі обробки;

- в дорозі – продукція, що відвантажена споживачу, і ще ним не отримана, знаходиться в дорозі.

За рівнем наявності на підприємстві:

- нормативні – запаси, що відповідають запланованим обсягам запасів, необхідним для забезпечення безперебійної роботи підприємства;

- понаднормові – запаси, що перевищують їх нормативну кількість.

За наявністю на початок і кінець звітного періоду:

- початкові – величина запасів на початок звітного періоду;

- кінцеві – величина запасів на кінець звітного періоду.

Відносно до балансу:

- балансові – запаси, що є власністю підприємства і відображаються в балансі;

- позабалансові – запаси, що не належать підприємству, і знаходяться у нього через певні обставини.

За ступенем ліквідності:

- ліквідні – виробничі та товарні запаси, що легко перетворюються на грошові кошти у короткий термін і без значних втрат первісної вартості таких запасів;

- неліквідні – виробничі та товарні запаси, які неможливо легко перетворити на грошові кошти у короткий термін і без значних втрат первісної вартості таких запасів.

За сферою використання:

- у сфері виробництва – запаси, що знаходяться у процесі виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво);

- у сфері обігу – запаси, що знаходяться у сфері обігу (готова продукція, товари);

- у невиробничій сфері – запаси, що не використовуються у виробництві.

За структурою і складом:

- запаси виробничі (предмети та засоби праці) – запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів власного виробництва,

купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, запчастин, тари і тарних матеріалів, МШП;

- запаси незавершеного виробництва – частина продукції, що не пройшла всіх стадій обробки та не прийнята відділом технічного контролю;

- запаси готової продукції – продукція, закінчена виробництвом, що прийнята відділом технічного контролю і знаходиться на складі;

- запаси товарні - товари, що знаходяться у сфері обігу, а також продукція, що знаходиться в дорозі.

Однак, на нашу думку, хоча представлена класифікація запасів і є розширеною, проте вона не враховує такі аспекти як термін зберігання та напрям використання:

- термін зберігання: термінові; строкові; без термінові;

- напрям використання: у виробництво; на адміністративні потреби; для збуту; інші.

Для цілей бухгалтерського обліку до запасів включають:

- сировину, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, які будуть використовуватися для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб;

- незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою та збіркою деталей, вузлів і незакінчених технологічних процесів;

- готову продукцію, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним і якісним характеристикам, які передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом;

- товари у вигляді матеріальних запасів, які придбані (одержані) й утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

- малоцінні і швидкозношувані предмети, які використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу) якщо він більше одного року;

- молодняк тварин і тварини на відгодівлі, продукцію сільського і лісового господарства, якщо вони оцінюються відповідно до вимог Положення (стандарту);

- продукція сільського і лісового господарства після її первісного визнання.

Одиницею бухгалтерського обліку запасів є найменування або однорідна група (вид) [1].

Отже, запаси підприємства мають складну структуру і включають ту частину активів, яка є досить мобільною. Запаси споживаються у процесі виробництва за один виробничий цикл і включаються у собівартість продукції повністю за мінусом відходів та невикористаних матеріалів, що вимагає документування операцій з надходження, споживання у виробництві, оприбуткування відходів та проведення інвентаризації залишків невикористаних матеріалів на робочих місцях структурних виробничих підрозділів підприємства.

Список використаних літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. наказом М-ва фінансів України від 20.10.1999р. №246. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

*Жук А. О., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник Шило Л. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
1954Shilo@gmail.com*

СУТНІСТЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЕЛЕМЕНТИ ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

На даний момент існує багато невирішених питань у галузі заробітної плати. Основна проблема – це невідповідність між розміром оплати та трудовими зусиллями працівника, а також від результату його праці у тих підрозділах залізничних підприємств, де це можливо. Крім того, важливим складовим реформування залізничного транспорту є удосконалення заробітної плати [3].

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовлює еволюцію способів управління трудовими ресурсами, систем оплати праці з урахуванням ринкової вартості трудових ресурсів, оцінки ефективності праці робітників та їх кваліфікації. В конкурентній боротьбі підприємств зростає значення трудових ресурсів як одного з ключових факторів успіху, що безпосередньо впливає на досягнення цілей установи. У зв'язку з цим першочерговою стає проблема мотивації персоналу, зокрема, його матеріального стимулювання. Крім того, ефективна організація праці та її оплати є особливо актуальними зараз, тому що переважна більшість установ змушені скорочувати свої витрати [2].

Заробітна плата є визначальним засобом стимулювання заохочення працівників у результаті своєї роботи, її продуктивності, покращення її асортименту та якості, а також збільшення обсягів виробництва. Функція заробітної плати – це її призначення, роль, складова сфери практичної діяльності в узгодженні і реалізації інтересів головних суб'єктів соціально-трудових відносин – найманих працівників і роботодавців [3].

На рис. представлена сутність заробітної плати у взаємозв'язку з її структурними елементами: функціями заробітної плати та елементами її організації.

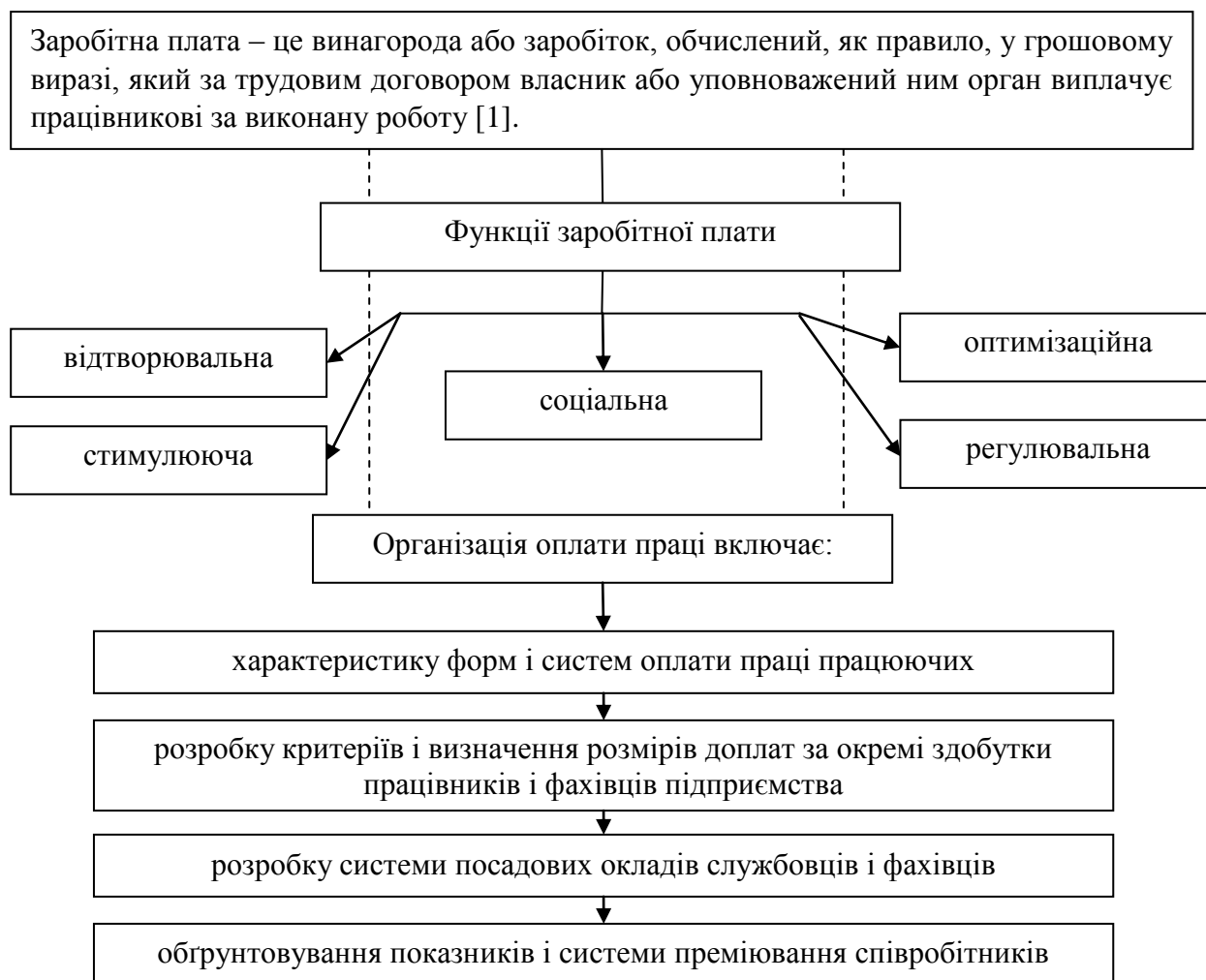


Рис. Схематичне представлення сутності заробітної плати

Розроблено автором

Основне завдання організації заробітної плати полягає в тому, щоб зробити її залежною від колективу, від самої якості роботи кожного працюючого, і в результаті покращити стимулюючу функцію внеску працівників.

Оплата праці – один із основних та пріоритетних напрямків бухгалтерського обліку. Один з факторів стабільності діяльності будь-якого підприємства — це адекватність оцінки вартості праці залежно від функцій, які

виконує найманий робітник. Будь-які помилки в розрахунках зобов'язань з оплати праці призводять до дестабілізації ситуації на підприємстві. І мова не тільки про заробітну плату одного робітника, а й про співвідношення розмірів зарплат керівництва та підлеглих, працівників різних категорій, про обсяги робіт, які має виконати робітник за визначену заробітну плату та інше. Невірне визначення цих співвідношень (обсягів робіт, розмірів зарплат, співвідношень зарплат) можуть призвести до зниження ефективності праці як окремого робітника, так і всього колективу аж до зриву робочого процесу [2].

Сучасні умови розвитку ринкової економіки характеризуються змінами підходів до оплати праці робітників, яка залежить від специфіки діяльності підприємства, від результатів праці персоналу, результативності структурних виробничих підрозділів. Основним принципом розрахунків з оплати праці робітників є пряма оцінка їх праці, рівня вкладу та показників якості праці.

Отже, стосовно оплати праці основними завданнями є правильне нарахування заробітної плати, облік заробітної плати та її правильне оподаткування.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про оплату праці" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/95.html>.
2. Петухова Т. А. Теоретичні основи обліку праці та зарплати в сучасних умовах / Т. А. Петухова, О. Л. Богданович, І. В. Галенко. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – №64. – С. 61–68.
3. Ярим-Агаєв О. Економічні заходи удосконалення системи оплати праці на підприємствах залізничного транспорту / О. Ярим-Агаєв, Ю. Прокопчук. // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2016. – №37. – С. 121–126.

*Зелікман В.Д., к.т.н., доцент
завідувач кафедри обліку і аудиту
Філатова В.А., магістрантка
Національна металургійна академія України
zelikman.kaf-oa@email.ua*

УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОЧОГО ПЛАНУ РАХУНКІВ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

При становленні ринкової економіки на сучасному етапі в Україні все сильніше відчувається необхідність удосконалення обліку доходів, отриманих підприємствами. Повною мірою це стосується автотранспортних підприємств, для яких актуальними питаннями є запровадження нових методів одержання інформації про доходи, їх підрахунку, а також розробка нових методів аналізу доходів для прийняття на цій основі ефективних управлінських рішень.

Від того, наскільки раціонально підприємство буде управляти власними доходами, залежить його успіх та розвиток [1]. Вагомий внесок у вирішення питань, пов'язаних з обліком доходів на вітчизняних підприємствах, був здійснений у наукових працях М.І. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, А.Г. Загороднього, Л.К. Кіндрацької, Л.Г. Ловінської, Є.В. Мниха, Г.В. Савицької, С.В. Свірко, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та інших науковців. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід зазначити, що проблема конкретизації об'єктів обліку доходів потребує подальших досліджень.

Ведення обліку доходів регламентується відповідним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку [2], а їх відображення на рахунках здійснюється згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [3]. При цьому синтетичний облік доходів операційної діяльності автотранспортних підприємств повинен створювати належне інформаційне забезпечення про порядок формування та надходження доходів для прийняття оперативних управлінських рішень.

Однак організація обліку доходів у практиці роботи автотранспортних

підприємств відповідно до затвердженого робочого плану рахунків має певні недоліки. Так, зокрема, облік доходів від основної діяльності здійснюється на субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» рахунку 70 «Доходи від реалізації». На даному субрахунку відображаються доходи від перевезення пасажирів, але крім вказаних доходів на цьому ж субрахунку підприємством також здійснюється облік доходів від надання послуг автотранспорту стороннім організаціям, доходів від надання послуг автомобільної стоянки, проведення передрейсових оглядів та інше, що порушує методологію обліку доходів від основної діяльності.

Виходячи з того, що головною метою створення та основною часткою доходу автотранспортних підприємств є саме надання послуг з перевезення пасажирів, на субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» повинні відображатися лише доходи від реалізації транспортних послуг, а облік доходів від реалізації інших послуг, що надаються підприємством, необхідно здійснювати на окремому субрахунку. Для вирішення даного питання в робочому плані рахунків автотранспортних підприємств необхідно виділити аналітичні рахунки обліку зазначених доходів. Крім того, в межах запропонованих субрахунків необхідно використовувати аналітичні рахунки обліку доходів за видами транспортних та додаткових послуг. Запропоновані аналітичні субрахунки для обліку доходів підприємства за видами транспортних, додаткових послуг та інших операційних доходів наведені у таблиці 1.

Так, для субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» необхідно запровадити два субрахунки другого порядку: 7031 «Дохід від реалізації транспортних послуг», на якому будуть відображатися доходи підприємства від здійснення основної діяльності, та 7032 «Дохід від реалізації додаткових послуг», на якому здійснюватиметься облік додаткових доходів автотранспортного підприємства.

Запропоновані аналітичні субрахунки для обліку доходів підприємства за видами транспортних, додаткових послуг та інших операційних доходів

Код (номер) рахунку	Назва рахунку (субрахунку)	Код (номер) рахунку	Назва рахунку (субрахунку)
Рахунок 70 «Доходи від реалізації»			
Субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»			
7031	«Дохід від реалізації транспортних послуг»	7032	«Дохід від реалізації додаткових послуг»
Аналітичні рахунки			
70311	«Дохід від реалізації разових квитків»	70321	«Дохід від надання послуг автотранспорту стороннім організаціям»
70312	«Дохід від реалізації учнівських абонементних квитків»	70322	«Дохід від надання послуг автомобільної стоянки»
70313	«Дохід від реалізації студентських абонементних квитків»	70323	«Дохід від проведення перед рейсових оглядів»
70314	«Дохід від реалізації громадянських абонементних квитків»	70324	«Дохід від надання послуг автоучкомбінату»
70315	«Субвенція за перевезення пільгових категорій пасажирів»	70325	«Дохід від здачі в оренду приміщення»
70316	«Дохід від реалізації абонементних квитків пенсіонерам (пільговий)»	70326	«Дохід від послуг СТО»

Рахунок 71 «Інший операційний дохід»			
Субрахунок 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки»			
7151	«Одержані штрафи за безквитковий проїзд»	7152	«Одержані штрафи за несвоєчасну оплату послуг»
Субрахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності»			
7191	«Доходи від франчайзингу»	7192	«Інші доходи від операційної діяльності / Бюджетне фінансування»

В межах субрахунку 7031 запропоновано відкривати аналітичні субрахунки за видами проїзних документів: разові квитки, абонементні квитки для учнів, студентів, громадян, пільгових категорій та окремо пенсіонерів, які не мають намір чекати вільних пільгових місць в громадському транспорті. У свою чергу, в межах субрахунку 7032 запропоновано відкривати субрахунки для обліку доходів від надання послуг автотранспорту стороннім організаціям, автомобільної стоянки, техоглядів та СТО, автошколам, а також від здавання в оренду власного майна.

Окремо запропоновано для субрахунку 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки» відкрити аналітичні субрахунки обліку штрафів за безквитковий проїзд у транспорті та за несвоєчасну оплату клієнтів і замовників. Також необхідно передбачити в аналітичному обліку доходи від франчайзингу (субрахунок 7191) та інші операційні доходи у вигляді бюджетного фінансування (субрахунок 7192).

Таким чином, використання в діяльності автотранспортних підприємств запропонованих субрахунків для обліку доходів має забезпечити підвищення аналітичності обліку, а систематизована таким чином інформація дозволить оцінювати доходність підприємств в розрізі наданих транспортних та додаткових послуг.

Список використаної літератури

1. Інформація обліку в аналізі ефективності діяльності суб'єктів господарювання: Монографія / Г.О. Король, В.Д. Зелікман, Р.Б. Сокольська та ін.; за ред. Король Г.О., Зелікмана В.Д. – Дніпро: Ліра, 2019. – 280 с.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

*Ілляшенко К.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
katerina.illyashenko@tsatu.edu.ua*

СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Трансформація обліку та звітності до міжнародних стандартів пред'являє до звітності підприємств нові підвищені вимоги. У цьому зв'язку необхідно подальше вивчення теорії, нормативно-правової бази, методичних вказівок по складанню звітності, оскільки правильно складений і вчасно представлений звіт впливає на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємств усіх сфер діяльності. Необхідність вирішення питань удосконалення методичного підходу до формування системи показників статистичної звітності та її обліково-аналітичного забезпечення відповідно до потреб зовнішніх і

внутрішніх користувачів зумовила потребу в удосконаленні цього напрямку бухгалтерського обліку.

Швидкі зміни в методології бухгалтерського обліку, які пов'язані з приведенням його до міжнародних стандартів, впливають на усі процеси складання фінансової та статистичної звітності, але єдина методика відображення показників все ще недостатньо розроблена.

У сучасних умовах господарювання дуже велику роль відіграє інформація. Інформаційні ресурси стають одним з основних важелів в управлінні новою інформаційною економікою. Трансформаційні процеси потребують нових підходів до збирання та використання інформації, у тому числі в бухгалтерському обліку.

Для підприємств та державних органів найбільш поширеним джерелом інформації є фінансова, статистична та податкова звітність, яка формується та складається бухгалтерською службою.

Статистична звітність – це форма документу, у якому зібрано статистичні дані про роботу підприємства, та який подається до спеціальної установи (регіонального органу державної статистики) у затверджені терміни за підписами уповноважених осіб [1].

Особливістю статистичної звітності є те, що вона поєднує інформацію щодо економічних, соціальних, демографічних, екологічних явищ і процесів. Вона має важливе значення для підготовки та прийняття управлінських рішень у сфері визначення стратегії і тактики розвитку країни, регіонів, видів економічної діяльності, окремих суб'єктів господарювання та широкого інформування суспільства з усіх актуальних питань.

Статистична звітність характеризується такими якостями, як обов'язковість, систематичність і достовірність. Статистичну звітність можна класифікувати за різними ознаками. Так, за частотою надання статистичну звітність можна розподілити на періодичну та річну. Періодична звітність (місячна, квартальна) охоплює показники поточної діяльності суб'єктів господарювання. У річній звітності подаються підсумки фінансово-виробничої

діяльності суб'єктів за рік. Частота надання звіту зазначається в правій адресній частині під назвою кожного звіту. Слід зазначити, що одна звітна форма може складатися і надаватися щомісячно, щоквартально і наростаючим підсумком за рік [2].

Відзначимо, що першочерговим етапом облікового процесу є первинний облік інформації. Він відображує виробничу і господарську діяльність підприємства, стан його майна, коштів, розрахунків. Підставою для складання статистичної звітності підприємства є документи первинного обліку та дані статистичного нагляду.

Наприклад, показники форми № 1-ІКТ «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 20__ році» ґрунтуються на даних документів первинного обліку (розхідних накладних на відпуск товарів/послуг на основі заявки на придбання, продаж товарів та надання послуг; платіжних дорученнях) та інших документів, таких як укладені відповідно до чинного законодавства договори між оператором, провайдером Інтернет-послуг і споживачем про надання послуг по підключенню та доступу до мережі Інтернет та пов'язаних з нею мереж (письмовий чи усний); між провайдером програмної послуги і споживачем; рахунки-фактури, у т. ч. електронні.

На нашу думку, до форми №1-ІКТ доречно було б додати показники інформаційної активності. Інформаційна активність – це якісний показник, що характеризує ступінь поширення інформації підприємства у зовнішньому інформаційному просторі [3]. Тобто враховувати не лише комп'ютерну техніку та послуги зв'язку, а розглядати інформацію як кількісну величину.

При складанні та обробці статистичної звітності виникають багато різних проблем: громіздкість форм статистичної звітності, їх велика кількість, багаторазове дублювання даних, трудомісткість складання багатьох показників, а також їх недосконалість. Все це знижує якість необхідної інформації і, відповідно, ефективність прийняття управлінських рішень та потребує удосконалення з урахуванням трансформаційних процесів в економіці.

Важливим є також посилення досліджень з обліково-аналітичного забезпечення статистичної звітності, що розкриває інформаційну діяльність підприємств, адже саме інформація стає головним ресурсом постіндустріальної цифрової економіки.

Список використаної літератури

1. Нюанси подання статистичної звітності. Консультант бухгалтера. - №9 (705). - 2013. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37
2. Жук А. Статистическая отчетность / А. Жук, А. Озеран // Бухгалтерский учет и аудит. - 2005. - № 8. - С. 74-88.
3. Ілляшенко К.В. Інформаційна активність підприємства та відображення її у звітності / К.В. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. - 2016. - №12 (186). - С. 341-348.

*Карабач Р.А., студент-бакалавр
Белорусский государственный экономический университет
roman.karabach@mail.ru*

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Под аудитом эффективности принято понимать комплекс проверочных мероприятий, при осуществлении которых изучаются экономичность, продуктивность и результативность использования юридическими лицами бюджетных средств, иного государственного имущества, а также средств, высвобождаемых в результате предоставления мер государственной поддержки [1]. Данный вид аудита осуществляется в рамках финансового контроля за использованием государственных средств. Соответственно, целесообразным является необходимость его совершенствования с перспективой повышения действенности и эффективности.

Одной из главных проблем осуществления государственного контроля является низкий процент возврата бюджетных средств по результатам проведенных проверок.

Крайне важным является также дать оценку эффективности вкладываемых бюджетных средств в развитие отраслей народного хозяйства, социальной сферы. Значительную долю в общем объеме финансовых нарушений, выявляемых в ходе осуществления финансового контроля, является нецелевое использование бюджетных средств. При этом недостаточно четко определены основания, по которым использование бюджетных средств может трактоваться как нецелевое, а также отсутствуют правовые механизмы, которые должны быть направлены на усиление мер ответственности за нецелевое и неэффективное расходование государственных средств.

На современном этапе под эффективным функционированием финансовой системы подразумевается прежде всего эффективное использование бюджетных средств, переход к составлению программно-целевого бюджета, ориентированного на результаты, что требует внедрения качественно новых подходов к организации государственного финансового контроля.

Цель аудита эффективности — установить уровень соответствия данных проверки критериям эффективности, дать заключение об эффективности использования государственных средств и имущества объектом аудита, а также подготовить рекомендации по повышению эффективности его деятельности.

Результатом аудита эффективности являются выводы и рекомендации по повышению эффективности и результативности использования бюджетных средств. Отчеты о результатах аудита эффективности обычно существенно отличаются друг от друга по форме и характеру изложения материала, и документы к ним, как правило, не прилагаются [2].

Предметом проверки аудита эффективности является вся деятельность проверяемого субъекта в целом, тогда как при финансовом контроле

проверяются только финансовые документы и отчетность участников бюджетного процесса.

Проведение аудита эффективности включает 4 основных этапа. Первый из них — планирование. Здесь выбирают тему и объект контроля, предварительно изучают объект проверки, готовят программу проведения аудита. На втором этапе определяют, как соотносятся фактические результаты работы проверяемого субъекта с избранными критериями оценки эффективности. На третьем — составляется отчет по результатам аудита, который должен пройти согласование с проверяемой организацией. Четвертый этап — контроль за выполнением рекомендаций, подготовленных в процессе аудита эффективности.

Опыт зарубежных стран, таких как Болгария и Словакия, показывает, что аудит эффективности обычно проводится в течение 1–1,5 года. В данных странах после освоения программно-целевого подхода начался переход от финансового аудита к аудиту эффективности. Практика его успешного использования послужила толчком к совершенствованию системы контроля в Республике Беларусь, к уходу от обычных проверок использования бюджетных средств к осуществлению масштабного аудита эффективности.

В целях повышения эффективности расходования бюджетных средств акцент будет смещен с контроля за финансовыми потоками на контроль за результатами. Подходы к осуществлению финансового контроля должны быть кардинально изменены: его содержание будет состоять не только в фиксации факта выделения и расходования средств, но и в подтверждении достижения эффекта, на который рассчитывали при принятии решения о выделении средств. На законодательном уровне следует определить показатели эффективности использования государственных средств [3].

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.12.2015 № 1080 «О реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь» была определена стратегия реформирования системы управления государственными финансами Республики Беларусь,

которая установила, что высший орган государственного контроля должен осуществлять аудит эффективности расходования государственных средств.[4].

Помимо этого, стратегия реформирования системы управления государственными финансами Республики Беларусь предполагала:

— внедрение качественно нового подхода к организации внутреннего финансового контроля, где помимо проверки законности и целевого использования государственных средств должен осуществляться аудит эффективности, направленный на проверку экономичности и результативности государственного управления;

— развитие системы государственного финансового контроля и аудита в целях ориентации на оценку эффективности государственных расходов.

Применение стратегия реформирования системы управления государственными финансами предусматривалось с поддержкой группы Всемирного банка. Реализация стратегии планировалась в два основных этапа.

Первый этап (2016 – 2019 годы) направлен на совершенствование правил и процедур управления бюджетом, в том числе создание дизайна интегрированной информационной системы управления государственными финансами (ИИСУГФ). Второй этап (с 2019 года) направлен непосредственно на создание и внедрение новой ИИСУГФ, его начало напрямую будет зависеть от достижения результатов на первом этапе.

ИИСУГФ станет ключевым компонентом платформы электронного правительства и сможет взаимодействовать с другими информационными системами. Помимо этого, она позволит улучшить ведение бухгалтерского и кадрового учета на всех уровнях бюджетной системы Республики Беларусь.

В Республике Беларусь элементы аудита эффективности применяются лишь точечно, что подтверждается количеством проведенных проверок. За 2018 год было проведено 756 мониторингов и 119 аудитов эффективности. По результатам этих мероприятий Комитетом Государственного Контроля даны рекомендации по устранению выявленных недостатков субъектам хозяйствования, а также сэкономлено и предотвращено выплат

государственных средств на сумму 260 млн. рублей – почти в 4 раза больше чем в 2017 году. Для сравнения, в 2017 году количество мероприятий упреждающего характера отражалось следующими показателями: 567 мониторингов и 92 аудита эффективности. По результатам мероприятий сэкономлено средств на сумму 67,3 млн. рублей.

Таким образом, в Республике Беларусь в настоящее время сложилась система контроля за соблюдением бюджетного законодательства, а также эффективности использования бюджетных средств, которая приближена к особенностям социально-экономического развития страны.

В качестве возможностей совершенствования аудита эффективности в Республике Беларусь можно выделить перспективы внедрения в нашей стране информационной системы аудита. Она представляет собой программное обеспечение процедур аудита для сбора, группировки и хранения данных аудиторских проверок. Данная система позволит осуществить компьютеризацию бухгалтерского учета с целью проведения более эффективного аудита при использовании передового программного обеспечения. Такая система уже успешно применяется Высшим контрольным управлением Словацкой Республики.

Мировой опыт других стран показывает, что аудит эффективности фокусируется на проверке выполнения программ, определяющих стратегию государства в определенных сферах экономики, вместо строгой проверки, сконцентрированной сугубо на расходах или финансовой отчетности и учете. В этом смысле оценка достижения целей данных программ может рассматриваться как один из вариантов применения аудита эффективности [5].

Дальнейшее проведение аудита эффективности в Республике Беларусь в конечном итоге поможет вывести работу финансовой системы государства на принципиально новый уровень развития.

Список використаної літератури

- 1 Аудит ефективности: время беречь средства [Электронный ресурс] / Комитет государственного контроля Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://kgk.gov.by/ru/publication-ru/view/AUDIT-EFFEKTIVNOSTI-VREMJa-BERECCh-SREDSTVA-7994/>. – Дата доступа: 07.02.2019.
- 2 Лемеш, В.Н. Аудит : учеб. пособие / В.Н. Лемеш.–3-е изд. , перераб. и доп. Минск: Амалфея, 2019. – 292 с.
- 3 Стратегия реформирования системы управления государственными финансами Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/bp/strategy/1080_strategy.pdf. – Дата доступа: 09.02.2019.
- 4 Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.12.2015 № 1080 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file3e39d13d7b3063fb.PDF>. – Дата доступа: 10.02.2019.
- 5 Зарубежный опыт аудита эффективности деятельности бюджетных учреждений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnikirus.com/finansu/derzhavniy_finansoviy_kontrol_-_gutsalenko_lv/zarubizhniy_dosvid_auditu_efektivnosti_diyalnosti_byudzhetnih_ustanov.htm. – Дата доступа: 10.02.2019.

*Карпович А. О., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник: Топоркова О. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
toporkova1975@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» - це активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності, знаходяться у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва і утримуються для використання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством або установою [1].

Організація зберігання запасів на підприємстві здійснюється залежно від виду запасів, технології виробництва, умов постачання, умов збуту тощо.

Кожному складу присвоюють постійний номер, який надалі зазначається на всіх документах при оформленні операцій з руху запасів на даному складі. Приймання, зберігання, відпуск та облік запасів в місцях їх зберігання здійснює матеріально відповідальна особа [2].

Важливим питанням руху запасів на виробництві пов'язаний з трьома основними процесами, а саме придбання, переробки та реалізації.

Запаси призначені для реалізації або споживання протягом одного операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу [4].

Інформація про наявність і рух запасів на підприємстві формується обліковою системою. Правові основи організації ведення бухгалтерського обліку запасів регламентуються законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Схема класифікації виробничих запасів на підприємстві представлена на рис.

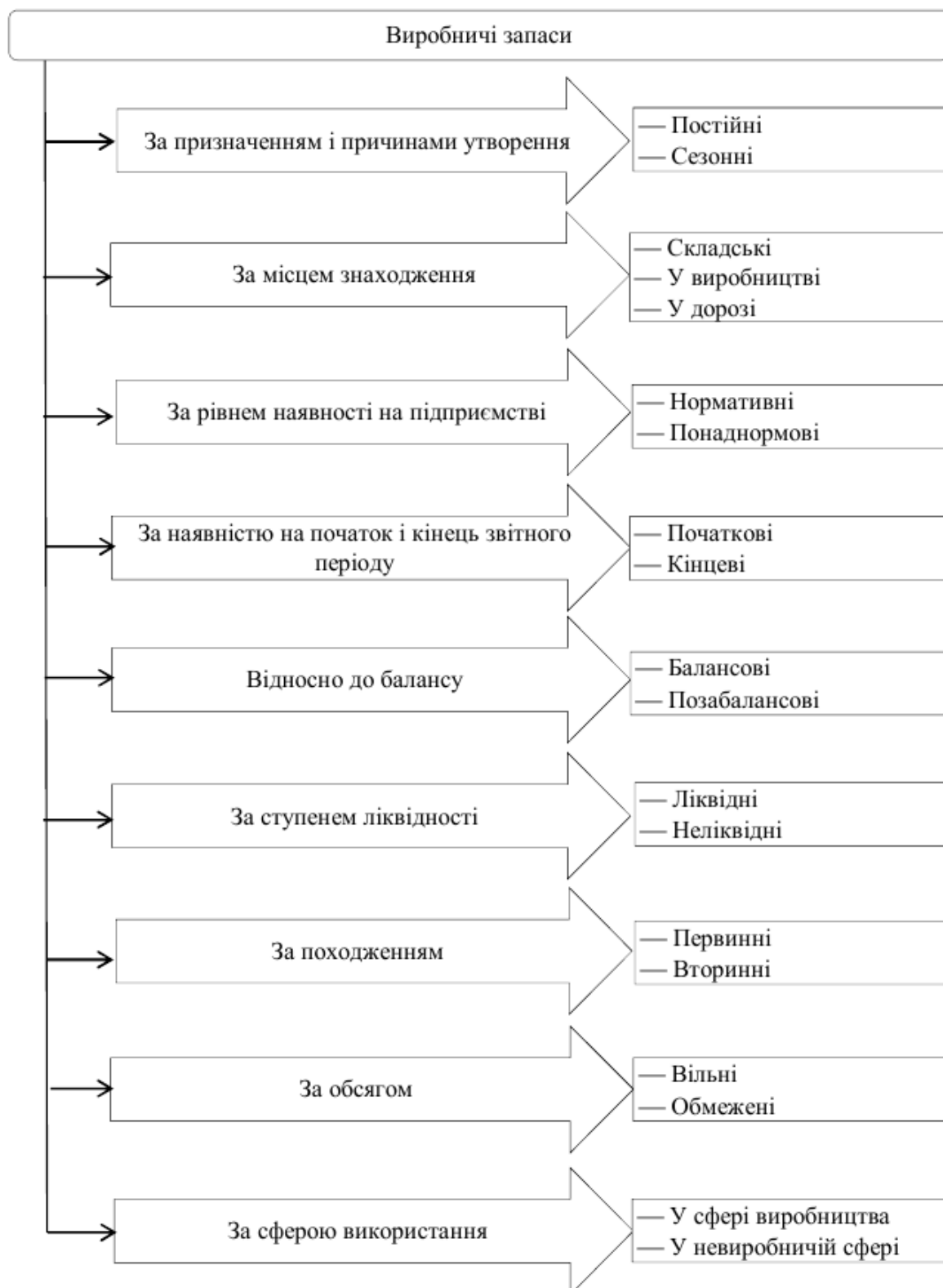


Рисунок - Схема класифікації виробничих запасів

Джерело: [3, с. 278].

Основною метою управління та створення запасів на підприємстві є:

—оптимізація їх розміру і прискорення оборотності;

–забезпечення й підтримка належного обслуговування клієнтів;

–вирівнювання потоку товарів; забезпечення захисту від невизначеності попиту та пропозиції; можливість економії при закупівлі більшими партіями.

Кінцевим етапом організації бухгалтерського обліку запасів є відображення інформації про запаси у звітності.

Таким чином, організація обліку запасів є важливим елементом системи управління підприємством, що забезпечує отримання достовірної, повної і правдивої інформації про результати діяльності від використання цієї обліково-економічної категорії.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 (зі змінами та доповненнями). - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Юркова І. Економічна сутність виробничих запасів та напрямки їх дослідження / І. Юркова // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(4). - С. 301-304. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11%284%29__65

3. Бондаренко Н. М. Сутність та класифікація виробничих запасів на підприємстві / Н. М. Бондаренко, А. М. Яресько // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - № 4. - С. 273-281. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcndtue_2014_4_43

4. Подмешальська Ю. В. Облік виробничих запасів [Електронний ресурс] / Ю. В. Подмешальська, Є. К. Зайберт // Ефективна економіка. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6273>.

*Коломієць Н.О., к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
kaf_ptbd@ukr.net*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ

Методи технології обліку та фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. Під методом у широкому розумінні слова розуміють шляхи, способи та засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ [1].

До категорій фінансового аналізу належать фактори, резерви, модель, результативний показник, відсоток, дисконт, фінансовий результат, капітал, зобов'язання, активи, грошовий потік тощо. Принципи фінансового аналізу регулюють процедурну сторону його методології та методики. До основних із них відносять: науковість, системність та комплексність, періодичність, достовірність та об'єктивність, дослідження в динаміці, доречність та своєчасність, конфіденційність, раціональність.

Метод фінансово-економічного аналізу має певні специфічні особливості. До них належать:- використання системи показників, що характеризують діяльність підприємства;- вивчення причин зміни показників; - визначення та вимірювання взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними з допомогою спеціальних прийомів.

Метод аналізу реалізується через сукупність прийомів дослідження. Найважливішим елементом методики економічного аналізу є технічні прийоми та способи його здійснення, які можна назвати інструментарієм аналізу. Вони використовуються на різних етапах дослідження, зокрема, для: - первинної обробки зібраної інформації; - вивчення стану та закономірностей розвитку

об'єктів, що досліджуються; - визначення впливу факторів на результати виробничо-фінансової діяльності підприємства; - виявлення резервів зростання ефективності виробництва; - узагальнення результатів аналізу та комплексної оцінки діяльності підприємств; - обґрунтування управлінських рішень, заходів, спрямованих на підвищення ефективності господарювання [2].

Усі прийоми, що застосовуються у фінансово-економічному аналізі можна об'єднати у дві групи: формалізовані способи економічного аналізу (опис аналітичних процедур на основі точних залежностей) і неформалізовані (опис аналітичних процедур на логічному рівні) [3].

До формалізованих прийомів аналізу належать: - класичні методи аналізу господарської діяльності та фінансового аналізу — ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, балансовий, відсоткових чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих та складних відсотків, дисконтування; - традиційні методи економічної статистики — середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки показників у динаміці; - методи математичної статистики вивчення зв'язків — кореляційний, регресійний, дискримінанти дисперсійний, факторний тощо; - економетричні методи — матричні, теорії міжгалузевого балансу; - методи економічної кібернетики і оптимального програмування — системного аналізу, лінійного, нелінійного, динамічного програмування тощо; - методи дослідження операцій і теорій прийняття рішень — теорії графів, ігор, масового обслуговування, сітьового планування і управління.

До неформалізованих прийомів аналізу відносять: - експертні оцінки; - імітаційне моделювання (сценарії, ділові ігри); - порівняння; - система показників; - аналітичні таблиці.

В процесі фінансового аналізу, насамперед, знаходять застосування такі способи обробки фінансової інформації, як групування, порівняння, використання відносних і середніх величин, аналіз динаміки показників, ланцюгових підстановок, інтегральний метод тощо[4].

Широке використання в аналізі має групування інформації, тобто поділ загальної сукупності показників, що їх вивчають, на однорідні групи за відповідними ознаками. Залежно від завдань аналізу використовують типологічні, структурні або факторні групування. Типологічні групування використовують для поділу усієї сукупності первинних даних на однорідні групи та класи.

Структурні групування використовують для вивчення внутрішнього складу сукупності однієї групи чи класу. Факторні групування служать для визначення причинно-наслідкових зв'язків між ознаками, що їх вивчають, і виявлення тих, які впливають на зміну факторів. Практично усі форми фінансових звітів побудовані так, що групування за різними ознаками становлять основу самих таблиць. Найбільш розповсюджений метод фінансового аналізу є порівняння. При процесі порівняння здійснюється зіставлення двох явищ для виявлення подібності або відмінності між ними.

Для вирішення конкретних завдань фінансового аналізу застосовується цілий ряд спеціальних методів, які дозволяють одержати кількісну оцінку окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Фінансовий аналіз використовує цілий ряд методів як загальнонаукових і загальноекономічних, так і специфічних методів фінансового аналізу. За ознакою предмета методи та прийоми фінансового аналізу традиційно поділяють на: вертикальний, горизонтальний та трендовий аналіз.

Вертикальний аналіз полягає у визначенні у відсотках структури досліджуваного об'єкта (структури активів, пасивів, прибутку від звичайної діяльності, операційних витрат тощо). За допомогою вертикального аналізу можуть порівнюватися відносні показники за підприємствами, що суттєво різняться за абсолютними показниками обсягів виробництва і залучених фінансових ресурсів. Вертикальний аналіз зменшує вплив на вартісні показники інфляційного фактора. Горизонтальний аналіз дозволяє виявити відхилення статей звітності порівняно з іншим періодом, тобто його мета

дослідити зміни показників у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень (темпів).

Горизонтальний та вертикальний аналізи доповнюють один одного. На практиці одночасно використовуються прийоми вертикального і горизонтального аналізів. За їх допомогою відстежуються зміни в динаміці й структурі балансу чи звіту про фінансові результати. Трендовий аналіз — це порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренду[5].

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Власний та позичковий капітал підприємств і критерії їх раціонального співвідношення / Андрійчук В., Галузинський С. // Економіка України. – 2014. – №6. – С. 15-23.
2. Боронос В.М. Ефективність управління фінансовими ресурсами підприємств / Боронос В.М., Пархоменко Л.Л. // Механізм регулювання економіки. – 2015.- №1/2. – С.118-121.
3. Епіфанов А.О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / Епіфанов А.О., Москаленко В.П, Шипунова О.В. // Фінанси України. – 2015. – №1. – С.3-11.
4. Петленко Ю.В. Оптимізація джерел формування фінансових ресурсів підприємств / Петленко Ю.В. // Фінанси України. – 2014. – №6. – С.91-94.
5. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент : Підручник /кер. кол. авт. і наук. / ред. проф.. А.М. Поддєрьогіна // К.: КНЕУ.- 2005. - 536 с.

*Король Г.О., к.е.н., проф.
професор кафедри обліку і аудиту,
Єрьоміна О.Л.
старший викладач кафедри обліку і аудиту,
Лифар О.І.
студентка кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
e-mail: oleremina@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ РІЗНИМИ МЕТОДАМИ

У процесі розрахункових взаємовідносин із покупцями і замовниками виникають ситуації несвоєчасного погашення дебіторської заборгованості і можливі випадки неплатоспроможності підприємств покупців чи замовників, у результаті чого підприємство-продавець зазнає збитку.

Відомо, що суми дебіторської заборгованості віднесені до ліквідних активів підприємства, проте за умови виникнення сумнівності, дебіторську заборгованість слід «коригувати», оскільки сумнівна чи безнадійна заборгованість не може виступати в ролі активу. Деякі об'єкти обліку безпосередньо не впливають на фінансове становище підприємства, його виробничі або торговельні результати, не змінюють кількості грошей у касі чи на рахунку. Проте вони мають своє відображення у бухгалтерському обліку підприємства. Одним з таких об'єктів обліку є резерв сумнівних боргів.

Згідно з вимогами П(С)БО 10 створення резерву сумнівних боргів є не правом, а обов'язком підприємств, на які поширюється дія даного стандарту [1]. Резерв сумнівних боргів можна визначити як розрахункову величину, на яку підприємство, організація, установа планомірно збільшує свої витрати у поточному періоді з метою достовірної оцінки дебіторської заборгованості як активу з відповідним зменшенням її суми у балансі підприємства, та уникнення у подальших періодах непередбачених, раптових збитків від непогашення такої заборгованості боржниками.

На сьогодні в П(С)БО 10 запропоновано декілька варіантів розрахунку резерву сумнівних боргів [1]:

- метод абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- метод із застосуванням коефіцієнту сумнівності, який базується на застосуванні одного з трьох способів:

- 1) визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- 2) класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення;
- 3) визначення середньої питомої ваги безнадійних боргів, списаних протягом періоду.

Кожен з цих методів і способів має свої особливості розрахунку. Для підприємств існує певна свобода у виборі методу або способів розрахунку величини резерву сумнівних боргів, але не існує чіткого порядку розрахунку за кожним методом або способом. Тому виникла необхідність надати детальний і повний порядок розрахунку резерву сумнівних боргів при використанні кожного з рекомендованих у нормативних матеріалах методів. Схематичне зображення запропонованого порядку проведення указаних розрахунків наведено на рисунку 1.

Згідно із запропонованим порядком розрахунку при застосуванні методу абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Використання цього методу є доцільним при розрахунку резерву сумнівних боргів для невеликих підприємств, у яких кількість дебіторів незначна. Порядок дій при розрахунку резерву наступний. Слід проаналізувати дебіторську заборгованість станом на дату складання звіту й визначити, яка з неї є сумнівною.

Для підрахунку сумнівної заборгованості слід скласти аналітичну довідку або реєстр у вільній формі. Потім на суму заборгованості необхідно нарахувати резерв. Нарахування резерву оформити бухгалтерською довідкою.

Порядок розрахунку резерву сумнівних боргів (РСБ) різними методами і способами



Рисунок 1 – Порядок розрахунку резерву сумнівних боргів (РСБ) різними методами і способами

При обчисленні резерву сумнівних боргів із застосуванням коефіцієнта сумнівності першим способом (визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході) потрібно мати інформацію про суму доходу від реалізації на умовах наступної оплати та списані за попередні звітні періоди, обрані для спостереження, безнадійні борги.

Розрахунок таким способом здійснюється у два етапи [2]:

- розрахунок коефіцієнта сумнівності, тобто визначення питомої ваги суми списаних у попередніх періодах безнадійних боргів у чистому доході від реалізації на умовах наступної оплати;

- множення чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг за звітний рік (лише на умовах наступної оплати) на коефіцієнт сумнівності.

У разі, якщо сума безнадійної дебіторської заборгованості за обрані для спостереження періоди не визнавалася, то коефіцієнт сумнівності дебіторської заборгованості дорівнюватиме нулю. Документальне оформлення здійснюється бухгалтерською довідкою.

Обчислення резерву сумнівних боргів із застосуванням коефіцієнта сумнівності другим способом (класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення) вимагає значно більше часу, ніж інші. Але якщо підприємство має значну кількість покупців (замовників), які несвоєчасно здійснюють розрахунки за поставлену продукцію (надані послуги), то застосування способу класифікації цілком виправдане.

Класифікація дебіторської заборгованості здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення зі встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи у певній послідовності. Документальне оформлення здійснюється бухгалтерською довідкою.

При обчисленні резерву сумнівних боргів із застосуванням коефіцієнта сумнівності третім способом (визначення середньої питомої ваги, списаної протягом періоду) спочатку визначається сума сальдо дебіторської заборгованості та сума списаної дебіторської заборгованості за період.

Визначається коефіцієнт сумнівності як відношення суми списаної безнадійної заборгованості до суми дебіторської заборгованості та розраховується резерв сумнівних боргів шляхом множення суми сальдо дебіторської заборгованості на визначений коефіцієнт сумнівності. Документальне оформлення здійснюється бухгалтерською довідкою.

Запропонований детальний і повний порядок розрахунку резерву сумнівних боргів різними методами та способами дасть можливість їх порівняти та вибрати найбільш ефективний та зручний для підприємства. Створення резерву сумнівних боргів дозволить підприємству більш детально проводити аналіз заборгованості, одержувати інформацію про платоспроможність своїх дебіторів і здійснювати постійне спостереження за термінами погашення боргів.

Перспективою подальших досліджень є вирішення задачі обґрунтування критерія, за яким порівнюватимуться варіанти розрахунку резерву сумнівних боргів і здійснюватиметься вибір найбільш доцільного для використання в умовах роботи конкретного підприємства.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237 із змін. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

2. Бережна А.А. Резерв сумнівних боргів, його створення та використання / А.А.Бережна, Г.Г Осадча [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3872/1/1.pdf>.

*Корсюк М.А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
korsiuk99@ukr.net*

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ НОВОГО ТОВАРУ НА РИНОК

Сучасні високі темпи розвитку суспільства вимагають динамічного оновлення пропозиції товаровиробників, пристосування її до актуальних вимог цільових сегментів. Це дає можливість «забезпечити високу конкурентоспроможність підприємства, зменшити ризики, які виникають на ринку, завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат, досягнути високих показників прибутків» [1, с. 18].

Новий товар - це новий продукт, що надійшов на ринок і відрізняється від існуючих товарів подібного призначення якими-небудь споживчими властивостями [2].

Нові товари поділяються на такі категорії: світові новинки (абсолютно нові товари), нові товарні лінії (нові для продуцента товари, які уможливають йому вихід на нові ринки), розширення існуючих товарних ліній (нові товари, що доповнюють ті, котрі вже продукує підприємство (нова розфасовка, нові компоненти)), репозиційовані товари (відомі товари підприємства, які пропонуються на нових ринках (новим групам споживачів)), товари за зниженими цінами (нові товари, що пропонуються за цінами існуючих аналогів) [3].

Продукція першого рівня не потребує додаткового вивчення, бо є тільки модифікацією давно відомої продукції. Продукція другого рівня змінює колишню практику використання продукту, але також майже не потребує нових досліджень. Продукція третього рівня — це абсолютно нові товари, які не мають аналогів серед існуючих.

Життєвий цикл товару – одна з теорій, широко використовуваних у маркетингу, суть якої полягає в тому, що весь період випуску й продажу товару розбивається на кілька етапів, на кожному з яких товар треба по-різному рекламувати, продавати та змінювати на нього ціну. Звичайно виділяють чотири етапи життєвого циклу товару: впровадження, ріст, зрілість і спад [4].

Виведення на ринок нового товару і його подальше просування є одним із найважливіших і складних завдань. Товари «ринкової новизни» — ключові для комерційного успіху діяльності будь-якого підприємства та надають можливість призначати монополні ціни й одержувати більш високу, у порівнянні з середньою по галузі, норму прибутку. «Товар ринкової новизни» відкриває перед споживачем можливість задоволення зовсім нової потреби або піднімає на новий якісний рівень задоволення звичайної, відомої потреби.

Однак зростання ринку викликає конкуренцію в міру того як інші суб'єкти підприємництва розробляють подібні продукти. Це призводить до поступового зниження ціни та норми прибутку. Зрештою, настає стадія, на якій ринок досягає насичення і подальші потреби можуть стати недостатніми для триваючого використання всіх потужностей галузі.

Просування товару на ринку передбачає ефективні контакти виробника з покупцями. До конкретних форм тут можна віднести: рекламу, стимулювання збуту (надання торгових знижок, передання товару у тимчасове користування, торгівля в кредит), персональний продаж, зв'язки з громадськістю (з метою створення позитивного іміджу підприємства та його продукції), прямий маркетинг, синтетичні засоби маркетингових комунікацій (виставки, спонсорство), інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу [5].

Стратегія впровадження нового товару на ринок розробляється на основі досліджень ринкової кон'юнктури, сильних та слабких сторін підприємства його можливостей та загроз, покупців, конкурентів тощо [6]. Єдиного підходу до вибору стратегії впровадження на ринок не існує [1, с. 19].

Впровадження нового товару на ринок супроводжується значними ризиками, саме тому успіху на ринку досягає лише 25 – 70% впроваджених на

ринок інновацій. Внутрішніми причинами такого результату для підприємства можуть бути: недосконале або неповне вивчення запитів цільового сегменту; недовершена робота технологів щодо розробки характеристик товару; застарілі основні фонди, використання яких не дозволяє застосовувати нові технології для розробки нових або модифікованих товарів [7, с.52].

Таким чином, одним з найбільш ефективних способів одержання прибутку є завоювання ринку за допомогою виведення на ринок товару-новинки. Рішення підприємства щодо розробки і впровадження на ринок нових товарів пов'язані з великим ризиком. Тому в маркетинговій практиці використовуються особливі методики процесів планування нових товарів, різноманітні методи прийняття відповідних рішень. Вибір певної стратегії впровадження нового товару на ринок залежить від місії та цілей підприємства, характеристики галузі, загальної конкурентної позиції, а також стану та тенденцій розвитку середовища підприємства.

Список використаної літератури

1. Чуба Д. М. Стратегії впровадження нового товару на ринку / Чуба Д. М., Кубишина Н. С. // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2016. – №10 – С.17- 23.
2. Поняття про новий товар [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://studfiles.net/preview/2398078/page:13/>
3. Сутність поняття «новий товар» [Електронний ресурс]. — Режим доступу:<https://library.if.ua/book/22/1677.html>
4. Поняття про життєвий цикл товару [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201263/139-147.html>
5. Маркетингове дослідження [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-5023-2.html>.
6. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика / В.Я. Кардаш, І.А. Павленко, О.К. Шафалюк. – К.: КНЕУ, 2002. – 266с.

7. Карпіщенко М. Ю. Вибір стратегії просування нової продукції в харчовій промисловості / М. Ю. Карпіщенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2010. - № 1. - С. 52-56.

*Корчагіна В.Г., к.е.н.
доцент кафедри управління та адміністрування
Новокаховський гуманітарний інститут
ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
vitakorshahina@gmail.com*

СИСТЕМА ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні особливості розвитку світової та вітчизняної економіки, які характеризуються нестабільністю та динамічністю, обумовлюють необхідність постійної оцінки обліку як інформативного джерела управлінського процесу. Бухгалтерський облік як система генерування інформаційних ресурсів про господарську діяльність підприємства, має володіти таким організаційно-методологічним інструментарієм, який забезпечує якість інформації, важливої для користувачів.

Система бухгалтерського обліку знаходиться в постійній трансформації, проте незважаючи на дослідження проблематики облікової роботи, основним завданням залишається генерування інформації про господарську діяльність економічних суб'єктів.

Процес управління підприємством потребує облікової інформаційної бази в аспекті відносин з різними суб'єктами, при цьому варто враховувати ступінь зацікавленості та інтересів всіх користувачів облікової інформації. Облік реалізується через функції в рамках системи менеджменту.

Найбільш поширеним підходом є відокремлення інформаційної, аналітичної, оцінювальної та контрольної функцій бухгалтерського обліку.

Саме інформаційна функція спрямована на забезпечення користувачів обліковою інформацією для прийняття управлінських рішень [1, с. 30].

За рахунок реалізації функцій облік забезпечує виконання відповідних основних завдань: забезпечення збереження майна власників; контроль як засіб здійснення ефективного управління підприємством; виявлення економічних та юридичних наслідків господарських фактів (визначення фінансових результатів); перерозподіл ресурсів у галузях економіки.

Процес формування облікового забезпечення передбачає виявлення, вимірювання, реєстрацію та накопичення первинних облікових даних; узагальнення інформації шляхом формування звітності; контроль та аналіз сформованої інформації. Якість і доцільність облікового забезпечення досягається за рахунок певних кроків.

Початково необхідно виявити і проаналізувати потреби в інформації з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів господарювання. Цей етап передбачає важливість врахування таких особливостей, як розмір підприємства, його організаційно-правова форма, особливості бізнес-процесів у галузі, розмір майна та власного капіталу, режими оподаткування, стадії життєвого циклу продукції та підприємства, обрана бізнес-стратегія тощо.

Другий етап потребує чіткого визначення сутності, структури та функцій облікової системи, в межах якої формуються різні види обліку, аналізу і контролю.

Далі здійснюється визначення методичних, методологічних, організаційних і техніко-технологічних аспектів функціонування облікової системи.

Таким чином, системний підхід формування облікової інформації включає визначення мети, наявність елементів (складових) системи, зв'язків між ними, можливість виконувати певні функції. Інформаційне забезпечення як система включає такі елементи, як інформаційний масив, потоки інформації, засоби збору, зберігання, відновлення, обробки й видачі інформації.

Управлінська інформація має певні особливості, пов'язані не тільки з її прагматичною спрямованістю, а й із масштабністю застосування, широтою отримуваних результатів в процесі її використання, особливими вимогами до якості. Властивості інформації, що формується за рахунок облікових даних, забезпечують належний управлінський процес:

- здатна постійно нагромаджуватися,
- має адресне спрямування,
- має цінність і корисність,
- має кількісні і якісні параметри вимірювання і оцінки,
- не зникає у процесі її використання (навіть багаторазового), що не зменшує її ефективності,
- ефективність, визначена її своєчасністю, ступенем використання і результативністю [2, с. 51].

Будова системи інформаційного забезпечення процесу управління повинна ґрунтуватися на виявленні потреб в інформації різних напрямів, способів її отримання, зберігання та використання, тобто при проектуванні систем управління на основі комплексу стандартів підприємства необхідно створювати інформаційну модель системи управління, яка включає види інформації, отриманих з різних джерел. До надання інформації повинні бути чіткі вимоги: інформацією повинні бути забезпечені всі рівні управління, вона повинна бути в розрізі різних процесів та функціональних напрямів розвитку.

Таким чином, бухгалтерська інформація, заснована на ефективній організації обліку, є важливою для бізнесу, тому що допомагає менеджерам планувати і контролювати діяльність компанії. Також дає можливість оцінити ситуацію компанії ззовні, що є важливою обставиною для традиційних користувачів. Крім того, важливою функцією управління, яка забезпечується завдяки обліковій інформації, є контроль.

Система управління економічною інформацією фінансово-виробничої діяльності підприємств базується на методологіях, тісно пов'язаних з функціональними процесами на підприємстві. Створення на підприємстві

системи управлінської інформації практично неможливо без класифікації процесів і технологій відповідно до управлінського обліку. Це дозволяє розробити правильну методологію обліку витрат, визначення результатів діяльності, системи управлінської звітності. Підґрунтям вибору конкретної методології системи управління економічною інформацією є економічні, юридичні, організаційні, техніко-технологічні аспекти. Вони є базою для формування управлінського обліку як системи організації, збирання та накопичення даних, спрямованих на вирішення конкретного управлінського завдання, у вигляді трьох взаємопов'язаних блоків (підсистем): обліку витрат, показників діяльності, управлінських звітів [3, с. 17].

Сьогодні виникає об'єктивна необхідність застосування нових підходів та напрямів удосконалення організації обліку, які повинні враховувати: появу нових інструментів для вирішення виникаючих проблем в сфері менеджменту, сучасні бізнес-моделі, трансформацію підходів до управління під впливом глобалізаційних економічних процесів, багатогранність конкурентного середовища, інформатизацію діяльності підприємств, особливості розвитку обліку в сучасних умовах та інше.

Процеси глобалізації та інтеграції в суспільстві, які сприяли формуванню принципово нових вимог до його інформатизації в цілому і відповідно до системи управління суб'єктів економічних відносин, обумовили потребу в перегляді місця й значення бухгалтерського обліку як мови бізнесу, необхідність його вдосконалення як основного джерела облікової інформації.

Представники вітчизняних наукових кіл (В.В. Євдокимова, Д.О. Грицишен, І.В. Жиглей, І.В. Замула, С.А. Кузнецова, О.А. Лаговська та інші) розглядають та обґрунтовують доцільність урахування специфіки різноманітних напрямів розвитку, яких сьогодні набуває система бухгалтерського обліку в процесі синергетичного розвитку: інтегрованість, стратегічність (прогнозованість), креативність, актуарність, соціальна (екологічна), інтелектуальна спрямованість. Узгодження цих ознак дає змогу сформувати облікову систему, яка з використанням сучасної комп'ютерної

техніки буде здатна ефективно задовольняти інформаційні потреби користувачів з можливістю інтеграції та взаємодії бухгалтерського обліку із системою управління суб'єктом господарювання (з урахуванням появи нових об'єктів обліку).

Таким чином, облікова інформація є фундаментом будь-якої інформаційної бази, що забезпечує прийняття ефективних рішень.

Враховуючи сучасні трансформаційні тенденції в економіці країни, на сьогодні над важливо створювати гнучку систему обліку, яка б задовольняла запити управління суб'єктів різних організаційно-правових форм господарювання, розмірів, галузей та могла реагувати на зміни податкового законодавства, розвитку інформаційних технологій, зміни стратегій і тактики прийняття управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік : навчальний посібник / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
2. Рожелюк В.М. Організація бухгалтерського обліку діяльності переробних підприємств: монографія / В.М. Рожелюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 488 с.
3. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації та інформатизації суспільства: монографія/ О.В. Пальчук, В.М. Савченко, І.В. Рузмайкіна та ін; за ред. Г.М. Давидова. – Кропивницький: ПП«Ексклюзив-Систем», 2017. -248 с.

*Кудрявцева А.В., м.э.н.
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
alesia2212@yandex.by*

ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА ЗАТРАТ В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Анализ себестоимости продукции (работ, услуг) является важнейшим объектом экономического анализа деятельности предприятия. Именно в себестоимости находит отражение основная часть текущих затрат, т.е. затрат, связанных с основной деятельностью предприятия: стоимость потребленных в процессе производства средств и предметов труда, стоимость живого труда, покупных изделий и полуфабрикатов, стоимость услуг сторонних организаций... Полная себестоимость продукции (работ, услуг) отражает совокупные затраты производства и реализации продукции. Поэтому анализ себестоимости позволяет, с одной стороны, дать обобщающую оценку эффективности использования ресурсов предприятия, с другой – выявить резервы снижения себестоимости и увеличения прибыли.

Проблемы рациональной организации экономического анализа производственных затрат лесохозяйственных предприятий затрагивались в работах Арещенко В.Д., Боровской М.Е., Васильева П.В, Грунянского И.И., Джиковича В.Л., Едошина А.Н., Мальцевой Е.Г., Пилькевича К.А., Родигина А.А., Судаchkова Е.Я., Янушко А.Д. и других экономистов.

Не умаляя ценности полученных результатов их исследований, следует отметить, что многие проблемы рассматривались и решались применительно к промышленной деятельности предприятий лесного хозяйства. До настоящего времени отсутствуют специальные комплексные исследования методики и организации экономического анализа производственных затрат лесохозяйственной деятельности, которые бы отражали технологические, организационные и экономические особенности данной отрасли.

Следует учитывать, что одни виды работ предприятий лесного хозяйства, наряду с эффектом, проявляемым в снижении ущерба, причиняемого лесу и содействию его возобновлению, дают продукцию, которая впоследствии может быть реализована или использована ими на собственные нужды (древесина от рубок ухода за лесом, сеянцы и саженцы от проведения лесокультурных мероприятий), другие же не дают выхода продукции. Следовательно, анализ лесохозяйственной деятельности должен учитывать эту принципиально важную особенность, сущность которой заключается в том, что по одним видам работ анализировать следует как себестоимость выполненных работ, так и себестоимость произведенной продукции, по другим же – только себестоимость выполненных работ.

Объектом анализа по рубкам ухода за лесом, а также лесокультурным работам, т.е. работам, в результате которых происходит выход продукции, должна выступать как себестоимость полученной продукции, так и себестоимость выполненных работ. Поэтому аналитическая работа в лесохозяйственных предприятиях должна быть различна по своему характеру, цели и назначению.

Проведение анализа себестоимости выполненных работ и произведенной продукции следует начинать с оперативного анализа. С его помощью своевременно оцениваются складывающиеся хозяйственные ситуации с формированием себестоимости произведенной продукции и выполненных работ, вовремя вскрываются отрицательные причины и недостатки в работе, внутрихозяйственные резервы улучшения использования производственных ресурсов и оперативно принимаются управленческие решения по устранению отрицательных краткосрочных причин и мобилизации выявленных резервов снижения себестоимости.

В течение отчетного периода могут возникать самые разнообразные по содержанию и времени действия хозяйственные ситуации на предприятиях лесного хозяйства. Одни из них ведут к перерасходу материальных и трудовых ресурсов, другие, наоборот, создают благоприятные условия для экономии этих

ресурсов. Так, при проведении рубок ухода за лесом некачественная наладка машин и лесозаготовительного оборудования вызывает перерасход горюче-смазочных материалов и как следствие рост себестоимости выполненных работ. Если в данной ситуации оперативно не анализировать факторы формирования себестоимости и не принимать соответствующих мер по устранению и предупреждению отрицательных факторов, то последующий анализ не сможет их вскрыть и воздействовать на эти краткосрочно действующие отрицательные факторы, так как они действовали небольшой отрезок времени и в сумме с положительными факторами не вызвали общего отклонения себестоимости от запланированного уровня по этому элементу затрат.

При проведении рубок ухода за лесом большой объем работ выполняется механизировано, в связи с чем практическую значимость для оперативного анализа представляют затраты, связанные с работой машин и оборудования. К таким затратам, в первую очередь, следует отнести такой элемент затрат как расход горюче-смазочных материалов.

Расчет общих отклонений по данному элементу затрат не представляет большой сложности. Например, ежедневные отклонения (экономия или перерасход) по расходу топлива определяются путем умножения плановой цены единицы топлива на отклонение фактически израсходованного его количества в натуральном выражении от планового, скорректированного на фактически выполненный объем работ.

Специалисты лесхоза осуществляют постоянный контроль за качеством выполнения рубок ухода; производится приемка насаждений, пройденных рубками ухода, аттестационной комиссией. М.М. Санкович выделяет следующие критерии оценки качества проведения рубок ухода: «оформление участка в натуре (столбы, границы участка); полнота древостоя после рубки; наличие деревьев, ошибочно оставленных и ошибочно вырубленных от общего количества подлежащих вырубке; количество поврежденных из числа оставленных на выращивание; очистка мест рубки и высота пней» [1, с. 66].

На основании данных критериев можно делать вывод, что при проведении рубок ухода предприятия лесного хозяйства могут нести затраты, которые не были предусмотрены производственным планом. К таким затратам следует отнести затраты по ошибочно срубленным деревьям. Кроме того, часть затрат, предусмотренных производственным планом по рубкам ухода, может быть не произведена вследствие наличия на лесосеке деревьев ошибочно оставленных при проведении рубок. Сокращение числа ошибок при проведении рубок ухода, по нашему мнению, является резервом сокращения затрат на проведение данных работ и повышения качества проведения данных мероприятий. Следовательно, данные виды затрат должны быть также тщательно проанализированы в процессе оперативного анализа.

Оперативный анализ должен проводиться планомерно. В целях координации аналитической работы, проводимой различными звеньями управления, на каждом предприятии лесного хозяйства следует разработать план-график проведения оперативного анализа по различным видам выполняемых лесохозяйственных работ.

Рекомендуемый план-график оперативного анализа при проведении рубок ухода приведен в таблице.

Таблица

План-график оперативного анализа при проведении рубок ухода за лесом

Объекты оперативного анализа производственного процесса	Источники информации	Ответственный за проведение анализа	Использование результатов анализа
1. Работа мастерских участков (в разрезе бригад): готовность к работе машин, оборудования, рабочих и т.д.	Данные мастеров и приемщиков	Мастер участка, бригадир, диспетчерская служба	Для принятия мер по выполнению плана производства продукции и работ
2. Выполнение наряд-заданий бригад и мастерских участков	Данные нарядов-актов на производство работ	Лесничий, мастер участка, нормировщик участка	Для оценки результатов работы

3.Состояние техники и технологии в процессе производства работ в течение смены	Личные наблюдения	Бригадир	Для срочной разработки и принятия мер по устранению причин простоев техники или нарушения технологии производства работ
4.Качество выполненных работ	Данные первичных документов, специальные наблюдения	Лесничий, мастер участка, бригадир	Для оценки работы, разработки мероприятий по оценке качества работ
5.Использование топлива, ГСМ и других материалов	Данные первичных документов	Лесничий, мастер участка, бригадир	Разработка мероприятий по сокращению расхода материальных затрат
6.Использование рабочего времени и организация труда на рабочих местах	Специальные наблюдения	Бригадир	Для разработки мероприятий по сокращению нерабочего времени

Примечание – Собственная разработка авторов на основе изучения практики работы предприятий лесного хозяйства

Экономический анализ является необходимым инструментом всей экономической работы на предприятии. Успешность и результативность экономического анализа в решающей мере зависят от совершенства его методики и организации. При организации анализа необходимо иметь в виду, что он неразрывно связан с планированием и учетом, а также охватывает деятельность всех производственных подразделений от бригад и мастерских участков до предприятия в целом. Экономический анализ себестоимости продукции, полученной при проведении рубок ухода за лесом, играет важнейшую роль в повышении экономической эффективности лесного хозяйства, которая проявляется в снижении себестоимости произведенной продукции и росте прибыли от ее реализации.

Список использованной литературы

1. Санкович, М.М. Организация производства и управление предприятием лесного хозяйства: учеб. пособие для студентов спец. «Лесное хозяйство» / М.М. Санкович, А.Д. Янушко. – Мн.: БГТУ, 2004. – 271 с.

*Купінець Л.Є., д.е.н., професор
завідуюча відділом економіко-екологічних проблем приморських регіонів
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України
lek_larisa@ukr.net*

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Невід'ємною рисою сучасного світу є запровадження більшістю розвинених країн нових екологоорієнтованих бізнес-стратегій, інтегрованих в державні стратегії і програми (2020 і 2030), такі як енергетика, транспорт, сільське господарство і туризм [1-3]. Це є вимогою ЄС, що активно просуває міжнародні екологічні угоди, стимулює їх підписання і ратифікацію державами-членами. Кожна держава, що приєдналася до європейської спільноти повинна імплементувати в своє національне законодавство правила та директиви екологічного законодавства ЄС, адаптувати національну екологічну політику у відповідності з європейськими вимогами та внутрішніми проблемами, пов'язаними з погіршенням стану навколишнього середовища. Однією з головних задач ЄС – знайти способи розміщення різних рівнів екологічних зобов'язань і регулювання без ослаблення кінцевих цілей.

В той же час людство очікують виклики, пов'язані із вступом в «Industry 4.0», інформатизацією економіки, створенням у майбутньому розвинутих країн «розумних фабрик». Ці процеси незворотні і потребують запровадження нових стратегій економіко-екологічного управління. Але більшість країн зіткнеться з необхідністю одночасного подолання системної економіко-екологічної кризи та переходу до зміни технологічних основ виробництва, бізнес-моделей, взаємодії суспільства та промисловості 4,0.

Особливого суспільного значення набуває розробка теоретичного базису формування ефективної системи управління екологоорієнтованим секторальним розвитком, яка передбачає переорієнтацію господарювання економічних суб'єктів у відповідності до нових цілей, обумовлених

внутрішніми екологічними проблемами, міжнародними вимогами та тенденціями розвитку сучасного виробництва.

Управління екологізацією розвитку секторів національної економіки - це:

- комплексний і системний процес екологічного перетворення, процес постійного екологічного удосконалення, основним пріоритетом якого є повсюдне впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу;

- сукупність процесів, що забезпечують трансформацію проблеми в новий стан шляхом застосування певних керованих дій;

- використання механізму стратегічного управління, який передбачає планування процесів та заходів екологізації господарської діяльності, контроль їх виконання, проведення аналізу впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на процес екологізації; оцінку ефективності запланованих заходів в межах обраної стратегії та їх ресурсне забезпечення.

Економічні суб'єкти дуже інерційні до змін і тяжко адаптуються до вирішення нових завдань. Але здійснення міжнародних та національних екологічних вимог змушує підприємства створювати систему корпоративного екологічного управління, яка розглядається як важлива складова загальної системи управління.

В реальних умовах корпоративне управління, а тим більше його складова, пов'язана з процесами екологізації, потребує удосконалення у відповідності до векторів розвитку теорії управління та кращих європейських практик. Сучасна теорія управління охоплює коло проблем керування різними системами, які відрізняються за своєю природою, масштабами, призначенням та використовує відповідні теоретичні підходи та методи. В найближче десятиріччя актуалізація формування теорії управління буде зумовлена низкою факторів, зокрема, викликами соціо-економіко-екологічного розвитку секторів економіки; необхідністю безпеки функціонування та їх швидкої адаптації до умов, що постійно змінюються; міждисциплінарністю та нелінійністю процесів екологізації. Так системи управління процесами екологізації економіки повинні:

- забезпечувати адаптацію управлінських впливів до секторальних особливостей в межах викликів «Industry 4.0»;
- сприяти реалізації стратегії економіко-екологічного розвитку, що базується на об'єктивному аналізі екологічних проблем;
- забезпечувати впровадження домінантних технологій з метою зменшення негативного впливу на довкілля;
- реалізовувати секторальні стандарти управління ризиками та попередження їх виникнення;
- мотивувати зміну промислових технологій;
- оптимізувати взаємодію структурних підрозділів підприємства;
- сприяти розвитку інформаційних технологій та застосування інтерактивних систем управління;
- запроваджувати інтелектуальну підтримку прийняття управлінських рішень за рахунок використання когнітивних систем, які здатні відстежувати поточний стан впливу суб'єкта господарювання на довкілля, прогнозувати розвиток ситуації в умовах невизначеності, узагальнювати тенденції, оцінювати ефективність прийнятих управлінських рішень.

Детальніше сутність означених характеристик системи управління процесами екологізації економіки надано в табл. 1.

Таблиця 1

Складові впливу на процес управління екологізацією економіки

Перелік елементів	Фактори впливу на процес управління
Адаптація управлінських впливів до секторальних особливостей	Секторальна структура національної економіки Інтенсивність секторальних змін Макроекономічна нестабільність
Аналіз екологічних проблем	Ступінь забруднення елементів природного капіталу Ступінь зміни природного середовища внаслідок антропогенного впливу
Впровадження домінантних екологічно орієнтованих інновацій	Наявність умов для широкого впровадження екологічно орієнтованих інновацій

Секторальні стандарти управління ризиками екологічно орієнтованому розвитку	Наявність секторальних стандартів попередження ризиків екологічно орієнтованому розвитку та моделей екологічного менеджменту
Оптимізація взаємодії структурних підрозділів підприємства	Виявлення об'єктивних умов оптимізації Ефективність управлінських дій щодо вирішення питань з екологізації виробництва
Розвиток інформаційних технологій	Ступінь використання інформаційних технологій для моделювання та автоматизації підтримки прийняття рішень в управлінні економіко-екологічними процесами
Застосування інтерактивних систем управління	Оцінка здійснення управління впровадженням екологічних інновацій на засадах інтеракції.
Запровадження інтелектуальної підтримки прийняття управлінських рішень	Наявність інформаційних систем для підтримки прийняття управлінських рішень

Джерело: авторська розробка

Як свідчать наведені в таблиці дані, системні трансформації означених складових впливу безперервні та дуже динамічні, що підтверджує необхідність розробки ефективної стратегії управління екологізацією секторального розвитку.

Мінливість сучасного світу змінює умови і можливості екологоорієнтованого господарювання та функціонування економічних суб'єктів на засадах екологізації економіки. Зміна зовнішнього та внутрішнього середовища породжує інституціональні зміни, зміни потреб ринку, запровадження нового порядку господарювання у відповідності до законів природи, приєднання до міжнародних ініціатив та інші фактори впливу на суб'єктів господарювання, що вимагає здатності підлаштовуватися під ці зміни (рис.2). Це є однією з найбільш важливих складових успіху в реалізації секторальних екологічних перетворень, що мають здійснитися під впливом ефективної системи управління процесам екологізації.

Макросередовище формує фактори непрямого впливу на суб'єктів господарювання всіх сфер економічної діяльності, які менш чутливі для підприємства ніж фактори прямого впливу. Але зовнішнє середовище змінює умови функціонування підприємства та формує нові вектори управлінського впливу на процеси, що відбуваються в його межах. Деякі з них не можна змінити, але треба враховувати, інші – виступають факторами безпосереднього впливу.

Внутрішній потенціал дорівнює потенціалу підприємства, тому фактори що його визначають можуть бути цілком керованими. Але разом з факторами непрямої дії вони створюють синергетичні ефекти, актуалізують геополітичний та гео економічний аналіз, висновки якого треба враховувати при прийнятті управлінських рішень взагалі, та стосовно процесу екологізації, зокрема. Аналіз означених факторів дозволить сформулювати стратегічні цілі екологізації виробництва і механізм контролю за їх виконанням.



Джерело: авторська розробка

Рисунок 2 - Фактори впливу на формування стратегії управління процесами екологізації секторальної економіки

Коли в межах існуючого механізму управління вирішення проблеми екологізації гальмується, реалізується процес формування нового механізму і

створюється нова концепція, що враховує інституціональні та економічні зміни. геополитический и геоэкономический анализ проблем целенаправленного развития конкурентоспособности.

Список використаної літератури

1. Нова енергетична стратегія України до 2035р.: «Безпека, Енергоефективність, Конкурентоспроможність» [Електронний ресурс] // Розпорядженням від 18 серпня 2017 р. № 605-р – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80>

2. Стратегія розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title=> 3.

3. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року [Електронний ресурс] // Розпорядження від 30 грудня 2015 р. № 1437-р – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80>

*Куруленко Т. А., старший преподаватель
кафедра бухгалтерского учета
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»
tatsyana_alex@mail.ru*

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ НЕКОТОРЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В системе бухгалтерского учета особое место занимают первичные учетные документы. Значимость их трудно переоценить, так как каждая хозяйственная операция, возникающая в процессе работы и представляемая в денежной форме независимо от ее содержания и объема, оформляется

соответствующим первичным учетным документом. На основании данных, содержащихся в первичных учетных документах, появляется возможность реализовать принципы бухгалтерского учета и отчетности, выраженные в полноте формирования учетных сведений, их правдивости, уместности и др. Формирование учетных данных в первичной документации определяет возможность использования других элементов метода бухгалтерского учета. Правильность и своевременность их составления в значительной степени определяет качественное состояние бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Последующее обобщение информации, формирование отчетных показателей могут быть осуществлены при условии своевременного составления первичных учетных документов, контроля за их оформлением. Кроме того данные первичного учета широко используются для оперативного управления деятельностью организации [3].

В соответствии со статьей 10 Закона Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» [2] учетные документы, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь, должны содержать следующие сведения: наименование документа, дату его составления; наименование организации, фамилию и инициалы индивидуального предпринимателя, являющегося участником хозяйственной операции; содержание и основание совершения хозяйственной операции, ее оценку в натуральных и стоимостных показателях или в стоимостных показателях; должности лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и (или) правильность ее оформления, их фамилии, инициалы и подписи.

Однако в последние годы были приняты нормативные правовые акты, которыми внесены изменения в порядок оформления, заполнения реквизитов документов, внесения в них исправлений. Так, постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10 августа 2018 г. № 58 «О некоторых вопросах документального оформления хозяйственных операций» [1], вступившем в силу с 01.01.2019 года, определен порядок внесения исправлений

в первичные учетные документы и учетные регистры. Так, в соответствии с указанным постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, в первичном учетном документе, составленном на бумажном носителе, исправление вносится во все его экземпляры путем зачеркивания тонкой чертой неправильной записи и надписи над зачеркнутым правильной записи так, чтобы можно было прочитать зачеркнутое. Рядом делается запись «Исправлено», даты исправления, должности (должностей), фамилии (фамилий), инициалов и подписи (подписей) лица (лиц), внесшего (внесших) исправление, если иное не установлено законодательством. Этот порядок не касается первичных учетных документов, формы которых утверждаются Национальным банком Республики Беларусь, а также которыми оформляются прием и выдача наличных денежных средств. В аналогичном порядке должны вноситься исправления в регистры бухгалтерского учета, составленные на бумажном носителе, за исключением исправления ошибок в соответствии с Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденным постановлением Министерства финансов от 10.12.2013 № 80. То есть, в некоторых случаях исправление ошибок по-прежнему потребует составления дополнительных или сторнировочных записей и оформления бухгалтерских справок-расчетов, содержащих сведения, установленные законодательством для первичных учетных документов. Однако, по нашему мнению, несмотря на то, что указанный порядок внесения исправлений прописан в постановлении от 10.08.2018 № 58, а данные нормы вступили в силу с 1 января 2019 года, использование этого порядка внесения исправлений в первичные документы, учетные регистры сложилось в нашей практике уже довольно давно и было «прописной истиной» для бухгалтера. Но, с другой стороны, внося исправления подобным образом, бухгалтер может с уверенностью сослаться на конкретный нормативный документ.

Особый порядок исправления ошибок установлен для накладных. После отпуска товара грузоотправителем и принятия его к бухгалтерскому учету

грузополучателем исправление стоимостных показателей в разделе I «Товарный раздел» первого и второго экземпляров накладных ТТН-1 или ТН-2 можно будет оформить корректировочным актом, содержащим сведения, установленные законодательством Республики Беларусь для первичных учетных документов. Этот акт составляется не менее чем в двух экземплярах, который прилагается грузоотправителем и грузополучателем к корректируемой накладной ТТН-1 или ТН-2 с указанием в ней слов «Исправления стоимостных показателей оформлены корректировочным актом (прилагается)». По нашему мнению, оформление корректировочных актов в данной ситуации при внесении изменений в товарно-транспортные накладные является довольно оправданным, так как и грузоотправитель, и грузополучатель сможет вполне обоснованно внести изменения в данные бухгалтерского учета, ссылаясь на составленный корректировочный акт.

Также с 26.02.2018 года в Республике Беларусь отменены путевые листы, то есть в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь № 7 «О развитии предпринимательства» от 23 ноября 2017 года субъекты хозяйствования при осуществлении транспортной деятельности выполняют автомобильные перевозки без оформления путевых листов. Бухгалтеры предприятий использовали путевой лист в качестве первичного документа: по нему начислялась заработная плата водителям, исходя из объема работы, а также списывались с подотчета водителя горюче-смазочные материалы. Поэтому у бухгалтера, сразу же возникает вопрос: на основании какого документа списывать топливо, начислять заработную плату водителям. Однако путевые листы будут использоваться и далее, но в более свободной форме. Теперь у контролирующих органов не будут возникать вопросы по правильности их заполнения, что позволит организациям избежать лишних штрафов. Кроме того организации могут самостоятельно разработать и утвердить к применению форму путевого листа, удобную для применения на конкретном предприятии.

Таким образом, внесенные изменения позволят законодательно урегулировать и упростить документальное оформление некоторых хозяйственных операций.

Список использованной литературы

1. О некоторых вопросах документального оформления хозяйственных операций, внесении дополнений и изменений в отдельные постановления Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] // постановление Министерства финансов Республики Беларусь 10 августа 2018 г. № 58 – Режим доступа к ресурсу: <http://pravo.by/document/?guid=3961&p0=W21833510>

2. О бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс] // Закон Респ. Беларусь № 57-3 от 12 июля 2013 г.; в ред. Закона Респ. Беларусь № 52-3 от 17 июля 2017 г. – Режим доступа к ресурсу: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300057>

3. Поленова С. Н. Первичные учетные документы в системе бухгалтерского учета [Электронный ресурс]// Бухгалтер и закон. – №8. – 2008 – Режим доступа к ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/v/pervichnye-uchetnye-dokumenty-v-sisteme-buhgalterskogo-ucheta>.

*Лаворик О.А., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега І. О., к. е. н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний університет
lavorik.evro2012@gmail.com*

СПЕЦИФІКА ОРГАНІЗОВУВАННЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО ПРОДАЖУ ПРОДУКЦІЇ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Дії, використовувані підприємством для переконання та нагадування споживачам про свої товари, послуги, образи, ідеї, суспільну діяльність або

вплив на суспільство отримали назву просування (англ. promotion). Видом просування, що перспективно розвивається в даний час, є персональні продажі.

Персональний продаж — це усне представлення товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу. Персональний продаж є найбільш ефективним інструментом просування продукту на певних етапах його збуту, особливо для створення у покупців сприятливого ставлення до пропонованих продуктів, перш за все, до продукції виробничо-технічного призначення. Остання обставина пояснюється низкою причин. По-перше, покупцями є професіонали, які виступають від імені підприємства-споживача. Це вимагає достатнього інформування і демонстрацій, що можна здійснити тільки за допомогою персонального продажу. По-друге, комерційні операції носять, як правило, широкомасштабний і довгостроковий характер, що вимагає ретельності при їх підготовці і узгодженні. По-третє, процес покупки відбувається за участю багатьох осіб і викликає необхідність встановлення особистих контактів з кожним із них [1].

Переваги персонального продажу, перш за все, обумовлюються тим, що відбувається безпосередня зустріч торговельного агента з одним або декількома потенційними покупцями. Зазвичай це зустріч професіоналів, обізнаних з кон'юктурою ринку даних товарів. Особистий характер зустрічі дозволяє точніше зрозуміти запити споживачів, роз'яснити їм позиції і запити продавця, у вигідному світлі подати товари, що продаються, ліквідувати непорозуміння, встановити довірчі відносини, що носять довгостроковий характер [5].

Комунікаційні особливості персонального продажу полягають у такому: на відміну від інших елементів просування персональний продаж передбачає безпосередній контакт, прямий характер взаємовідносин продавця з покупцем; наявність двостороннього зв'язку, діалоговий режим спілкування дає змогу гнучко реагувати на запитання клієнта, оперативно вносити корективи в характер і зміст комунікацій; особистий характер персонального продажу дає змогу встановлювати довготривалі відносини між продавцем і покупцем, які

можуть набувати різних форм (від формальних — до дружніх) залежно від індивідуальних особливостей клієнта; процес персонального продажу змушує потенційного покупця почуватися певною мірою зобов'язаним через те, що з ним провели комерційну бесіду. Він відчуває сильну потребу прислухатися та певним чином відреагувати на пропозицію, навіть коли його реакція виявлятиметься лише у подяці; завдяки наявності особистого контакту з потенційним покупцем досягається стимулювання продажу продуктів з урахуванням індивідуальних особливостей клієнта; персональний продаж — єдиний вид комплексу просування, що безпосередньо завершується продажем товарів або послуг [3].

На більшості стадій процесу купівлі (особливо на стадії формування купівельних переваг) персональний продаж є найбільш ефективним засобом впливу на споживача. Персональний продаж застосовується в окремих випадках значно частіше, ніж інші засоби просування товарів, коли йдеться про значні гуртові замовлення та прямі канали розподілу (виробник — споживач), презентування нових товарів ринкової новизни, для надання переваг окремим організаціям, безпосередньому персональному контакті з посередником.

Відомо п'ять видів можливих комунікацій продавців і покупців:

- торговий агент - покупець — торговий агент проводить бесіду сам на сам з кожним окремим потенційним або фактичним покупцем;
- торговий агент - група покупців — торговий агент проводить торгові презентації для групи покупців;
- служба продажу товарів підприємства - група покупців — керівник служби продажу, торговий агент та інженер з експлуатації проводять торгову презентацію товару з демонструванням його в дії;
- виробнича нарада - торговий агент організує зустріч керівництва підприємства з одним або кількома клієнтами;
- торговий семінар - група спеціалістів виробника проводить його з потенційними або фактичними клієнтами для ознайомлення їх з новими досягненнями даного виробника [2].

Отже, до категорії персонального продажу товарів і послуг належать усі форми продажу за участю представників виробника товару: як ті, що відбуваються безпосередньо на підприємстві, так і ті, що організуються за його межами.

Таким чином, в залежності від характерних принципів функціонування торгового апарату організації, можна визначити, який вид продажу буде найефективнішим. Виділяють наступні основні види: торгівля із залученням комівояжерів-одиначок; колективна торгівля через фірмовий магазин; залучення торгових посередників, мерчендайзерів; участь у виставках-ярмарках; проведення торгових семінарів який проводить група спеціалістів виробника з потенційними або факт клієнтами для ознайомлення їх з новими досягненнями даного виробника; проведення виробничих нарад (коли торг. агент орг. зустріч керівництва підприємства з одним або декількома клієнтами) [4].

Список використаної літератури

1. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку / М.І. Белявцев. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.- 416 с.
2. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / А.В. Войчак. – К.:КНЕУ, 1998. – 268с.
3. Григорчук Т. В. Маркетинг. Ч. 2 [навч. посіб. для дистанційного навчання] / Т. В. Григорчук . – К. : Університет "Україна", 2007. – 380 с.
4. Маркетинг: [навч. посіб.]/ За загальною редакцією В. В. Липчука. – Львів: "Магнолія 2006", 2012. – 456 с.
5. Скригун Н.П. Планування персональних продаж в системі комунікаційного міксу підприємства [Електронний ресурс]/ Н.П. Скригун, Л.В. Чорноус, Л.О. Коннова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/28985-Planuvannja_personalnikh_proda/1.html

*Лисенко В.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
lysenko_veronika@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИМИ РИЗИКАМИ В АГРОБІЗНЕСІ

Ключовими проблемами, що стримують розвиток підприємництва в Україні, в тому числі і в сільському господарстві є: дефіцит кадрів; високий рівень податкового навантаження; низька доступність фінансових ресурсів, енергетичної інфраструктури; адміністративні бар'єри; корупція і проблеми з придбанням нового обладнання. Ці проблеми в цілому і є джерелами ризику при веденні підприємницької діяльності.

Методи управління ризиками в сучасному сільському господарстві можна розділити на три групи: мінімізація втрат в результаті прояву ризику, усунення та обмеження ризику, максимізація позитивних результатів при виправданому прийнятті ризику. Також потребують додаткового вивчення питання природи підприємницького ризику в агробізнесі, його типології, формування теоретичних засад управління ризиком у новостворених сільськогосподарських підприємствах, адаптації методів комплексної оцінки підприємницького ризику до умов вітчизняного аграрного ринку [1, с. 144].

В сучасних ринкових умовах основним важелем існування на ринку підприємства є достатній рівень конкурентоспроможності. Тож даний показник напряму залежить від здатності підприємства знижувати негативні впливи підприємницьких ризиків, які виникають у всіх сферах господарської діяльності. Ризики суб'єкта господарювання формуються під дією невизначеності його зовнішнього та внутрішнього середовища і включають господарські та конкурентні ризики. Через складність кількісного оцінювання та неможливість впливати на дії конкурентів, негативні ефекти від ризиків конкуренції нівелюються тільки через активність господарюючого суб'єкта у напрямку формування майбутніх конкурентних переваг. Управління ж

господарськими ризиками передбачає їх якісний аналіз, кількісну оцінку та вибір й імплементацію заходів ризик-менеджменту [2, с.78].

Проблема зниження ступеня ризиків в агробізнесі та залучення інвесторів в цю сферу не повинна залишатися тільки проблемою агровиробників. В її рішенні активну участь мають брати державні органи.

Для залучення інвесторів в розвиток інноваційних проектів в аграрній сфері необхідне прийняття спеціальних заходів, що включають вдосконалення системи державного інвестування, кредитної податкової політики, позабюджетного фінансування. В агробізнесі, в першу чергу, слід фінансувати інноваційні проекти, що мають загальнонаціональне значення, тобто пов'язані із забезпеченням продовольчої безпеки країни та конкурентоспроможності продукції.

Підтримуючи великі інноваційні проекти, держава приймає на себе технологічні ризики і, таким чином, створює умови для розвитку високотехнологічного аграрного бізнесу.

Управління підприємницькими ризиками при реалізації інвестиційно-інноваційних проектів в агробізнесі являє собою сукупність організаційно-економічних і фінансових заходів, спрямованих на виявлення, оцінку, попередження та контроль подій.

Відмінною рисою багатьох інвестиційно-інноваційних проектів в агробізнесі є притаманний їм високий ступінь ризику. Більш того, тенденції розвитку галузей агропромислового комплексу, які характеризуються посиленням інноваційної активності, визначають зміщення пріоритетів в галузь проектів підвищеної ризикованості. У зв'язку з цим першорядне значення має використання процедур управління ризиками при реалізації інвестиційно-інноваційних проектів в агробізнесі.

В даний час до основних проблем управління ризиками в аграрному підприємстві можна віднести наступні:

- висока частка невизначеності в зв'язку з непередбачуваними і нерегульованими факторами (погодними умовами, епідеміями, природними

катаклізмами). У цьому полягає одна з основних причин низької інвестиційної привабливості агробізнесу;

- ризик-менеджмент здійснюється в регіонах недостатньо системно і регламентовано;

- відсутні відповідальні структури з ризик-менеджменту, які необхідні в управлінських системах;

- кваліфікація керівників і фахівців недостатньо висока в галузі ризик-менеджменту. Це не дозволяє правильно ідентифікувати ризики і виявляти їх особливості і специфіку;

- методи ризик-менеджменту в основному полягають у недопущенні негативних результатів, уникнення збитків. В той же час вони повинні бути спрямовані на розробку інструментів виживання організації і скорочення втрат у виробничій діяльності.

Управління підприємницькими ризиками тісно пов'язане з розробкою заходів щодо пом'якшення і нейтралізації ризиків.

На нашу думку, найбільш доцільним методом управління ризиками в даний час є самострахування, оскільки в сучасних умовах підприємства можуть розраховувати тільки на власні можливості.

Комплексний підхід до управління ризиками в агробізнесі дозволить більш ефективно використовувати фінансові ресурси підприємств, підвищувати результативність роботи, забезпечувати свою економічну і екологічну безпеку, а також безпеку в питаннях загроз біотехнологічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Вишнеvsька О. А. Причини виникнення і особливості управління підприємницькими ризиками в агробізнесі [Електронний ресурс] / О. А. Вишнеvsька, Н. І. Войцешина // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017, Вип. 23 (Ч.1). – С. 142-145. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_23/1/34.pdf

2. Николук О. М. Управління ризиками як напрям забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Николук // Інноваційна економіка. – 2016, № 7-8 (64). – С. 75-80. – Режим доступу до ресурсу: <http://ir.znau.edu.ua/handle/123456789/9233>

*Лишенко М.О. д.е.н., доцент
зав. кафедри статистики, АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
lm_1980@ukr.net*

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПОВЕДІНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ЗЕРНА

Методологія дослідження ринку зерна нами розглядається як специфічна сфера діяльності, яку не можна зводити лише до методів управління, під якими «розуміються способи і прийоми аналізу та оцінки управлінських ситуацій, використання правових, економічних та організаційних форм впливу на попит та пропозицію на ринку, а також поведінку суб'єктів ринку, їхні відносини та зв'язки».

Щодо ринку зерна, то методологічні засади можна розглядати через:

– з'ясування закономірностей та об'єктивних процесів, які відбуваються на зерновому ринку, розгляд цих особливостей у межах певних наукових концепцій і методів; створення раціональної моделі ринку зернової продукції, яка б дала змогу запропонувати теоретичні та методичні розробки щодо освоєння нових аспектів ринку, розробити стратегію розвитку, прогнозувати можливі процеси та явища на ньому;

– виявлення ймовірних конфліктів і ризиків для суб'єктів зернового ринку, надавши пріоритетності економічній доцільності та підвищенню ефективності використання ринкових принципів, при цьому не виключаючи

правові норми. Правовий захист більшою мірою повинен стосуватися кінцевого споживача;

– удосконалення законодавчих актів і процедур, якими керуються суб'єкти на зерновому ринку. Завдання полягає в оцінці наслідків прийняття нових законів і нормативних актів, які можуть впливати на інституційну складову;

– розгляд галузі зерновиробництва як матеріальної бази ринку, його вивчення та аналіз повинні бути органічно пов'язаними, що дасть змогу забезпечити стабільний розвиток та нейтралізувати «провали ринку».

На наше переконання, зазначені вимоги визначають необхідність розробки додаткових способів дослідження ринку зерна, які б ефективно доповнювали вже існуючі методичні підходи. За авторським підходом, методологія зернового ринку полягає в тому, що він розглядається нами, по-перше, як ринок у загальноекономічному розумінні; по-друге, як специфічний ринок, основним завданням якого є задоволення населення продуктами харчування. Виходячи із цього, методологія дослідження повинна спиратися на методи вивчення ринку та на методи вивчення процесів, пов'язаних із виробництвом і доведенням зернової продукції до споживачів.

Щодо вибору методики аналізу ринку зерна, вважаємо, що в роботі доцільно охарактеризувати найбільш поширені методи досліджень зернового ринку.

Методологією дослідження зернового ринку є діалектика, яка передбачає вивчення економічних явищ в їх постійному розвитку і взаємозв'язку. Методологія дослідження зернового ринку передбачає використання різних методів, у тому числі і маркетингового підходу. Відповідно до положень Міжнародного процесуального кодексу маркетингових і соціальних досліджень ICC/ESOMAR (Європейське товариство з вивчення ринку і суспільної думки), маркетингові дослідження являють собою системний збір і об'єктивний запис, класифікацію, аналіз та надання даних щодо поведінки, потреб, відносин,

вражень, мотивацій тощо окремих осіб та організацій у контексті їх економічної, політичної, суспільної й повсякденної діяльності.

Маркетинг у цьому сенсі відіграє надзвичайно важливу роль, адже з використанням спеціальних методів дослідження можна визначити наявність попиту на зернову продукцію, в результаті чого сприяти постачанню потрібних ресурсів для їх виробництва; обрати найрезультативніші підходи щодо пропозиції зернової продукції та донесення необхідної інформації до кінцевих споживачів.

За опрацьованими літературними джерелами визначено, що основні принципи маркетингових досліджень наступні: системність – періодичність, послідовність, логічність; комплексність – врахування й аналіз усіх діючих елементів і чинників у їх динаміці та взаємозв'язку; цілеспрямованість – орієнтація на вирішення актуальних суто маркетингових проблем; об'єктивність – незалежність від суб'єктивних оцінок та висновків; надійність – точність одержання даних; економічність – перевищення вигоди від удосконалення діяльності підприємства в результаті реалізації прийнятих рішень над витратами, пов'язаними із проведенням маркетингових досліджень; відповідність принципам добросовісної конкуренції; довіра з боку споживачів. Структура маркетингових досліджень зернового ринку може бути подана у визначеній послідовності етапів (рис. 1).

Таким чином, маркетингові дослідження зернового ринку складаються з вивчення та прогнозування співвідношення попиту і пропозиції на ньому, обчислення ємності ринку, аналізу поведінки споживачів і конкурентів, розрахунку можливих показників реалізації продукції, загалом конкурентного середовища.

Кількісне дослідження зернового ринку передбачає застосування різноманітних методів (рис. 2).

Використання методу ситуаційного аналізу для вивчення кон'юнктури на зерновому ринку дозволяє виявити його розвиток у визначений період часу та охарактеризувати потенційні можливості подальшого розвитку.



Рисунок 1 - Структура маркетингових досліджень зернового ринку*

*Джерело: Складено автором на основі узагальнення літературних джерел



Рисунок 2 - Методи кількісного дослідження зернового ринку*

*Джерело: Складено автором на основі узагальнення літературних джерел

Однак, цей метод не дає можливості всебічного вивчення ринку, що зумовлює необхідність використання й ситуаційного аналізу, за допомогою якого визначається склад суб'єктів сільгоспвиробників та суб'єктів-споживачів, аналізується їх територіальне місцезнаходження та можливості виробництва.

Досконале вивчення всіх складових зернового ринку дозволить сформулювати передумови для його ефективного функціонування. Але неодмінною умовою цього повинно стати дослідження інформації щодо виробничих затрат, ефективності їх застосування, належної реалізації та одержання прибутку. Таке дослідження називається методом аналізу, що передбачає поділ цілого на частини, вивчення взаємозв'язків між ними та їх об'єднання в подальшому, але з урахуванням виявлених відношень.

Список використаної літератури

1. Калетнік Г.М. Територіальна організація зернопродуктового комплексу регіону та напрями його удосконалення. Монографія. Вінниця: Вінницька газета, 2010. 180 с.
2. Лищенко М.О. Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: наукові основи, стан, перспективи. Монографія. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2018. 324 с.
3. Яремчук Н.В. Методика оцінки ефективності управлінської діяльності в системі підприємств зернопродуктового під комплексу [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2013. №12. Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

*Літюк Д.С., студентка 4 курсу
факультету фінанси і кредит*

Лисенко В.В., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту

Харківський інститут фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

dashalutik1@gmail.com

РОЛЬ МОТИВАЦІЇ В СУЧАСНОМУ УПРАВЛІННІ

Збільшення ефективності праці за рахунок поліпшення існуючого механізму мотивації праці на всіх рівнях керування економікою і, в першу чергу, на рівні підприємства є необхідною умовою сталого економічного розвитку держави. Здійснення завдань економічного зростання можливе за умови утворення мотиваційної системи, яка здатна спонукати персонал до ефективної праці. Остання є критерієм ефективності виробництва як на макроекономічному рівні, так і на рівні підприємства.

Актуальність дослідження проблем мотивації праці та її трансформації в умовах сучасної системної кризи визначається необхідністю пошуків нових мотиваційних механізмів, нових чинників і напрямків мотиваційного стимулювання з метою підвищення соціально-економічної ефективності трудової діяльності.

Відносно до менеджменту «мотивація» визначається як «процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації» [2]. Основою мотивів є природні (первинні) та матеріальні чи духовні (вторинні) причини. Такі причини не виявляються відкрито, їх формою вияву стає інтерес, прихильність, симпатія, чи, навпаки, огида і ненависть.

В сучасних умовах зростає роль чинників нематеріальної мотивації, які впливають на продуктивність праці, ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Успішна реалізація стратегічних цілей підприємств значною мірою визначається здатністю їх персоналу до продуктивної, якісної та творчої праці, генерування та запровадження нових ідей, здобуття нових

знань та вироблення навичок, що у сукупності дає позитивний результат та гарантований успіх. Системність у цій роботі має забезпечити відповідний алгоритм здійснення нематеріальної мотивації. Процес нематеріальної мотивації має відбуватися відповідно до встановлених цілей підприємства, що дає можливість обґрунтувати конкретні завдання мотивації[3].

В Україні дотепер основним мотивуючим фактором працівників є отримання гарантованої заробітної плати. Суттєвий процес мотивації здійснюється практично за допомогою матеріальних стимулів, що повинно бути пов'язане з оцінюванням якості персоналу.

Для формування ефективної вітчизняної системи мотивації праці необхідне вивчення і використання світового досвіду. Найбільш прогресивними системами мотивації праці визнано американську, німецьку, французьку, шведську та японську моделі. Кожна з них має свої відмінні особливості [4].

Сучасні тенденції формування зарубіжних систем мотивації праці в узагальненому вигляді наведено в таблиці 1.

Ефективна система мотивації є важливим чинником прогресу та розвитку підприємства. Система мотивації повинна бути орієнтована на кінцевий результат, мати справедливий характер та бути простою й зрозумілою для кожного працівника.

Саме правильне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності з врахуванням їх потреб дає внутрішній поштовх для активізації працівників з метою підвищення виробництва та зрештою, більш ефективного функціонування підприємства [4].

В Україні система мотивації повинна мати ті ж самі складники, що й в інших країнах, але на сучасному етапі розвитку економіки основна увага у цій системі повинна приділятися рівню оплати праці, підвищенню її стимулюючої ролі, покращення умов праці та морального клімату у колективі, формування і розвиток особистих якостей кожного працівника, медичні послуги, надання житла в першу чергу молодим спеціалістам і дотацій на його придбання та

оплату, харчування протягом робочого дня, культурно-розважальні заходи, виплати на оздоровлення, навіть привітання робітників з сімейними святами.

Таблиця 1

Особливості формування зарубіжних систем мотивації праці [1]

Країна	Головні чинники мотивації праці	Відмінні особливості мотивації праці
Японія	Професійна майстерність	Довічний найм
	Вік	Одноразова допомога при виході на пенсію
	Стаж	
США	Заохочення підприємницької активності	Поєднання елементів відрядної та погодинної систем
	Якість роботи	Участь у прибутку
	Висока кваліфікація	Премії за безаварійну роботу, тривалу експлуатацію обладнання та інструменту; дотримання технологічної дисципліни; система подвійних ставок
Франція	Кваліфікація	Індивідуалізація оплати праці
	Якість роботи	Бальна оцінка праці робітників за професійну майстерність, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етики виробництва
	Кількість раціоналізаторських пропозицій	Ініціативність
	Рівень мобілізації	Додаткові винагороди (виховання дітей, надання автомобіля, забезпечення у старості)
Великобританія	Дохід	Участь у прибутках; ділова участь у капіталі; трудова ділова участь; чисто трудова участь
Німеччина	Якість	Стимулювання праці; соціальні гарантії
Швеція	Солідарна заробітна плата	Диференціація систем податків та пільг; сильна соціальна політика

При цьому необхідно вивчати прогресивний світовий досвід мотивації і максимально можливо адаптувати його до українських реалій.

Список використаної літератури

1. Биба В. В., Тенецька Н. Б. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України. Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 166–171.

2. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента : учебное пособие. Москва : Новое знание, 2007. 335 с

3. Пилипенко І. О. Шляхи удосконалення мотивації праці в системі менеджменту підприємства. Матеріали XLVII Науково-технічної конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки ВНТУ. 2018. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2018/paper/download/4005/3362>.

4. Телишевська Л. І., Власенко Д.О. Мотивація працівників в системі управління персоналом на підприємстві. «Молодий вчений». 2018. №7. С. 498–502.

*Ломтєва І. М.,
асистент кафедри обліку та оподаткування
Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
irinalomteva72@gmail.com*

СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАЦІЄЮ

Розвиток ринкових умов господарювання, входження української економіки в систему міжнародних ринкових відносин зумовило необхідність зміщення акцентів з інформаційного забезпечення оперативного управління на стратегічне управління. Стабільність діяльності корпоративного підприємства

можлива за умов цілеспрямованого моніторингу його діяльності, прогнозування та попередження проблем, поєднання фінансових і нефінансових оціночних показників стратегічного і оперативного управління. Засобом досягнення цього є формування єдиної системи управління підприємством, орієнтованої на стратегічні цілі.

Організаційні зміни, що пов'язані з формуванням корпоративного сектора, висувають нові вимоги до рівня затрат та перетворюють системоутворюючі зв'язки підприємств, що входять до корпорації. При цьому відбувається передача частини функцій управління з рівня окремих підприємств (структурних підрозділів) на загальнокорпоративний рівень, особливо у частині фінансового управління. У зв'язку з цим виникає необхідність формування нового механізму управління, що неможливо без створення відповідної управлінсько-облікової системи. Такою системою є стратегічний управлінський облік, який поєднує методологічні основи бухгалтерського управлінського обліку та стратегії управління.

Незважаючи на те, що стратегічний облік є частиною управлінського обліку, він істотно відрізняється від інших видів обліку: виробничого і тактичного. Розглянемо основні відмінності стратегічного управлінського обліку від традиційного стосовно корпорації (табл.) [4].

Таблиця

Порівняльна характеристика стратегічного і традиційного управлінського обліку стосовно корпорації

Ознака порівняння	Традиційний управлінський облік	Стратегічний управлінський облік
1. Облік та аналіз внутрішніх факторів	Надмірна концентрація на внутрішніх факторах	Здійснюється аналіз зміни внутрішніх факторів
2. Облік та аналіз зовнішніх факторів	Облік та аналіз зовнішніх факторів не проводиться	Облік та аналіз зовнішніх факторів здійснюється, при цьому більшості зовнішніх факторів надається перевага

3. Облік та аналіз нефінансових показників	Нефінансові показники, як правило не враховуються	Здійснюється систематизований облік і оцінка нефінансових факторів і показників
4. Придатність до умов динамічно мінливого середовища	Не завжди придатний, оскільки враховуються лише внутрішні фактори	Придатний до умов динамічного, постійно мінливого середовища
5. Відношення до аналізу затрат	Фактором, що визначає динаміку витрат, визнається виключно обсяг виробленої продукції. На цій підставі витрати поділяються на змінні і постійні	Обсяг виробленої продукції не є найбільш істотним фактором, який пояснює динаміку затрат. Не всі фактори є однаково важливими в будь-який момент часу, але деякі (більше, ніж один), ймовірно, дуже важливі в кожному конкретному випадку. Для кожного фактора витрат існує своя система аналізу
6. Характер показників	Використовуються абсолютні показники	Акцент робиться на відносних показниках
7. Фокус уваги	Акцентує увагу на результатах підприємств корпорації взагалі	Розділяє весь бізнес підприємств корпорації на основні компоненти і дозволяє обробляти інформацію по конкретних підгрупах
8. Роль в прийнятті стратегічних управлінських рішень	Не спрямований на впровадження стратегічних управлінських рішень	Спрямований на впровадження, підтримку і розвиток стратегічних управлінських рішень. Своєчасно забезпечує керівництво необхідною інформацією

Вагомою відмінною рисою стратегічного управлінського обліку є можливість обліку зовнішніх досить різноманітних факторів. Такі фактори в традиційному фінансовому обліку не відображаються, в силу неможливості їх

контролю. Фактори зовнішнього середовища мають різний рівень невизначеності, тому стратегічний управлінський облік повинен мати відповідну інформаційно-аналітичну систему, що дозволяє не тільки реєструвати, а й обробляти і вимірювати їх вплив [3].

Необхідність обліку зовнішніх факторів обумовлена умовами жорсткої конкуренції, що існують в глобальній економіці. За твердженням М. Портера, в бізнесі діє досить обмежена кількість конкурентних стратегій, які можна звести до трьох основних: забезпечення високої якості товару, забезпечення своєчасності надання товару і забезпечення кращої ціни товару [2].

Незалежно від обраної стратегії розвитку корпоративної структури стратегічний облік повинен надавати відповідне інформаційне забезпечення, а для цього необхідна наявність його відповідної організаційно-методичної основи та інфраструктури.

Виділяють чотири рівні організаційно-методичної основи стратегічного обліку: місце (мета, принципи, основне призначення), роль (завдання і функції), вимоги до інформації та її класифікація, і інформаційна інфраструктура [4]. Такий підхід дозволяє структурувати систему управлінського обліку, проте він включає тільки певну частину елементів. У систему включені методи і підходи стратегічного обліку без відповідної їх прив'язки до певного рівня. Та й саме виділення рівнів дуже спірно, визначення рівнів має на увазі наявність певної ієрархії інформаційного забезпечення. Більш правильним є уявлення організаційно-методичного забезпечення як процесу, з виділенням окремих етапів і відповідним їм умов.

Таким чином, стратегічний управлінський облік в корпоративних структурах слід представляти як функцію стратегічного менеджменту, сутність якої визначається в забезпеченні менеджерів необхідною інформацією не тільки про зовнішні, а й про внутрішні фактори діяльності для прийняття стратегічних рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності корпорації.

Необхідно відзначити, що актуальність розробки концептуальних основ стратегічного управлінського обліку в корпоративних структурах пов'язана з

тим, що в даний час управлінський облік не відповідає повною мірою вимогам стратегічного управління в умовах ризику, невизначеності та дії зовнішніх чинників. Якщо стратегічний менеджмент визначити як комплексний підхід, що включає кілька етапів управління, то стратегічний управлінський облік є підтримуючою його інформаційною системою.

Отже, для успішного функціонування стратегічного управління інформація, яка формується в системі стратегічного управлінського обліку, повинна надаватися на всіх його етапах: при аналізі діяльності підприємства, при плануванні і розробці стратегії, при контролі реалізації стратегії [1].

Стратегічний управлінський облік сприяє нарощуванню власності і формування стійкої конкурентної переваги за рахунок обліку сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів. В результаті спрямованої уваги до ризику, на основі інформації, що формується в стратегічному управлінському обліку, з'являється можливість:

- визначати стратегії розвитку корпорації;
- здійснювати прогноз стратегій;
- проводити аналіз стратегій;
- виявляти необхідність зміни потенціалу корпорації під впливом встановлених факторів і їх змін;
- виявляти критичні фактори успіху і спиратися на них;
- надавати інформацію для обґрунтування стратегічних рішень;
- забезпечувати інформацією блок стратегічного управління.

Стратегічний управлінський облік явище нове і до кінця не вивчене, тому теоретичні підходи до його методики та інструментарію ще не сформовані в повному обсязі.

Актуальними питаннями формування стратегічного управлінського обліку в корпораціях на сучасному етапі розвитку є:

- вироблення єдиної концепції та принципів стратегічного управлінського обліку в корпоративних структурах;

- створення теоретико-методологічної основи стратегічного управлінського обліку та визначення його інструментарію;
- визначення організації інформаційних потоків і механізму інформаційно-аналітичного забезпечення корпоративного управління.

Поряд з необхідністю отримання відповідей на поставлені питання, існує коло проблем, які покликаний усунути стратегічний управлінський облік, основними з яких є:

- неузгодженість робіт окремих служб всередині корпорації, що призводить до розпорошення і втрати важливої інформації;
- зростання невизначеності і фінансових ризиків поза корпорацією, що призводить до потреби підвищення обсягу інформації в необхідних аналітичних розрізах для забезпечення прийнятих управлінських рішень.

Таким чином, корпоративні підприємства прагнуть до системи управління інтегрованою структурою як єдиним цілим. Така система потребує стратегічного управлінського обліку - комплексної, інтегрованої системи обліку інформації в необхідних аналітичних розрізах і координації напрямків майбутнього розвитку корпорації для досягнення максимальної економічної ефективності.

Список використаної літератури

1. Некрасова Л. А. Стратегічний управлінський облік як інформаційне підґрунтя розробки стратегії підприємства / Л. А. Некрасова, К. І. Некрасова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 18. - С. 150-154. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_18_32
2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 456 с.
3. Цал-Цалко Ю. С. Стратегічний управлінський облік: розуміння його сутності та перспективи розвитку / Ю. С. Цал-Цалко // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали міжнародної науково-

практичної конференції. -К.: «Інформ.-аналіт.агенство», 2016. - С. 291 - 295.

4. Юрьева Л. В. Стратегический управленческий учет для бизнеса: Учебник / Л. В. Юрьева, Н. Н. Ильшева, А. В. Караваева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с.

*Максименко Д.В.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com*

ПРОГНОЗНА ІНФОРМАЦІЯ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Витрати є складною та багатогранною економічною категорією, яка відображає фактичний вплив зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства на його функціонування та фінансовий стан. Витрати постійно змінюються та трансформуються, а отже в питанні впливу на їх величину постає потреба перш за все в інформаційному забезпеченні всіх рівнів управління для встановлення комунікаційних зв'язків.

Управління витратами здійснюється за різними напрямками і, як управлінський процес, передбачає завершеність у вигляді прийняття рішень стратегічного та тактичного характеру, що в свою чергу вимагає від персоналу володіння достатньою кількістю інформації, різної за видами, деталізацією, часовим періодом тощо.

Економічна інформація – це обов'язковий елемент економічної системи як на макро- так і на мікрорівні, а за умови забезпечення всіх необхідних вимог і принципів її формування, стає додатковою конкурентною перевагою окремого господарюючого суб'єкта у свідомому економічно та технічно обґрунтованому впливі на величину і структуру витрат.

Тобто призначення процесу управління витратами – це передусім надання економічної інформації з визначеними характеристиками та властивостями у різних управлінських аспектах.

Для економічної інформації, особливо для підприємств на ринках з достатньо високим рівнем конкуренції, одним з визначальних факторів, який не можна віднести до внутрішніх та зовнішніх, є час, який може суттєво вплинути на економічну інформацію і в результаті – на ефективність прийнятого рішення.

Використання управлінської звітності є незамінним перш за все в системі контролю за витратами, наприклад при бюджетуванні, оперативному та підсумковому контролі за розміром витрат, визначенні відхилень. Безпосередньо розробка форм управлінської звітності здійснюється підприємством самостійно з урахуванням технологічних, організаційних особливостей та вимог процесу управління витратами [1].

Отже, формування ефективного процесу управління витратами неможливе без економічної інформації, яка надходить з різних джерел і на сьогодні відображається в управлінському, фінансовому та податковому обліку. Тому формування інформаційної системи, яка надає керівникам економічну інформацію щодо величини та структури витрат, дає можливість вибрати найбільш оптимальний метод управління витратами.

В процесі управління витратами підприємства використовуються різні методи та підходи, які потенційно можуть впливати на величину та структуру окремого виду витрат. Особливістю сучасних методів є їх варіативність та здатність враховувати вимоги окремих підприємств, галузей, відповідно, кожен уточнений метод, методика застосування є фактично внутрішньою конкурентною перевагою в боротьбі на національному та світовому ринках.

Тобто, в управлінні витратами прогнозна економічна інформація повинна виконувати функцію попередження (сигнальну), фактично як до початку виготовлення нового продукту, так і надалі протягом всього життєвого циклу товару на ринку та функціонування самого підприємства.

Прогнозну економічну інформацію включає декілька складових: економічну; технологічну; соціальну; екологічну; політичну та інші. Усі ці складові, які потенційно формують прогнозну інформацію щодо підприємства та його місця на ринку, можна розглядати або окремо, або у взаємодії, що є виправданим, оскільки постійно посилюється кількість та вплив багатьох факторів, які раніше навіть і не розглядалися персоналом в якості потенційних.

Прогнозна економічна інформація – це специфічна інформація, яка носить імовірнісний характер і не може гарантувати абсолютну тотожність прогнозів та фактичних показників, а тому завжди будуть виникати відхилення під впливом нових невідомих факторів, які детально мають аналізуватися. Однак самі відхилення не є самоціллю, і як відзначають Шершньова З.Є., Оборська С.В. в історичному аспекті управління за відхиленнями перетворилося на сучасному етапі розвитку знань в стратегічне управління [2], тобто підходи до управління постійно розширюються та удосконалюються.

Пов'язати всі наведені вище складові прогнозної інформації можна на основі різних методів та методик, ефективність застосування яких залежить як від персоналу, знань та підприємницьких здібностей, так і від обґрунтованості: методик, що визначаються діючими нормативними актами; власно розроблених методик на основі широкого інструментарію управлінського обліку, фінансового менеджменту тощо[3].

Використовуючи весь наявний на сьогодні інструментарій управління витратами сам процес має відображати реальний стан функціонування підприємства, що можливо лише за умови володіння інформацією щодо витрат різних часових періодів, адже на сьогодні характерною рисою управління є перенесення важливості саме на прогнозну, тобто майбутню інформацію.

Список використаної літератури

1. Дробязко С. І. Роль прогнозної інформації у стратегічному управлінні витратами машинобудівного підприємства / С. І. Дробязко // Матеріали Міжнародної науково–практичної конференції [“Сучасні проблеми управління

підприємствами: теорія та практика”], (Харків, 15–16 листопада 2010 р.). – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – CD–ROM.

2. Хамидуллина Г. Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль и анализ издержек обращения / Г. Р. Хамидуллина. – М.: Издательство “Экзамен”, 2004. – 352 с.

3. Шершньова З. Е. Стратегічне управління / З. Е. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

*Малейчук А.В., студентка 3 курса
Научный руководитель: Купрейчик Д.В.
м.э.н., старший преподаватель
Полесский государственный университет
anchik1998@gmail.com*

КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Существенную роль в оценке деятельности предприятия занимает анализ выпуска продукции, так как темпы роста данного показателя непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия.

В целях рационального планирования и прогнозирования актуальным является исследование влияния различных факторов на показатели деятельности предприятия. На практике необходимо проведение глубокого анализа условий и характера производственных и экономических процессов, выявление взаимосвязей и взаимозависимостей между экономическими явлениями. Для решения такого рода задач в анализе широко применяют корреляционный анализ.

В целях анализа, предлагается оценить наличие и степень зависимости объема выпуска продукции и различных результирующих показателей деятельности предприятия.

В качестве результативных показателей определим коэффициент текущей ликвидности, рентабельность продаж, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, продолжительность оборота оборотных средств. Факторным показателем является объем выпуска товарной продукции.

Проведем корреляционно-регрессионный анализ влияния выпуска продукции на результирующие показатели. Для проведения корреляционно-регрессионного анализа представим исходные данные (таблица 1).

Таблица 1

Исходные данные для расчета зависимости выпуска продукции на результирующие показатели в Холдинге "Холдинговая компания" Пинскдрев"

Год	Объем выпуска товарной продукции в сопоставимых ценах (х), тыс.р.	Коэффициент текущей ликвидности (у1)	Рентабельность продаж (у2), %	Коэффициент обеспеченности СОС (у3)	Продолжительность оборота оборотных средств, дней (у4)
2012	123 239	1,61	8,8	0,29	78
2013	140 859	1,69	4,3	0,28	73
2014	134 663	1,56	4,1	0,24	87
2015	151 591	1,69	4,5	0,24	86
2016	158 854	1,57	12,1	0,36	76
2017	166 895	1,71	7,3	0,42	66

Источник: собственная разработка.

Расчет коэффициентов корреляции произведем в табличном процессоре Excel. Выходные данные представим (таблица 2).

Значения коэффициента корреляции

Коэффициент текущей ликвидности	Рентабельность продаж	Коэффициент обеспеченности СОС	Продолжительность оборота оборотных средств
0,405	0,246	0,684	-0,478

Источник: собственная разработка.

Рассчитанные коэффициенты парной корреляции показали наличие различной тесноты связи между объемом выпуска продукции и другими показателями. Однако в расчет следует взять коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, значения коэффициента корреляции которого составляет 0,684, что указывает на заметную тесноту связи между элементами.

Графическая интерпретация анализа влияния выпуска продукции на коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами представлена на рисунке 1.

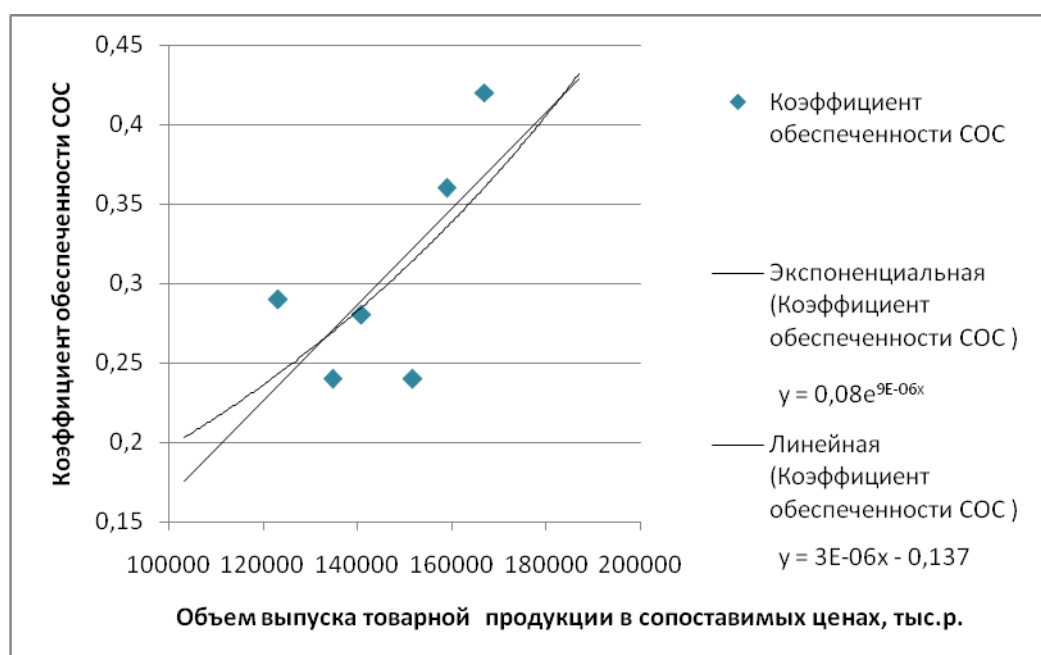


Рисунок 1 - Влияние выпуска продукции на обеспеченности собственными оборотными средствами

Предлагаемую модель можно использовать для прогнозирования изменения обеспеченности собственными оборотными средствами при изменении выпуска продукции и воздействовать на величину данного показателя. Для определения прогнозных значений возможно использование уравнений линейной и экспоненциальной регрессии. В целях дальнейшего анализа, для повышения точности и достоверности прогнозных данных следует установить другие уравнений регрессии с более высокой величиной достоверности, приближенно равной 1.

Таким образом, используя результаты корреляционного анализа исследователь может делать определённые выводы о наличии и характере взаимозависимости между показателями, что уже само по себе может представлять существенную информацию об исследуемом объекте. Результаты могут подсказать и направление дальнейших исследований, и совокупность требуемых методов, в том числе статистических, необходимых для более полного изучения объекта.

Список использованной литературы

1. Савицкая Г.В. Экономический анализ :Учебник. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
2. Шихалёв. А.М. Корреляционный анализ. Непараметрические методы // Шихалёв. А.М. – Казань: Казан. ун-т, 2015. – 58 с.

*Мальчукова М. А., магістрант
Науковий керівник: Бобиль В. В., д.е.н., доцент
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
ім. академіка В. Лазаряна
malchukovamarina@gmail.com*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Ефективність використання основних засобів залежить від організації своєчасного одержання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У цьому зв'язку зростає роль та значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління. Однак сучасна система організації бухгалтерського обліку основних засобів не може цілком задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління. Експлуатація основних засобів – це складний і трудомісткий процес. В процесі експлуатації основні засоби зношуються, зменшується ефективність їх використання, тому підприємству необхідно постійно витратити грошові кошти для відновлення працездатності або поліпшення основних засобів з ціллю збільшення майбутніх економічних вигод. Основні засоби потребують постійного технічного обслуговування. Крім того, для їх використання необхідно проводити поточний та капітальний ремонт та інші поліпшення. Все це потребує певних витрат, які необхідно відобразити в бухгалтерському обліку [4].

Слід сказати, що удосконалення обліку основних засобів дуже складний процес, а з огляду на постійні зміни в нормативних актах стосовно їх амортизації, класифікації тощо це ще й дуже важлива частина в загальному обліку підприємства, так як може значно впливати на його кінцеві результати, а відповідно і на управлінські рішення керівництва.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємств, зниження витрат виробництва та обігу вимагають поліпшення використання основних засобів. Процес поліпшення основних засобів повинен забезпечити не

лише розширення обсягів виробництва продукції, а й суттєве зростання продуктивності праці, швидке впровадження в практику нових технічних рішень [6].

Особливістю вітчизняної практики явилось те, що бухгалтерський облік основних засобів був орієнтований на вимоги податкового законодавства і тому мав багато протиріч економічним поняттям амортизації, зносу, капіталізації. Результатом такого підходу стало різке падіння питомої ваги амортизації в собівартості продукції, збільшення строків експлуатації основних засобів, зростання витрат на їх ремонти.

З введенням національних стандартів підприємства отримали нові можливості в формуванні облікової політики до основних засобів. Однак, поряд з цим, з'явилося немало питань, які є недостатньо досліджені та мають дискусійний характер. Зокрема, вимагають удосконалення чинна методика нарахування амортизації та обліку продажу основних засобів.

Майже на кожному підприємстві значну частину витрат займає амортизація (знос), що нараховується на основні засоби в процесі їх експлуатації. Основною проблемою, яка викликає постійні дискусії в цій галузі, є відмінність обліку основних засобів і спосіб нарахування зносу в бухгалтерському та податковому обліку. Принципові відмінності у бухгалтерському та податковому обліку в цілому значно ускладнюють роботу підприємств усіх галузей національної економіки. Існує думка щодо потреби в узгодженні бухгалтерського та податкового обліку. При цьому пропонується, щоб бухгалтерський облік був основою такого об'єднання [5].

Існуючий вітчизняний досвід має ряд недоліків, які проявляються в обліку безкоштовно отриманих основних засобів, обліку витрат на ремонти і амортизацію, обліку результатів переоцінки. Удосконалення бухгалтерського обліку основних засобів вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, вироблення оптимальних рішень, що не суперечать міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, для забезпечення комплексного підходу з використанням закономірностей відтворювального процесу.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV – режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 (зі змінами і доповненнями) – режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 30.09.03. № 561 (зі змінами і доповненнями) – режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15>.
4. Сафронська І. М. Сутність та завдання обліку основних засобів [Електронний ресурс] / І. М. Сафронська, Г. Є. Бєседина, Т. В. Ковальова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(2). – С. 245-251. - Режим доступу до ресурсу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(2\)__32](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(2)__32).
5. Топоркова О. А. Організація документального контролю основних засобів на залізничному транспорті [Електронний ресурс] / О. А. Топоркова, Л. Ф. Яцко // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту. – 2013. – Вип. 5. – С. 102-108. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprdnuzt_pet_2013_5_17.
6. Клименко С. О. Управлінський облік як основний метод аналітичного забезпечення ефективності використання основних засобів підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Клименко, Л. В. Мікрюкова, К. В. Барішевська // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 57-61. - Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_13.

*Мась Н. О., магістр
Науковий керівник: Бобиль В. В., д.е.н., доцент
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
ім. академіка В. Лазаряна
natasha.mas.21.97@gmail.com*

ДОХОДИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ: СПЕЦИФІКА ВИЗНАННЯ В ОБЛІКУ

Фінансові результати залізничного транспорту є досить специфічною категорією, що пояснюється технологічними особливостями організації фінансових відносин в галузі. Юридичною особою, яка має право розкривати інформацію про фінансові результати у звітності є акціонерне товариство «Українська залізниця» (АТ «УЗ»). В свою чергу, АТ «УЗ» підпорядковані регіональні філії (окремі залізниці) та низка підприємств залізничного транспорту. Взаємовідносини між АТ «УЗ» та регіональними філіями характеризуються значною кількістю внутрішніх розрахунків, суми за якими у звітності регіональних філій та структурних підрозділів відображаються розгорнуто, а при складанні консолідованої звітності – згортаються. Все це відбивається на порядку визнання і відображення в обліку доходів та доходних надходжень залізничного транспорту.

Облік доходів і витрат на залізничному транспорті здійснюється відповідно до Методичних рекомендацій по застосуванню на залізничному транспорті П(С)БО 15 «Дохід»[1] та П(С)БО 16 «Витрати» [2].

Відповідно до Облікової політики товариства: дохід визнається, коли існує впевненість, що в результаті операції відбудеться надходження економічних вигод, а сума доходу може бути достовірно визначена. Доходи та витрати визнаються в момент фактичної передачі товарів і послуг та здійснення передачі ризиків і винагород, та відображаються в періоді, до якого вони належать, незважаючи, чи були отримані грошові кошти або їх еквіваленти[3].

Усю продукцію залізничного транспорту можна поділити на: власне перевезення – результат основної (операційної) діяльності та роботи й послуги, що являють собою продукцію допоміжного виробництва. Доходи складаються із доходів від перевезень та виручки від реалізації виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг допоміжного виробництва. Доходи від перевезень – це кошти, які належать залізниці за виконані в її межах перевезення та пов'язані з ними послуги.

Розподіл нарахованих доходних надходжень від перевезень вантажів і пасажирів здійснюється за тарифним принципом за кожним перевізним та проїзним документом з виділенням окремих видів сполучень та статей доходів.

Розмір доходів від перевезень вантажів визначається щомісяця виходячи із середнього по Україні рівня фактично нарахованих тарифних платежів з одного тонно-кілометра (дохідна ставка) у прямому сполученні за встановленими групами вантажів і виконаним обсягом вантажних перевезень.

Якщо оцінка доходу може бути достовірно визначена, дохід у Звіті про фінансові результати відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язання, які призводять до збільшення власного капіталу.

Моментом надходження активу вважається вартість відвантаженої продукції (виконаних робіт, послуг), що зазначена в оформлених як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками) документах, включаючи продажну вартість відвантаженої продукції (робіт, послуг).

Доходи від допоміжного виробництва – це вартість виконаних робіт і наданих послуг іншим юридичним особам залізничного транспорту; стороннім відносно залізничного транспорту підприємствам, установам, організаціям, фізичним особам. Крім доходів від основної діяльності на залізниці є доходні надходження, які не показують в Звіті про фінансові результати. Доходні надходження – платежі, нараховані за перевезення вантажів, пасажирів, багажу, вантажобагажу, пошти і пов'язані з ними послуги, що підлягають розподілу між залізницями, які беруть участь у перевезеннях.

Доходні надходження від основної діяльності акумулюють по

спеціальних розподільчих рахунках, які відкривають за місцем інкасації виручки та місцезнаходженням технологічних центрів з обробки перевізних документів. Доходні надходження щоденно в повній сумі перераховуються обслуговуючим банком на розподільчий рахунок відповідної залізниці, про що між банком та залізницею укладається угода. З розподільчих рахунків залізниць доходні надходження перераховують на розподільчий рахунок АТ «УЗ».

Доходні надходження від перевезень розподіляються між структурними підрозділами залізниці з урахуванням частки виконаних робіт та наданих ними послуг в єдиному перевізному процесі. Таким чином, за часом виникнення доходні надходження та доходи від перевезень на співпадають у часі.

На залізничному транспорті в разі здійснення пільгових перевезень окремих категорій населення, відповідно до діючого в Україні законодавства, в момент надання послуг слід проводити нарахування доходних надходжень на суму наданих послуг, утворюючи дебіторську заборгованість, яка в майбутньому повинна покриватися цільовим фінансуванням.

Цільове фінансування – це специфічна ознака фінансово-економічних відносин на залізничному транспорті, оскільки витрати структурних підрозділів та регіональних філій в частині основної діяльності фінансуються за рахунок отриманих доходів від цієї діяльності. Тобто їм «дозволяє» АТ «УЗ» витратити стільки, скільки отримано доходів. Здійснюються такі відносини за допомогою «авізо» і реального руху грошових коштів між АТ «УЗ» та регіональними філіями та структурними підрозділами не відбувається.

Існуючі та можливі варіанти фінансово-економічних відносин між АТ «УЗ» та регіональними філіями узагальнено Савіцькою Г. П. [4, с. 143].

Сутність першого варіанта полягає в тому, що частина виручки надходить на розрахункові рахунки філій і спільно з виділеними в межах бюджету сумами йде на покриття поточних витрат. Це виручка від перевезень у місцевому сполученні та інші доходи, які не потребують розподілу (оскільки ці показники є безпосереднім результатом діяльності філій). Виручка від перевезень у внутрішньому та міжнародному сполученні перераховується на дохідні

рахунки АТ «УЗ». Перевага такого порядку розрахунків полягає у скороченні часу на рух грошових коштів від відокремленого підрозділу до вищихорганів управління і, відповідно, у зворотному напрямі.

Другий варіант передбачає, що всі кошти, отримані від перевезень та інших видів діяльності, надходять на розрахункові рахунки акціонерного товариства та між його філіями не розподіляються, фінансування витрат філій здійснюється в межах бюджетів, які розроблені філіями.

Згідно з третім, можливим, варіантом – виручка від продажу продукції, робіт, послуг зараховується на розрахункові рахунки, відкриті відокремленим підрозділом акціонерного товариства, і, в подальшому залишається у його розпорядженні. В цьому випадку АТ «УЗ» взагалі не фінансує свої філії, тобто філії здійснюють свою діяльність на принципах самоокупності. За підсумками звітнього періоду різниця між доходами і витратами надходить на розрахунковий рахунок АТ «УЗ».

Таким чином, визнання доходів на залізничному транспорті відповідає стандартам бухгалтерського обліку, а визначення фінансового результату на рівні філій та структурних підрозділів потребує удосконалення з урахуванням специфіки фінансово-економічних відносин галузі.

Список використаної літератури

1. Методичні рекомендації по застосуванню на залізничному транспорті П(С)БО 15 «Дохід». [Електронний ресурс]: наказ УЗ № 62-Ц від 15.02.2000р. – Режим доступу до ресурсу: www.uz.gov.ua

2. Методичні рекомендації по застосуванню на залізничному транспорті П(С)БО 16 «Витрати». [Електронний ресурс]:наказ УЗ від № 109-Ц 24.03.2000р. – Режим доступу до ресурсу: www.uz.gov.ua

3. Облікова політика ПАТ «Укрзалізниця»: наказ Публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» від 30.08.2016 № 526. – Київ, 2016.

4. Савіцька Г. П. Формування фінансових результатів підприємств залізничного транспорту та їх розподіл / Г. П. Савіцька, Н. П. Шишківська // Збірник наукових праць ДЕГУТ. Серія «Економіка і управління». – 2016. – №36. – С. 140-146.

*Мацкевич А.Г. , студент
Научный руководитель: Стахивич В. М., м.э.н
ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
УО «Полесский государственный университет»
alesyamatskevich@mail.ru*

МЕТОДИКА УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОТ ПРОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Важным условием функционирования субъектов хозяйствования является обеспечение прибыльности их деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой прибыль является инструментом существенного влияния на экономические интересы хозяйствующих субъектов в процессе принятия управленческих решений, целью осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

С финансовой точки зрения расходы, в общем понимании являются движением денежных средств, уменьшающим прибыль предприятия. Показатели финансовой результативности деятельности предприятия формируются по данным бухгалтерского учета в соответствии с принятыми в каждой стране стандартами ведения учета и отчетности. В таблице 1 отражены подходы нескольких стран к определению понятий "доходы" и "расходы".

Как видно из сравнительной характеристики подходов к определению экономической сущности понятия "доходы" и "расходы" с точки зрения ведения учета и отчетности в различных странах по своей сути эти понятия схожи. И для более удобного применения и понимания понятий "доходы" и

”расходы“ можно интегрировать в одно понятие для всех стран. «Доходы» – это увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации. Соответственно экономическую сущность понятие «расходы» можно трактовать как обратное действие дефиниции «доходы». Доходы и расходы организации классифицируют по видам деятельности: доходы и расходы по текущей и прочей деятельности.

Таблица 1

Подходы различных стран к определению понятий ”доходы“ и ”расходы“

Страны	Определение
Республика Беларусь	Доход - сумма, которую лицо или организация получили в качестве награды за усилия (например, заработок или торговая прибыль) или в качестве дохода на капиталовложения (например, рента или процент). Расходы – это все расходы, осуществляемые предприятием в ходе его деятельности, приводящие и не приводящие к получению экономической выгоды, проявляющиеся в уменьшении активов предприятия или увеличении его долговых обязательств.
Российская Федерация	Доход - деньги или материальные ценности, получаемые государством, учреждением, предприятием или частным лицом в результате какой-либо деятельности. Расходы – перемещение средств в процессе хозяйственной деятельности, приводящее к уменьшению средств организации или увеличению его долговых обязательств.
Республика Казахстан	Доходы – важнейший экономический показатель работы предприятий, фирм и других организаций, отражающих их финансовое поступление от всех видов деятельности. Расходы – использование денежных средств по их целевому назначению, т.е. непосредственная трата денежных средств в процессе обмена.

Одной из составляющих прибыли субъекта хозяйствования является результат от осуществления инвестиционной и финансовой деятельности.

Рассмотрим состав доходов и расходов от инвестиционной и финансовой деятельности согласно Инструкции о доходах и расходах №102 [2].

Согласно Инструкции по применению типового плана счетов №50 [1], для учета доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности в Республике Беларусь предназначен счет 91 «Прочие доходы и расходы», к которому открыты следующие субсчета: 91/1 – Прочие доходы; 91/2 – Налог на добавленную стоимость; 91/3 – Прочие налоги и сборы, исчисляемые из прочих доходов; 91/4 – Прочие расходы; 91/5 – Сальдо прочих доходов и расходов. На данном счете отражается обобщающая и систематизированная информация о финансовых результатах по прочей деятельности.

Таблица 2

Состав доходов и расходов от прочей деятельности

Доходы	Расходы
Инвестиционная деятельность	
<ul style="list-style-type: none"> - доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов; - суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации; - доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций; - доходы по договорам о совместной деятельности; - доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций; - доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов; - стоимость инвестиционных активов, полученных безвозмездно; - доходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости; - проценты, причитающиеся к получению; - прочие доходы и расходы по инвестиционной деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов; - суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов; - расходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций; - расходы по договорам о совместной деятельности; - расходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций; - расходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости; - прочие расходы по инвестиционной деятельности.
Финансовая деятельность	
<ul style="list-style-type: none"> - разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью (при аннулировании выкупленных акций) или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам (при последующей реализации выкупленных акций); - доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска - прочие доходы по финансовой деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами; - расходы, связанные с получением во временное пользование имущества по договору финансовой аренды (лизинга); - расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска; - разницы, возникающие при погашении обязательства в валюте, отличной от валюты обязательства, за исключением случаев, установленных законодательством; - прочие расходы по финансовой деятельности.

Проводя анализ состава доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности, а также действующей методики их учета в Республике Беларусь были выявлены некоторые недостатки и противоречия.

Следовательно, нами предложены мероприятия по совершенствованию методики бухгалтерского учета доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности путем введения субсчетов второго порядка (вид деятельности) и субсчетов третьего порядка (вид доходов/расходов), (табл.3).

Таблица 3

Рекомендуемая методика учета прочих доходов и расходов

Счет	Субсчета второго порядка	Субсчета третьего порядка
91/1	1 – Инвестиционная деятельность	1- выбытие основных средств, нематериальных активов и других
91/2		
91/3	2 – Финансовая деятельность	долгосрочных активов
91/4		2-доходы от участия в уставном капитале других организаций
91/5		3- проценты к получению
		4- проценты к уплате
		5- прочие операции

Предложенная методика повысит аналитичность учета прочих доходов и расходов, таким образом, будет достигнута прозрачность получения финансовых результатов по каждому виду деятельности, что в свою очередь повысит эффективность управления активами в целях роста прибыльности предприятия и определения убыточных направлений ее развития.

Рассмотрим действующую и рекомендуемую методику учета операции по инвестиционной и финансовой деятельности (таблица 4).

Таким образом, используя наши рекомендации по учету прочих доходов и расходов организация сможет получить финансовый результат по каждому из видов деятельности – просто сформировав данные по счету 91 «Прочие доходы и расходы» в разрезе субсчетов второго.

Сравнительная характеристика действующих и рекомендуемых бухгалтерских записей по учету прочих доходов и расходов

Действующие записи		
Отражено списание ОС	91/4	01
Отражена выручка от реализации ОС	62	91/1
Отражён НДС от реализации ОС	91/2	68/2
Финансовый результат от инвестиционной деятельности	91/5	99
Отражены проценты по кредиту БВЭБ	91/4	66
Финансовый результат от финансовой деятельности	99	91/5
Рекомендованные записи		
Отражено списание ОС	91/4-1-1	01
Отражена выручка от реализации ОС	62	91/1-1-1
Отражён НДС от реализации ОС	91/2-1-1	68/2
Финансовый результат от инвестиционной деятельности	91/5-1	99
Отражены проценты по кредиту БВЭБ	91/4-2-5	66
Финансовый результат от финансовой деятельности	99	91/5-2

Список использованной литературы

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. Министерством финансов Респ. Беларусь от 30.08.2011. №102 (в ред. Постановления Минфина от 31.12.2013 г. № 96) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", – Минск, 2019.
2. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановлением Министерством финансов Респ. Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 (в ред. Постановления Минфина от 30.06.2014 г. № 46) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр" – Минск, 2019.

Мацкевич А.Г. , студент
Научный руководитель: Стахиевич. В. М., м.э.н
ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
УО «Полесский государственный университет»
alesyamatskevich@mail.ru

СУЩНОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В области экономического анализа и финансового менеджмента ведущие экономисты большое место уделяют в своих исследованиях изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Таблица 1

Подходы авторов к понятию финансовый результат

Автор	Определение
О. В. Ефимова [1].	Под финансовым результатом деятельности предприятия понимая прибыль, в то же время отмечает, что «конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов».
Г. В. Савицкая [1].	Отмечает что, финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности: «прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции.
Т. А. Головина [1].	Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве.

Примечание к таблице 1 - собственная разработка.

Общий финансовый результат деятельности предприятия - бухгалтерская прибыль или убыток, - представляет собой сумму результата (прибыли или

убытка) от реализации продукции, товаров, результата от финансовой деятельности, инвестиционной деятельности, доходов и расходов от прочих внереализационных операций. [3]

На финансовый результат, кроме текущей деятельности, также влияет немаловажные инвестиционная и финансовая деятельности.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. Минфином Республики Беларусь от 30.08.2011. №102, доходы и расходы по инвестиционной и финансовой деятельности имеют следующий перечень. [4]

Рассмотрим состав доходов и расходов по инвестиционной деятельности в таблице 2.

Таблица 2

Доходы и расходы по инвестиционной деятельности

Инвестиционная деятельность	
Доходы	Расходы
- доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов;	- расходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов;
- суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;	- суммы недостач и потерь от порчи инвестиционных активов;
- стоимость инвестиционных активов, полученных безвозмездно;	- расходы по договорам о совместной деятельности;
- доходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости;	- расходы, связанные с предоставлением во временное пользование инвестиционной недвижимости.
- проценты, причитающиеся к получению.	

Примечание к таблице 2 - собственная разработка на основании [4].

Таким образом, можно сделать вывод и обобщить, что инвестиционная деятельность – деятельность организации по приобретению и созданию, реализации и прочему выбытию ОС, нематериальных активов, доходных вложений в материальные активы, вложений в долгосрочные активы, оборудования к установке, строительных материалов у заказчика, застройщика (далее – инвестиционные активы), осуществлению (предоставлению) и

реализации (погашению) финансовых вложений, если указанная деятельность не относится к текущей деятельности согласно учетной политике организации.

Рассмотрим состав доходов и расходов по финансовой деятельности в таблице 3.

Таблица 3

Доходы и расходы по финансовой деятельности

Финансовая деятельность	
Доходы	Расходы
<ul style="list-style-type: none"> - разницы между фактическими затратами на выкуп акций и их номинальной стоимостью или стоимостью, по которой указанные акции реализованы третьим лицам - доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска. 	<ul style="list-style-type: none"> - проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами; - расходы, связанные с получением во временное пользование имущества по договору финансовой аренды (лизинга); - расходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска.

Примечание к таблице 3 - собственная разработка, созданная на основании [4].

Таким образом, с точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытке, формируемого на счете «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности, которая в свою очередь, не может быть составлена только на данных по текущей деятельности.

Рассмотрим алгоритму проведения анализа фин. результата по инвестиционной и финансовой деятельности на предприятии.

Таким образом, для полной оценки эффективности инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, проводят анализ показателей рентабельности. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным ресурсам.

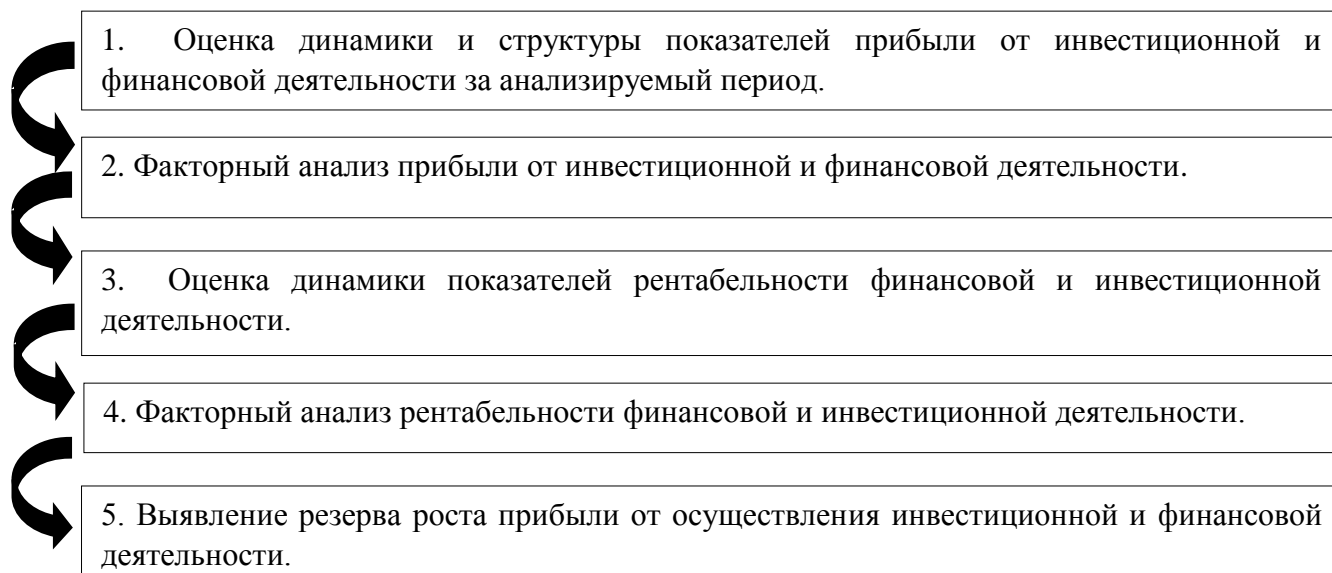


Рисунок 1 – Алгоритм проведения анализа финансового результата по инвестиционной и финансовой деятельности

Рисунок 1 - собственная разработка.

Ниже приведена методика анализа эффективности финансовых результатов финансовой и инвестиционной деятельности в таблице 4. [5]

Таблица 4

Методика анализа эффективности финансовых результатов по инвестиционной и финансовой деятельности

Показатели	Методика расчета	Значение
1. Рентабельность по инвестиционной деятельности	$R_{инв} = \frac{Пр_{инв.д}}{P_{инв}} \times 100$ <p>где $Пр_{инв.д}$ – прибыль от инвестиционной деятельности; $P_{инв}$ – расходы по инвестиционной деятельности.</p>	Показывает эффективность вложенных расходов по инвестиционной деятельности.
2. Рентабельность по финансовой деятельности	$R_{фин} = \frac{Пр_{фин.д}}{P_{фин}} \times 100$ <p>где $Пр_{фин.д}$ – прибыль от финансовой деятельности; $P_{фин}$ – расходы по финансовой деятельности.</p>	Показывает эффект от понесенных расходов по финансовой деятельности организации (прибыль на 1 ед. понесенных расходов)

3. Рентабельность финансовых инвестиций	$R_{\text{фин.инв.}} = \frac{П_{\text{фи}}}{\text{ФИ}} \times 100$ <p>где $П_{\text{фи}}$ – стр. 102+103+104 отчета о прибылях и убытках; ФИ – (стр.150 гр.3+стр.150 гр.4+ стр.260 гр.3+ стр.260 гр.4 баланса)/2</p>	Показывает эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок.
--	---	---

Примечание к таблице 1.4 - собственная разработка, созданная на основании [5].

Таким образом, из приведенной информации мы можем сделать вывод, о том, что анализ по инвестиционной и финансовой деятельности требует особого внимания при его проведении. В процессе анализа следует: тщательно изучить состав, динамику, выполнение плана и факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю. Также устанавливаются причины невыполнения обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных нарушений. В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь.

Список использованной литературы

1. Финансовый результат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru/articles/2006/3/4084.html>. – Дата доступа: 21.10.2017.
2. Бухгалтерский учет: учебное пособие / И.В. Мешалкина, Л.А. Иконова. – 2-е изд. – Минск: РИПО, 2014. – 227 с.
3. Лысов И.А. / Понятие, сущность и значение финансовых результатов / Лысов И.А. - Вестник НГИЭИ. – 2015.
4. Инструкция по бухгалтерскому учёту доходов и расходов: утв. Министерством финансов Республики Беларусь от 30.08.2011г., №102 (в ред. Постановления от 08.02.2013г., № 11) // КонсультантПлюс: Беларусь.

Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

5. Методика финансового анализа/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2012. -176 с.

*Мирончук З.П. к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет
Ціцька Н.Є. к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний університет*

СУТЬ КОНТРОЛІНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ОБЛІКУ

На сьогоднішній день важливим для всіх підприємств-виробників залишається створення конкурентоспроможної продукції, яка принесе їм дохід, а це в свою чергу відбувається за умов розширення економічного простору а також виникає необхідність в формуванні економіки знань та запровадження прогресивних інновацій, які б охоплювали весь комплекс управлінських заходів, в основу яких покладено систему контролінгу [1].

Інновація походить від англійського слова "innovation" що означає нове науково-технічне досягнення, нововведення як результат впровадження нового продукту. А контролінг, як відомо, це один з новітніх напрямів інформаційно-економічного розвитку підприємства націлений на одержання інформації про сучасну інноваційну діяльність в умовах господарювання який стає необхідним інформативним джерелом для господарюючих суб'єктів.

За допомогою контролінгу проводиться застосування обліково-аналітичних та планово-інформативних важелів, які забезпечують в свою чергу оперативне і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.

Загалом облік і контролінг інноваційної діяльності тісно пов'язані між собою в плані запровадження прогресивних інновацій які б охоплювали весь комплекс управлінських заходів, направлених на створення конкурентоспроможної продукції для підприємств-виробників з метою отримання ними доходу.

Основною невирішеною проблемою на сьогоднішній день залишається та, що відсутній єдиний концептуальний підхід щодо визначення складових системи контролінгу інноваційної діяльності підприємства, процесів його впровадження та функціонування.

Законом України "Про інноваційну діяльність" [2] визначено, що інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми і проекти;
 - нові знання та інтелектуальні продукти;
 - виробниче обладнання та процеси;
 - інфраструктура виробництва і підприємництва;
 - організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
 - сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
 - товарна продукція;
 - механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції
- (стаття 4 Закону) [2].

На нашу думку не останню роль в організації і веденні обліку та контролінгу витрат інноваційної діяльності відіграє також, те на скільки в наказі про облікову політику підприємства закладено і визначено об'єкти інноваційної діяльності, статті витрат і рахунки на яких ведеться облік цих витрат

Сьогодні на жаль, жодне П(С)БО не містить прямих рекомендацій щодо відображення в обліку та фінансовій звітності активів інноваційного походження. П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" [3] лише частково забезпечує методичні регламенти цього питання, коли вказує, що "первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням" [3]. Насправді, в даному випадку П(С) БО 8 посилається на П(С) БО 16 "Витрати" [3], бо саме цей документ визначає вказані витрати, як складові «виробничої собівартості».

Що стосується обліку, то до найважливіших завдань контролінгу слід віднести:

- створення системи збору та обробки інформації;
- розробка методів обліку;
- розробка критеріїв оцінки діяльності підприємства.

Вирішення цих завдань пов'язане з:

- представленням інформації для складання планів;
- встановленням допустимих меж відхилень;
- аналізом причин і розробкою пропозицій для зменшення відхилень;
- обліком і контролем витрат і результатів;
- розробкою інструментарію для планування, контролю та прийняття управлінських рішень;

В результаті того, необхідно здійснювати модернізацію даних інформаційних систем. Необхідно запровадити використання комплексної автоматизації системи управління фінансовими потоками господарюючого суб'єкта. Результатом впровадження інформаційної системи повинна стати система управлінського обліку та підтримки прийняття рішень, завданням якої є надання ефективної допомоги керівництву для виконання ним функції управління підприємством. При цьому слід враховувати, що жодна комп'ютерна програма не може передбачити всіх можливих ситуацій, що

впливають на прийняття керівником рішення, тому головною дійовою ланкою будь-якої системи залишається людина; завдання ж інформаційної системи повинна зводиться до забезпечення керівника всієї необхідною інформацією для планування діяльності підприємства, шляхом врахування наявних ресурсів, контролю за їх використанням у відповідності з правилами встановленими керівництвом підприємства, забезпечення координації діяльності співробітників шляхом ведення єдиних довідників об'єктів і журналів документів, контролю за виконанням встановленої послідовності проведення операцій, забезпечення комунікації між ними шляхом надання даного інформаційного простору, розмежовуючи при цьому доступ і можливості роботи з об'єктами системи у відповідності з виконуваними функціями [4].

Отже, для покращення ведення обліку витрат і проведення контролінгу інноваційних процесів першочергове місце займає створення умов для якісного збору, обробки, проведення належного аналізу, документальної фіксації результатів важливе місце займає впровадження автоматизованих систем управління на підприємствах.

При цьому необхідно враховувати, що інформаційна система повинна забезпечувати наступне:

1. Збір, обробку, зберігання та подання даних про діяльність організації в зручному форматі для аналізу і використання при прийнятті управлінських рішень.
2. Автоматизацію виконання бізнес операцій (технологічних операцій), складових цільову діяльність організації.
3. Автоматизацію процесів, що забезпечують виконання основної діяльності.
4. Можливість поетапного нарощування і розвитку системи.

Для забезпечення реалізації поставлених цілей, інформаційна система повинна охоплювати всі наявні на підприємстві об'єкти і види менеджменту.

Виходячи з поставлених цілей, можна сформулювати завдання, які має вирішувати інформаційна система, основні з них:

- автоматизація бухгалтерії;
- автоматизація управлінського обліку;
- отримання даних щодо виконання планів організації (планів заходів та бюджету);
- реалізація завдань підготовки та обробки документації. Виконання завдань пов'язаних з організацією документообігу та ведення архівів документації - програми для автоматизації документообігу.

Отже, контролінг є невід'ємною частиною створення конкурентоспроможної продукції в ринковому середовищі; стратегічним інструментом в інноваційних процесах створення нової продукції, який дозволяє скоротити інноваційний цикл, витрати розробки і виробництва, найважливіший стратегічний інструмент антикризового управління.

Впровадження контролінгу потребуватиме певних зусиль, змін у системах обліку, контролю, аналізу та управління, але все це виправдовує той ефект, який можна реально отримати від впровадження контролінгу, зокрема проведення автоматизації ведення контролінгу інноваційних процесів виконує завдання, які полягають в забезпеченні правовою інформацією.

Список використаної літератури

1. Мирончук З.П. Контролінг інноваційних процесів як один із методів створення конкурентоспроможної продукції, його облік //З.П. Мирончук, О.В.Лиса, Р.П.Андрушко. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: : <https://economy.chdu.edu.ua/article/download/108156/103149>.
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" із змінами та доповненнями від 16.10.2012 р.- [Електронний ресурс]:Режим доступу: <https://законодавство.com/>.
3. Національні стандарти бухгалтерського обліку [Текст] / Уклад. А. Тузова. – Х. : Фактор, 2013. – 432 с.

4. Вандорен В. Вибір правильної стратегії реалізації проекту / В. Вандорен, П. Новічки // Мир компьютерной автоматизации [Текст]. —2000.—№ 1.— С. 14—16.

*Михалочкіна М.О., магістр
Науковий керівник: д.е.н., проф. Єлісєєва О.К.
Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара
maryresh168@gmail.com*

ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Нематеріальні активи (надалі – НМА) є дуже специфічним об'єктом обліку та дискусійним питанням багатьох науковців, оскільки такі активи характеризується недостатньою класифікацією, поділу на балансовий та позабалансовий облік, амортизаційною політикою, оцінкою, різним ступенем впливу на кінцевий фінансовий результат підприємства та недостатністю розвитку ринку таких активів у порівнянні з ринками робіт, товарів, послуг чи фінансових інструментів.

Одним із найбільш проблемних аспектів обліку НМА є правильність відображення їх оцінки у бухгалтерському обліку. Через відсутність матеріально-речової форми таких активів оцінити їх вартість набагато складніше за будь-які інші об'єкти. Крім того, у вітчизняному стандарті [1] відсутній чіткий перелік витрат, що включаються до первісної вартості таких активів, це в свою чергу викликає значні труднощі при оцінці створених підприємством НМА.

Внаслідок неоднозначності даної категорії існує три фундаментальні підходи оцінки об'єктів НМА: витратний, порівняльний (ринковий) та дохідний [2, 3]. Відповідно методи оцінки НМА належать до одного з трьох вказаних підходів. До витратного підходу відповідно до Національного стандарту оцінки № 1 можна віднести метод прямого відтворення та метод заміщення [2], а

відповідно до Національного стандарту № 3 – метод накопичення активів [3]. Крім того, у рамках даного підходу науковці також виділяють метод історичних витрат, балансовий метод та інші [4, 6].

Для оцінки активів за методом відтворення або заміщення використовують дані про об'єкт оцінки в діючих цінах або середньостатистичні показники, які узагальнені в діючих цінах, однак основним недоліком даних методів є складність їх практичної реалізації.

Під час використання методу історичних витрат [4] вартість активів ототожнюється до вартості понесених витрат при їх придбанні (створенні). Цей підхід характеризується своєю універсальністю, але має значний недолік – визначена оцінка іноді може не відповідати дійсній вартості НМА. Крім того, постає питання щодо правильності списання витрат на дослідження та розробку при створенні НМА, оскільки вони можуть бути включені до первісної вартості або до витрат відповідного періоду, в якому вони були понесені [5].

Порівняльний підхід до оцінки НМА включає метод параметричної оцінки, метод прямого аналізу ринкових продажів та метод якісного аналізу для коригування даних [4]. Дані методи науковці пропонують застосовувати до НМА, що надійшли на підприємство внаслідок внесків засновників у статутний капітал підприємства, обміну на неподібний об'єкт або безоплатного надходження на підприємство. Вартість таких активів буде дорівнювати сумі, за якою можна здійснити обмін активу або оплату зобов'язання в результаті операції між зацікавленими незалежними сторонами [2]. Науковці вважають даний підхід оцінки найточнішим за умови наявності ринкової інформації про НМА. Однак, цей підхід не завжди доцільно застосовувати, наприклад, до таких об'єктів як патенти, оскільки досить складно підібрати аналоги для їх порівняння. Порівняльний підхід також називають ринковим, а тому основним його недоліком є застосування такого підходу лише до активів щодо яких існує активний ринок.

Останнім з підходів до оцінки НМА є дохідний. Науковці [4, 6] у своїх працях виділяють чотири методи даного підходу: метод непрямой капіталізації

(дисконтування грошових потоків), метод звільнення від роялті, метод прямої капіталізації та метод надлишкового прибутку. У Національному стандарті оцінки № 1 [2] зазначається про застосування методу прямої та методу непрямой капіталізації. Під час використання методу непрямой капіталізації передбачено використання ставки капіталізації та ставки дисконтування, які визначаються при аналізі інформації про доходи, що будуть отримані від використання об'єкту або за допомогою порівняного аналізу дохідності інвестування [2]. Як ми бачимо, застосування такого підходу доцільне лише при наявності інформації про майбутні доходи, що будуть отримані підприємством після використання таких активів. Але у деяких випадках саме складність отримання такої інформації і є основним недоліком такого підходу.

Оскільки НМА являють собою досить нестандартний об'єкт обліку, то застосування кожного з наведених підходів оцінки має свої специфічні риси. Тому науковці віддають перевагу у використанні підходів в залежності від видів НМА (табл. 1).

Таблиця 1

Рекомендації щодо відбору підходу до оцінки деяких об'єктів НМА

№ з/п	Вид НМА	В першу чергу	В другу чергу	В третю чергу
1.	Патенти та технології	Дохідний	Порівняльний	Витратний
2.	Товарні знаки	Дохідний	Порівняльний	Витратний
3.	Об'єкти авторського права	Дохідний	Порівняльний	Витратний
4.	Інформаційне програмне забезпечення	Витратний	Порівняльний	Дохідний
5.	Програмні продукти	Дохідний	Порівняльний	Витратний
6.	Права з франчайзингу	Дохідний	Порівняльний	Витратний
7.	Корпоративна практика і процедури	Витратний	Дохідний	Порівняльний

Джерело: [6].

Кожний з розглянутих підходів має свою методику, тому у разі одночасного їх використання отримують різні значення вартості об'єктів, що в результаті впливає на величину фінансового результату підприємства та ускладнює аналіз стану та використання НМА. Тому з метою узгодження

результатів варто застосовувати різні підходи для більш достовірної оцінки вартості НМА.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

2. Постанова «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.10.2003 р. № 1440 – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.

3. Постанова «Про затвердження Національного стандарту № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11.2006 р. № 1655 – Режим доступу до ресурсу: <http://kmu.gov.ua/ua/npas/56644621>.

4. Сердюкова, І. В. Методичний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства / І.В. Сердюкова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет / «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 228-233.

5. Чубка О.М., Федевич Л.С., Курило О.Б. Витратний підхід до оцінки вартості підприємства: характеристика методів / О.М. Чубка, Л.С.Федевич, О.Б. Курило // Економіка і суспільство : зб. наук. праць / Мукачівський державний університет / «Економіка і суспільство», 2018. – Вип. 19. С. 198-202.

6. Банасько Т.М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення : автореф. дис. канд. екон. наук. зі спец.: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Т.М. Банасько – Житомирський державний технологічний університет, 2010. – 20 с.

*Непевна Б.О., студент, 071 "Облік і оподаткування",
бакалавр, 3 курс
Науковий керівник: Труш І. Є.
Львівський національний університет ім. Івана Франка
bogdana.nepevna@incloud.com*

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УКРАЇНІ

Облік основних засобів є важливою ланкою в сфері бухгалтерського обліку та звітності. Його вдосконалення значною мірою може призвести до позитивних змін в діяльності підприємств та соціально – економічному житті країни в цілому.

Однак через те, що основні засоби часто зношуються в процесі виробництва, втрачаючи при цьому свою форму виникає потреба в їх постійному відтворенні. Враховуючи сучасний економічний стан в країні більшість великих підприємств реальної сфери залишаються із майже зношеним парком основних засобів через відсутність можливості фінансування їх відтворення [2].

Від того, як правильно будуть використовуватися основні засоби, залежить ефективність всього виробництва та розмір отриманого прибутку. Це зумовлює актуальність дослідження, яке спрямоване на визначення проблем та шляхів удосконалення організації обліку основних засобів на вітчизняних підприємствах та його приведення у відповідність до вимог ринкової економіки та європейських стандартів.

Проблеми в обліку основних засобів на підприємствах України досліджували такі вітчизняні вчені як: Н.Р. Домбровська, К.Г. Драгун, Л. Косовиць, К.В. Костишин, О.І. Линник, А.П. Мазур, М.П. Матушкіна, Т.В. Мордвінцева, та інші. Проте в даний час ряд теоретичних і практичних питань не знайшли свого повного вирішення та залишаються дискусійними.

На сучасному етапі розвитку основні засоби вважають важливим фактором осяжних ресурсів підприємства, тому що вони у поєднанні із працею та капіталом є джерелом створення додаткової вартості в суспільстві.

Проте через нераціональне використання основних засобів на підприємствах сформувався коло певних проблем, які пов'язані як з обліковою системою безпосередньо, так і з її організацією, а саме [3]:

- у процесі введення в експлуатацію або у ході ліквідації об'єкта основних засобів не завжди враховуються їх індивідуальні специфічні особливості;
- недостатність оновлення об'єктів основних засобів;
- різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування;
- проблема оцінки основних засобів;
- проблеми підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів;
- проблема інформаційного забезпечення управління матеріально-технічною базою та ін.

Виходячи з цього на підприємствах виникає потреба в пошуках вирішення цих проблем, які насамперед повинні бути напрямлені на вдосконалення організації обліку основних засобів. А це в свою чергу вимагає низки зусиль з боку суб'єктів економіки.

Зокрема, насамперед для вдосконалення організації обліку основних засобів на підприємствах України слід повністю замінити ручний спосіб обробки інформації, адже це не тільки призведе до економії часу, а й підвищить продуктивність праці працівників, що як наслідок призведе до отримання максимального прибутку-основної мети для суб'єктів економіки [1].

Важливою проблемою також залишається нераціональне використання основних засобів на підприємствах, яке на даний час потребує негайного поліпшення. Для цього доцільно буде поліпшити стан діючих машин і механізмів, а також встановити певний ліміт часу їхньої роботи. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу забезпечує збільшення випуску

продукції без зміни складу основних засобів, без росту чисельності працюючих і при зниженні витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції.

Слід зазначити, що й порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів на даний час залишається вагомою проблемою через складність оцінки активів у майбутньому і тому потребує негайного вирішення. Тому вчені вважають, що досить важливим етапом удосконалення обліку основних засобів є гармонізація П(С)БО 7 з М(С)БО 16 “Основні засоби”, зокрема у частині:

- у П(С)БО 7 потрібно визначити необхідність проводити переоцінку основних засобів лише в тому разі, якщо їх справедливую вартість можна достовірно визначити;

- варто запровадити способи можливого визначення справедливої вартості об’єкта основних засобів, яка повинна бути документально засвідчена;

- при операціях обміну варто оцінювати об’єкт основних засобів за справедливою вартістю, а не виходити з їх поділу на подібні чи неподібні об’єкти, що є досить абстрактним положенням;

- у П(С)БО 7 доцільно дати посилання на П(С)БО 28 “Зменшення корисності активів” щодо встановлення порядку зменшення корисності активів;

- скасувати пункт про використання податкового методу нарахування амортизації.

На більшості підприємств не завадило б посилити контроль за збереженням та використанням основних засобів, а також контроль за документальним оформленням операцій з ними [4].

Невирішеною проблемою також залишається впровадження в дію сучасних програм з бухгалтерського обліку, що на даний час набувають все більшої популярності серед зарубіжних країн. Тому більшості підприємств необхідно повністю оновити організацію облікової роботи, постійно слідкувати за новинами в сфері обліку та використовувати у своїй діяльності новітні технології, що як наслідок призведе до збільшення ефективності використання основних засобів [1].

Отже, облік основних засобів відіграє значну роль в сфері бухгалтерського обліку та звітності. Але, на жаль, на сучасному етапі розвитку дана сфера має чимало проблем, а саме: повна, часткова відсутність або нестача власних обігових коштів, низька ліквідність активів, застаріла матеріально-технічна база, на утримання якої витрати перевищують наявні прибутки, та, звичайно, недосконала законодавча база, тому вирішення цих проблем вимагає певних зусиль. Саме тому на даний час питання обліку та організації руху основних засобів набуває такої актуальності та потребує пошуку варіантів вирішення поставленої проблеми. [3].

Список використаної літератури

1. Мордвінцева, Т.В. Основні засоби підприємства: економічна сутність / Т.В. Мордвінцева, К.О. Стулей // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №2(19). – С.90-94.
2. Неміш, Ю. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях [Текст] / Ю. Неміш // Аграрна економіка. – 2012. – №3-4. – С.1–7.
3. Стригуль, Л.С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві / Л.С. Стригуль, А.С. Тимонова // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – №32 (1075). – С.47-50.
4. Чорна, І.О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо їх поліпшення [Електронний ресурс] / І.О.Чорна. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf (дата звернення 11.12.2015). – Назва з екрана.

*Несвіт Л. О., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Топоркова О. А., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту
ім. академіка В. Лазаряна
toporkova1975@gmail.com*

АУТСОРСИНГ ТА АУТСТАФІНГ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Однією з форм організації бухгалтерського обліку є виконання цих функцій на договірних засадах спеціалізованою фірмою (консалтинговою, аудиторською, аутсорсинговою тощо).

Передача бухгалтерських функцій на аутсорсинг та аутстафінг усе частіше практикується вітчизняними підприємцями. Це зумовлено низкою переваг, якими володіє організація бізнесу з виведенням бухгалтерії на зовнішнє обслуговування. Досить популярними стають суб'єкти, які займаються бухгалтерським супроводом, тобто підприємці віддають усі свої фінансові питання приватним фахівцям. Здебільшого аутсорсинг бухгалтерії використовують ті підприємства, у яких не вистачає часу займатися фінансовими справами, у яких не вистачає коштів на утримання бухгалтерії та ведення документації [1, с. 807].

Аутсорсинг бухгалтерських послуг являє собою послугу, завдяки якій сучасні підприємства мають можливість доручити виконання складних завдань більш компетентним компаніям, що здатні допомогти в питаннях ведення бухгалтерського обліку та оцінити можливості посилення конкурентоспроможності підприємства. Такі завдання якісно виконують консалтингові та аудиторські компанії, співробітники яких постійно підвищують свою кваліфікацію не лише у напрямку фінансового, податкового та управлінського обліку, але й економічного аналізу та фінансового менеджменту [2, с. 15].

Окрім аутсорсингових бухгалтерських послуг підприємство може використовувати послуги аутстафінгу. Головною особливістю аутстафінгу є те,

що кваліфікований спеціаліст здійснює свою роботу саме на підприємстві, яке є замовником послуг, в той час як при залученні спеціаліста-аутсорсера робота здійснюється на віддаленій основі, за допомогою засобів комунікації. Тобто за своєю сутністю, аутстафінг націлений на конкретного кваліфікованого фахівця, найчастіше – на постійній основі, який буде фізично знаходитися на підприємстві, а аутсорсинг – на конкретний результат, виконання визначеного завдання чи надання послуг віддалено, при цьому питання кількості залученого персоналу є вторинним. Тобто фактично аутстафінг це оренда певної кількості персоналу, або офіційною мовою – послуги з надання персоналу.

Для детального роз'яснення надамо визначення понять.

Аутстафінг персоналу – це послуга з виведення персоналу компанії за штат з подальшим притягненням його на підставі цивільно-правового договору (договору аутстафінгу); аутсорсингова компанія приймає у свій штат вже працюючого в клієнтській компанії спеціаліста. При цьому відповідальність несуть обидві сторони, а формальну роботу (оформлення трудової книжки, відрахування податків і т.д.) бере на себе аутсорсингова компанія.

Аутсорсинг персоналу – це передача будь-якої функції компанії зовнішньому провайдеру, який володіє необхідним персоналом для її виконання; тобто, це покупка не праці певного спеціаліста, а покупка послуги, якої потребує компанія в конкретний період часу. Перелік питань, які можна вирішити в такий спосіб, досить великий. В основному це стосується вирішення завдань, не пов'язаних з профільною діяльністю компанії-замовника.

Відмінності аутсорсингу та аутстафінгу зображені у таблиці 1.

Виділяють такі переваги аутсорсингу: можливість виконання певної роботи на фірмі без утримання в штаті працівників такої спеціалізації; нерозпорошення діяльності компанії на дрібні, одноразові непрофільні функції; зосередження інтелектуального потенціалу для досягнення результатів в одній сфері; досвідченість та професіоналізм надання аутсорсингових послуг.

Відмінності аутсорсингу та аутстафінгу

Характеристика	Аутсорсинг	Аутстафінг
Ринок розповсюдження	Ринок послуг	Ринок як трудових ресурсів, так і послуг
Складова роботи	Здійснюється аутсорсерами на своїй території віддалено за допомогою електронно-обчислювальних пристроїв	Здійснюється працівником підприємства-Виконавця фізично на підприємстві-Замовнику, мають робоче місце на території замовника та посадову інструкцію.
Суть виконання робіт	Ведення певного бізнес-процесу	Передача конкретних фахівців для виконання конкретного виду завдання
Відповідальність	Несе аутсорсингова компанія	Несуть обидві сторони

Джерело: авторська розробка

Недоліками даної форми запозиченої праці вважаються:

- небезпека для конфіденційних даних компанії-замовника;
- необхідність певного періоду часу для введення аутсорсингового працівника в курс справ компанії;
- можливі випадки ухилення роботодавця від виконання своїх зобов'язань, зокрема, щодо забезпечення належних умов праці;
- можливість конфліктів постійних працівників із аутсорсинговим, що впливає на мікроклімат;
- постійні зміни місця роботи для працівника, що не дає можливості закріпитись за конкретним колективом та бути соціально захищеним.

Стосовно аутстафінгу, то його перевагами є:

- відсутність юридичних проблем із штатом працівників (працівник у будь-якому випадку перебуває у легальних трудових відносинах);
- працівник не втрачає роботу, а переходить на інше підприємство;
- можливість роботодавця відмовитись від працівника в обхід Трудового законодавства, оскільки немає оформлених трудових відносин (що, в свою чергу, є недоліком для працівника);

– можливість мати на фірмі працівника, що непередбачений у штатному розкладі.

До недоліків цієї форми зайнятості відноситься:

- можливе ухилення роботодавця від відповідальності;
- соціальна незахищеність працівників;
- незацікавлення працівника в результатах праці на підприємстві фактичного виконання роботи;
- більші витрати фактичного роботодавця на утримання працівника, що включає заробітну плату та оплату послуг посередника;
- складний механізм впливу на працівника;
- проблеми щодо відповідальності працівника за шкоду, завдану підприємству.

Спільними перевагами аутсорсингу та аутстафінгу в системі управління персоналу є: зменшення кількості кадрових документів; зниження податків на утримання штатних працівників; зниження вартості надання працівникам технічного обладнання; зменшення квот на додавання нових робочих місць; виключення питань регулювання робочих відносин та моніторингу робочого процесу [3].

Отже, зазначені форми організації бухгалтерського обліку мають спільні і відмінні риси, певні переваги і недоліки, але кожна форма є досить ефективною для замовника, залежно від його цілей.

Список використаної літератури

1. Гаркуша С. А. Аутсорсинг бухгалтерського обліку: доцільність послуги / С. А. Гаркуша // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. С. 807-810.
2. Давидюк Т. В. Бухгалтерський аутсорсинг як інноваційний інструмент досягнення економічних переваг / Т. В. Давидюк, Ю. І. Легоцька // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2018. – № 1 (3).

– С. 11-18. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/ejoru/2018/No1/11.pdf>. DOI:10.5281/zenodo.1303983.

3. Безручук С. Л. Аутсорсинг і аутстафінг: відмінність понять / С. Л. Безручук, І. Ю. Тишкевич. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/185.pdf>

*Носаченко І.М., студент-бакалавр
Науковий керівник: Ілляшенко К.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
i_nosachenko337@tsatu.edu.ua*

СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Статистична звітність – форма державного статистичного спостереження, при якій відповідні органи отримують від підприємств (організацій і установ) необхідні їм відомості у вигляді встановлених у законному порядку звітних документів (статистичних звітів) за підписами осіб, відповідальних за представлення та достовірність даних, що повідомляються [1].

Метою складання статистичної звітності є надання інформації державі про соціально-економічні явища на конкретному підприємстві.

Одним з видів статистичних досліджень є статистика транспорту. Вона поділяється на [2]:

- діяльність підприємств залізничного транспорту;
- діяльність підприємств, які експлуатують автомобільний транспорт;
- діяльність фізичних осіб-підприємців автомобільного транспорту;
- діяльність підприємств автомобільного транспорту;
- діяльність підприємств водного транспорту;
- морські та річкові порти (причали);
- діяльність підприємств авіаційного транспорту;
- діяльність підприємств трубопровідного транспорту;
- діяльність підприємств міського електричного транспорту.

Метою статистичних досліджень залізничного транспорту є отримання даних щодо обсягів відправлень вантажів за номенклатурою та пасажирів за видами сполучення та регіонами, обсягів перевезень вантажів за номенклатурою залізничним транспортом загального користування.

При цьому заповнюються наступні форми статистичної звітності: ф. № 51-зал (місячна) «Звіт про обсяги вантажних та пасажирських перевезень залізничним транспортом загального користування» та ф. № 6-зал (річна) «Звіт про постанційне відправлення пасажирів за видами сполучення».

Метою статистичного дослідження автомобільного транспорту є отримання даних щодо обсягів вантажних і пасажирських перевезень, експлуатації автомобільного транспорту, витрат палива на експлуатацію автомобільного транспорту; отримання даних для розрахунку обсягів пасажирських перевезень автомобільним транспортом, виконаних фізичними особами-підприємцями на маршруті, та обсягів вантажних перевезень автомобільним транспортом, виконаних фізичними особами-підприємцями на комерційній основі; отримання даних щодо обсягів перевезень вантажів за номенклатурою вантажів та пасажирів за видами сполучення автомобільним транспортом. При цьому заповнюються форми ф. № 2-тр (річна) «Звіт про роботу автотранспорту», ф. № 51-пас (тижнева) (раз на півроку) «Обстеження фізичної особи-підприємця, що здійснює пасажирські автоперевезення на маршруті», ф. № 51-вант (раз на півроку) «Обстеження вантажних автомобільних перевезень, що здійснюються фізичними особами-підприємцями на комерційній основі», ф. № 51-авто (місячна) «Звіт про перевезення вантажів та пасажирів автомобільним транспортом», ф. № 31-авто (квартальна) «Звіт про перевезення автомобільним транспортом вантажів за видами вантажів та пасажирів за видами сполучення».

Статистика водного транспорту досліджується з метою отримання даних щодо обсягів вантажних і пасажирських перевезень морським (річковим) транспортом за номенклатурою вантажів та видами сполучення та обсягів обробки вантажів – експортних, імпортних, транзитних та внутрішнього

сполучення – у морських і річкових портах (причалах) за номенклатурою вантажів та країнами відправлення (призначення). Заповнюються форми ф. № 31-вод (квартальна) «Звіт про перевезення вантажів і пасажирів водним транспортом», ф. № 51-вод (місячна) «Звіт про продукцію морського (річкового) флоту, який знаходиться в експлуатації», ф. № 25-вод (місячна) «Звіт про роботу морського (річкового) порту (причалу)».

Метою дослідження статистики авіаційного транспорту є отримання даних щодо вантажо- та пасажиропотоків в аеропортах та обсягів вантажних і пасажирських перевезень підприємствами авіаційного транспорту за видами сполучення. При цьому складається форма ф. № 51-ЦА (місячна) «Звіт про основні показники роботи авіаційного підприємства».

Статистика трубопровідного транспорту для отримання даних щодо обсягів перекачки вантажів магістральними трубопроводами за видами вантажів (у т.ч. транзит, експорт, імпорт вантажів), протяжності магістральних трубопроводів, форма звітності ф. № 12-труб (місячна) «Звіт про транспортування вантажів трубопроводами».

Також, статистика міського електричного транспорту на меті має отримання даних щодо кількості перевезених пасажирів трамвайним і тролейбусним транспортом, метрополітенами за видами сполучення, міською електричкою, інфраструктури та наявного парку вагонів (машин) міського електротранспорту. Для цього складається форма статистичної звітності ф. № 2-етр (місячна) «Звіт про роботу міського електротранспорту».

Таким чином, можемо побачити, що транспортна галузь широко досліджується статистичними органами та надає багато даних для аналізу. Але розвиток науки та промисловості вносять свої корективи. Так, не ясно до якої категорії відносяться електромобілі, до автотранспорту чи електричного транспорту. Тож, дослідження цієї тематики залишається актуальним.

Список використаної літератури

1. Нюанси подання статистичної звітності. Консультант бухгалтера. - №9 (705). - 2013. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08FHD6b995a6523b33d1cd3a4affbe4d11b37
2. Транспорт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/tr.htm

*Осипова О.А.
студентка групи 43ф, 4 курс
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
Науковий керівник: Лисенко В.В.
к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Харківський інститут фінансів КНТЕУ*

ПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСАЛТИНГУ, ЯК ЗАСОБУ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЦІЛЕЙ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Діяльність організацій на ринку товарів та послуг постійно стикається з необхідністю пристосування до динамічних змін навколишнього середовища. Постійна потреба у реалізації інноваційних проєктів та провадженні новітніх ідей виробництва та просування продукції обумовлює необхідність використання управлінського консалтингу.

Управлінський консалтинг – вид консалтингу, що охоплює науково-професійну діяльність консультантів зі створення інтелектуальних продуктів та надання незалежних професійних послуг, що покликані допомогти управлінцям у реалізації організаційних цілей і завдань розвитку шляхом вирішення управлінських і ділових проблем, виявлення і використання нових можливостей, упровадження змін і навчання [3].

На вітчизняному ринку основними послугами з управління, що пропонують консалтингові компанії, є: всебічна діагностика наявної системи управління, постановка з «нуля» або якісна перебудова системи управлінського

обліку (її оптимізація), реінжиніринг бізнес-процесів, розробка індивідуальної системи аналізу ключових показників ефективності, встановлення ефективних механізмів захисту від економічних наслідків, супровід при виході на ринок, управління проектами, аналіз управлінських помилок, антикризове управління, аутсорсинг, «прокат директорів» тощо [4, 6].

Комплекс проведення будь-яких робіт, пов'язаних з підвищенням ефективності компанії, починається з консультації, в ході якої співробітники консалтингової компанії намагаються розібратися з метою, яка повинна бути досягнута. Глобалізаційна направленість українського ринку потребує спрямування на досвід управлінського консалтингу інших європейських країн.

Європейська федерація асоціацій управлінського консультування є некомерційною організацією, яка налічує 15 членів асоціації. Її головна мета – допомога у просуванні та розвитку професії консультанта з менеджменту у Європі [1].

Для визначення найбільш пріоритетних напрямків діяльності у здійсненні управлінського консалтингу необхідним є відображення тенденцій обороту управлінського консультування у діяльності членів асоціації у таблиці 1 [2].

Відповідно до наведених даних можна відмітити значне зростання європейської панелі за всіма країнами. Німеччина продовжує показник безперервного зростання, а Франція та Іспанія досягли раптового зростання показника. Швидко зростаюча тенденція Угорщини – це відновлення після важкого періоду кризи. За значенням у 2018 році прогнозується збільшення темпів: 8,1% проти 7,8% у 2017 році. Темп зростання на рівні країн є досить збалансованим: очікуваним є темп максимального зростання для Франції (11%) та нижчий показник для Словенії (1,2%).

Зростання обсягів консалтингових контрактів склалася за рахунок збільшення числа випускників у сфері управлінського консультування (більше 3 тис. осіб у 2018 році). І хоча італійський ринок управлінського консалтингу є сильно фрагментованим (близько 20 тисяч), найбільші 35 фірм представляють понад 50% від загального обороту італійського управлінського консалтингу, у

той час як більше 18 тисяч мікрокомпаній складають близько 20% обороту.

Таблиця 1

Тенденції обороту управлінського консалтингу за країнами-членами
Європейської федерації асоціацій управлінського консультування за період
2013-2018 років, %

Країна	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (прогноз)
Австрія	9,0	6,6	6,7	8,0	12,3	7,6
Данія	2,1	4,0	9,4	7,6	7,9	7,5
Фінляндія	4,0	5,0	0,0	9,5	4,3	4,2
Франція	0,8	2,9	9,2	5,8	10,5	11,0
Німеччина	6,3	6,3	7,1	7,4	8,6	8,4
Греція	2,8	3,1	2,9	0,0	7,1	7,0
Угорщина	-	-	8,4	13,0	6,3	9,0
Італія	-0,3	5,7	6,9	8,0	7,8	8,3
Словенія	-2,3	-1,1	2,1	4,7	1,2	1,2
Іспанія	3,7	-2,3	2,0	12,0	8,0	10,0
Швейцарія	0,0	11,4	14,1	9,0	5,7	6,8
Великобританія	8,0	8,4	8,1	4,8	4,8	4,8
Європейська панель	4,0	5,3	7,4	7,1	7,8	8,1

Assoconsult – італійська асоціація консалтингу, яка включає 120 консалтингових фірм будь-якого розміру, які представляють більше 50% обороту управлінського консалтингу в Італії. Найбільш вагомими у сфері консультацій були напрямлення «фінанси та ризик», а також «стратегія розвитку».

Отримання вищої освіти у сфері управлінського консалтингу в Україні є необхідним для провадження сьогодні.

У 2015 році управлінський консалтинг складав 10% у галузевій структурі ринку консалтингових послуг в Україні, збільшившись на 2% у порівнянні з попереднім роком. При цьому менеджмент-консалтингом займається 60% консалтингових компаній [5].

Лідером із надання консультаційних послуг в Україні можна вважати міжнародну компанію «Ernst & Young» («EY»), яка надає послуги із аудиту, оподаткування, супроводу угод і консультування.

Серед клієнтів «Ernst & Young» в Україні можна виділити такі підприємства: ПАТ «Укрзалізниця»; державне підприємство з обслуговування повітряного руху України «Украерорух»; НАК «Нафтогаз України»; ПАТ «ТУРБОАТОМ»; ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»; Дочірнє підприємство «Кондитерська корпорація ROSHEN»; ТОВ СП «Нібулон»; ПАТ «Укрграфіт» та багато інших [7].

Головною метою компанії «EY» є вдосконалення ділового середовища та допомога клієнтам оптимізувати і збільшувати обсяги діяльності, а також сприяти розвитку суспільства. «EY» надає підприємцям підтримку в реалізації ідей і успішному представленні продукції на ринку.

Серед провідних українських компаній на ринку консалтингових послуг можна виділити наступні: Асистент, Бей Енд Компані Юкрейн, Маккінсі і компанія Україна, Палс ЛТД, СТБ Система України, Соломон-груп, ВТС Консалтинг.

Таким чином управлінське консультування представляє собою швидко мінливий світ, в якому нові гравці, дисципліни і можливості постійно інтегруються в професію, де кордони постійно розширюються, а горизонти відступають. Завдання консультантів з управління полягає в тому, щоб отримати вигоду зі змін для своїх клієнтів. Сьогодні на українському консалтинговому ринку діє значна кількість фірм, проте осередок, що має направленість управлінського консалтингу потрохи зростає, що свідчить про результативність їх використання в управлінні підприємствами країни.

Список використаної літератури

1. European Federation of Management Consultancies Associations. URL: <http://www.feaco.org/site-page/welcome-feaco>
2. Survey of the European Management Consultancy 2017-2018. European Federation of Management Consultancies Associations. FEACO annual survey of the European MC market. URL : [http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco.Survey %202017-2018.pdf](http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco.Survey%202017-2018.pdf)

3. Верба В.А. Результативність управлінського консультування: концептуальні засади і методичні положення. Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. 2011. вип. 29. Київ : КНЕУ. С. 143-153

4. Забедюк М.С. Зміст та основні аспекти розвитку управлінського консалтингу. Економічний форум. 2016. №1. С. 276-281

5. Консалтингове забезпечення управлінських економіко-екологічних рішень на регіональному рівні: монографія / За заг. ред. д.е.н., професора А.І. Ковальова. Одеса : ФОП Гуляєва В.М. 2017. 190 с.

6. Смігунова О.В. Основи управлінського консультування. Харків: «Міськдрук». 2011. 73 с.

7. Фінагіна О.В., Білан О.Д., Матвієнко О.Д. Наукові засади управлінського консультування в системі сучасних знань менеджменту: інтереси бізнесу, галузі, регіонів. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. №6-1 (06). С. 165-170

*Павлюх Б. Б.
студент спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: Максименко Д. В.
к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управлінський облік є системою інформаційного забезпечення процесів планування і контролю на всіх рівнях управління, починаючи від стратегії і закінчуючи оперативними бюджетами.

Під управлінським (або внутрішнім) обліком розуміють процес ідентифікації, збирання, реєстрації, узагальнення, аналізу і передачі внутрішнім користувачам інформації, необхідної для управління підприємством.

Вагомий внесок у розвиток управлінського обліку в зарубіжній практиці зробили Ч.Т. Хорнгрен, К. Друрі, Р. Ентоні, Дж. Рис, М.А. Вахрушина, В.Б. Івашкевич, С. П. Карпова та інші. Саме вони заклали науковий фундамент для започаткування та подальшого розвитку управлінського обліку. В Україні проблемам управлінського обліку присвячені роботи Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М.В. Кужельного, В.Б. Моссаковського, Л.В. Нападовської, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та інших.

У роботах цих економістів переважно розглядаються питання сутності поняття управлінський облік та його самостійності. Однак залишаються надто актуальними та мало дослідженими наукові положення щодо призначення управлінського обліку, у тому числі як ефективного інструментарію забезпечення інформацією керівників різних рівнів.

Виробничий облік здійснює збір даних про виробничі витрати для оцінки вартості виготовленої продукції. Саме виробничий облік здійснює формування інформації, яка потім використовується для аналізу і планування. Планування (бюджетування) – процес визначення дій, які повинні бути виконані в майбутньому. Аналіз – це інформаційна підготовка для прийняття рішень, оцінки варіантів і альтернатив, сприяє кращому сприйняттю інформації. Управлінська звітність – це сукупність впорядкованих показників. В ній дається інтерпретація відхилень від цілей, планів і кошторисів [3].

Звідси можна зробити висновок, що управлінський облік — це процес виявлення, вимірювання, накопичення, підготовки, інтерпретації, аналізу та передачі інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю всередині підприємства та для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів[6].

Управлінський облік, як і фінансовий, має свою багатовікову історію. Зародження управлінського обліку відбулося в другій половині XVIII ст. у зв'язку з переходом окремих розрізнених господарств від індивідуальної форми розвитку підприємницької діяльності до численних промислових, сільськогосподарських, будівельних, торговельних фірм. Також вагомим

чинником розвитку даного обліку був посилений ріст конкуренції. У зв'язку із цим з'явилася необхідність проводити аналіз отриманої інформації про витрати на виробництво і реалізацію продукції та про величину отриманого прибутку [2].

Стійка конкурентна боротьба між товаровиробниками і потреба зберегти та розширити свій бізнес не тільки змусили власників майна і капіталу використовувати у своїй діяльності досягнення науково-технічного прогресу, знаходити шляхи отримання коштів у позику, постійно підвищувати ефективність роботи управлінського персоналу, а й призвели до поділу бухгалтерії на дві частини – фінансову та управлінську, тобто для зовнішніх та внутрішніх користувачів [4].

Фінансовий та управлінський облік пов'язані між собою, вони мають як відмінні, так і спільні ознаки. Зокрема, виділяють такі їх відмінності: мета, регламентація, основний об'єкт дослідження, спрямованість у часі, зв'язок з іншими функціями управління, залежність від виду діяльності, принципи побудови обліку, методологія, основні користувачі, склад і періодичність подання звітності, вимірники, які використовуються, вимоги до відкритості і точності інформації, контроль відповідності даних, групування витрат [5].

Основними факторами, що сприяють зростанню ролі управлінського обліку, є: посилення конкуренції; розвиток виробничих процесів, а також нових методів управління; використання комп'ютерної техніки для управління та автоматизація облікових робіт.

В управлінському обліку широко використовуються методи фінансової математики, спеціальні статистичні методи математичного прогнозування. Підприємства самостійно обирають форму організації управлінського обліку виходячи із особливостей діяльності, структури і розмірів підприємства, вимог управління; розробляють склад і зміст внутрішньої звітності з метою забезпечення всіх рівнів управління необхідною інформацією для контролю діяльності, прогнозування виробництва і управління.

Господарюючі суб'єкти самостійно вибирають і визначають систему обліку витрат та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Підприємства можуть калькулювати собівартість продукції (робіт, послуг) за повними, неповними (прямими або змінними), стандартними (нормативними) витратами або комбінуванням цих методів[6].

Інформація управлінського обліку є комерційною таємницею і тільки з дозволу адміністрації підприємства або за рішенням органів суду чи прокуратури можливе ознайомлення з даними реєстрів та внутрішньої звітності управлінського обліку. Комерційну таємницю відносно змісту цієї інформації зобов'язані зберігати службовці підприємства та аудитори, що надають послуги з управлінського обліку і мають доступ до інформації [2].

Враховуючи вимоги керівництва, спрямовані на реалізацію поставлених завдань, можна виділити такі функції управлінського обліку: контрольна, інформаційна, прогнозна.

Успішна реалізація функцій управлінського обліку забезпечується дотриманням таких принципів:

- безперервності діяльності підприємства;
- періодичності;
- комплексності;
- повноти і аналітичності інформації;
- оцінювання результатів діяльності структурних підрозділів підприємства;
- бюджетного методу управління витратами [1; 7].

Отже, управлінський облік - інтегрована система обліку витрат і доходів, а також їх планування, контролю та аналізу, що систематизує інформацію для прийняття оперативних управлінських рішень і координації проблем забезпечення сталого розвитку підприємства. Потенційні можливості та фактичні обсяги виробництва суб'єкта господарювання визначають систему управлінського обліку, організаційна структура застосування якої характеризується масштабом необхідної інформації, ступенем взаємозв'язку

фінансового й управлінського обліку, величиною витрат на виробництво, повнотою включення витрат у собівартість продукції та іншими чинниками.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: навч. посіб. / Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л.В., Герасимчук Н.В. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 448 с.

2. Голов С.Ф. Проблеми та перспективи реформування бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. — 2011. — № 11. — С. 15–23.

3. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — 2012. — № 2. — С. 174–179.

4. Дяків В.В. Управлінський облік в Україні – реалії сьогодення / В.В. Дяків // Економіка АПК. — 2010. — № 8. — С. 76–80

5. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996, зі змінами № 675 від 18.09.2018 р. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

6. Пушкар М.С. Тенденції і закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико методологічні аспекти): монографія / Пушкар М.С. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 226 с.

Палто О.П.

*Научный руководитель: Якубова И.П.,
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
Полесский Государственный Университет
olka.palto.99@mail.ru*

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ БУХГАЛТЕРСКОГО, НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО НАЛОГОВОГО УЧЁТА

Осуществление рыночных преобразований, развитие предпринимательства в Республике Беларусь во многом определяют цели национальной системы учёта, ставят перед ней новые задачи. Необходимость формирования информации с учётом многообразия экономических интересов и для различных групп пользователей явилась ключевой причиной разделения бухгалтерского и налогового учёта.

Согласно Налоговому Кодексу Республики Беларусь под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в республиканский и (или) местные бюджеты.[2]

Налоги играют важную роль в государстве, так как они связаны с деятельностью страны и отображают финансовые и экономические отношения. Налоги имеют признаки, которые выделяют их. Одной из особенностей налогов является то, что они участвуют в процессе обеспечения государства финансовыми ресурсами.

Таким образом, исследуя сущность налогов с учетом специфических черт, можно дать следующее определение налогов. Налоги - это обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет, устанавливаемые и принудительно взимаемые государством в форме перераспределения части общественного продукта, используемого на удовлетворение общегосударственных потребностей.

Согласно Налоговому Кодексу Республики Беларусь субъекты хозяйствования обязаны вести налоговый учёт. Согласно Налоговому Кодексу Республики Беларусь субъекты хозяйствования обязаны вести налоговый учёт. Налоговый учет в РБ – это ведение регулярного и непрерывного учета всех налогооблагаемых объектов, а также вычисление базы налогообложения посредством составления расчетных корректировок на основе данных бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет - система непрерывного формирования информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации посредством документирования, инвентаризации, учетной оценки, двойной записи на счетах бухгалтерского учета, обобщения в отчетности. [1]

В настоящее время в Республике Беларусь принято подразделять бухгалтерский учёт на финансовый, управленческий и налоговый, что обусловлено различными задачами и порядком организации различных видов учета.

Взаимосвязь между бухгалтерским, финансовым, налоговым учётом является актуальной проблемой, так как она позволяет определить различные аспекты единой системы бухгалтерского учёта в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. По нашему мнению, бухгалтерский налоговый учёт является комплексным понятием, объединяющим в себе финансовый и налоговый аспекты.

Для сравнения бухгалтерского, налогового и бухгалтерского налогового учета представим в таблице некоторые отличительные признаки данных учетов (таблица 1).

**Отличительные признаки бухгалтерского, налогового и бухгалтерского
налогового учета**

Признак	Бухгалтерский (финансовый) учет	Налоговый учет (налоговые органы)	Бухгалтерский налоговый учет (организации)
Цель ведения учета	Составление финансовых документов	Составление отчетов о результатах работы Инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь	Правильное исчисление налогов и сборов
Объект учета	Виды средств и источники их формирования, процессы снабжения, производства, реализации	Налогоплательщики, налоговые базы, начисленные и уплаченные налоги, результаты контрольной деятельности	Виды средств и источники их формирования, процессы снабжения, производства, реализации, которые являются элементами налоговых баз
Задачи	Формирование своевременной полной и объективной информации о результатах деятельности, наличии и изменениях в составе и размещении средств во взаимосвязи с источниками	Формирование полной и достоверной информации о результатах работы Инспекции Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь	Формирование полной и достоверной информации о порядке учета для налогообложения хозяйственных операции в течение налогового периода и уплаты налогов в бюджет
Предмет учета	Имеющие стоимостную оценку средства, совершающие кругооборот в процессе финансово-хозяйственной деятельности	Результаты работы налоговых органов	Фактическая величина налогов и сборов
Пользователи информации	Внутренние (акционеры, руководство и специалисты организации); внешние (контрагенты, кредиторы и т.д.)	Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь, другие компетентные государственные органы	Внутренние (акционеры, руководители и специалисты организации) и внешние (налоговые органы, аудиторы, контролирующие и проверяющие органы)
Измерители	Денежная единица по курсу Национального банка Республики Беларусь, действующему в момент совершения операции	Стоимостные и количественные	Денежная единица по курсу, действующему в момент, оговоренный налоговым законодательством
Методы ведения учета	Документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, счета и двойная запись, баланс и отчетность	Документация, инвентаризация, налоговые отчеты и отчетность, лицевые счета плательщиков налогов	Документация, инвентаризация, оценка, счета и двойная запись, налоговая отчетность, регистры налогового учета
Свобода выбора методик	Ограничена общепринятыми принципами ведения бухгалтерского учета	Законодательно установлена и не подлежит корректировке	Самостоятельная организацией

Примечание: источник – [1]

Таким образом, исследуя бухгалтерский и налоговый учет можно сделать вывод, что бухгалтерский и налоговый учёт неотделимы друг от друга, а точнее последний следует из первого.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 N 57-3 ” О бухгалтерском учете и отчетности“// Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. 3000 [Электронный ресурс] / ООО ”ЮрСпектр“, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.;
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть: Закон Респ. Беларусь, 19 дек. 2002 г., № 166-3 (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”. – Минск, 2019
3. Официальный сайт национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.nbrb.by>
4. Якубова, И.П. Консолидированное налогообложение в Республике Беларусь / Интеграция Украины в европейский и международный финансовый простор: сб.матер XII муждун. науч. –практ. конф. – ЛННИ ДВНУ «Университет банковского дела» - Львов, 2017, - 237с.

*Парфенцева В.В., студентка
Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
sokolska.kaf-oa@email.ua*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕРВИННОГО ТА АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

На сучасному етапі головним елементом матеріально-технічної бази є основні засоби. Їх склад і структура визначають вид діяльності та виробничу потужність підприємства, а стан та ефективне використання прямо пропорційно

впливають на кінцеві результати його господарської діяльності. Тому отримання достовірної та точної інформації щодо стану та руху основних засобів є вельми актуальним питанням для системи управління підприємством.

Одним із важливих завдань обліку необоротних матеріальних активів є правильне документальне оформлення і своєчасне відображення основних засобів, їх внутрішнє переміщення та вибуття. Первинний облік є найважливішим етапом бухгалтерського процесу.

Облік основних засобів в останній час дещо ускладнився, та зважаючи на зміни, що відбулися у нормативній базі, перед обліковцями виникли певні проблеми:

- недостатня інформативність первинних документів з обліку основних засобів;
- необхідність зближення та гармонізації податкового та бухгалтерського обліку.

У зв'язку з тенденцією зближення законодавчої бази України з питань обліку з міжнародною повинні змінюватися типові форми бухгалтерських документів, зокрема з обліку основних засобів. Але введення П(С)БО року не знайшло відображення у цих документах.

З метою усунення вказаних недоліків пропонується ввести нову форму облікової картки основного засобу, в котрій накопичуються усі прямі та додаткові витрати на придбання та введення в експлуатацію основного засобу з чітким розподіленням підсумка витрат на початкову вартість основного засобу, поточні витрати та на витрати, у разі наявності таких, що повинні бути віднесені до податкових різниць.

У цей документ слід також ввести додаткові показники, а саме: строк корисного використання основних засобів; справедлива вартість (у передбачених П(С)БО 7 [1] випадках); дата та сума дооцінки або уцінки об'єктів; витрати на поточний, капітальний ремонт, метод нарахування амортизації; ліквідаційна вартість; сума ПДВ, сплачена-у зв'язку із надходженням об'єкта до документів Крім того, окремо зазначити суми

амортизації за період під час якого основний засіб не використовувався у зв'язку з простоем виробництва. Така форма обліку надасть можливість оперативно отримувати інформацію про дійсну вартість основного засобу, суми витрат на його утримання, та визначити його остаточну вартість на звітну дату.

Для найбільш повного відображення інформації про основні засоби, запропоновано внести зміни до типових форм первинного обліку основних засобів: ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів», ОЗ-3 «Акт на списання основних засобів», ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів» та ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів».

Пропозиції щодо змін у формах первинного обліку основних засобів ОЗ-6, ОЗ-8 наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Пропозиції щодо змін у типових формах
первинного обліку основних засобів ОЗ – 6, ОЗ – 8

Типові форми первинного обліку	Показники типових форм первинного обліку основних засобів, які потрібно	
	Вилучити	додати
ОЗ – 6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»	Балансова (гр. 4)	Первісна (справедлива)
	Норми амортизаційних відрахувань: на повне відновлення, на капітальний ремонт (гр. 6 – 7)	Група основних засобів Строк корисного використання
	Норми амортизаційних відрахувань: на повну відбудову, на капітальний ремонт (гр. 8 – 9)	Метод нарахування амортизації Ліквідаційна вартість
	Поправочний коефіцієнт (гр. 10)	-
	Дата початку сплати за основні засоби (місяць, рік) (гр. 15)	-
	На _____ 20__ р. (гр. 22)	-
	Придбання (фінансування)	Надходження
	(для державних підприємств)	-
	Добудування модернізація, доукомплектування, індексація	Витрати на поліпшення об'єкта
	Ремонт (бухгалтерський запис)	Витрати на підтримання об'єкта в робочому стані, переоцінка, вид переоцінки

ОЗ – 8 «Картка обліку руху основних засобів»	На повне відновлення (гр. 7 – 8)	-
	Амортизація (за січень повністю, згодом - змінена); на капітальний ремонт; +,-; сума (гр. 9 – 10)	Витрати на поліпшення основних засобів (гр. 9)
	Витрати на капітальний ремонт (гр. 11)	Витрати на підтримання об'єкта в робочому стані (гр. 10)

Внаслідок змін інформація стає простою, зрозумілою, зручною для подальшого опрацювання і водночас з усією повнотою характеризувати відповідну операцію задовольняючи при цьому вимоги не тільки бухгалтерського, а й оперативного і статистичного обліку.

Запропоновані вдосконалення нададуть можливість промислового підприємству більш ефективно використовувати необоротні активи, зменшити собівартість продукції, та збільшити прибуток.

Список використаної літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=996-14>.

*Плюшко А.В., студент магістратури
Науковий керівник: к.е.н, доцент Лисенко В.В.
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
lysenko_veronika@ukr.net*

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО РЕСУРСУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасному світі, насиченому величезними обсягами інформації, відбулося усвідомлення значення інформаційних ресурсів, обробки інформації, управління інформаційними ресурсами.

На вітчизняних підприємствах створені спеціалізовані служби управління інформаційними ресурсами; у великих компаніях ці служби мають статус спеціалізованих управлінь. При цьому найважливішу роль відіграють професійні компетенції в сфері економіки і управління інформаційними ресурсами, володіння засобами інформаційних систем і технологій, управління безпекою інформаційних ресурсів, проектування, створення і використання інформаційних систем в економіці, управлінні та бізнесі, володіння засобами впровадження нової техніки і нових інформаційних технологій, супроводу інформаційних технологій і систем, аналізу інформації та прогнозування розвитку економічних систем, адміністрування і використання інформаційних ресурсів [1].

Суть управління інформаційними ресурсами полягає в наступному:

- в оцінці інформаційних потреб на кожному рівні і в рамках кожної функції управління;
- у вивченні і раціоналізації документообігу організації;
- стандартизації та уніфікації типів і форм документів;
- типізації інформації і даних;
- в подоланні проблеми несумісності типів даних;
- у створенні системи управління даними і т.п. [2,3]

Завдання управління інформаційними ресурсами підприємства впливають з основних функцій менеджменту:

- прогнозування і планування;
- організація роботи;
- мотивація;
- координація і регулювання;
- контроль, облік, аналіз.

Кожна з цих функцій в додатку до індивідуального об'єкту управління набуває деякі конкретні варіанти і форми.

Якщо в якості об'єкта управління виступають інформаційні ресурси підприємства, то конкретними функціями управління можуть бути наступні:

1) прогнозування і планування – визначення інформаційного забезпечення завдань, які необхідно вирішити для досягнення цілей підприємства; розробка конкретних заходів щодо опису інформаційного забезпечення – збір інформації, її подання у вигляді інформаційних потоків; встановлення значущих, істотних взаємозв'язків між основними видами інформаційних потоків підприємства – побудова інформаційно-логічної моделі бази даних; формування бази даних;

2) організація роботи – забезпечення робіт з інформаційними ресурсами всім необхідним – обладнанням, інформацією, відповідним програмним забезпеченням, фінансами, персоналом, причому найважливішим елементом тут є навчальна підготовка менеджера по роботі з інформаційними ресурсами;

3) мотивація – процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей підприємства; важливе завдання управління – забезпечення у всіх виконавців бажання і готовності ефективно виконувати свої обов'язки. Необхідно мотивувати роботу з управління інформаційними ресурсами з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, а це значить поліпшення його іміджу – застосовувати новітні технології для роботи з інформацією, підтримки її в актуальному стані, обміну даними і т.п.;

4) координація і регулювання – гармонізація діяльності для досягнення успіху; координація дій менеджерів здійснюється при підготовці інформаційних потоків – планів, наказів, звітів, пропозицій, які направляються в інші організації, відповідей на розпорядження і запити влади і т.п.;

5) облік, контроль і аналіз – перевірка і нагляд за тим, щоб все йшло так, як заплановано, тобто встановлення стандартів, зміна фактично досягнутих результатів формування баз даних і проведення коригувань у тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від встановлених стандартів.

Інформація, інформаційні ресурси існували завжди, але через свою специфіку вони не розглядалися як економічна категорія, хоча інформація завжди використовувалася людьми для управління. Виникнення товарно-

грошових відносин, поява ієрархії управління, створення інформаційних систем дозволили подолати труднощі в переробці величезних обсягів інформації для управління – інформаційних бар'єрів.

На закінчення можна зробити висновок, що інформаційними ресурсами, як будь-якими іншими, можна управляти.

Однак, на нашу думку, ще не розроблена коректна методологія кількісної та якісної оцінки інформаційних ресурсів, а також прогнозування потреби в них. І, тим не менше, на рівні організації чи підприємства можна і потрібно вивчати інформаційні потреби, планувати і управляти інформаційними ресурсами, хоча б в рамках відомих і доступних методів і засобів.

Список використаної літератури

1. Рябчук-Ярова Т.В., Яровий Л.В. Управління інформаційними ресурсами підприємства. Проблеми управління і економіки підприємств в сучасних умовах: Матеріали ХНІ Міжнар. наук.-практ. конф. Київ; 26-27 квітня 2017р: тези доп. 2017. С. 119-121.

2. Матюха М.М. Управління інформаційними ресурсами підприємства Сучасні наукові підходи до ефективного використання потенціалу економіки країни: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро, 16-17 лютого 2018 року. 2018. С. 98-100.

3. Пчелянська, Г.Б., Васьковська, К.О., Пчелянський, Д.П. Роль інформаційних технологій в управлінні підприємством. Food Industry Economics. 2018. №10(1). URL: <http://doi.org/10.15673/fie.v10i1.868> (дата звернення: 02.04.2019).

*Потапова К. С. магістрант 1 року навчання
Божок Н. О., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
bozhoknatalya@gmail.com, e.fedoryaka69@gmail.com*

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ У СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛАХ ЗАЛІЗНИЦІ В ПЕРІОД РЕФОРМУВАННЯ

Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найвпливовішою мотиваційною складовою трудового потенціалу. Тому організація бухгалтерського обліку операцій із заробітною платою – один із найважливіших і складних кроків, що потребує наявності та застосування точних та оперативних інформаційних масивів, у яких повинні відображатися такі складові як плінність кадрів, втрати робочого часу, категорія працівників, виробничі витрати тощо.

Ефективність організації бухгалтерського обліку операцій із нарахування заробітної плати, віднесення прямої заробітної плати певної сфери виробництва, а також вчасний аналіз виконання досліджуваних операцій забезпечують виявлення нових резервів підвищення заробітної плати працівників підприємства. Важливою умовою є відображення економічно достовірної та обґрунтованої інформації про виконання нормативу та динаміки показників про оплату праці, нагляд за забезпеченням співвідношення зростання ефективності праці та розміру заробітної плати, контроль за зниженням невиробничих втрат та прихованого й наявного збитку часу та забезпечення стимулювання праці на підприємстві. Керуючись такою інформацією, забезпечується реалізація контрольних функцій у частині використання робочого часу на підприємстві, запровадженні прогресивних методів оплати праці, дотримання раціонального співвідношення між зростанням ефективності праці та розміру заробітної плати [1].

Головною проблемою сьогодення постала реструктуризація транспортної системи в частці питання мотивації праці та її оплати.

Реструктуризація залізничного транспорту України розглядається як пов'язана система реформ, яка охоплює принципові перетворення в різноманітних сферах: організаційних структур, майнових відносин, технологічній, інвестиційно-модернізаційній, фінансово-економічній, соціально-кадровій, законодавчій.

Для проведення радикальних заходів щодо структурної перебудови залізничного транспорту законодавчо розроблено Державну цільову програму реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки [2].

Концепція Державної програми реформування залізничного транспорту України визначає, що вирішення стратегічних завдань реформи неможливе без переходу до нових моделей управління персоналом.

Встановлення певної системи оплати праці на залізничному транспорті залежить від наступних об'єктивних чинників: умов праці, обсягів і характеру роботи, трудової функції працівників певної професії тощо. Стратегія формування системи оплати праці є складовою частиною кадрового менеджменту і визначається наразі новою корпоративною системою оплати праці, розробленою ПАТ «Укрзалізниця». Залежно від специфічних особливостей окремих груп працівників, організації виробництва, технологічних процесів на конкретних ділянках залізниці доцільність установаження тієї чи іншої форми оплати праці – погодинної чи відрядної – з погляду створення стимулів для підвищення продуктивності праці вирішується керівництвом.

Від рівня заробітної плати значною мірою залежить якість виконання роботи, ставлення працівників до своїх посадових обов'язків, а отже, і безпека руху поїздів, сервіс для пасажирів та стабільність функціонування товариства в цілому. Тому, нова корпоративна система оплати праці являє собою підвищення конкурентоспроможності заробітної плати та можливість утримувати й залучити до залізничної галузі компетентних працівників. Наразі

у ПАТ «Укрзалізниця» діятиме єдиний та чіткий підхід до диференціації тарифних ставок і посадових окладів. Що відповідає державним стандартам.

Основними моментами Положення про оплату праці працівників публічного акціонерного товариства «Українська залізниця», затвердженого з 01.12.2017р. є [3]:

1. Збереження усіх доплат і надбавок, передбачених Галузевою угодою.

2. Уніфікація тарифних ставок усіх робітників, яким встановлені кваліфікаційні розряди, за чотирма рівнями (інші роботи, перевезення та технічне обслуговування, ремонти, робота на складних механізмах) з поділом по розрядах (попередня система оплати праці таких працівників передбачала 18 таблиць, різниця у розмірах тарифів між якими була не суттєва).

3. Годинна тарифна ставка робітника 1 розряду на інших роботах встановлена на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб, скоригованого на коефіцієнт 1,65. Зростання тарифу працівника 1 розряду до діючого становитиме 15%.

4. Середній відсоток зростання тарифної складової робітників товариства становить близько 20%, а саме:

– на інших роботах зростання складає 17%-20% (кількість робітників, задіяних на інших роботах складає 15% загальної кількості робітників товариства);

– на перевезеннях 19%-38% (кількість робітників, задіяних на перевезеннях складає 60% загальної кількості робітників товариства);

– на ремонті рухомого складу 21%-39% (кількість робітників, задіяних на ремонті рухомого складу складає 15% загальної кількості робітників товариства);

– на роботах з управління особливо потужними і складними машинами 31%-44% (кількість робітників, задіяних на роботах з управління особливо потужними і складними машинами складає 10% загальної кількості робітників товариства);

5. Покращення системи оплати праці робітників локомотивних бригад. З метою дотримання законодавства про працю України та недопущення порушень ст. 32 КЗпП України запроваджено єдину тарифну ставку з урахуванням підвищення в залежності від роду роботи та виду руху.

6. Оплату праці робітників, робота яких не тарифікується, наближено до рівня мінімальної заробітної плати, встановленої в Україні.

7. Приведення у відповідність до Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників назв професій і посад, що виключає у подальшому спірні питання при призначенні пенсій працівникам.

8. При несвоєчасному проведенні атестації робочих місць у визначені терміни збереження виплати доплати за роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці до проведення наступної атестації.

9. Покращення умов встановлення надбавок робітникам за високу професійну майстерність, в тому числі у разі підвищення розряду робітнику, надбавка не зберігається, але право на її встановлення розглядається комісією після 1 місяця роботи за новим розрядом.

Основний принцип удосконалення системи оплати праці на підприємствах залізничного транспорту сьогодні повинен полягати у тому, щоб формування заробітної плати відбувалося не зверху донизу, а знизу нагору, тобто від індивідуальної зарплати до загального розміру фонду, та враховувати в системі оплати особистий вклад працівника в загальну справу, заохочувати ініціативу та інноваційну спрямованість працівника [3].

Список використаної літератури

1. Григоревська О. О. Шляхи вдосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві / О. О. Григоревська, І. В. Христос // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка. - 2016. - Вип. 1. - С. 146-149. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2016_1_29.

2. Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua>.

3. Топоркова О. А. Система оплати праці на залізничному транспорті: нові тенденції [Текст] / Топоркова О. А., Колодій І. Є., Мамотенко Д. А. // Матеріали 78 Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми залізничного транспорту» - Дніпро, 2017 р. – с. 374-375.

*Пошивалова О.В., к. фіз.-мат. н.,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро
elenaposhivalova1956@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКАМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Кризові явища в економіці і, зокрема, у сфері соціально-трудова відносин призвели до того, що заробітна плата перестала виконувати свої функції, зокрема, соціальну, яка полягає у можливості людини задовольнити свої потреби із доходів у вигляді заробітної плати. При цьому, оплата праці повинна сприяти якісному відтворенню трудового потенціалу.

Витрати на оплату праці складають значну частину витрат підприємства, а тому необхідно управляти такими витратами, зокрема, планувати їх, виходячи з їх розмірів у попередніх роках та тенденцій і особливостей діяльності підприємства. Планування в цьому контексті повинне здійснюватися на підставі достовірної даних бухгалтерського обліку.

Організація оплати праці ґрунтується на наукових принципах, які враховують політику держави в забезпеченні мінімального рівня заробітної плати, рівень розвитку національної економіки та домінуючі форми власності й господарювання.

У сучасних умовах господарювання ефективність системи бухгалтерського обліку на підприємстві визначається правильністю та

своєчасністю надання необхідної інформації зацікавленим користувачам. Достовірність та обґрунтованість облікового відображення фактів господарського життя суб'єкта господарювання є однією з основних умов складання первинної документації. Однією із найтрудомісткіших ділянок бухгалтерського обліку є облікове відображення операцій, пов'язаних із розрахунками з оплати праці працівникам, що вимагають необхідного документального забезпечення.

Спостереження та реєстрація показників затрат праці займає досить вагоме значення формуванні форм та систем оплати праці. Чітке документальне забезпечення витрат на оплату праці забезпечить виявлення та попередження відхилень у процесі здійснення трудової діяльності, що підвищить продуктивність праці та збереження всіх видів ресурсів суб'єкта господарювання.

Значення бухгалтерських документів з оплати праці полягає в тому, що вони є: основою для підтвердження реалізації факту господарського життя пов'язаного з оплатою праці; засобом передачі розпорядження від розпорядника до виконавця (щодо нарахування, виплати заробітної плати); джерелом інформації при здійсненні контролю, оскільки без підписів осіб, на яких покладені контрольні функції, документ недійсний; доказом при суперечках між працівниками та роботодавцем, а також при документальних перевірках [3].

Відносини між власником підприємства та найманим працівником, в тому числі і питання щодо нормування і оплати праці, встановлення форм, систем і розмірів заробітної плати і інших видів трудових виплат, зокрема, і виплат стосовно нарахування винагород працівникам, супроводжується документуванням господарських операцій за розрахунками з працівниками, які відбуваються на підприємстві, що зумовлено потребою в підтвердженні правомірності та правильності здійснених розрахунків.

Документальне забезпечення бухгалтерського обліку нарахування заробітної плати працівникам підприємства умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні документи. До внутрішніх первинних документів відносять: розрахунково-платіжні відомості, розрахункові відомості, платіжні відомості, розрахунки бухгалтерії,

довідки; у свою чергу до внутрішніх документів-підстав віднесено: штатний розпис, посадові інструкції бухгалтерів, положення про облікову політику, положення про бухгалтерську службу, положення про оплату праці, положення про соціальний пакет, положення про преміювання, таблиць використання робочого часу, наряди на виконання робіт, договори та акти виконаних робіт по трудовій угоді, накази керівництва, заяви працівників, рапорти, догани, особова картка працівника, графік відпусток тощо. Це не вичерпний перелік внутрішніх документів-підстав з розрахунків з оплати праці, оскільки їх вичерпний перелік залежить від галузевої специфіки підприємства та його організаційно-виробничої структури. До зовнішніх первинних документів належать: квитанції, рахунки, рахунки-фактур; та до зовнішніх документів-підстав віднесено: довідки, договори.

Удосконалення системи розрахунків з оплати праці на підприємстві залежить від інформаційного забезпечення управлінського персоналу достовірними, повними та оперативними даними щодо таких операцій. Метою складання внутрішньої звітності є надання оперативної інформації про певні аспекти діяльності підприємства, яка необхідна управлінському персоналу для прийняття управлінських рішень. Тому в наукових літературних джерелах внутрішня і управлінська звітність використовуються як ідентичні поняття [1,2]. Зміст, форма, види та періодичність подання такої звітності визначаються безпосередньо на кожному підприємстві відповідно до їх галузевої специфіки та організаційно-виробничої структури.

Отже, бухгалтерська внутрішня звітність – основне джерело інформації, яка необхідна управлінському персоналу для ефективного управління діяльністю підприємства. З цього можна зробити висновок, що основною причиною розвитку та формування системи внутрішньої звітності є потреба керівництва підприємства в оперативній інформації.

Форми та терміни подання внутрішньої звітності в частині витрат на оплату праці законодавчо не закріплені, тому на підприємстві дане питання повинно врегульовуватися в межах наказу про облікову політику.

Працівники підприємств, крім заробітної плати і премій, одержують доплати і надбавки, що обчислюються на базі встановлених їм тарифних ставок

(окладів). Переважна більшість компенсаційних і стимулюючих доплат і надбавок визначається підприємствами самостійно і виплачується в межах наявних коштів. Розміри й умови виплат обумовлюються в колективних договорах. Доплата може нараховуватися за суміщення професій (посад); за виконання обов'язків відсутнього працівника, фахівцям за високі досягнення в праці і високий рівень кваліфікації; доплати, пов'язані з особливим характером виконуваної роботи (сезонністю, віддаленістю) і виплачувані за багатозмінний режим роботи; доплати за інтенсивність праці робітникам на конвеєрах, потокових і автоматичних лініях; за роботу в нічний час, за роботу з важкими (шкідливими) умовами праці.

Система внутрішньої звітності про стан витрат на оплату праці покликана забезпечити інформаційні інтереси сторін соціально-трудова відносин та здійснювати контроль за продуктивними і непродуктивними витратами праці та надавати інформацію управлінському персоналу для прийняття рішень.

Список використаної літератури

1. Гільорме Т.В. Витрати на персонал підприємства: обліковий аспект / Т.В. Гільорме, Ю.В. Степаненко // Херсонський державний університет: Економічні науки. – 2015. – Випуск 11. Частина 2. – С. 68-71.
2. Гільорме Т.В. Удосконалення організаційно-методичного забезпечення обліку виплат працівникам підприємства [Електронний ресурс] / Т.В. Гільорме, А.С. Бутильська // Глобальні та національні проблеми економіки – 2017. – №17. – С. 801-806. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/17_2017.pdf
3. Тютлікова В. В. Проблеми обліку трудових ресурсів / В.В. Тютлікова // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3825>

Протасова Н.Я.

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет

потребительской кооперации»

kizilo_199767@mail.ru

ОТЧЕТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ИНТЕРЕСЫ ЕЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В результате происходящих в странах СНГ, в том числе и Республике Беларусь, экономических преобразований, появляется потребность в наличии своевременной, полной и достоверной информации для принятия управленческих решений и оценки их результатов. Возникает необходимость в обеспечении такой информацией всех заинтересованных потребителей.

Реформа бухгалтерского учета направлена на создание информационной базы для развития рынков капитала, увеличения инвестиций и оценки эффективности деятельности предприятий всех форм собственности. На современном этапе основная проблема состоит в определении объема и состава требуемой информации. Нужно так же определить ее цели и конкретных пользователей. Решение этих проблем находит отражение при разработке новых стандартов бухгалтерского учета и отчетности, а также принципов управленческого учета в Республике Беларусь.

В условиях трансформационной экономики хозяйствования особое внимание к учетной информации вполне логично: сформированные и обработанные показатели должны обладать свойствами «практических помощников», полезных в принятии управленческих решений. Наличие у предпринимателя информации, например, о потенциальном партнере, клиенте позволяет быстрее принять правильное коммерческое решение, что в конечном счете приводит к увеличению прибыли.

Удовлетворить свои информационные потребности деловые круги в одиночку не в состоянии, информационное пространство должно быть общим. В связи с этим автоматически возникают вопросы общественной организации

учетной информации – ведь нужен не просто набор более или менее интересных и важных сведений из области хозяйственной жизни, необходима целостная система экономических показателей, полезных для принятия эффективных решений.

Это в первую очередь касается бухгалтерской отчетности: круг пользователей, ее типология, качество информации, интерпретация данных интегрирования внутренней информации с внешней и т. д.

Бухгалтерская отчетность, как таковая, является способом предоставления заинтересованным лицам экономической информации о субъекте хозяйствования. Нужно отметить, что в условиях трансформационной экономики функции бухгалтерской отчетности в корне меняются.

Современная отчетность предприятия должна удовлетворять информационные запросы различных пользователей, интересы которых могут не совпадать. Например, национальные стандарты бухгалтерского учета США и Великобритании, в экономике которых важнейшую роль играет акционерный капитал, главное место отводят сведениям, удовлетворяющим интересы акционеров. В Германии и Японии основными инвесторами являются банки, поэтому в национальных стандартах здесь на первом месте – интересы кредиторов. Во Франции и Швеции отчетность характеризуется большей унифицированностью и регламентированностью, поскольку в этих странах значительна роль государственного регулирования экономики. Но независимо от национальных особенностей отчетность должна обеспечивать полное и точное описание активов предприятия, его обязательств, капитала, прибылей и убытков. Это в свою очередь дает возможность принимать обоснованные управленческие решения, и действовать в соответствии с такими общепризнанными в мировой бухгалтерской практике принципами, как принцип действующего предприятия, принцип осмотрительности, принцип постоянства, принцип превосходства содержания над формой и др.

Динамичное развитие экономики рождает новых пользователей учетно-отчетной информации. Создать универсальный источник отчетности,

удовлетворяющую пользователей всех категорий, достаточно сложно, учитывая индивидуальные интересы.

Классификация пользователей бухгалтерской отчетности может быть выполнена различными способами, однако чаще всего выделяют три группы пользователей.

К первой группе относят так называемых внешних пользователей, заинтересованных в результатах деятельности предприятия прямо или косвенно. Это собственники коммерческой организации, которые чаще всего не принимают непосредственного повседневного участия в управлении предприятием; инвесторы, предоставляющие капитал в виде долгосрочных займов и кредитов; контрагенты, взаимодействующие с предприятием в ходе поставки сырья и материалов или покупки ее продукции; налоговые службы и органы государственной статистики; финансовые институты и др. Интересы представителей этой группы, удовлетворяемые с помощью отчетности, связаны с желанием иметь достоверную и документально подтвержденную информацию о финансовых результатах и финансовом состоянии данного предприятия.

Ко второй группе относится непосредственно персонал бухгалтерской службы. Отчетность представляет интерес для этой группы лиц, прежде всего, как завершающий элемент учетно-аналитического процесса, увязывающий в единое целое все многообразие операций, имевших место в отчетном периоде, и подводящий очередной итог их деятельности. Бухгалтеры все в большей степени осознают, что составление отчетности не является более жестко предопределенным процессом и от того, какие методы используются в учете, показатели представленной отчетности могут существенно различаться.

К третьей группе относится управленческий персонал данного предприятия. Заинтересованность, проявляемая представителями данной группы к содержательной части отчетности, выражена менее отчетливо по сравнению с внешними пользователями и бухгалтерами. Дело в том, что их интересы лежат в сфере управленческого учета, однако поскольку этот раздел

учёта, равно как и финансовый учет, имеют, в сущности, одну и ту же информационную базу, данные финансовой отчётности представляют для них интерес прежде всего с позиции принятия решения в области инвестиционной политики.

Общим для внутренних и внешних пользователей является использование ими аналитических показателей, рассчитываемых по стандартным методикам экономического анализа на основании доступной информации бухгалтерских отчетов.

Классифицировать интересы пользователей в отношении содержания информации можно и по другим признакам.

Качественными признаками отчетной информации, которые отделяют «хорошую» информацию от «плохой», являются уместность и достоверность (надежность). Эти два параметра качества в международных стандартах по учету определяются как главные, благодаря которым отчетная информация становится полезной при принятии управленческих решений.

Информация является уместной, если она способна повлиять на стоимостную оценку или на решение, принимаемое в настоящее время или на будущее. На уместность информации, представленной в бухгалтерской отчетности, оказывают влияние следующие основные факторы: своевременность, значимость и ценность для прогнозирования и сверки результатов. Для пользователей более ценной является та информация, которую они имеют в нужный момент. Запоздалая информация имеет менее значительную практическую ценность.

С конца XV века обладание достоверной информацией о финансовом состоянии предприятия стало рассматриваться как важнейшее условие успешной деятельности любого субъекта хозяйствования. Достоверную и своевременную информацию о заработанном финансовом результате, а также о величине собственного и заемного капитала, как менеджменту, так инвесторам и кредиторам дает система отчетности предприятия, являющаяся заключительным этапом бухгалтерского учета.

Достоверность является одним из важнейших признаков качества учетной информации, гарантирующим ее пользователям не только объективное описание и приемлемое отражение тех событий, которые она должна представлять, но и отсутствие существенных ошибок и отклонений.

Отличительной особенностью бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь от учета и отчетности, базирующейся на международных стандартах, является то, что белорусский учет является еще учетом «административной экономики» и выполняет прежде всего функции расчета налогооблагаемой базы по различным налогам. Международная же система направлена на обеспечение полезной информации для заинтересованных пользователей (это прежде всего инвесторы), для принятия соответствующих экономических решений (прежде всего, это вопрос об инвестировании в те или иные сферы экономики (или ряд предприятий) свободных денежных средств.

Список использованной литературы

1. Карпова, Т.П. Национальные модели бухгалтерского учета европейских стран: монография / Т.П. Карпова, О.А. Винокурова. – М.: Вузовский учеб., 2015. – 222 с.

2. Кожарский, В.В. Бухгалтерская финансовая отчетность по белорусским и международным стандартам: учеб.-практ. пособие для вузов / В.В. Кожарский, Н.В. Кожарская. – Мн.: Экоперспектива, 2011. – 212 с.

3. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» [Электронный ресурс] // Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 – Режим доступа к ресурсу: <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/methodology/acts/df90ff240c4dcadf.html>

*Пятак Ю. С., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник: Шило Л. А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
1954Shilo@gmail.com*

СУЧАСНІ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА ЇХ ЕФЕКТИВНІСТЬ

В сучасних умовах вибір системи оплати праці - це один з головних кроків підвищення ефективності діяльності будь-якої організації і її працівників. Система повинна бути зрозумілою для всього персоналу та демонструвати безпосередню залежність між продуктивністю, якістю праці і одержуваною заробітною платою. У той же час система оплати праці повинна бути не витратним механізмом для організації.

При вивченні вітчизняного та зарубіжного досвіду з цієї проблеми виділено такі основні види сучасних систем оплати праці.

Безтарифна система дозволяє врахувати чинники, які не враховує тарифна система. При безтарифній системі оплати праці заробіток працівника залежить від кінцевих результатів роботи підприємства в цілому, структурного підрозділу, в якому він працює, і від обсягу коштів, що спрямовуються роботодавцем на оплату праці. Індивідуальна заробітна плата кожного працівника є його часткою в заробленому усім колективом фонді заробітної плати [2].

Іноді як різновид безтарифної системи оплати праці виділяють систему «плаваючих» окладів і оплату праці на комісійній основі [4].

Система плаваючих окладів будується на тому, що за умови виконання завдання щодо випуску продукції в залежності від результатів праці працівників відбувається періодичне коригування тарифної ставки (окладу). При цьому підвищення або зниження оплати праці залежить від суми грошових коштів, які можуть бути спрямовані на виплату заробітної плати. Розмір заробітної плати співробітника розраховується виходячи з тарифної ставки

(окладу) і коефіцієнта підвищення (зниження) заробітної плати, що визначається підприємством.

Оплата праці на комісійній основі передбачає встановлення залежності розміру заробітної плати від виручки, отриманої в результаті діяльності певного працівника. Комісійні можуть визначатися різними способами: встановленням фіксованої грошової суми за кожний приведений тонно-кілометр, фіксованого відсотка від базової частини заробітної плати при виконанні плану по перевезенням, а також фіксованого відсотка від суми платежів, що надійшли компанії від контрагентів в результаті роботи, виконаної конкретним виконавцем [4].

Якщо компанія робить особливий акцент на знання та навички співробітників, то в цьому випадку доцільно застосовувати SBP-систему (skill-based pay systems). Ця система передбачає оплату праці у залежності від глибини та видів трудових навичок працівників, які вони в змозі використовувати. Ця система відома також як оплати праці за майстерність, за знання, за багатопрофесійність [1].

Прагнення керівництва організацій зв'язати заробітну плату працівників з кінцевими результатами діяльності всього підприємства призвело до формування систем оплати праці, заснованих на участі в прибутках і зниженні витрат. Ці системи оплати праці мають характер додаткових і використовуються в поєднанні з іншими системами.

На теперішній час в світі набула значного поширення організація оплати праці на основі впровадження системи грейдів.

Грейдинг (від англ. grading) - класифікація, сортування, упорядкування. Грейдинг можна визначити як угруповання посад за визначеними підставами (визначення «ваги», класифікація та ін.) з метою стандартизації оплати праці в організації. Кожному грейду відповідає певний розмір окладу, або «вилка окладів», яка може періодично переглядатися, але сама система грейдів залишається незмінною [3].

На думку деяких аналітиків, грейдинг найкраще підходить для підприємств зі штатом не менш 500 чоловік, хоча можливі різні варіанти в залежності від цілей і реалізації схеми.

Система грейдів дозволяє зв'язати систему оплати праці і логіку бізнесу організації. В умовах конкурентної боротьби стандартна форма оплати праці в найближчому майбутньому може привести організації до негативних наслідків, оскільки є дуже жорсткою для персоналу. Цю проблему може вирішити ефективний розподіл заробітної плати.

Необхідно відзначити, що грейдування регулює саме заробітну плату.

За системою грейдингу зарплатна вилка гарантує, що співробітники, які виконували аналогічну роботу отримають не менш гідну плату, ніж у колег, що мають схожий досвід і освіту.

Незважаючи на деяку схожість, система грейдування персоналу відрізняється від тарифної системи оплати праці. Так, система грейдування спирається не на конкретних співробітників, а на посади, які займають ці співробітники [5].

В результаті проведення системи грейдування основну частку займають показники ефективності виконаної роботи. При успішному виконанні показників ефективності визначаються ключові посади, які виконали більше функцій, ніж інші співробітники. Саме у виявленні ключових посад і полягає суть грейдування персоналу.

Оскільки при проведенні системи грейдування основну частку займають ключові показники ефективності, то для ефективного розвитку організації і прозорості системи оплати праці можна застосовувати в компаніях систему KPI (Key Performance Indicators).

Універсальна система ключових показників ефективності – KPI (Key Performance Indicators) – система, що дозволяє оцінити ефективність управління у цілому. Будується KPI на базі стратегічних цілей організації, тобто управління за цілями – MBO (Management by Objectives) за принципом декомпозиції цілей та побудови матриці цілей. Загальні стратегічні цілі організації розподіляють за

групами, всередині яких визначаються задачі, в залежності від них кожному працівнику формують план роботи відповідно до займаної посади.

Система КРІ чітко визначає і розмежовує повноваження і внесок кожного співробітника в функціонування компанії. Індикатори встановлюються в залежності від обсягу виконаних робіт кожного співробітника. Кожному індикатору присвоюється розмір грошової винагороди або заохочення. При досягненні встановлених показників кожен працівник отримає відповідну йому по системі КРІ величину оплати праці [2].

Таким чином, якщо при оцінці співробітників основну частку займають ключові показники ефективності, то більший ефект від впровадження системи грейдів може здійснитися при їх спільному застосуванні.

Представлені вище системи можуть застосовуватися в різних комбінаціях в залежності від цілей, характеру діяльності, розмірів компанії, використовуваних способів виробництва. При цьому від ступеня обґрунтованості обраних систем в істотній мірі залежить ефективність діяльності підприємства, його здатність оперативно реагувати на мінливі ринкові умови і вимоги боротьби з конкурентами.

На сьогоднішній день система грейдів і КРІ - це дві найкращі системи розрахунків зарплат. У парі вони повністю уніфікують нарахування обох складових зарплати (постійної і змінної). Але поки у компанії не уніфікована система нарахування змінної частини, до відома кожного працівника треба довести, що премію дають не просто за виконання функціональних обов'язків, а за якість і кількість.

Більшість західних компаній працюють за такою схемою. Таким чином, для того, щоб і постійна, і змінна частини зарплати були уніфіковані за єдиним принципом і приведені у відповідність, на підприємствах залізничного транспорту доцільно паралельне застосування системи грейдів та КРІ. Наведена комбінація може оптимально відобразити спрямованість корпоративної культури, інформуючи працівників про стратегічний розвиток підприємства і шляхи, які забезпечують необхідний результат. В процесі реалізації новітньої

системи персонал може краще зрозуміти стратегію організації та елементи оплати праці, які входять в загальну систему винагороди.

Крім цього, особливу увагу необхідно приділити економічній мотивації.

Ефективна система оплати праці відіграє вагомую роль в управлінні персоналом, а саме в залученні, мотивації і збереженні співробітників відповідної професійної майстерності, стимулює працівників до підвищення продуктивності праці, що веде до підвищення ефективності використання людських ресурсів і зниження витрат компанії.

Підводячи підсумок можна сказати, що вдосконалення системи оплати праці може посилити стимулюючу роль заробітної плати в умовах ринку, встановленню рівноважної ціни робочої сили, що відповідає витратам на її відтворення, а також розвитку інших функцій заробітної плати.

Список використаної літератури

1. Іншин М. І. Особливості мотивації працівників в ЄС / М. І. Іншин // Часопис Київського університету права. – 2015. – № 2. – С. 140–143.
2. Жуков А. Л. Регулирование заработной платы: современные тенденции и пути реформирования: монография / А. Л. Жуков (гл. 1-7), Д. В. Хабарова (гл. 7). – 2-е изд., стер. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 410 с.
3. Романова А. Н. Грейдинг как инструмент стимулирования труда персонала / А. Н. Романова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 54. – С. 91-96.
4. Складанна К. І. Впровадження безтарифної системи оплати праці на підприємстві / К. І. Складанна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2016. - Вип. 1. - С. 103-111.
5. Lee, Michael T. Understanding employee motivation and organizational performance: Arguments for a set-theoretic approach / Michael T. Lee, Robyn L. Raschke // Journal of Innovation & Knowledge.- September–December 2016. - Volume 1. - Issue 3. – P. 162-169.

ПОДХОДЫ К МЕТОДИКЕ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Налоги возникли на заре человеческой цивилизации. Они стали необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства неизбежно сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном обществе налоги – основная форма доходов государства. Кроме этой сугубо фискальной функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на развитие научно-технического прогресса.

Один из важнейших аспектов функционирования налоговой системы – это налоговая нагрузка и ее воздействия на хозяйственную активность организации.

В современной отечественной экономической литературе ученые по-разному подходят к определению налоговой нагрузки. Единство авторов в терминологии отсутствует, так как до сих пор не существует общепринятого термина. Наряду с налоговой нагрузкой используется множество синонимов - таких, как "налоговое бремя", "налоговый гнет", "налоговый пресс", "налоговое давление" и т.п. В экономической литературе для характеристики влияния налогов чаще прочих используют понятия "налоговая нагрузка" и "налоговое бремя".

Количественная характеристика первого определения налоговой нагрузки сводится к одному универсальному показателю - усредненному и недостаточно информативному, что является недостатком данного определения.

Подходы авторов к определению экономической сущности категории
”налоговая нагрузка“

Автор	Экономическая сущность
1	2
Миляков Н.В., [1, с. 39]	Налоговая нагрузка-доля доходов отдельного субъекта, взимаемая в бюджет в виде налогов и сборов, или как общий объем налоговых платежей.
Цыгичко А.Н. [2, с. 12]	Налоговая нагрузка - часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации организаций.
Салькова О.С.,[3, с.26].	Налоговая нагрузка - инструмент налогового менеджмента, анализа или налогового планирования организации.

Налоговый Кодекс Республики Беларусь также не даёт определения понятия ”налоговая нагрузка“, однако в нём содержится понятие налогового обязательства. Налоговым обязательством признается обязанность плательщика (иного обязанного лица) при наличии обстоятельств, установленных настоящим Кодексом, таможенным законодательством Таможенного союза и (или) актами Президента Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь ”О таможенном регулировании в Республике Беларусь“ либо решениями местных Советов депутатов (в отношении местных налогов и сборов), уплатить определенный налог, сбор (пошлину).

Исходя из рассмотренной сущности категории “налоговой нагрузки” по мнению различных авторов можно сказать, что налоговая нагрузка – это часть совокупной финансовой нагрузки, установленной настоящим Кодексом, таможенным законодательством Таможенного союза и (или) актами Президента Республики Беларусь, Законом Республики Беларусь ”О таможенном регулировании в Республике Беларусь“ либо решениями местных

Советов депутатов (в отношении местных налогов и сборов), ограничивающей ресурсы расширения и модернизации организаций.

Для точности расчетов на уровне экономического субъекта используют не одну методику определения налоговой нагрузки, а их совокупность, поскольку полученные результаты позволяют более полно описать текущую и ретроспективную ситуацию по налоговым платежам организации. Сравнительная характеристика методик расчета налоговой нагрузки представлена в таблице 2

Таблица 2

Сравнительная характеристика методик расчета налоговой нагрузки по мнению различных авторов

Автор	Методика расчета показателей	Содержание методики расчета	Недостатки и преимущества методики
1	2	3	4
Крейнина М.Н. [4, с. 139]	$\frac{B - C_p - П_ч}{B - C_p} \times 100\%$ <p>улка от реализации; C_p – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов; $П_ч$ – фактическая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия</p>	Сопоставление налога и источника его уплаты, где интегральным показателем выступает прибыль экономического субъекта	Недооценивается влияние косвенных налогов
Кадушин А. В., Михайлова Н. А.	$НН = \frac{Н_с}{ЧА} \div \frac{ЧП}{ЧА}$ <p>где $Н_с$ – сумма налогов в совокупном объеме; $ЧП$ – чистая прибыль; $ЧА$ – чистые активы предприятия</p>	Доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом	Предоставляется возможность просчитать влияние повышения или понижения налоговых ставок и увеличения льгот на темпы развития экономического субъекта
Кирова Е.А [5, с.94]	$Д_n = \frac{НП + СО}{ВСС} \times 100\%$ <p>где $Д_n$ – относительная налоговая нагрузка; $НП$ – налоговые платежи; $СО$ – отчисления на социальные нужды; $ВСС$ – вновь созданная стоимость</p>	Налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет (абсолютная налоговая нагрузка). Отношение налогов и сборов, подлежащих перечислению в бюджет, ко вновь созданной стоимости (относительная налоговая нагрузка)	Методика не учитывает влияния таких показателей, как рентабельность, оборачиваемость оборотных активов, трудоемкость, и не дает возможности прогнозировать динамику деловой активности хозяйствующего субъекта

Литвин М.И.	$T = \frac{ST}{TY} \times 100\%$ <p>где Т – налоговая нагрузка; ST – сумма налогов; TY – размер источника средств уплаты налогов</p>	Отношение суммы налогов и других обязательных платежей (структура налоговых обязательств экономического субъекта) к размеру источника средств их уплаты (выручка от реализации, прибыль в процессе ее формирования или распределения, доход работника)	Включает в расчет налог на доходы физических лиц, хотя плательщиком данного налога предприятие не является, а всего лишь выполняет функции налогового агента
Островенко Т.К.	$НН = \frac{НИ}{\text{Источник}}$ <p>где НИ – налоговые издержки</p>	Соотношение налоговых издержек и соответствующей группы по источнику покрытия (обобщающие и частные показатели)	Является мультипликативной, а не количественной, что позволяет по результатам расчетов делать обобщенные выводы, способствующие принятию наиболее верных управленческих решений

Таким образом, рассмотрев методики различных авторов, мы считаем, что наиболее полная методика представлена автором Крейниной М.Н., поскольку по сравнению с другими методиками в этой методике выявлено наименьшее количество недостатков

Список использованной литературы

1. Миляков Н.В.. Налоги и налогообложение: Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2006.— 509 с.
2. Цыгичко А.Н. Нормализация налоговой нагрузки /А.Н. Цыгичко. — М.: ИТРК, 2002. — 108 с.
3. Салькова О.С. Налоговая нагрузка и резервы налоговой оптимизации // Финансы. — 2015. — № 10.
4. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки / М. Н. Крейнина. - Москва : ДИС, — 1997. — 222 с.
5. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е.А. Кирова // Финансы. — 1998. — № 9.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Введение. В данной статье исследуются основные аспекты оценки рентабельности организации. Приведены формулы расчета рентабельности организации, из которых сделаны выводы в целом по организации.

Эффективность хозяйственной деятельности организации и экономическая целесообразность ее функционирования напрямую связаны с ее рентабельностью, которую можно выразить через прибыльность или доходность капитала, ресурсов или продукции организации. Рентабельность – это относительный показатель уровня прибыли по отношению к расходам организации, он характеризует эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности.

Материалы и методика исследования. Рентабельность, в отличие от прибыли, полнее отражает результаты хозяйствования, т.к. показывает соотношение эффекта с наличными или потребительскими ресурсами [1]. Только соотношение прибыли и объема выполненных работ, характеризующееся уровнем рентабельности, позволяет оценить производственно-хозяйственную деятельность организации в отчетном году, сравнить с результатами отчетных периодов, а также определить место анализируемой организации среди других организаций отрасли. Показатели рентабельности организации используют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

При расчете показателей рентабельности вместо прибыли используется чистый денежный поток, который является одной из форм экономического эффекта. Показатели чистого денежного потока характеризуют эффективность

использования активов и собственного капитала. Выручка от реализации продукции, работ, услуг так же является главным показателем в чистом денежном потоке. Выручка - результат и текущей источник поступления денежных средств от реализации продукции, работ и оказания услуг. Рентабельность продаж определяет долю чистого денежного потока в сумме притока денежных средств от реализации продукции, работ, услуг [2]. Показатели рентабельности также позволяют сопоставить темпы изменения чистого денежного потока с темпами изменения собственного капитала, активов, выручки от реализации продукции, работ, услуг и оттока денежных средств.

Таблица 1

Показатели рентабельности денежных средств, %

Показатели	Условные обозначения	2016г	2017г	Абсолютное изменения	Темп роста, %
Остаток денежных средств на конец периода	О	21	244	223	1161,90
Поступление денежных средств за период	П	5122	6959	1837	135,86
Выбытие денежных средств за период	В	5101	6715	1614	131,64
Чистый убыток	ЧУ	-7259	-10392	-3133	143,16
Убыточность остатка денежных средств	$\frac{ЧУ}{О}$	-	-4259,00	30307,67	12,32
Убыточность притока денежных средств Рпдс	$\frac{ЧУ}{П}$	-141,72	-149,33	-7,61	105,37
Убыточность оттока денежных средств Родс	$\frac{ЧУ}{В}$	-142,31	-154,76	-12,45	108,75

Методика расчета рентабельность остатка денежных средств :

$$R_{осдс} = \frac{ЧУ}{О} \quad (1)$$

Методика расчета рентабельности притока денежных средств:

$$R_{\text{ПДС}} = \frac{\text{ЧУ}}{\text{П}} \quad (2)$$

Методика расчета рентабельности оттока денежных средств:

$$R_{\text{ОДС}} = \frac{\text{ЧУ}}{\text{В}} \quad (3)$$

Результаты исследования и их обсуждение. Таким образом, из таблицы 1 видно, что рентабельность остатка денежных средств увеличилась на 30307,67 или в 12,32 раза; рентабельность притока денежных средств сократилась на 7,6 или на 5,37%; рентабельность оттока денежных средств сократилась на 12,45 или на 8,75% за счет увеличения чистого убытка.

Заключение. Показатели рентабельности, рассчитанные по прибыли, позволяют установить отдачу денежных средств, или, другими словами, определить экономический эффект от использования этого вида средств.

Для проведения исследования необходима бухгалтерская (финансовая) отчетность организации за квартал и год:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств.

Список использованной литературы

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – Киев: НикаЦентр. 2011. – 656 с.
2. Броило, Е.В. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие : А64 в двух частях : ч. 1 / сост. Е. В. Броило ; Сыкт. лесн. ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2012. – 204 с.

*Селіфанова О. Г., здобувач вищої освіти,
Науковий керівник: Шило Л.А., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
1954Shilo@gmail.com*

АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ: ЗАВДАННЯ, ПОСЛІДОВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ, МЕТОДИ

На сьогоднішній день в умовах сучасної економіки України, ринкові та господарсько-правові відносини вимагають нових підходів до управління економічними процесами як на макрорівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Особливого значення набувають проблеми обліково-методичного забезпечення та створення механізмів управління оборотними активами на аграрних підприємствах. Розробка досконалого механізму управління оборотними активами на підприємствах аграрної сфери і дієве його застосування на практиці є досить актуальною проблемою в даний час, оскільки ефективне формування і регулювання обсягу і структури оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня прибутковості, ліквідності, забезпечить оперативність виробничого і фінансового циклів господарської діяльності, а отже досить високу платоспроможність і фінансову стійкість аграрних підприємств [2].

Оборотні активи – ресурси, що формуються за рахунок інвестованого в них капіталу, які, змінюючи свою функціональну форму, беруть участь в одному операційному циклі для забезпечення безперервності діяльності та одержання економічних вигід у перспективі [3].

Схематичне представлення аналізу оборотних активів наведено на рисунку.

На початковому етапі аналізу визначаються основні цілі, що повинні бути досягнуті у процесі аналізу.

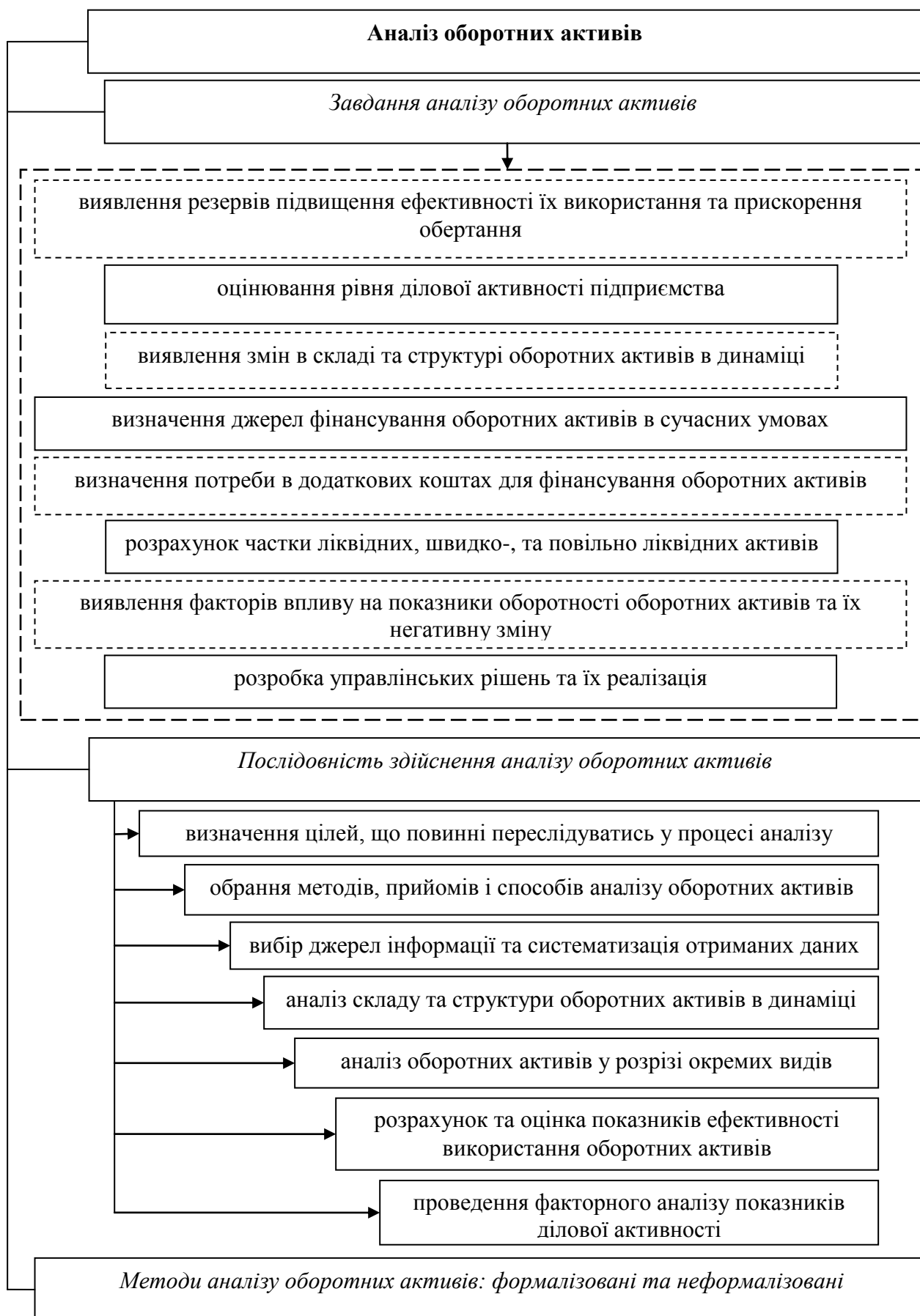


Рисунок - Схематичне представлення аналізу оборотних активів
Розроблено автором на основі [1, 2, 3].

У процесі аналізу оборотних активів застосовуються як формалізовані, так і неформалізовані методи [1, 3].

До формалізованих методів належать: факторний (застосовується у процесі визначення впливу факторів на зміну вартості оборотних активів та ефективності їх використання), математичний (застосовується у процесі використання прийомів елімінування для визначення кількісного впливу факторів на коефіцієнти оборотності оборотних активів), статистичний (використовується кореляційно-регресійний аналіз для прогнозування майбутніх обсягів оборотних активів та показників ефективності їх використання), фінансово-економічний (розрахунок коефіцієнтів ділової активності), економіко-математичне моделювання (застосовується при побудові моделей планування оборотних активів на основі якісної діагностики їх обсягу та складу).

Неформалізовані методи носять суб'єктивний характер і побудовані на логічному мисленні та творчому підході особи, що здійснює діагностику. До неформалізованих методів належать експертний, соціологічний, морфологічний, рейтинговий, моніторинг, логічне моделювання, фундаментальний. Основними джерелами інформації для діагностики оборотних активів є фінансова звітність підприємства (баланс, звіт про фінансові результати, примітки до фінансової звітності) і бухгалтерські документи, у яких відображається надходження та використання (переведення у виробництво) запасів, наявність, списання та погашення дебіторської заборгованості, виписки із банківських рахунків про обсяги коштів. Інформація, відображена у звітності, потребує систематизації за часом і рівнем важливості та достовірності.

Для прийняття управлінських рішень найбільш достовірним є проведення аналізу як мінімум за 5 попередніх років. Важливим аспектом є проведення аналізу структури оборотних активів у динаміці, що дозволяє отримати інформацію про дольову участь абсолютно ліквідних, повільно ліквідних та швидко ліквідних активів в складі оборотного капіталу. Аналіз змін оборотних

активів у динаміці передбачає їх детальний аналіз залежно від розподілу на певні види.

Список використаної літератури

1. Лебедева А. М. Методичні аспекти аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства / А. М. Лебедева. // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 67 Серія. Економічні науки. Науковий журнал. – 2015. – № 1. – С. 67–76.

2. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства / І. В. Олександренко. // Бізнесінформ. – 2014. – № 2. – С. 277–283.

3. Павленко О. П. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування / О. П. Павленко, Г. Ю. Бурсук. // Молодий вчений. – 2017. – № 10. – С. 981–984.

*Сначов М. П., к.т.н., доцент,
Ломтєва І. М., асистент
Арефіна І. О., магістрант
кафедри обліку та оподаткування
Дніпровського національного університету залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
snachov49@gmail.com*

ДЕЯКІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНФОРМАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПАТ

Одним з основних джерел інформації організацій для прийняття управлінських рішень за поточний період є бухгалтерська (фінансова) звітність, релевантність і достовірність якої залежить від дотримання вимог її складання, формування показників звітності.

В системі управління організацією дані бухгалтерської звітності застосовується для оцінки ефективності господарської діяльності організації, фінансового аналізу, аналізу платоспроможності і стійкості. Процес складання звітності передбачає не тільки характеристику досягнутих результатів, але відображення можливостей організації в частині модернізації виробництва, пошуку нових ринків збуту, розширення асортименту продукції, що випускається, збільшені обсягу виробництва. Наприклад, дані про капітал можуть сприяти зростанню інвестиційної привабливості організації. Інформація про структуру зобов'язань організації необхідні для фінансово-кредитних установ і партнерів, які приймають рішення про надання кредитів, позик і відстрочок платежів. Важливу роль виконує бухгалтерська звітність в процесі оцінки вартості компаній при укладенні господарських і фінансових операцій, а також в процесі реорганізації економічних суб'єктів [2].

В ринкових умовах ієрархія існує у рамках окремого підприємства. Але дані обліку, що надаються за допомогою звітності ПАТ, використовуються для потреб як його внутрішнього менеджменту, так й зовнішніх користувачів даних обліку з метою прийняття ними зважених управлінських рішень. Тому доцільно переоцінювати значення повної і достовірної інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів ПАТ при вирішенні поточних і довгострокових цілей їх господарської діяльності в умовах ринкових відносин.

Процес розвитку ринкових відносин в галузі зв'язку вимагає більше уваги приділяти достовірності різноманітних даних, які дуже необхідні для прийняття зважених управлінських рішень різними користувачами. У великих ПАТ, таких, як ПАТ «Укртелеком», дані зовнішній (фінансової) і внутрішньогосподарської (управлінської) звітності повинні бути корисними для різних користувачів як в середині підприємства, так і за його межами.

В ринкових умовах фінансова звітність надає інформацію про результати діяльності і фінансовий стан ПАТ з метою оцінки прибутковості, ліквідності та його ринкової вартості переважно зовнішніми користувачами для порівняння їх з подібними показниками інших підприємств галузі.

Для прийняття зважених управлінських рішень користувачами інформації обліку за межами і навіть у середині підприємства доцільно використовувати ті дані, які відповідають певним правилам, принципам і нормам та є зрозумілими і прийнятними не лише для спеціалістів, але й для користувачів без спеціальної економічної підготовки. При цьому для порівняння фінансових результатів ПАТ у поточному і попередніх звітних періодах, необхідно використовувати лише порівнянні відповідні показники, які визначені за єдиною методологією з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв і звітних періодів [3].

Прийняття ефективних управлінських рішень вимагає підпорядкування облікової політики ПАТ потребам як внутрішніх, так й зовнішніх користувачів його звітів. Аналіз звітів не має обмежуватися лише внутрішніми показниками, необхідно порівнювати їх з відповідними показниками подібних підприємств. При цьому закономірно виникає потреба в уніфікації вимог до інформації звітів підприємств у рамках галузі, регіону і навіть всієї країни.

Розробка в Україні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і перехід ПАТ на міжнародні стандарти фінансової звітності підвищили достовірність інформації про стан та результати діяльності ПАТ, дозволили їм використовувати в обліку своєї діяльності однакові оцінки активів і пасивів, забезпечили розумну основу для проведення аналізу звітів. Але на даному етапі значна кількість ПАТ України у своїх звітах, які підтверджені і незалежними аудиторами, надають недостатній обсяг даних для користувачів, що погіршує якість і корисність аналізу та обмежує коло потенційних інвесторів.

Існуюча форма надання інформації у фінансових звітах ПАТ порівняно за два роки не забезпечує достатньої аналітичності їх звітів. Тому, для проведення аналізу з метою виявлення тренду показників діяльності ПАТ доцільно надання інформації у фінансових звітах ПАТ України порівняно за 4-5 звітних років.

Важливим етапом переходу ПАТ України до ринкових відносин є перехід на нові форми звітів. Так, при створенні груп акціонерних компаній необхідне додаткове складання консолідованої звітності материнською ПАТ, в якій не

відображуються (елімінуються) усі внутрішні операції у групі. У більшості розвинених країн внутрішні операції групи звільняються від оподаткування [4].

Певною особливістю складання та надання фінансової звітності ПАТ є розрахунок показників прибутковості акцій у розділі IV звіту про фінансові результати ПАТ. Показник чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію є привабливим для інвесторів (акціонерів) ПАТ, але в діючій фінансовій звітності України цей показник не забезпечує належного зіставлення порівнянь різних за структурою і сумами власного капіталу ПАТ.

По-перше, при розрахунку показника чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію не враховуються ресурси і можливості, за допомогою яких був досягнутий певний фінансовий результат. Так, два ПАТ з однаковим чистим прибутком і кількістю простих акцій можуть мати різні суми власного капіталу та різну структуру активів, проте показник чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію буде однаковим.

По-друге, при однаковій ефективній роботі, однакових чистому прибутку і сумах акціонерного капіталу, але при різній вартості акцій, показники чистого прибутку (збитку) на одну просту акцію будуть різними для двох ПАТ.

Застосування нових підходів до формування звітів у ПАТ «Укртелеком» пов'язане із дією ринкових законів вартості і конкуренції у галузі і глобалізації економіки. Оскільки у галузі зв'язку створено конкурентне середовище, то для децентралізації управління доцільно створювати суб'єкти господарювання у вигляді окремих підприємств або структурних підрозділів з правом формування та самостійному розподілу прибутку (центрів прибутку, центрів інвестицій).

Реформування ПАТ «Укртелеком» в даний час повинне бути спрямоване на пристосування до конкурентного середовища на ринку зв'язку, на зниження витрат і визначення економічно обґрунтованих тарифів. В процесі формування нових підходів в системі управління витратами у ПАТ «Укртелеком» необхідно враховувати дію об'єктивних економічних законів, у першу чергу, особливості створення конкурентного середовища у галузі зв'язку. Подальше реформування

ПАТ «Укртелеком» повинне враховувати всі аспекти загострення конкурентної боротьби між різними видами компаній-операторів на ринку зв'язку.

Список використаної літератури

1. Атамас П. Й. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження [Електронний ресурс] / П. Й. Атамас, О. П. Атамас // Академічний огляд. - 2015. - № 1. - С. 78-85. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2015_1_12
2. Глухова В. І. Інформативність фінансової звітності українських підприємств / В. І. Глухова, А. Б. Наумчик // Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія : зб. матеріалів II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Т. 1. - Тернопіль : ТНЕУ, 2017. - С. 86-88.
3. Камінська Т. Г. Наукові підходи до підвищення надійності звітності за МСФЗ [Електронний ресурс] / Камінська Т. Г. // Ефективна економіка. - 2015. - №11. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4486>
4. Касич А. О. Вимоги до звітності сучасних корпорацій: зарубіжний та український досвід [Електронний ресурс] / А. О. Касич, Р. В. Розсохань // Облік і фінанси. - 2016. - № 4. - С. 40-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_4_7

*Сокиринська І.Г., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
sokirinska@gmail.com*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ РІВНОВАГОЮ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ТРИВАЛОСТІ ОПЕРАЦІЙНОГО ЦИКЛУ

Спроможність до стійкого динамічного розвитку є важливою для будь-якого підприємства, яке намагається функціонувати ефективно. Це означає, що

підтримання рівноваги має досягатися скоріше через рух, ніж через використання існуючих засобів та інструментів як джерела стабільності. В операційному середовищі, яке вимагає постійного зростання, підприємство має знаходити нові шляхи та підходи, аби забезпечити рівновагу при постійному русі вперед зі зростаючою швидкістю.

Питанням динамічної рівноваги в процесі розвитку підприємства присвячено не дуже багато праць як у вітчизняному [4, 6], так і зарубіжному [1 – 3] науково-методичному просторі. Здебільшого автори застосовують поняття фінансової стабільності, стабільного розвитку, забезпечення стійкості та безпеки розвитку [5, 6].

На наш погляд, загальну рівновагу слід розглядати в контексті економічної та фінансової складових. Так, з цих позицій, економічна рівновага відображає необхідність збалансованості та координації всіх ресурсів підприємства з метою ефективного розвитку економічних процесів, зважаючи на мікро- та макрорівень. В той же час, розвиток підприємства фундаментально пов'язаний з необхідністю фінансового балансу, що потребує окремого погляду та визначення методичних підходів до управління фінансовою рівновагою. Тому фінансову рівновагу можна розглядати як баланс між потребою у фінансових ресурсах та можливістю створювати ці ресурси. Тобто, до уваги слід брати як поточну здатність генерувати фінансові ресурси в процесі господарської діяльності, так і створені (накопичені) у попередні періоди ресурси, які можуть бути використаними для цілей розвитку.

Нам здається важливим розрізняти фінансову рівновагу у короткотерміновій та довгостроковій перспективі. Короткострокова фінансова рівновага виникає за наявності поточних можливостей у покритті негайних потреб, але збалансованості за термінами та призначенням окремих видів поточних активів та зобов'язань може й спостерігатися. Фінансова рівновага у довгостроковій перспективі залежить від швидкості обігу окремих видів ресурсів та джерел їх формування. Саме для підтримання такого типу фінансового балансу доцільно визначати ключові показники, здійснювати їх

моделювання, співставлення та вживати оперативних заходів для їх підтримання на належному рівні. На наш погляд, для підтримання балансу фінансової рівноваги застосовувати традиційні показники ліквідності, які характеризують платоспроможність підприємства, недостатньо. Особливо, якщо основою для їх аналізу й оцінки виступають нормативні значення, що є доволі поширеним та розповсюдженим, навіть при проведенні зовнішнього аудиту та формування висновків щодо фінансових можливостей підприємства по обслуговуванню своїх поточних зобов'язань. Тобто, узагальнюючий підхід до оцінки фінансової спроможності підтримувати рівновагу на підставі нормативів ліквідності, в сучасних умовах є вкрай неефективним.

На нашу думку, фінансова рівновага підприємства як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективах залежить від узгодженості структури активів підприємства з терміновістю та обсягами його зобов'язань. Ці параметри суттєво відрізняються як за сферами та галузями бізнесу, так і за масштабами операційної діяльності. Тому, незважаючи на те, що у відносних показниках ліквідності, за рахунок пропорційності чисельника та знаменника показників масштаб бізнесу начебто не має відігравати суттєвого значення, на практиці це не завжди так.

В межах даної роботи пропонуємо інший підхід до моніторингу фінансової рівноваги підприємства, спираючись індикатори, які дають змогу діагностувати стан фінансового балансу та можливих його порушень у перспективній площині. Для конкретного підприємства може бути побудована власна модель управління фінансовою рівновагою, на підставі якої менеджмент зможе оцінити достатність рівня поточної ліквідності, розрахувати потребу у позикових коштах для фінансування потреб у оборотних активах. Вважаємо, що базуватися така модель має на тривалості операційного та фінансового циклів визначеного підприємства. Фактична їх тривалість визначається оборотністю окремих елементів оборотних активів та поточних зобов'язань, виходячи із умов, що склалися на підприємстві у даний момент часу. Саме ця

тривалість циклів і вимагає того або іншого значення показників ліквідності, а не загальноствановлені та загальноживані нормативні значення показників.

Отже, для конкретного підприємства його планове значення коефіцієнта поточної ліквідності залежить від тривалості операційного циклу (який визначається його бізнес-процесами та оборотністю активів) і може бути розраховане наступним чином:

$$КПЛ_{план} = \frac{ТОЦ \times ОВ_{ФР}}{КЗ},$$

Де: $ТОЦ$ – тривалість операційного циклу;

$ОВ_{ФР}$ – одноденні витрати фінансових ресурсів (середні);

$КЗ$ – короткострокові зобов'язання.

Тривалість операційного циклу ($ТОЦ$) визначається як:

$$ТОЦ = ПО_{МЗ} + ПО_{НВ} + ПО_{ГП} + ПО_{ДЗ},$$

Де: $ПО_{МЗ}$ – період обороту матеріальних запасів;

$ПО_{НВ}$ – період обороту незавершеного виробництва;

$ПО_{ГП}$ – період обороту готової продукції;

$ПО_{МЗ}$ – період обороту дебіторської заборгованості.

Середні одноденні витрати фінансових ресурсів визначаються на підставі попереднього періоду з корегуванням на планові зміни, а короткострокові зобов'язання враховуються по фактичним даним.

Дана модель дозволяє від слідкувати, яким чином зміни у операційному та фінансовому циклах впливають на значення коефіцієнту поточної ліквідності, враховуючи особливості операційної діяльності визначеного підприємства. При зміні потреби у будь-якому ресурсі або його вартості, фінансові можливості підприємства мають витримати таке навантаження, що потребує відповідної реакції менеджменту.

Для використання запропонованої моделі потрібно ретельно планувати можливі зміни оборотності, в першу чергу кредиторської й дебіторської заборгованості та запасів. Якщо це правило не буде дотримуватися, тоді навіть

у разі позитивної операційної прибутковості у компанії виникатимуть прострочені зобов'язання перед постачальниками, що може спричинити за собою погіршення умов товарного кредитування з їх боку. Слід зауважити також, що при використанні позикових джерел банки, як правило, вимагають наявності власного оборотного капіталу. Для більшості підприємств при цьому необхідно звертати увагу на регулювання необхідного співвідношення періодів обороту кредиторської заборгованості постачальникам, з одного боку, і товарних запасів і дебіторської заборгованості по взаєморозрахунках з покупцями – з іншого. Період обороту цих видів оборотних активів повинен бути не нижче періоду обороту кредиторської заборгованості. Причому найкращий практичний результат буде, якщо деталізувати аналітику щодо товарної категорії або напряму бізнесу (при диверсифікованому виробництві). Особливо це правило важливо для великого асортименту в кілька десятків і сотень тисяч найменувань товару.

При побудові моделі визначення фінансової рівноваги необхідно брати до уваги динаміку обсягів операційної діяльності у плановому періоді:

- 1) визначення економічно обґрунтованих можливих темпів економічного зростання підприємства;
- 2) визначення джерел фінансування для підтримання цього зростання;
- 3) формування прогнозних форм звітних документів (*pro forma*) для узгодження суми необхідних додаткових активів, джерел їх фінансування та очікуваних фінансових результатів.

Таким чином, розуміння суті операційного і фінансового циклів дає всю необхідну інформацію для розрахунку потреби у власних оборотних коштах. Але для цього важливим є чітке розуміння, яким чином побудовані бізнес-процеси підприємства, наскільки вони оптимальні і чи є резерви для їх оптимізації. Додатково необхідно враховувати при проведенні розрахунків той факт, що величина власних оборотних активів постійно змінюється протягом року, тому важливо вести постійний моніторинг зміни параметрів моделі, щомісяця зіставляючи планові та фактичні показники.

Отже, запропонована система добре підходить для цілей з управління фінансовою рівновагою підприємства як в поточному періоді, так і в довгостроковій перспективі, та дозволяє врахувати особливості операційної діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

Список використаної літератури

1. Jacques Dreze "Existence and multiplicity of temporary equilibria under nominal price rigidities, "Economic Theory, Springer; Society for the Advancement of Economic Theory (SAET), 2016, vol. 62(1), pages 279-298.

2. Paul Oslington "General Equilibrium: Theory and Evidence," The Economic Record, The Economic Society of Australia, 2012, vol. 88(282), pages 446-448.

3. Yves Balasko "Temporary financial equilibrium," Economic Theory, Springer; Society for the Advancement of Economic Theory (SAET), 2003, vol. 21(1), pages 1-18.

4. Гудзь Т. Формування фінансової рівноваги підприємства: методологічний аспект // Actual problems of economics №7(181), 2016. – С. 8 – 15.

5. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Харків: Фактор, 2008. – 336 с.

6. Лахтіонова Л.А. Економічні категорії «фінансова рівновага», «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування.– Секція: Економіка.– 2009.– Вип. 4, Ч. I. – С. 230–243.

*Столбова У.Ю., студент
Стахиевич В.М., ассистент
УО «Полесский государственный университет»
ulya.stolbova@mail.ru*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИХ УЧЕТА

В процессе хозяйственной и прочей деятельности предприятия постоянно осуществляют денежные расчеты:

1. с поставщиками - за полученные от них товарно-материальные ценности;
2. с покупателями - за приобретенные ими товары;
3. с банками - по получению и погашению кредитов;
4. с бюджетом - по налоговым платежам и прочим расчетам;
5. с другими юридическими и физическими лицами - за транспортные и иные услуги, электроэнергию, газ и т.п.;
6. с работниками - по оплате труда;
7. с учредителями и акционерами - по формированию и функционированию акционерных обществ, распределению и использованию доходов и прибыли.

Так денежные расчеты являются одним из главных факторов обеспечения кругооборота средств, а их своевременное завершение служит необходимым условием непрерывного процесса производства.

Банковским законодательством Республики Беларусь установлено определение денежных средств как «обобщающего понятия, включающего в себя белорусские рубли и иностранную валюту» [1].

В соответствии с Инструкцией по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета к денежным средствам организации относятся средства, находящиеся в кассе, на расчетных, валютных и других счетах, а так - же в ценных бумагах, платежных документах [2].

Определение денежных средств у различных авторов представлено в таблице 1.

Таблица 1

Денежные средства

Автор, источник	Понятие
Алборов Р.А. [3,с.79]	Денежные средства – сумма наличных денежных средств в кассе организации, свободные денежные средства, хранящиеся на расчетных, валютных и прочих счетах в банках.
Натепова Т.Я. [4,с.99]	Денежные средства – представляют собой остатки средств организации по счетам 50, 51, 52, 55 (за исключением депозитов, по которым предусмотрено начисление процентов), 57
Алисенев А.С. [5,с.232]	Денежные средства организаций находятся в кассе в виде наличных денег и денежных документов на счетах в банках, в выставленных аккредитивах и на открытых особых счетах, чековых книжках и т.д
Макушина Т.Н. [6,с.36]	Денежные средства – это финансовые ресурсы в кассе, на расчетных, валютных, специальных и депозитных счетах в банке, в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, в денежных почтовых переводах (направленных в адрес хозяйственной единицы) и денежных документах.
Слезингер Ю.В. [7,с.8]	Денежные средства складываются из остатков наличных денег в кассе организации, на расчетном счете и других счетах в банках.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе критического обзора литературных источников

Обобщение изложенного позволяет сделать вывод, что наличные денежные средства в кассе, денежные средства на расчетном счете и валютных счетах включаются в состав денежных средств, по мнению всех указанных авторов.

Совершенствование управления денежными средствами предприятий заключается в правильном анализе денежных поступлений и определении их типа. Эффективное управление денежными потоками имеет огромное значение по следующим причинам:

- Баланс денежных потоков определяет финансовую устойчивость предприятия, обеспечивает развитие и дальнейшую стабильность;
- Оптимальное поступление денежных средств положительно влияет на работу предприятия;

– Эффективное управление служит тому, чтобы предприятие не прибегало к заемному кредитованию.

Таким образом, благодаря качественному управлению и руководству предприятия, способно получать в значительных суммах чистую прибыль.

Согласно Закону Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» в состав бухгалтерской отчетности включен отчет о движении денежных средств[8]. Для составления отчетности по МСФО существует стандарт IAS 7 с аналогичным названием. В целом правила составления отчета по этим стандартам схожи.

Анализ денежных средств, проводят по данным в формах бухгалтерской отчетности. Информативность отчетных форм по движению денежных средств напрямую влияет на качество управленческих решений.

Необходимо выделить следующие направления совершенствования на предприятии учета денежных средств и бухгалтерской отчетности об их движении:

Автоматизация учета операции с денежными средствами;

Составление бухгалтерской отчетности в формате МСФО.

Так же для совершенствования учета на предприятиях в рабочем плане счетов можно дополнительно открыть субсчета. Это позволит детализировать информацию и более полно отследить движение денежных средств на счетах. После этого, необходимо внести изменения в бухгалтерскую отчетность

Таким образом, учет денежных средств — важнейший инструмент управления денежными потоками, контроля сохранности, законности и эффективности использования денежных ресурсов, поддержания повседневной платежеспособности организации.

Список использованной литературы

1. Об утверждении Правил осуществления операций с электронными деньгами: постановление Правления Национального банка РБ от 26.11 2003 г., № 201 (в ред. от 18.02.2015 № 79) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс:

Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО"ЮрСпектр". – Минск, 2018.

2. Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета и Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г., № 50 (в ред. постановлений Минфина от 30.06.2014 г. №46) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО"ЮрСпектр". – Минск, 2018.

3. Алборов, Р.А. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Р.А. Алборов. – Ижевск: ГСХА, 2016. – 410 с.

4. Натепрова Т.Я., Трубицына О.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / Т.Я. Натепрова, О.В. Трубицына.– Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. - 292 с.

5. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: теория и практика: учеб. пособие/ А.С. Алисенов.– М., 2013. - 414 с.

6. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / Макушина Т.Н. [и др.]; под общ. ред. Т.Н. Макушина.– Самара: РИЦ СГСХА, 2015. – 375 с.

7. Слезингер Ю.В. Шпаргалка по бухгалтерскому учету: учеб. пособие / Ю.В. Слезингер.– М.: ТК ВЕЛБИ, 2005. - 64 с.

8. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 № 57-з // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информации Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

*Стрельченя А. А., студент
Научный руководитель: Стахивич В. М., м.э.н
ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
УО «Полесский государственный университет»
mafania100@gmail.com*

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

В условиях рыночных отношений от руководства организации требуется повышенное внимание к расчетам с различными контрагентами. В соответствии с этим возникают обязательства, как со стороны организации, так и по отношению к ней.

Под дебиторской задолженностью понимается сумма долга, причитающегося конкретному субъекту от других юридических или физических лиц, возникшая в результате отношений между ними. Т.е. это право на получение денежной суммы, товара или услуги с должника.

Кредиторская задолженность – то сумма долгов субъекта хозяйствования юридическим или физическим лицам. Она появляется в результате несовпадения времени оплаты за продукцию, работу или услугу с моментом перехода права собственности на них.

Эффективное управление кредиторской и дебиторской задолженностью обусловлено тем, что финансово-экономическое состояние организации зависит от того, насколько быстро средства по расчетам превращаются в деньги, и насколько эффективно происходит управление долгами организации. Наличие у организации дебиторской задолженности является предпосылкой для погашения ее долга перед кредиторами.

Рассмотрим динамику кредиторской и дебиторской задолженности организаций в Республике Беларусь за 2010-2018 гг. [2]

Динамика кредиторской и дебиторской задолженности в Республике Беларусь
2011-2018 гг.

Год	Кредиторская задолженность		Дебиторская задолженность	
	Тыс. р.	Удельный вес, просроченной задолженности%	Тыс. р.	Удельный вес, просроченной задолженности%
2011	14 019	7,4	10 706,1	10,9
2012	18 267,3	8,2	15 510,6	11,1
2013	24 125,8	12	19 519,9	14,9
2014	28 405,2	13,5	21 875,6	18,5
2015	35 309,3	16,4	26 982,1	22,4
2016	39 594,6	17,3	29 943,5	22,9
2017	45 528,3	15,9	33 481,7	21,1
2018	49 221,8	16,9	38 334,6	20,9

За анализируемый период сумма кредиторской задолженности увеличилась в 8,5 раз и составляет 4921,8 тыс. р., а дебиторской – в 3,6 раз (38334,6 тыс. р.). Но следует обратить внимание на неоднозначный рост просроченной задолженности. Наибольший удельный вес просроченной как кредиторской, так и дебиторской задолженности наблюдался в 2016 г. 17,3% и 22,9% соответственно. Причиной тому послужило деноминация белорусского рубля и соответствующий уровень инфляции. Отметим, что за анализируемый период наблюдается превышение доли просроченной дебиторской задолженности по отношению к доле просроченной кредиторской задолженности (рисунок 1) [2].

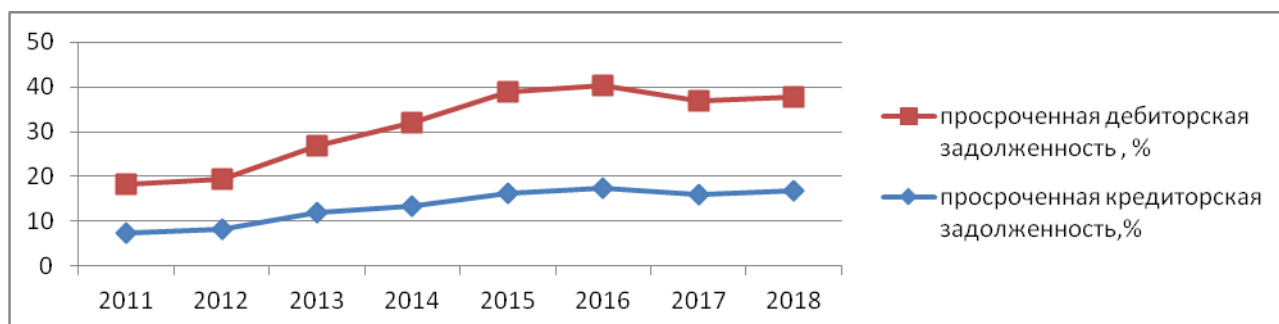


Рисунок 1 – Динамика просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, 2011-2018 гг.

Таким образом, рост просроченной дебиторской задолженности приводит к отсутствию своевременно поступающих денежных средств, что в свою очередь ставит под угрозу финансовое состояние организации по возникшим обязательствам перед кредиторами, что в свою очередь свидетельствует о неэффективном их управлении.

К просроченной задолженности относится задолженность, не оплаченная в срок по основному долгу, возникающая при нарушении платежно-расчетной дисциплины.

Рассмотрим на схеме методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.



Рисунок 2 – Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Используя данную методику управления дебиторской и кредиторской задолженностью, субъекты хозяйствования смогут выбирать проверенных платежеспособных покупателей, предоставлять эффективную систему скидок для снижения просроченной дебиторской задолженности. С использованием автоматизированных систем составлять ведомости расчетов и с помощью систем показателей следить за равновесием дебиторской и кредиторской

задолженности и принимать своевременные меры по ликвидации дисбаланса задолженностей.

Согласно Инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета (утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. №50), для учета расчетов с контрагентами предназначены следующие счета: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» [1]. Для расширения своей деятельности и роста привлекательности со стороны инвесторов, организации производят расчеты с иностранными контрагентами, как по реализации продукции, так и по снабжению материально-технической базы. Таким образом, чтобы получить необходимую информацию по расчетам с покупателями и поставщиками мы предлагаем ввести в рабочий план счетов субъектов хозяйствования аналитические субсчета первого порядка (отражающие задолженность по валюте) и второго порядка (отражающие задолженность по срочности погашения), представленные в таблице 2.

Таблица 2

Рекомендуемые субсчета для учета кредиторской и дебиторской задолженности

Счет	Субсчет первого порядка	Субсчет второго порядка
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	1 - задолженность в национальной валюте	1-текущая задолженность
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	2 - задолженность в иностранной валюте	2-просроченная задолженность

Таким образом, рекомендуемые субсчета первого и второго порядка позволят руководству организации получить эффективную информацию о состоянии расчетов на текущую дату в национальной и иностранной валюте, а также принять управленческие решения о снижении доли просроченной задолженности.

Список использованной литературы

1. Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета: утв. постановлением Министерством финансов Респ.

Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 (в ред. Постановления Минфина от 30.06.2014 г. № 46) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр", Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019

2. Состояние расчетов в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://belstat.gov.by/> - Дата доступа: 29.03.2019

*Струг Л.В., студентка
Научный руководитель: Стахиевич В.М., м.э.н, ассистент
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
УО «Полесского государственного университета»
lolitastrug@mail.ru*

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБЕТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Первоочередная задача анализа финансового состояния предприятия состоит в выявлении степени и характера влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Трактовка понятия кредиторской задолженности несколько разнится у разных авторов. Так, по мнению С.Н. Щадиловой, "кредиторская задолженность - денежные средства, временно привлекаемые предприятием как кредит и подлежащие возврату по месту выдачи". М.И. Баканов и А.Д. Шеремет понимают под кредиторской задолженностью "денежные средства, временно привлеченные предприятием в порядке кредита и подлежащие возврату соответствующим юридическим и физическим лицам".

В отношении дебиторской задолженности также существует множество различных трактовок. И.А. Бланк характеризует дебиторскую задолженность как "сумму задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами физических и юридических лиц" [1, с.671]. Аналогичного мнения придерживается В.В. Ковалев, говоря о том, что

"дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту"[2, с. 156].

Обобщив вышеприведенные понятия, можем дать следующие определения: кредиторская задолженность – задолженность предприятия физическим и юридическим лицам, бюджету, а также внебюджетным фондам по выполнению взятых на себя обязательств. Под дебиторской задолженностью понимается задолженность данному предприятию от любых физических и юридических лиц, с которыми у предприятия возникают взаимоотношения в процессе хозяйственной деятельности.

Для эффективного управления кредиторской и дебиторской задолженностью необходимо применение определенной методики их анализа. В экономической литературе представлено множество методик, однако наиболее общий подход к анализу задолженностей предлагает А.Д. Шерemet, и выделяет следующие этапы анализа задолженностей:

1. Общая оценка динамики дебиторской задолженности в целом и по отдельным статьям;
2. Коэффициентный анализ (доля дебиторской задолженности в оборотных активах, структура, динамика сомнительной задолженности);
3. Анализ кредиторской задолженности по указанному выше алгоритму;
4. Сопоставление кредиторской и дебиторской задолженности.

Данная методика является наиболее простой и доступной для применения.

Показатели дебиторской и кредиторской задолженности оказывают существенное влияние на показатель финансового состояния предприятия и, в первую очередь, на его платежеспособность. Рассмотрим методику анализа показателей финансового состояния, зависящих от изменения дебиторской и кредиторской задолженности в таблице 1.

Используя представленную методику анализа, руководство организации сможет контролировать уровень ликвидности и платежеспособности, а также

предпринимать действия, направленные на улучшение показателей финансового состояния.

Таблица 1

Методика анализа показателей платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости

Показатели	Методика расчета	Характеристика
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{КА}{КО}$ КА - текущие активы, КО-текущие обязательства.	Показывает способность организации погашать текущие обязательства за счет только оборотных активов.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{(ФВк + ДС)}{КО}$ ФВк–краткосрочные финансовые вложения; ДС–денежные средства и их эквиваленты.	Показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть погашена мгновенно за счет высоколиквидных активов и отражает платежеспособность фирмы в текущий момент
Коэффициент промежуточной ликвидности	$\frac{ДЗ + ДС}{КО}$ ДЗ-дебиторская задолженность.	Показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет критическим
Коэффициент обеспеченности обязательств активами	$\frac{КО + ДО}{ИБ}$ ДО –долгосрочные обязательства ИБ – итог баланса.	Показывает способность организации погасить свои долги после продажи имеющихся активов
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{СК + ДО - ДА}{СК}$ СК –собственный капитал; ДА –долгосрочные активы.	Показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности
Коэффициент зависимости	$\frac{ЗК}{ИБ}$ ЗК- заемный капитал	Показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлечено на 1 руб. собственного капитала
Коэффициент финансового риска	$\frac{ЗК}{СК}$	Характеризует степень эффективности использования организацией собственного капитала

Изменение кредиторской и дебиторской задолженности оказывает различное влияние на показатели финансового состояния организации. Оценим, как изменение задолженности оказывает влияние на представленные выше показатели финансового состояния организации в таблице 2.

Влияние изменения задолженности на ликвидность, платёжеспособность и финансовую устойчивость.

Показатели	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность	
	Увеличение	Уменьшение	Увеличение	Уменьшение
Коэффициент текущей ликвидности	Увеличение	Уменьшение	Уменьшение	Увеличение
Коэффициент абсолютной ликвидности	Увеличение	Уменьшение	Уменьшение	Увеличение
Коэффициент промежуточной ликвидности	Увеличение	Уменьшение	Уменьшение	Увеличение
Коэффициент обеспеченности обязательств активами	-	-	Увеличение	Уменьшение
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Уменьшение	Увеличение	-	-
Коэффициент зависимости	-	-	Увеличение	Уменьшение
Коэффициент финансового риска	-	-	Увеличение	Уменьшение

Таким образом, как видно из таблицы 2, уменьшение дебиторской задолженности и рост кредиторской задолженности приводит к увеличению зависимости организации от внешних источников и снижению платёжеспособности, что отрицательно сказывается на деятельности организации.

Дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью деятельности предприятия. Если дебиторская задолженность больше кредиторской, это является возможным фактором обеспечения высокого уровня коэффициента общей ликвидности. Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Поэтому необходимо контролировать уровень данных задолженностей и своевременно их анализировать, чтобы снизить риск не возврата дебиторской задолженности и образования кредиторской задолженности.

Итак, для оптимизации работы с дебиторами можно порекомендовать выполнить следующие действия, представленные на рисунке 1.

Далее рассмотрим способы улучшения состояния кредиторской задолженности. Для эффективного управления проводится реструктуризация кредиторской задолженности, которая подразумевает получение различных уступок со стороны кредиторов в обмен на различные активы, принадлежащие компании. Можно выделить несколько основных способов реструктуризации кредиторской задолженности, представленных на рисунке 2.

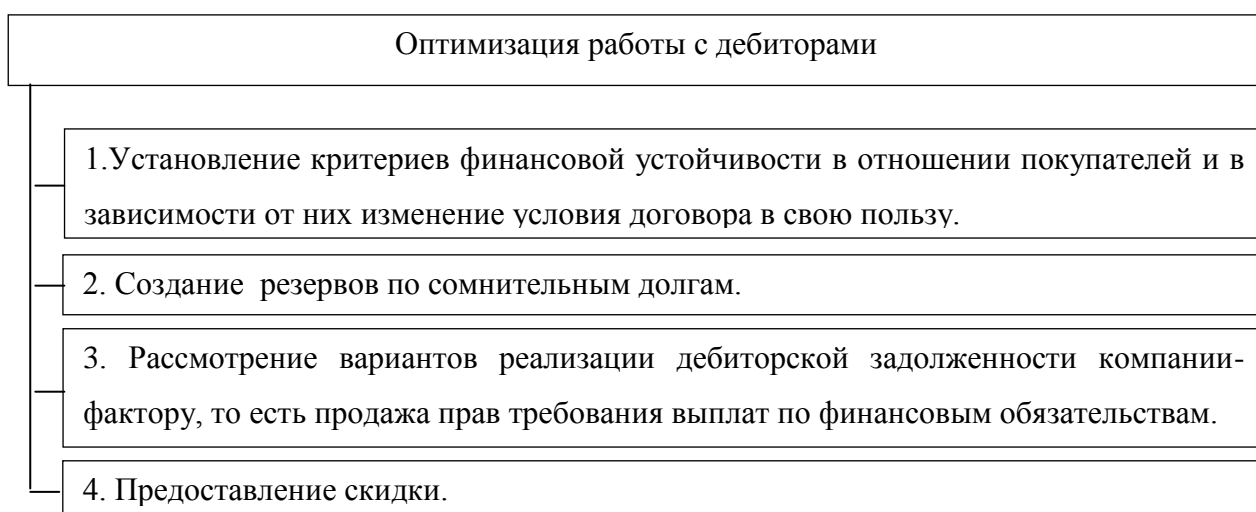


Рисунок 1 – Мероприятия по оптимизации работы с дебиторами.

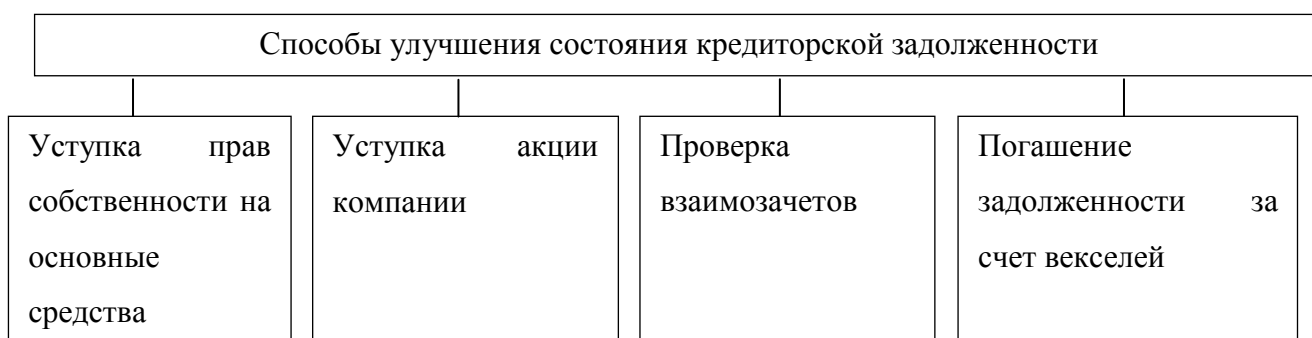


Рисунок 2 – Способы улучшения состояния кредиторской задолженности.

В заключении можно отметить, что в настоящее время имеются различные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностями,

а также возможен их синтез для повышения качества активов и пассивов предприятия.

Список использованной литературы

1. Бланк, И. А. Управление активами. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. - 720 с.
2. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. - 768 с.
3. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Савицкая Г.В. - 11-е изд., испр. и доп. -- М.: Новое знание. 2005. - 651 с.
4. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализ предприятия: учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра–М, 2015. – 259 с.

*Титаренко І. В., к.е.н., викладач
викладач кафедри менеджменту
Одеський національний економічний університет
irinatitarenko14@gmail.com*

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ФІНАНСОВІЙ ПІДСИСТЕМІ

Підвищення рівня інформаційного забезпечення діяльності підприємства приводить до збільшення оперативності та адекватності процесу прийняття управлінських рішень, зростання показників ефективності діяльності підприємства, стабілізації його фінансового стану. Основними інструментами формування інформації для процесу прийняття рішень є системи обліку й аналізу господарської діяльності, дані яких мають безпосередній вплив на економічний розвиток підприємства.

Основами побудови та вдосконалення системи бухгалтерського обліку, аналізу та стратегічного управління займаються як вітчизняні вчені (С. Голов, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Ткаченко, Л. В. Нападовська, Ю. А. Верига, Н. Л.

Правдюк, Ю. Хоптинський, Є. В. Мних, Ю. А. Кузмінський, І. О. Кузнецова, М. С. Пушкар, В. Ф. Ситник та інші), так і зарубіжні науковці (В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, В.Б. Івашкевич, Дж. Ріггс та інші).

Незалежно від суспільно-економічних відносин інформація, створена в системі бухгалтерського обліку завжди є основним джерелом вихідної інформації для управління підприємством. Це пояснюється тим, що облікова інформація на підприємстві досить повно охоплює явища і процеси, які аналізують як на мікро-, так і на макрорівні. Головною перевагою такої інформації для аналітичних служб різних рівнів управління є надійність, достовірність та можливість її корисного використання у процесі прийняття управлінських рішень.

Використовуючи підхід до розгляду фінансового менеджменту як систему управління фінансовою підсистемою підприємства, доцільно відзначити, що у відповідності до класичного визначення сутності системи як сукупності елементів, [2, 3, 4] у системі фінансового менеджменту підприємства, необхідно виділити об'єкт і суб'єкт управління, що узагальнено можна представити за допомогою концептуальної схеми на рис. 1.

Узагальнивши погляди науковців на сутність об'єкту та суб'єкту фінансового менеджменту та виконувані ними функції, можна зазначити таке [2]:

- об'єкт фінансового менеджменту – це сукупність умов здійснення грошового обігу, вартості, руху фінансових ресурсів і фінансових відносин між господарюючими суб'єктами і їх підрозділами у процесі господарської діяльності. Тому, функції об'єкта управління у фінансовому менеджменті полягають в: організації грошового обороту; забезпеченні фінансовими коштами і інвестиційними інструментами; забезпеченні основними оборотними фондами і організації фінансової роботи;

- суб'єкт фінансового менеджменту – це коло людей (головний бухгалтер, фінансова дирекція як апарат управління, фінансовий менеджер як керівник),

які через різні форми управлінського впливу реалізують цілеспрямоване функціонування об'єкту.

Функції об'єкта управління – це конкретний вид управлінської діяльності, який складається зі збору, систематизації, передачі, збереження інформації, прийняття рішень і їх реалізації [3].

Відповідно, фінансовий менеджмент з позицій управління можна представити як інтегрований процес фінансового планування, організації, мотивації і контролю, який спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема, через управління його фінансовою підсистемою, а саме – формування, розподіл і використання фінансових ресурсів (рис. 1).

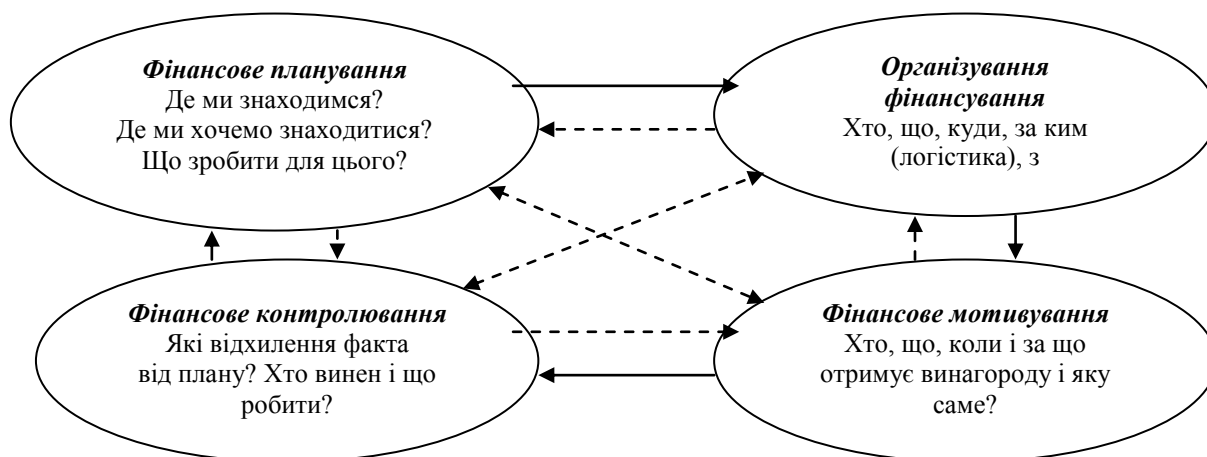


Рисунок 1. - Взаємодія загальних функцій у системі фінансового менеджменту [систематизовано автором]

Пропонуємо виділяти такі функції фінансового менеджменту як керуючої підсистеми: фінансове планування (бюджетування); організування фінансування діяльності підприємства; фінансове мотивування персоналу і досягнення певних фінансових показників; фінансове контролювання (контролінг або управлінський облік).

Вплив суб'єкта на об'єкт управління, тобто сам процес управління, може здійснюватися тільки за умови обігу певної інформації між керівною і керованою підсистемами. Процес управління незалежно від його конкретного

змісту завжди передбачає одержання, передачу, переробку і використання інформації, тобто формування і використання відповідного інформаційного забезпечення. Для підтвердження значимості інформаційного забезпечення в управлінні фінансовою підсистемою підприємства слід зауважити, що фінансовий менеджмент ґрунтується на загальних принципах управління фінансами, які включають: фінансове планування, фінансовий аналіз та контроль, а управління фінансами на підприємстві органічно залежить від інформаційних потоків, оскільки інформаційна база є основою для формування та впровадження у виробничу діяльність господарюючого суб'єкта управлінських рішень.

Щодо системи показників інформаційного забезпечення фінансового менеджменту то вони поділяються на дві великі групи: ті, що формуються з внутрішніх джерел і ті, що формуються із зовнішніх джерел. Система показників яка формується з внутрішніх джерел, у свою чергу, поділяється на три групи:

1. Показники, що характеризують фінансове становище і результати фінансової діяльності підприємства в цілому.

2. Показники, що характеризують фінансові результати діяльності окремих структурних підрозділів. Вони використовуються для поточного та оперативного управління.

3. Нормативно-планові показники, які використовуються для поточного та оперативного контролю в ході здійснення фінансової діяльності.

Для реалізації функціональних властивостей фінансової підсистеми, необхідна інформаційна взаємодія між елементами систем у загальній системі управління, тобто наявність не тільки зв'язку – форми обліку даних у будь-якій системі, а й їх матеріальної наповненості – змістовності. Основними носіями інформації в сучасному управлінні, є документи, за допомогою яких здійснюються ділові зв'язки.

Отже, інформаційне забезпечення це єдина система інформації, яка надходить як з внутрішніх так із зовнішніх джерел і через відповідним чином

сформовані інформаційні потоки у вигляді системи документації та показників використовується для ефективного управління фінансовою підсистемою підприємства та підтверджено вагомість бухгалтерського обліку як найбільш традиційної з існуючих інформаційних систем і основної у постачанні інформації для сучасних систем менеджменту, що забезпечує управління фінансовою підсистемою підприємств та організацій споживчої кооперації найвагомішою частиною інформації для прийняття управлінських рішень щодо їх господарської діяльності.

Список використаної літератури

1. Бачинський В. І. Проблеми структури інформаційної системи господарського обліку та шляхи їх вирішення / В. І. Бачинський, В. С. Загорський // Вісник Львівської комерційної академії. Сер. економічна. – 2004. – Вип. 16. – С. 9-15.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / Бланк И. А. – 2-е изд., перераб. и доп.– Киев : Ника Центр, 2004. – 655 с.
3. Голов С. Ф. Фінансовий та управлінський облік / С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко – Київ : Автоінтерсервіс, 1996. – 544 с.
4. Звітність підприємства: підручник / М. І. Бондар, Ю. А. Верига, М. М. Орищенко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 570 с.

Торчук Е. О.,

студ. гр. 17БУ-2с,

*Научный руководитель: Данилкова С.А., к.э.н., доцент
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита*

Полесский государственный университет

EgorTorchuk@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ДЕФИНИЦИИ «ИНВЕНТАРИЗАЦИИ» И ОТРАЖЕНИЯ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

В процессе осуществления промышленными организациями финансово-хозяйственной деятельности возникают затруднения в обеспечении безопасности имущества, их рационального и экономичного использования, предотвращении непроизводительных расходов. С целью осуществления контроля сохранности имущества, а также для обеспечения достоверных данных бухгалтерского учета проводятся инвентаризации.

Несмотря на необходимость и важность проведения инвентаризации активов существует множество проблем, в частности, отсутствие в нормативных правовых актах Республики Беларусь дефиниции «инвентаризация». Следовательно, первоначально необходимо детально исследовать экономическое содержание данного понятия. В отечественной и зарубежной экономической литературе существуют различные подходы относительно сущности инвентаризации, которые представлены в таблице 1.

Исходя из представленных подходов к изучению инвентаризации автор предлагает рассматривать инвентаризацию как совокупность упорядоченных и последовательных действий, способствующих контролю над сохранностью материальных ценностей. Целью проведения инвентаризации является установление фактического наличия активов, обязательств и собственного капитала и сверка их с данными бухгалтерского учета.

Принятие мер по обеспечению сохранности материальных ценностей по результатам проведенной инвентаризации непременно приведут к сокращению случаев растрат и хищений. В свою очередь, качественно проведенная

инвентаризация имущества позволяет предотвратить появление случаев растрат в будущем.

Таблица 1

Подходы к определению экономической сущности термина ”инвентаризация“

Авторы	Содержание
1. Папковская П.Я. [2]	документы, оформленные в соответствии с предъявленными к ним требованиями, обеспечивающий систематический контроль за состоянием и изменением хозяйственных средств (активов) и источников их формирования
2. Сокольчик Т.П. [3]	проверка фактического наличия хозяйственных средств и ценностей и сверка их с данными бухгалтерского учета
3. Супроткина В.И. [5]	определенная последовательность практических действий по документальному подтверждению наличия, состояния, оценки имущества и обязательств организации в целях обеспечения достоверности данных учета и отчетности
4. Кармокова К.И. [1]	способ установления истинного положения дел или возможность установить соответствие между данными бухгалтерского учета и фактическим положением дел

Для определения степени влияния данных фактов на состояние сохранности имущества автором предоставлена структура и динамика хищений в Республике Беларусь за 2016 – 2017 годы, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Данные о структуре и динамике хищений в Республике Беларусь за 2016-2017гг. [4]

Виды хищений	На 31.12.2016		На 31.12.2017		Темп изм., %
	кол-во случаев, шт.	уд. вес, %	кол-во случаев, шт.	уд. вес, %	
1. Хищения путем злоупотребления служебными полномочиями	783	52,9	839	52,4	107,2
2. Хищения путем присвоения либо растраты	697	47,1	763	47,6	109,5
3. Всего случаев хищений	1480	100	1602	100	108,2

Анализируя предоставленные данные необходимо отметить, что в Республике Беларусь количество случаев хищения на 31.12.2017 г. по сравнению с 31.12.2016 г. возросло на 8,2%, в том числе количество случаев хищения путем злоупотребления служебными полномочиями увеличилось на 7,2%, а случаев хищения путем присвоения либо растраты (недостачи) возросло на 9,5%.

Прямое воздействие на сокращение и устранение возможностей растрат и хищений в организации непосредственно оказывает правильно поставленный бухгалтерский учет и эффективный контроль, что позволяет установить изменения в составе имущества. В случае применения формального подхода проведения инвентаризации это приведет к увеличению количества случаев растрат и хищений.

Согласно действующему постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» для обобщения информации о движении сумм по недостачам и потерям от порчи материалов, товаров, основных средств и другого имущества, выявленных в процессе его заготовления, хранения и реализации, кроме потерь имущества в результате стихийных бедствий предназначен счет 94 «Недостачи и потери от порчи имущества». Однако в типовом плане счетов для данного счета не предусмотрены субсчета, что не позволяет располагать информацией о движении сумм недостач и потерь.

Существует практика по применению счетов и субсчетов собственной разработки любой организацией в индивидуальном порядке для более качественного и доступного ведения бухгалтерского учета и составления управленческой отчетности. Применение данного метода носит

рекомендательный характер в случае, если это не противоречит законодательству Республики Беларусь.

Так, для внедрения и применения собственных субсчетов к счету 94 крайне сложно определить единую группу для их определения и составления. Проанализировав нормативно правовые акты Республики Беларусь, автор считает, что наиболее правильной классификацией выявленных потерь будет их группировка по видам. В связи с этим автор рекомендует субсчета, указанные в таблице 3.

Таблица 3

Перечень рекомендуемых субсчетов к счету 94 «Недостачи и потери от порчи имущества»

Субсчета I порядка	Субсчета II порядка
1 - Недостачи и потери от порчи при хранении	1 - В пределах норм естественной убыли 2 - Сверх норм естественной убыли
2 - Потери от обесценения	
3 - Недостачи и потери при транспортировке	1 - В пределах норм естественной убыли 2 - Сверх норм естественной убыли
4 - Недостачи и потери в процессе инвентаризации	

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что открытие субсчетов первого и второго порядка к счету 94 «Недостачи и потери от порчи имущества» позволяет более наглядно отражать убытки организации от выявленных потерь.

Таким образом, процесс инвентаризации имеет весомое значение в финансово-хозяйственной деятельности любой отдельно взятой организации.

Однако некачественно проведенная инвентаризация приводит к затруднению в обеспечении сохранности имущества организаций, а соответственно появления возможностей хищения имущества должностными лицами. Автор рекомендует в целях предотвращения случаев растрат в организации применять дополнительные счета и субсчета для наглядного отображения достоверной информации о состоянии учета в организации.

Список использованной литературы

1. Кармокова, К. И. Т. П. Бухгалтерский учёт и анализ: учеб. пособие / Кармокова К. И., Канхва В. С.; М-во образования и науки Рос. Федерации, Нац. исследоват. Моск. гос. строит. ун-т – М.: Изд-во Моск. гос. строит. ун-та, 2016. – 232 с.
2. Папковская, П. Я. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие для студ. по спец. "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / П. Я. Папковская – Минск: Информпресс, 2012. – 252 с.
3. Сокольчик, Т. П. Бухгалтерский учёт и аудит: пособие / Т. П. Сокольчик, В.Н. Градусова, Е. Г. Кобзик; под общ. ред. Т. П. Сокольчик – Минск.: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. - 268 с.
4. Статистика [Электронный ресурс] / Министерство внутренних дел Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://mvd.gov.by/> / – Дата доступа: 18.03.2019.
5. Супроткина, В. И. Инвентаризация имущества, финансовых активов и обязательств в бюджетном учреждении / В. И. Супроткина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерчески организациях. - 2012. - №19. - С. 2-9.

Турок К. М.
студентка спеціальності «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: Максименко Д. В.
к.е.н.,доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних умов фінансової стійкості та стабільності підприємства є надходження грошей, які забезпечують покриття його зобов'язань. При цьому відсутність мінімального запасу грошей свідчить про

серйозні фінансові труднощі, а надмірна їх величина вказує на те, що підприємство зазнає збитків, пов'язаних з інфляцією та знеціненням грошей, а також утраченою можливістю їх вигідного розміщення і отримання додаткового доходу. У зв'язку з цим виникає необхідність аналізу наявності, руху та ефективності використання грошових коштів на підприємстві. Важливим елементом руху грошових коштів є їх потік.

Грошові кошти є найціннішими активами суб'єкта господарювання незалежно від його виду діяльності. Саме грошові кошти та їх еквіваленти, як найважливіша ланка системи кругообігу ресурсів, формують базис для підвищення платоспроможності підприємства. На сучасному етапі коли у більшості підприємств грошових активів не вистачає, здатність підприємства виживати напряду залежить від вміння аналізувати та управляти грошовими потоками. Тому аналіз грошових потоків є одним із основних заходів запобігання банкрутства підприємства.

Основна мета аналізу грошових потоків полягає у виявленні рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості позитивного і від'ємного грошових потоків підприємства.

Основними завданнями аналізу грошових потоків є: виявлення тенденцій та закономірностей розвитку грошових потоків підприємства; постійне дослідження шляхів формування грошових потоків та оцінка ступеню раціонального їх використання; своєчасне виявлення і запобігання можливості виникнення причин погіршення платоспроможності підприємства та його банкрутства; пошук резервів та пошук прискорення обороту коштів.

Результати дослідження праць вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяють зробити висновки, що в аналізі грошових потоків використовуються прямий та непрямий методи.

Г. Г. Кірейцев розглядає прямий і непрямий, а також формалізовані методи аналізу руху грошових коштів. Автор стверджує, що прямий метод дозволяє оцінити ліквідність підприємства, оскільки детально розкриває рух

грошових коштів на рахунках, що дає можливість робити оперативні висновки відносно достатності коштів для сплати по рахунках поточних зобов'язань, а також про можливість здійснення інвестиційної діяльності. В той же час цей метод має суттєвий недолік, оскільки він не розкриває взаємозв'язок одержаного фінансового результату і зміни величини грошових коштів на рахунках підприємства. І щоб з'ясувати причину можливих розбіжностей, науковцем запропоновано проводити аналіз грошових коштів непрямим методом [1].

С.З. Мошенський та О. В. Олійник стверджують, що аналіз грошових потоків є ефективним лише, якщо надходження грошових коштів співставляються зі звітним значенням чистого прибутку для перевірки якості останнього. Авторами розглядаються як прямий, так і непрямий методи аналізу грошових потоків. При цьому стверджують, що інформація, отримана прямим способом, використовується для прогнозування грошових потоків [3].

В. Г. Савицька пропонує в першу чергу проводити горизонтальний аналіз грошових потоків, паралельно проводити вертикальний (структурний) аналіз додатного, від'ємного і чистого грошового потоків. Результати горизонтального і вертикального аналізу служать базою для проведення факторного аналізу формування чистого грошового потоку. Для вивчення факторного аналізу формування додатного, від'ємного і чистого грошових потоків автор рекомендує використовувати прямий і непрямий методи [6].

Використання прямого методу аналізу руху грошових коштів, на відміну від непрямого, дозволяє забезпечити необхідний рівень деталізації інформації про рух грошових коштів, що дозволить здійснювати ефективну діяльність господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки.

При аналізі руху грошових коштів більшість авторів пропонують методiku аналізу, яка включає такі етапи:

1. Аналіз позитивного грошового потоку: структура джерел надходження грошових коштів; динаміка джерел надходження грошових коштів; зіставлення

темрів приросту позитивного потоку капіталу з темпами приросту обсягів виробництва та реалізації продукції.

2. Аналіз негативного грошового потоку: структура напрямів використання грошових коштів; динаміка використання грошових коштів.

3. Аналіз чистого грошового потоку: збалансованість позитивного та негативного потоків; якість чистого грошового потоку; достатність надходження грошових коштів.

4. Аналіз грошового потоку за видами діяльності: порівняння фінансової структури балансу за різні періоди; структура грошового потоку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; вплив прямих і непрямих факторів на зміну залишку грошових коштів.

5. Аналіз відхилення залишку грошових коштів від чистого фінансового результату: оцінка наявності грошових коштів; відхилення залишку грошових коштів від фінансового результату.

6. Аналіз достатності надходження грошових коштів та ефективності їх використання.

Грошові потоки підприємства характеризуються істотною нерівномірністю надходжень і витрачання коштів у розрізі окремих тимчасових інтервалів, що призводить до формування значних обсягів тимчасово вільних грошових активів підприємства. По суті ці тимчасово вільні залишки коштів носять характер непродуктивних активів, які втрачають свою вартість у часі, від інфляції і з інших причин. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Основними завданнями аналізу ефективності руху грошових коштів є пошук раціональних шляхів скорочення потреб підприємства в позиковому капіталі; зниження ризику неплатоспроможності підприємства; забезпечення прискорення обороту капіталу підприємства; отримання додаткового прибутку, що генерується безпосередньо його грошовими активами.

За результатами аналізу грошових потоків фінансовий менеджер повинен отримати відповідь на основні питання: звідки надходять грошові кошти, яке

значення кожного джерела і на які цілі вони використовуються. Висновки потрібно робити як в цілому по підприємству, так і по кожному виду його діяльності: операційна, фінансова та інвестиційна. На цій підставі робляться висновки про джерела і про забезпечення кожного виду діяльності необхідними грошовими коштами. В результаті приймаються рішення по питанню перевищення надходження грошових коштів над платежами, джерел оплати поточних зобов'язань та інвестиційної діяльності, достатності отриманого прибутку тощо.

Список використаної літератури

1. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч посіб. /Кірейцев Г.Г.– Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с.
2. Косова Т., Роганова Г. Проблеми розподілу чистого грошового операційного потоку підприємства на прибуток і амортизацію/ Косова Т., Роганова Г. // Економіка України. – 2008. – №7.
3. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир:ПП „Рута”, 2007. – 704 с.
4. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія/ Петрук О.М. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420с.
5. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник./ Подольська В. О., Яріш О. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2007. – 668с. 8. Славюк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. Посіб. – Л.: Вежа, 2001. – 456с

*Федорук В.В., студентка 2 курса
Купрейчик Д.М., магистр экономических наук
Полесский государственный университет
tina2tina@tut.by*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Перед организацией любого масштаба и профиля стоит первостепенная задача учета, анализа и аудита ее денежных потоков, так как именно грамотное управление денежными потоками на основе учетной информации стимулирует эффективное распоряжение как циркулирующими, так и временно свободными деньгами, что служит целям управленческого, налогового, финансового и иного учета. Способствует данному процессу прочный базис информационного, технологического, технического, научного и иного обеспечения. Поскольку бухгалтерский учет основывается на непреложном принципе документального подтверждения любой хозяйственной операции, то именно верное и точное оформление первичных учетных документов является одним из факторов достаточно полного информационного обеспечения учета денежных средств.

За разработку основ информационного обеспечения учета денежных потоков в Республике Беларусь ответственны Президент, Национальный банк и Министерство финансов, иные отраслевые министерства и ведомства. Для удобства контроля денежных потоков согласно Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета №50 подразумевается их классификация в разрезе счетов бухгалтерского учета на кассовые операции, денежные средства на расчетных, валютных и иных счетах, денежные средства в пути, краткосрочные финансовые вложения [1]. Рассмотрим каждую из вышеперечисленных денежных групп, их регулирование на законодательном, методологическом, методическом и организационном уровнях, а также оформление соответствующей бухгалтерской документацией.

Учет кассовых операций предполагает контроль проведения и оформления кассовых операций и расчетов наличными денежными средствами

в белорусских рублях и иностранной валюте. Данный процесс регламентируется такими нормативно-законодательными актами, как Гражданский кодекс, Банковский кодекс, Инструкция о порядке ведения кассовых операций и порядке расчетов наличными денежными средствами в белорусских рублях №107, Инструкция о порядке ведения кассовых операций в наличной иностранной валюте №185, Постановление «Об установлении типовых форм первичных учетных документов по оформлению кассовых операций» №38, Указ «Об осуществлении юридическими лицами, их обособленными подразделениями расчетов наличными денежными средствами с физическими лицами» №376 и др. Типовыми формами первичных учетных документов по оформлению кассовых операций являются приходный кассовый ордер КО-1, расходный кассовый ордер КО-2, журнал регистрации приходных и расходных кассовых документов КО-3 и кассовая книга КО-4, на основании которых информация вводится в бухгалтерский учет [2].

Движение денежных средств на расчетных счетах предполагает управление денежными средствами в белорусских рублях в безналичной форме. Законодательный базис для данной группы состоит из Гражданского кодекса, Банковского кодекса, Декрета «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» №1, Указа «О порядке расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями» №359, Инструкции о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками №34, Инструкции об организации исполнения платежей с текущих (расчетных) счетов в белорусских рублях в очередности, установленной законодательством №63, Инструкции о банковском переводе №66 и др.

Одной из форм расчетного счета выступает валютный счет, который содержит информацию о денежных средствах в иностранной валюте в безналичной форме. Применительно к валютным счетам вступают в действие Инструкция о порядке проведения валютных операций с использованием наличной иностранной валюты и наличных белорусских рублей №1, Закон «О

валютном регулировании и валютном контроле» №226-3, Национальный стандарт «Влияние изменений валютных курсов» №297, Постановление «О порядке осуществления обязательной продажи иностранной валюты на внутреннем валютном рынке» №129, Инструкция о порядке совершения валютно-обменных операций с участием юридических лиц и индивидуальных предпринимателей №112 и др.

С целью учета денежных потоков в белорусских рублях и в иностранной валюте на территории Республики Беларусь и за ее пределами на специальных счетах используется одноименный термин «специальные счета», где также содержится информация о наличии и движении на счетах банка драгоценных металлов и (или) драгоценных камней, которая регламентируется Законом «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» №110-3, Инструкцией о порядке открытия и ведения счетов в драгоценных металлах №57, Инструкцией по совершению банками банковских операций с драгоценными металлами №368, Инструкцией по установлению цен на драгоценные металлы при осуществлении банковских операций №60 и др.

Организация бухгалтерского учета денежных потоков по расчетным, валютным и иным счетам базируется на таких первичных учетных документах, как платёжные поручения, платёжные требования, платёжные требования-поручения, аккредитивы, чеки, плановые платежи, банковские пластиковые карточки, банковские выписки и др.

Учетная категория «денежные средства в пути» отражает движение денежных переводов в белорусских рублях и в иностранной валюте в пути, в том числе инкассированных денежных средств, денежных средств для покупки валюты, валютных средств для продажи и переводов в пути по банковским картам. Первичными учетными документами в таком случае выступают квитанции кредитных организаций, квитанции почтовых отделений, копии сопроводительных ведомостей на сдачу выручки инкассаторам, карт-чеки и др.

К числу учетной информации о краткосрочных финансовых вложениях относятся сведения о вложениях в ценные бумаги организаций, облигации

государственных и местных займов, а также о предоставленных другим организациям краткосрочных займов. Правовой основой контроля данной денежной группы служат Гражданский кодекс, Банковский кодекс, Инвестиционный кодекс, Закон «О ценных бумагах и фондовых биржах» №1512-ХП, Инструкция о раздельном учете денежных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг и их клиентов №18/25, Национальный стандарт «Финансовые инструменты» №422, Национальный стандарт «Цифровые знаки (токены)» №16, Инструкция по бухгалтерскому учету в банках операций с ценными бумагами №62, Постановление «О регулировании рынка ценных бумаг» №112 и др.

Основанием для принятия финансовых вложений к бухгалтерскому учету с целью отражения сведений о них на счетах являются копии учредительных документов, выписки из реестра акционеров, сертификаты акций и другие ценные бумаги, договоры купли-продажи ценных бумаг, депозитные договоры, договоры займа и иные первичные учетные документы, подтверждающие факт внесения активов с целью получения прибыли в будущем.

Целесообразно подытожить все обозначенные грани учета денежных средств организации, обозначив типовые формы финансовой и бухгалтерской отчетности, которые содержат информацию об остатках денежных средств, источниках их приходов, направлениях их расходов и кратком анализе денежных потоков в той или иной сфере. Данные формы разработаны Фондом Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и рекомендованы к использованию в подавляющем большинстве стран мира, в том числе и в Республике Беларусь [3]. На начало 2019 года в Республике Беларусь применяются следующие МСФО, так или иначе касающиеся отражения информации о денежных средствах организации: «Отчет о движении денежных средств», «Влияние изменений валютных курсов», «Инвестиции в ассоциированные организации и совместные предприятия», «Прибыль на акцию», «Финансовые инструменты» и иные документы МСФО, вносящие изменения или дополнения в данные стандарты.

Необходимо отметить приоритетность и актуальность сбора учетных сведений о денежных потоках организации с последующей их обработкой, группировкой и анализом. Диагностика циркулирующих внутри, вне и на периферии деятельности организации денежных средств и их эквивалентов позволяет оценить динамику, качество, сбалансированность, рентабельность и эффективность управления денежными потоками с использованием соответствующих систем показателей. Формирование детальной и как можно более точной отчетности об операционной, инвестиционной и финансовой сферах активности не только выстраивает целостную картину денежного климата организации, но также дает возможность выявить уязвимости, недостатки и неисправности. Также на основе обобщенных данных о денежных потоках организации, рассмотренных в динамической зависимости от времени и пространства, выстраиваются модель проектирования и прогнозирования, которые отражают вероятные риски и потенциал в ближайшем и более отдаленном будущем.

Список использованной литературы

1. «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета» [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь; Постановление от 29.06.2011 №50 – Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/postanov3/pst933/index.htm>.
2. «Об установлении типовых форм первичных учетных документов по оформлению кассовых операций» [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь; Постановление от 29.03.2010 №38 – Режим доступа: <http://pravo.newsby.org/belarus/postanov6/pst269.htm>.
3. Use of IFRS Standards around the world [Электронный ресурс] // IFRS – Режим доступа к ресурсу: <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/>.

*Фінаншикін В.В., магістрант
Науковий керівник: Бірченко Н.О., к.е.н.
старший викладач кафедри обліку та аудиту
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
nabirchenko@ukr.net*

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

На практиці ведення облікового процесу в підприємствах вимагає формування на кожному з них власної облікової політики. Це зумовлено тим, що нормативні документи визначають певні засади бухгалтерського обліку і звітності, а тому повинні значно доповнюватись конкретизованою методикою, яка потім дає можливість забезпечити їх організацію в умовах діяльності підприємств. Водночас, нормативні документи можуть не містити конкретних рекомендацій щодо правил ведення бухгалтерського обліку окремих фактів господарського життя.

Якщо не встановлюється конкретного порядку ведення питання, то підприємство самостійно розробляє відповідний спосіб, таким чином формуючи власну облікову політику. Облікова система – це певний механізм підготовки підприємства та відображення інформації про фінансово-майновий стан. Завдяки цьому користувачі як ззовні так і в середині мають уявлення про реальний стан справ підприємства.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [1].

В МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» облікова політика визначається як конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [2].

І.В. Чібісова та Д.В. Драченко зазначають, що облікова політика – це сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, обраних підприємством як відповідних умов, тобто це порядок здійснення первинного спостереження, вартісного виміру, поточного угруповання і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності підприємства чи реалізація методу бухгалтерського обліку [3].

Т.В. Барановська під обліковою політикою підприємства розуміє сукупність дій із формування комплексу методичних прийомів, способів, процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, який відповідає особливостям діяльності підприємства та інтересам його власників [4].

Облікова політика підприємства повинна забезпечувати своєчасне формування фінансової й управлінської інформації, її вірогідність, об'єктивність, доступність і корисність для управлінських рішень та користувачів.

Виходячи з цього, слід також враховувати перелік важливих факторів, які значно впливають на вибір облікової політики:

- організаційно-правова форма підприємства;
- вид діяльності (промисловість, будівництво, торгівля, посередницька діяльність);
- обсяги діяльності, структура підприємства, середньооблікова чисельність працівників;
- податкове поле діяльності підприємства (звільнення від різного виду податків, ставки податків);
- свобода в прийнятті управлінських та фінансових рішень;
- стратегія фінансово-господарського розвитку (стратегічні цілі, розробка плану досягнення фінансових результатів);
- наявність матеріальної бази;
- система інформаційного забезпечення підприємства для достовірного та ефективного впровадження технологій;

- система матеріальної зацікавленості в ефективності роботи підприємства та матеріальної відповідальності за виконане коло обов'язків.

При формуванні облікової політики підприємства необхідно дотримуватися таких вимог:

- активи і зобов'язання підприємства повинні існувати окремо від активів і зобов'язань її засновників та інших підприємств;

- підприємство планує продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому (допущення безперервності діяльності);

- облікова політика підприємства є послідовною і застосовується з року в рік;

- факти господарської діяльності підприємства відносяться до того звітного періоду, в якому і проводилась операція;

- облікова політика повинна формуватися шляхом вибору одного із методів;

- до кожного питання підприємство повинно використовувати один метод вирішення ситуацій, але також можливі і різні засоби досягнення мети;

- облікова політика підприємства затверджується керівником і є одним з основних документів, який визначає правила ведення бухгалтерського обліку на підприємстві в рамках стандартів обліку, визначених нормативними актами законодавства з бухгалтерського обліку.

Побудова облікової політики на підприємстві є дуже складним, трудомістким і відповідальним процесом, оскільки вона вимагає виконання ряду складних аналітичних процедур і розробляється не на один рік. Це вимагає від підприємства більш виваженого підходу до формування облікової політики, яка б враховувала особливості його діяльності в ринкових умовах господарювання.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996 – XIV: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS%2008_ukr_2016.pdf

3. Чібісова І.В. Сутність облікової політики підприємства / І.В. Чібісова, Д.В. Драченко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2016. – Випуск 1(55). – С. 108-111.

4. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Т.В. Барановська. – Житомир, 2004. – 282 с.

*Худалаєв Є.Г., студент магістратури
Науковий керівник: к.е.н, доцент Лисенко В.В.
Харківський інститут фінансів КНТЕУ
lysenko_veronika@ukr.net*

ЛІДЕРСЬКІ ЯКОСТІ, ЯК ФАКТОР ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ЛІДЕРА В ОРГАНІЗАЦІЇ

Питання лідерства викликали інтерес людей з давніх часів, і по нинішні дні ця тема залишається актуальною. Лідерство є основним фактором успіху в багатьох сучасних професіях. Інтеграція менеджера і лідера – це ефективний керівник, професіонал у своїй справі, саме таке поєднання допоможе організації подолати труднощі і стати на абсолютно новий, високий рівень розвитку. Більшість професій вимагають в тій чи іншій мірі прояви лідерства. Лідер просто необхідний організації і групі для того, щоб ця група і організація досягала успіхів. Потрібна знаюча і цілеспрямована людина, яка зможе вести за собою людей вперед в цих нелегких умовах бізнесу та конкуренції [1].

Кожен, хто претендує зайняти місце лідера в колективі повинен володіти рядом лідерських якостей. Саме лідерські якості і визначають роль лідера, пояснюють, чому одні стають такими і готові захопити і повести за собою, інші

ж не приймаються в цій якості і не користуються авторитетом. Можна виділити наступні лідерські якості:

– готовність до ризику: причиною, що пояснює, чому справжні лідери не бояться ризикнути і змінити своє життя, є розуміння, що через не виявлену ініціативу часом доводиться платити чималу ціну. Тому люди, які прагнуть випереджати події, завжди готові піти на ризик. Люди, готові піти на обдуманий ризик на благо своєї групи і організації, завжди досягають успіхів;

– активна життєва позиція: для адекватної орієнтації в ситуації у лідера повинна бути активна життєва позиція. Це необхідна лідерська якість, яка дозволяє лідеру завжди перебувати в гушці подій, дізнаватися про все з перших вуст і бути більш поінформованим. У нашому світі величезну роль грає інформація, хто володіє інформацією, той буде завжди попереду;

–• надійність, нормативність і послідовність: лідер це носій норм і цінностей об'єднання людей, тому його світогляд, його дії повинні бути узгоджені з загальнолюдськими нормами моралі: чесністю, справедливістю, надійністю, відповідальністю і послідовністю в діях і вчинках. Люди, які роблять свої кроки послідовно для досягнення мети, найчастіше домагаються успіхів;

– бачення перспективи: людина, яка веде за собою групу, просто зобов'язана знати куди йти. Спостережливість, бачення перспективи роботи своєї групи, перспектив колективу, який слідує за ним – одне з найважливіших організаційних якостей лідера. Лідери не мають права загрузнути в дрібницях і деталях настільки, щоб випустити з уваги щось, що є по-справжньому важливим. Людина – лідер повинен заздалегідь продумати всі свої подальші кроки, перед ним чітко повинна сформуватися картинка, що буде, якщо я зроблю або не зроблю так;

– вміння створювати умови для самореалізації своїх послідовників: це лідерська якість є основою формування довіри послідовників до лідера і готовність слідувати за ним. Люди, що йдуть і довіряють своєму лідерові,

повинні бути повністю в ньому впевнені, повинні знати, що він не помилиться і приведе їх до успіху.

Як правило, лідерами стають не відразу. Цей процес становлення людини лідером організації дуже нелегкий. Багато що залежить від характеру самої людини, який допомагає розвивати вміння і навички в даній області.

Потрібно розрізняти лідерство і управління. Ця різниця полягає в тому, що управління полягає в правильності виконання завдання, а лідерство концентрує увагу на тому, щоб проводилася правильна продукція, був точним результат діяльності. Важливим якістю лідера є бачення мети і вміння точно, продуктивно реалізувати її [2].

Варто пам'ятати, що кожна людина унікальна, її життєві ідеї, досвід, почуття, думки, виховання, різні життєві установки роблять нас єдиними в своєму роді, це є нашим інтелектуальним потенціалом. В принципі, лідером може стати будь-яка людина, який володіє цілеспрямованістю, яка намагається отримувати і отримує нові знання в різних областях діяльності.

Ефективність діяльності організації в стабільних умовах може бути забезпечена управлінням без урахування відносин лідерства. Але коли виникає деяка нестабільність, що змушує всіх членів організації бути постійно готовими реагувати на зміни в результаті нових обставин і запитів, в цьому випадку результативність діяльності всієї організації буде залежати від можливостей лідера.

Лідери в колективі потрібні завжди. Роль лідера, коли все спокійно не так яскраво виражена, як в екстремальній ситуації. Коли ситуація стає непередбачуваною – роль лідера стає визначальною. Від його точності, вивіреності дій, професійної підготовки іноді залежить не тільки успіх підприємства, а й сам факт існування організації і колективу в цілому

Список використаної літератури

1. Козак К. Б. Роль лідерства в системі управління персоналом на підприємстві / К. Б. Козак // Економіка харчової. – 2013, № 3 (19). – С. 24-28.

2. Грищенко І. М. Лідерство як феномен управління групою / І. М. Грищенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015, № 10. – С. 116-119.

*Матусевич О. О., к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Шевченко К. С.*

*магістрант 1 року навчання кафедри обліку і оподаткування
Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені
академіка В. Лазаряна
alex_m73@meta.ua , 0678606478k@gmail.com*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Від раціональної організації бухгалтерського обліку залежить можливість отримання та надання зацікавленим користувачам всієї необхідної інформації. Рівень виконання завдань бухгалтерського обліку передусім залежить від його організації. Раціональна організація бухгалтерського обліку має суттєве значення для задоволення потреб управлінського персоналу в інформації, яка є підставою для пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, забезпечує збереження майна власника та достовірне визначення результатів діяльності [1, С. 70-71].

Організація обліку полягає в практичному застосуванні методів обліку в умовах конкретного підприємства, документації господарських операцій, подвійному їх записі, введенні рахунків поточного обліку, оцінці та калькуляції собівартості продукції, інвентаризації та складанні балансу і звітності.

Організація бухгалтерського обліку – це політика власників засобів виробництва щодо ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, зміст якої різний в суспільно-економічних формаціях. Вона передбачає налагодження системи бухгалтерського обліку певного суб'єкта господарювання для забезпечення формування і надання облікової інформації відповідним користувачам [2, С. 29]. Ефективність організації бухгалтерського обліку

проявляється у своєчасності формування інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання, її достовірності та доступності для зацікавлених користувачів.

Виділяють наступні обліково-економічні завдання в даній підсистемі [3, С. 135]:

- облік і контроль наявності, руху, використання необоротних активів;
- облік зносу необоротних активів і амортизації;
- облік ремонтів необоротних активів;
- організація роботи облікового апарату.

Перераховані обліково-економічні завдання слід розглядати як об'єкти організації створення і функціонування підсистеми.

Організація обліку необоротних активів – це процес вибору і впорядкування способів та прийомів збору, обробки та надання достовірної і своєчасної вихідної інформації про наявність, рух, стан і використання наявних на підприємстві необоротних активів для прийняття необхідних управлінських рішень.

Організація обліку необоротних активів повинна бути цілісною єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації, тому основними шляхами її удосконалення можуть бути:

- вибір оптимального складу та обсягу бухгалтерської інформації, яка забезпечить реалізацію завдань, поставлених перед обліком необоротних активів;
- розробка та впровадження удосконалених форм носіїв облікової інформації, які мають високий рівень інформативності;
- розробка та впровадження раціональних схем документообігу, що дозволять із мінімальними затратами трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечити своєчасне виконання поставлених завдань.

Раціональна організація бухгалтерського обліку неможлива без обов'язкового визначення матеріально відповідальних осіб, розробки і дотримання графіків планових ремонтів, забезпечення ремонтів необхідною технічною і кошторисно-фінансовою документацією.

Завдання організації бухгалтерського обліку необоротних активів мають спільні риси як у сучасному бухгалтерському обліку, так і в радянські часи. Автори особливу увагу приділяють документальному оформленню операцій з необоротними активами, контролю за їх збереженням та ефективним використанням тощо.

Реформування системи бухгалтерського обліку має широкий спектр, одним із аспектів якого є можливість ведення фінансового обліку на альтернативній основі. Згідно діючих стандартів бухгалтерського обліку підприємству надана можливість вибору на його розсуд принципів, методів і прийомів обліку тих чи інших видів активів і зобов'язань з різних альтернативних варіантів, законодавчо затверджених. Обрані підприємством методи і прийоми обліку формують його облікову політику [4, С. 347].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [5].

Формування облікової політики щодо необоротних активів є одним з найважливіших і принципових етапів складання наказу про облікову політику, від чого залежить визначення фінансового результату діяльності підприємства. Тобто все вищезгадане забезпечує ефективність діяльності підприємства.

Отже, без ефективної організації бухгалтерського обліку необоротних активів не вдається реалізувати такі важливі завдання, як підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, ресурсозбереження, збільшення прибутків, забезпечення збереження всіх форм власності, раціональне використання майна, що в умовах ринку має велике значення.

Список використаної літератури

1. Бутинець, Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку [Текст]: підручник для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л.; за редакцією д.е.н., проф. Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2006. – 528 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [Текст]: для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – [7-ме вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП “Рута”, 2006. – 832 с.
3. Шмигель, А.Д. Организация учета в промышленности [Текст] / А. Д. Шмигель. – К.: “Вища школа”, 1978. – 208 с.
4. Моголова, М.М. Формування облікової політики основних засобів сільськогосподарських підприємств [Текст] / М.М. Моголова // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК: [у 4 част.]; за редакцією П.Т. Саблука. Частина 3. – К., 2001. – 511 с. – С. 347.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> – Назва з екрану

*Шерстньова О.О., студентка
Сокольська Р.Б., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Національна металургійна академія України
sokolska.kaf-oa@email.ua*

АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ГРОШОВІ КОШТИ»

Грошові кошти як найліквідніші активи є ключовим елементом ринкової економіки і фінансово – господарської діяльності, пов’язаної з розрахунками всередині підприємства і за його межами. За допомогою грошових коштів

закуповують сировину, основні засоби, розраховуються з працівниками по оплаті праці тощо, нарощують масштаби і збільшують обсяги виробництва продукції (виконання робіт і надання послуг).

Отже, необхідним є аналіз поняття терміну «грошові кошти», основні напрямки якого наведені у таблиці 1.

В літературних джерелах існують різні підходи щодо визначення поняття «грошові кошти». Для розуміння сутності грошових коштів, в роботі проаналізовано думки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в різних літературних джерелах.

Як видно з наведених визначень, автори по різному підходять до визначення грошових коштів. Проте в усіх визначеннях зустрічається визначення матеріальної основи готівкових коштів – «гроші», «кошти», «знаки», «засоби» і місце зберігання – на рахунках в банку, касі підприємства. Але, найбільш коректним, вважається, визначення Бутинця Ф.Ф., так як повністю розкривається суть поняття «грошові кошти».

При цьому в економічній літературі [1-3, 5, 6] поняття «грошові кошти» трактується як засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення.

Поняття «грошові кошти» в економічній літературі майже не зустрічається, більш поширене поняття «гроші».

В іноземній літературі [9] суть грошей найчастіше трактують як «все те, що використовується як гроші».

У вітчизняній літературі широко розповсюджене визначення грошей як специфічного товару, який виконує роль загального еквівалента. Підручники з бухгалтерського обліку дають перелік складових грошових коштів, згідно з НП(С)БО.

Визначення терміну «грошові кошти» різними авторами

Автор (джерело)	Визначення терміну
3 макроекономічних позицій	
Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. [1]	Грошові кошти – це засоби, які знаходяться в народному господарстві в готівковій і безготівковій формах і виконують функції засобів обігу, платежу і накопичення
Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. [2]	Грошові кошти - це засоби збереження вартості й на цій основі використовуються як посередник обіму товарів і послуг
3 облікових позицій	
Бутинець Ф.Ф. [3]	Готівка (готівкові грошові кошти) – форма існування грошей, використовується як засіб обігу та платежу; грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, в тому числі пам'ятні та ювілейні монети, що знаходяться в обігу і є дійсними платіжними засобами
НП(С)БО 1 [4]	Грошові кошти - це готівка, кошти на рахунках в банку та депозити до запитання
Пушкар М.С. [5]	Грошові кошти – це грошові знаки національної і іноземної валюти які є платіжними засобами
Ткаченко Н.М. [6]	Необхідні для забезпечення господарської діяльності підприємства кошти – це кошти, що зберігаються в касі або на рахунках в банку
3 аналітичних позицій	
Савицька Г.В. [7]	Грошові кошти - це кошти, що зберігаються в касі або на рахунках в банку. Грошові кошти, що знаходяться на рахунках в банку, не приносять доходу, їх потрібно мати в наявності на рівні безпечного мінімуму
3 фінансових позицій	
Кірейцев Г.Г. [8]	Грошові кошти – є складовими оборотних активів, їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо
Дж. К. Ван Хорн [9]	Дж. К. Ван Хорн підкреслює, що поняття грошових коштів можна трактувати в залежності від завдань аналізу. Як правило, грошові кошти розглядають як готівку або робочий оборотний капітал, тобто у вузькому або широкому тлумаченні цього поняття. Рух грошових коштів фірми являє собою безперервний процес. Обсяг коштів коливається в часі в залежності від обсягу продажів, інкасації дебіторської заборгованості, капітальних витрат і фінансування
Агеєва Ю.Б., Агеєва А.Б. [10]	Гроші - об'єкт цивільного права, різновид рухомого майна
Секіріна Н.В. [11]	Грошові кошти – це кошти короткочасного функціонування, один з найважливіших видів оборотних засобів

Аналізуючи поняття «грошові кошти», з точки зору різних авторів, можна сформулювати більш повне поняття: «грошові кошти» – це особливий різновид оборотних активів підприємства, які можуть бути у формі готівки, коштів на

рахунках в банку, депозитів до запитання.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Макроэкономика: Практикум: Учебное пособие / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.А. Баластрик. – К.: Атика, 2006. – 368 с.
2. Гальчинский А.С. Основы экономической теории: Учебник / А.С. Гальчинский, П.С. Ещенко, Ю.И. Палкин. – М.: Дело, 1995. – 462 с.
3. Організація бухгалтерського обліку: Підручник / За ред. Ф.Ф. Бутиця.- 3-тє вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2002. – 592 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73, із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Пушкарь М.С. Создание современной системы учета, ориентированной на потребности рыночной среды / М.С. Пушкарь // Инновационная экономика. – 2010. – № 5. – С. 92 – 96.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2008. – 926 с.
7. Серединська В.М. Економічний аналіз: Навч. посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. – 624 с.
8. Кірійцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / Г.Г. Кірійцев.– К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
9. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами; Пер. с англ. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту) / Дж. К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
10. Агаева Ю.Б. Практическое пособие для бухгалтера и аудитора: Учебное пособие / Ю.Б. Агаева, А.Б. Агаева. – М.: Бератор-Пресс, 2006. – 66 с.
11. Секирина Н.В. Основы бухгалтерского учета в банках: Учебное пособие для студ. спец. «Финансы», «Банк. Дело», «Учет и аудит» днев. и заоч.

форм обучения / Н.В. Секирина, Е.В. Толмачева. – Донецк: ДонГУЭТ, 2003. – 156 с.

*Гільорме Т. В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,
Шостак Ю. П.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро
iushostak7@gmail.com*

МОДЕЛЬ КРУГООБОРОТУ КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У сучасних умовах розвитку економіки особливого значення набувають питання управління, серед яких важливу роль відіграє бухгалтерський облік як засіб отримання і обробки економічної інформації, яка використовується для контролю та аналізу результатів господарювання. В умовах ускладнення та розширення процесів господарювання бухгалтерський облік набуває властивостей складної інтегрованої системи. Інтегрований облік є моделлю економічного життя підприємства і одночасно методом пізнання, цільовою обліковою функцією. Як складова економічної науки моделювання в бухгалтерському обліку виконує особливу роль, яка проявляється в подвійності застосування процесу моделювання в теорії і практиці обліку.

Моделювання облікових процесів пов'язане з чітким розумінням об'єктів обліку, методів, які при цьому використовуються для їх представлення [2]. Для цього бухгалтерам слід розумітись на господарській діяльності підприємства і особливо знати економічну сторону бізнес-процесів та технологію виробництва конкретної галузі. Доведено, що об'єктом моделювання можуть виступати не тільки окремі елементи системи бухгалтерського обліку, а й сама система в цілому, тобто кругооборот капіталу всього підприємства [1].

Капітал характеризує загальну вартість коштів, інвестованих у формування його активів. Економічна сутність капіталу проявляється в

наступних характеристиках: капітал підприємства – основний фактор виробництва, об'єднуючий інші фактори (природні і трудові ресурси) в єдиний виробничий комплекс; капітал являє собою фінансові ресурси організації, що приносять дохід (в цьому випадку він виступає у фінансовій або інвестиційній сферах діяльності); капітал виступає основним джерелом формування добробуту власників та працюючих.

Рівень ефективності господарської діяльності підприємства багато в чому визначається цілеспрямованим формуванням обсягу і структури капіталу. Метою управління капіталом підприємства є задоволення потреб у придбанні необхідних активів і оптимізація структури капіталу для мінімізації його вартості і максимізації вартості підприємства при допустимому рівні ризику [1].

У своїй дисертації Д. Кузьмін довів, що капітал, виконуючи свої функції, перебуває в постійному русі. На початковій стадії він є накопиченою сумою грошових коштів, тобто виступає грошовим капіталом на стадії фінансування або пошуку капіталу [3].

Створена у виробництві вартість реалізується в сфері обігу і перетворюється в гроші, які потім направляються для відшкодування спожитих у процесі виробництва засобів і предметів праці, виплати заробітної плати, створення резервів тощо. Таким чином, капітал підприємства здійснює постійний рух і як описано в економічній літературі послідовно проходить стадії придбання, виробництва та продажу, змінюючи при цьому свою форму. Але з цим погодитись не можна. Кругооборот капіталу проходить стадій, на які господарники та бухгалтери не завжди звертають увагу.

Перша стадія кругообороту капіталу, як правило, характерна підприємствам на стадії їх створення. Але на практиці виникає ситуація, коли підприємство становиться збитковим і фінансування призупиняється. В такому випадку може тимчасово або й назавжди призупинитись рух капіталу на решті стадій кругообороту. Це слід пам'ятати господарникам і обліковцям та своєчасно попереджати власників підприємства про такі загрози.

Друга стадія – Г–Т (ЗВ) – придбання (заготівля) засобів виробництва. На цій стадії відбувається зміна субстанції капіталу з грошової у матеріальну. Тут необхідний ретельний щоденний контроль витрачання грошей та своєчасності і повноти оприбуткування придбаних засобів виробництва. Комп'ютерні програми сьогодні дозволяють це робити. В обмін на наявні (накопичені) грошові кошти підприємство купує необхідні йому засоби виробництва (предмети та засоби праці) і наймає робочу силу. Тут грошові кошти використовуються для перетворення їх на виробничі запаси, встановлюється певне кількісне співвідношення між робочою силою і засобами виробництва з урахуванням вимог технології конкретного підприємства. Самим значним недоліком сьогодні є те, що у ВНЗ майбутні бухгалтери не вивчають технологію виробництва.

Третьою стадією кругообороту капіталу є виробництво. Щоб вийти на стадію одержання виручки, доходів, прибутку необхідно розібратись зі стадією виробництва, тобто з процесом відображення в обліку витрат на виготовлення продукту, їх розподілу. Без цього не можна вийти на собівартість готової, а потім проданої товарної. Належним чином організований виробничий процес передбачає поєднання різних видів матеріального й інших видів капіталу та створення нового продукту (готової продукції, виконаних робіт, наданих послуг).

Четверта стадія кругообороту капіталу – продаж виготовленої продукції, яка відбувається переважно в обміні на грошові кошти або інші ресурси, відповідно до умов укладених господарських договорів. Вона відбувається за схемою $T1 - G1$. Готовий продукт має споживчу вартість, яка відображається найменуванням тих рахунків, на яких він обліковується. Система рахунків з обліку готового продукту повинна відображати весь асортимент, номенклатуру виготовлених продуктів та їх якість. Але готовий продукт це ще не товар в тому сенсі, що він ще не отримав суспільної оцінки, або не виражається товарною формою $T1$, так як відображається за собівартістю, хоча вартість його

заздалегідь відома у визначеній ціні. З цих позицій облік готової продукції не може відноситись до процесу $T1 - G1$, тобто до процесу обігу.

П'ята стадія кругообороту капіталу – перерозподіл фінансових ресурсів, тісно пов'язана з першою, оскільки ресурси, спрямовані на накопичення і на розширення виробництва, є основним джерелом фінансування придбання (поповнення) засобів виробництва. Чистий прибуток і сума нарахованого зносу основних засобів характеризують приріст і оновлення капіталу власника. Весь процес обороту капіталу умовно можна представити як послідовний перехід грошової форми (Г) в матеріальну (ЗВ), матеріальної у виробничу (В), виробничої – знову в товарну (Т1) форму.

Наведене розкладання капіталу за його джерелами та відповідне облікове відображення складових капіталу в аналітичних розрізах дозволяє оцінити підприємство як виробника, постачальника і споживача капіталу через суб'єктів, що беруть участь у процесі господарювання (засновники (держава), управлінський персонал, решта працівників).

Вказані відомості повинні наводитися в балансі та накопичуватися з моменту створення підприємства. Практичному застосуванню запропонованої моделі кругооборотом капіталу сприяє раціональна організація бухгалтерського обліку на рівні визначення відповідних складових облікової політики підприємств.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
2. Кольвах О.И. Моделирование бухгалтерского учета. Ситуационно-матричный подход / О.И. Кольвах., 2010. – 336 с.
3. Кузьмін Дн. Л. Бухгалтерський облік і контроль процесу придбання майна: теорія і методика: дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Кузьмін Дн. Л. – Житомир, 2001. – 277 с.

*Штаєр М. М.
магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Мукачівський державний університет
Науковий керівник: Максименко Д.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
dvmaksym@gmail.com*

СУТЬ, ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Розвиток ринкових відносин в нашій країні розширює сферу облікової діяльності, веде до перехрещення традиційного фінансового обліку з такими науками, як планування, бюджетування, прогнозування, ціноутворення, аналіз та контроль.

Стратегічний управлінський облік - це молода розвиваюча область управлінського обліку з суперечливими підходами і визначеннями вчених, але перспективна в силу того, що стратегічні рішення грають найважливішу роль в життєдіяльності організації.

Управлінський облік, який традиційно був спрямований лише на внутрішньогосподарське управління, в сучасних умовах все більшою мірою передбачає аналіз діяльності з урахуванням довгострокових цілей, використовує методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху: якість, інновації, час тощо, що має надзвичайно важливе значення для оптимізації стратегії розвитку підприємства [1].

Спроби визначення сутності, предмета і методу стратегічного управлінського обліку були здійснені переважно зарубіжними вченими: Аткинсоном Е.А., Бімані А., Бромвічем М., Говіндараджаном К., Друрі К., Донеланом Дж., Капланом Р., Райаном Б., Цуджі А., Уордом К., Фостером Дж., Хорнгреном Ч.Т., Шанком Дж. та ін.

До кола вітчизняних науковців, які розглядали сутність і принципи стратегічного управлінського обліку, доцільно віднести: Болдуєва М.В., Голова

С.Ф., Гудиму О.В., Гуцайлюка З.В., Гуцаленко Л., Кануну З.Ф., Корінев В.Л., Кундрю-Висоцьку О.П., Лозовицького Д.С., Нападовську Л.В., Пушкаря М.С., Семанюк В.З., Труша В.Є., Чебан Т.М., Шайкана А.В., Яценко В.Ф.

Отже, стратегічне управління в умовах глобалізації економіки репрезентує новий етап розвитку управлінського обліку. Стратегічний управлінський облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, покликаний забезпечити керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Стратегічний управлінський облік – це система управлінського обліку, спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень.

Стратегічний управлінський облік – це інформаційна підтримка управління, що полягає в забезпеченні менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників та інших зацікавлених партнерських груп (кредиторів, клієнтів, постачальників, персоналу, уряду і суспільства).

Основними завданнями стратегічного обліку має стати:

- аналіз середовища функціонування бізнесу;
- виявлення тенденцій змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;
- визначення сильних та слабких сторін підприємства та загроз і нових можливостей бізнесу;
- виявлення проблем та їх аналіз;
- формування стратегії діяльності суб'єкта господарювання;
- визначення стратегічної мети, тактичних цілей та поточних завдань підприємства;
- розробка системи показників стратегічних планів;
- визначення критичних показників стратегічних планів;
- порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин і наслідків цих відхилень; аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів;

– контроль зобов'язань, грошових та матеріальних потоків суб'єкта господарювання;

– аудит ефективності управлінських рішень;

– зміна стратегії та корегування планів підприємства [2].

Функції стратегічного обліку: аналіз, планування, організація, контроль, регулювання.

1. Аналітична функція стратегічного обліку полягає у формуванні інформаційної бази процесу інтерпретації менеджерами внутрішніх звітів підприємства та зовнішніх джерел з метою визначення можливостей та загроз макросередовища підприємства, а також сильних та слабких сторін його мікросередовища.

2. Функція планування передбачає розробку бюджетів, прогнозних балансів та спеціальної системи показників, відповідно до яких здійснюватиметься моніторинг процесу реалізації обраної стратегії підприємства.

3. Контрольна функція передбачає слідкування за виконанням бюджетів, а також повнотою досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом оцінки отриманих відповідних показників.

4. Організаційна функція полягає у формуванні раціонального документообігу між відділами підприємства, що забезпечуватиме оперативне отримання необхідної інформації на усіх рівнях управління.

5. Регулювання передбачає формування інформаційної бази для управлінських рішень у випадку виникнення необхідності корегування раніше обраної стратегії підприємства [3].

Стратегія – це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства.

Отже, стратегія:

– дає визначення основних напрямків і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах;

– є способом встановлення взаємодії фірми із зовнішнім середовищем;

– формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;

– постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджений зворотний зв'язок;

– через багатоцільовий характер діяльності підприємства має складну внутрішню структуру (тобто можна ставити питання про формування системи стратегій у вигляді «стратегічного набору»);

– є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які є системною характеристикою напрямків та інструментами розвитку підприємства;

– є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства;

– є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу;

– дає змогу налагодити ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і результати [3].

Таким чином стратегічний облік є складовою управлінського обліку, є іншим і найвищим рівнем управлінського обліку.

Список використаної літератури

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. №996 - XIV, зі змінами та доповненнями: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Бруханський Р. Побудова методики стратегічного управлінського обліку на підприємствах [Електронний ресурс] / Руслан Бруханський // Бухгалтерський облік і аудит. Науково-практичний журнал. - 2014. - №9. - С.27-

31. - Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua/index.php/uk/component/content/article/43-resursy-biblioteki/pratsi-vykladachiv-tneu/b/382-2011-11-14-13-17-47>.

3. Мошковська О.А. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - №12(138). - С151 - 157.

*Шумілова О.Ю., здобувач вищої освіти
Науковий керівник: Дейнега О.В., д. е. н., доцент
проректор з наукової роботи
Рівненський державний гуманітарний університет
nataligalaychuk28@gmail.com*

МЕХАНІЗМ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМУНІКАЦІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Існування сучасних організацій в умовах ринкової економіки потребує від їх керівників вміння своєчасно адаптуватися до змін, що відбуваються, бачити перспективи розвитку організації, вдосконалювати менеджмент. Істотне значення для перебудови менеджменту організацій та його подальшого вдосконалення, своєчасного пристосування до умов ринку, підвищення конкурентоспроможності має використання всіх сучасних методів і технологій управління, в тому числі і зовнішніх комунікацій.

З розвитком бізнесу організація розширює коло важливих для неї учасників процесу через розвиток зовнішніх комунікацій. На розвиток зовнішніх комунікацій здійснює вплив стан середовища, де існує організація: економіки; культури, науково-технічного прогресу та інше. Поява нових інформаційних технологій підвищило технічний рівень реалізації таких комунікацій і сприяло появі нового напрямку для вдосконалення методів їх розповсюдження. Бази даних для прямого маркетингу, використання Інтернету для безпосереднього зв'язку із клієнтами, створення комп'ютерних програм для складання медіа-плану та обслуговування замовлень клієнтів – це декілька

напрямків розвитку інтерактивних зовнішніх комунікацій. Однак в практичній діяльності вітчизняних організацій відсутній єдиний підхід до управління зовнішніми комунікаціями, багато питань потребує визначення та уточнення, зокрема і підходи оцінювання їх ефективності.

Оцінювання ефективності комунікації є необхідною умовою і важливим фактором управління комунікативними процесами, що передбачає необхідність вибору критеріїв оцінки ефективності комунікативної діяльності. Знаючи критерії оцінки ефективності комунікації, можна вже на етапі планування комунікативного акту вибрати найбільш адекватні і дієві способи його здійснення.

Ефективність – це поняття, яке відображає взаємообумовленість витрат на здійснення комунікації і одержуваного результату при досягненні її цілей. Показники ефективності характеризують здатність отримувати результат у розрахунку на одиницю витрат для його досягнення. На підставі даного підходу оцінювання ефективності комунікації пропонується здійснювати як: «відношення результату, отриманого від організації комунікативної діяльності, до витрат на його отримання» [1]. Іншим підходом є визначення ефективності комунікації через «результат співвідношення досягнутого результату і попередньо наміченої мети» [2].

Методи, що застосовуються у діловій практиці організацій для оцінювання ефективності комунікації, можна поділити на такі групи:

- як відношення приросту будь-якого показника, отриманого в результаті проведення комунікаційних актів до витрат на їх проведення;

- результат - мета визначається через кількісний нефінансовий показник, досягнутий у результаті комунікації (наприклад, кількість потенційних покупців, що вступили в контакт із рекламодавцем в результаті проведення рекламної кампанії);

- результат - мета визначається через якісний показник, що визначає, як комунікація досягає своєї мети, якою мірою виконуються її функції (наприклад, досягається бажана зміна поведінки співробітників).

Зміст ефективності комунікації може бути конкретизовано в ході розгляду різних видів комунікації. Конкретизація даного поняття обумовлена специфікою результатів комунікативних актів у різних видах комунікативної діяльності. Наприклад, ефективність внутрішніх комунікацій організації часто оцінюється за допомогою таких критеріїв, як групова згуртованість та соціально-психологічний клімат в колективі [3].

Ефекти комунікації деякі науковці розглядають на особистісному рівні і тому до них відносять: зміну в знаннях одержувача інформації, зміну установок (щодо стійких уявлень індивіда), зміну поведінки одержувача повідомлення (наприклад, придбання товару, виконання рекомендацій начальника, своєчасний прихід на роботу, підвищення продуктивності праці) [4]. До ефектів комунікації також включають: утилітарний; емоційний; задоволення пізнавального інтересу; посилення позиції індивіда, естетичний ефект тощо [2]. Причому лише утилітарний ефект можна оцінити кількісно, а всі інші – лише якісно. Кількісне і якісне оцінювання ефектів комунікації може бути пов'язане із труднощами вимірювання досягнутих ефектів комунікації, оскільки крім, наприклад, проведеної рекламної кампанії, в один і той же час діє значна кількість інших факторів, що впливають на поведінку споживачів. Виділити тільки ту частину приросту показників, яка визначається саме даною комунікацією, дуже складно. Підвищувати необ'єктивність оцінювання такого ефекту можуть також такі фактори, як сезонність продажів або форсмажорні обставини, що спричинені, наприклад, агресивними діями конкурентів.

Список використаної літератури

1. Шарков Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации/ Ф.И. Шарков. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.— 592 с.
2. Основы теории коммуникации: [учебник] /Под ред. проф. М.А. Василика. — М.: Гардарики, 2003. — 615 с.
3. Прищак М. Д. Психологія управління в організації : [навч. посіб.] / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Вінниця, 2016. – 150 с.
4. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: [учеб. пособие] / В.Б.Кашкин. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000.— 175 с.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Бобро І.І., Шишко А.В.
студентки*

*Науковий керівник: к.е.н., доцент Луценко О.А.
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені П.Василенка
E-mail: irinaigorevna bobro@gmail.com*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Становлення, функціонування і розвиток вітчизняного підприємництва в Україні відбувається не в соціальному вакуумі й ґрунтується не на абстрактному суспільному базисі. Ці процеси здійснюються в конкретному суспільному контексті й під впливом конкретно-історичних умов, які, з одного боку, сприяють розвитку, а з іншого, - гальмують його.

Головним напрямком політики ринкової трансформації економіки України є створення умов становлення та розвитку національного підприємництва, у першу чергу малого і середнього бізнесу. Його місце і роль у структурі ринкової економіки визначаються тим, що цей бізнес становить основу дрібного виробництва.

Підприємництво відіграє важливу роль у процесі формування ринкової конкуренції рівноваги цін, забезпеченні зайнятості населення, заповнює ринкові "ніші", неефективні для великих підприємств. Незважаючи на те, що малі і середні приватні підприємства постійно стикаються з проблемою захисту своєї економічної незалежності, як дрібні суб'єкти ринку мають досить

нетривалий термін ділового існування, в той же час добрих результатів вони досягають саме в співробітництві з іншими компаніями [1].

Світовий досвід і практика господарювання доводять, що саме існування і взаємодія великих, середніх і малих підприємств, їх природно регульоване (у тому числі і за рахунок антимонопольного законодавства) оптимальне співвідношення становлять характерну рису ринкової економіки. Як особливий сектор ринкової економіки мале і середнє підприємництво здійснює швидку окупність витрат, широку свободу ринкового вибору, забезпечує насичення ринку товарами, послугами та додатковими робочими місцями, сприяє послабленню монополізму в економіці тощо.

Особливе значення малого і середнього бізнесу виявляється під час перехідного періоду до ринкової економіки в стимулюванні структурної перебудови економіки, формуванні нового соціального прошарку підприємців-власників як соціальної бази ринкової трансформації економіки, які забезпечують стабільність суспільства і гарантії незворотності руху до ринку.

В умовах формування орієнтованого ринку, прискорення інституціональних перетворень в економіці України, де базовими є радикальні зміни у відносинах власності, формування приватного сектора з критичною масою, що надавала б йому сили реального конкурента державних підприємств, створення ринкових механізмів саморегулювання економічних процесів тощо, проблема становлення і розвитку національного підприємництва набуває неабиякого значення [2].

Тому перебільшення або недооцінка ролі і місця підприємництва в національній економіці України, ігнорування його економічного потенціалу і завищення реальних можливостей, суспільних очікувань можуть призвести до стратегічних прорахувань у здійсненні політики ринкової трансформації української економіки.

Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. Розвиток

підприємництва в значній мірі залежить від зовнішнього середовища, в якому за останні роки відбулися такі суттєві зрушення:

- індивідуальна споживацька поведінка, яка проявляється у диференціації попиту;
- розвиток нових технологій, в першу чергу інформаційних і комунікаційних;
- глобалізація конкуренції.

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Із моменту набуття Україною незалежності відбулося поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища [3].

Розгляд проблем підприємництва в контексті суспільних, насамперед політико-економічних, відносин, що створюють соціальне середовище його буття, дозволяє говорити про перспективний простір наукових досліджень щодо сутності підприємництва, нового для незалежної України суспільного явища; реального змісту й відповідності цивілізаційним стандартам його потенційних можливостей як реального конкурента державного господарювання; ефективного пошуку адекватних політико-правових механізмів забезпечення його всебічного розвитку тощо.

Характерною тенденцією сучасного розвитку є також зростання ролі внутрішнього підприємництва, тобто створення гібриду великої і малої фірми. Вчені-економісти дають таке визначення внутрішнього підприємництва: «Це розвиток у великій організації внутрішніх ринків і відносно невеликих і незалежних підрозділів»[4].

До основних проблем, які на сьогодні перешкоджають зміцненню економічної безпеки та структурним реформам у секторі підприємництва України, відносяться: наявність прямих та опосередкованих злочинних,

кримінальних посягань, так званого «рейдерства», а також дискримінаційних дій, щодо підприємців, тощо [5].

До основних тенденцій розвитку підприємництва в Україні, на наш погляд, слід віднести:

- територіальне розповсюдження підприємництва, зростання кількості юридичних осіб та індивідуальних підприємців;
- зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців;
- інтенсивний розвиток комерційного підприємництва при незначному розвитку виробничого підприємництва;
- розширення сфери послуг (консультативні, юридичні, страхові, транспортні, туристичні, готельні, охоронні).

Список використаної літератури

1. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyikonkurentospromozhnosti-1>

2. Ділові очікування підприємств України. IV квартал 2016 року. НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=37944604>

3. Кавецький В. В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень : навчальний посібник / В. В. Кавецький, І. В. Причепа, Л. О. Нікіфорова – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 136 с.

4. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств за сучасних умов / О. Й. Лесько, І. В. Причепа // Вісник ВПІ. – 2016. – № 1. – С. 44–48.

5. Ратушняк О. Г. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / О. Г. Ратушняк, О. Г. Лялюк // Вісник ХНУ. Серія “Економічні науки”. – 2015. – № 2, т. 1. – С. 132–135.

*Дегтярєва Ю.В.
студент-бакалавр*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
yulidehtiarova@gmail.com*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

Соціально-економічна ситуація в Україні в умовах розвитку змішаної економіки зумовлює необхідність постійного моніторингу макропоказників, що характеризують економічні процеси, які відбуваються в країні. Це необхідно для планування та прогнозування на макрорівні основних напрямів соціально-економічного розвитку національної економіки та основних видів економічної діяльності.

Бюджетне планування та прогнозування є елементами державного бюджетування. За часовим горизонтом розрізняють коротко-, середньо- та довгострокове бюджетне прогнозування. В Україні бюджетне прогнозування має середньостроковий характер і здійснюється на три роки [2].

Середньострокове бюджетне планування – це визначення головними розпорядниками бюджетних коштів на підставі Програми діяльності Кабінету Міністрів України плану своєї діяльності на середньостроковий період та обсягу необхідних коштів для досягнення поставлених цілей у середньостроковій перспективі. Перехід до середньострокового бюджетного планування надає учасникам бюджетного процесу можливість узгодити свої стратегічні плани діяльності з наявними бюджетними коштами як у рамках підготовки проекту бюджету на відповідний рік, так і на наступні періоди, що сприятиме переходу до формування довгострокової бюджетної політики. Середньострокове бюджетне планування є інструментом формування послідовної та виваженої бюджетної політики держави [5 с. 209].

Інформаційне забезпечення бюджетного планування передбачає відповідну інформації, джерела її одержання та форми представлення. У міжнародній практиці використовують цілу низку методів макрофінансового бюджетування (табл. 1.).

Таблиця 1

Методи макрофінансового бюджетування [1, с. 407]

Назва методу	Зміст методу
Система «планування – програмування – бюджетування» (“Planning – Programming – Budgeting System”)	Це система першого покоління, яка спрямована на розробку соціальних програм, соціальних завдань та цілей
Бюджетування з нуля або складання бюджету на нульовій основі (“Zero-Based Budgeting”)	Цей метод передбачає кожне бюджетування починати з нульового розрахунку ефективності та результативності використання коштів
Метод програмного бюджетування (“Program Budgeting”);	Дає змогу розрахувати кінцевий вимір видатків на кінцевий результат
Бюджетування, орієнтоване на результат (“Results-oriented Budgeting”)	Основою цього методу є результат та управління ним
Програмно-цільовий метод	Це метод, який передбачає розробку фінансового плану, виходячи з мети і завдань, передбачуваних планом (програмою) економічного і соціального розвитку суб’єкта господарювання.

В практиці бюджетного планування використовують різноманітні методи.

Метод коефіцієнтів. Базується на застосуванні відповідних коефіцієнтів. За основу беруться показники, які були досягнуті в попередній період, і коректуються з урахуванням відповідних коефіцієнтів, які відбивають зміни, які передбачаються в планований період.

Нормативний метод. За основу беруться нормативи, які регламентують види надходжень і витрат. При цьому враховуються економічний стан підприємств, установ, галузей народного господарства, фізичних осіб. Цей метод дає можливість повністю виявити бюджетні резерви і сприяє їх економії.

Балансовий метод. За допомогою цього методу вдається досягти відповідності між джерелами надходжень і джерелами витрат по видах і регіонах, встановити взаємозв'язок із загальною кількістю фінансових ресурсів в державі по міністерствах, регіонах, відомствах і відповідними потребами, які можуть бути забезпечені.

Програмно-цільовий метод використовується при фінансуванні окремих державних програм економічного і соціального розвитку, дає можливість виявити джерела покриття і визначити ефективність цих програм. Програмно-цільовий метод найбільш характерний для процесів розробки і прийняття управлінських рішень, пов'язаних із задачами проблемного характеру, що виникають у самих різних сферах суспільного життя, в тому числі в економіці, виробництві, обміні, споживанні. На сучасному етапі все більшого поширення і пріоритету набувають складні, комплексні методи бюджетного прогнозування і планування.

Сутність використання програмно-цільового методу на середньострокову перспективу полягає у проблемно-орієнтованій та ситуаційно-орієнтованій направленості планування на вирішення середньострокових задач забезпечення стабільного функціонування бюджетної системи.

Одним із найдоступніших у застосуванні методів прогнозування економічних показників на основі часових рядів є метод експоненціального згладжування [4, с. 62]. Серед методів бюджетного прогнозування слід зазначити прості методи часових рядів, зокрема ковзної середньої, просте експоненціальне згладжування, метод Хольта і затухаюче експоненціальне згладжування тренду [6, с. 136; 7].

Для прогнозування стаціонарних часових рядів дуже добре підходить модель ARMA (англ. autoregressive moving average)[3].

Методи та способи бюджетних прогнозів, які використовують, можна умовно розподілити на такі групи: екстраполяції, експертних оцінок і моделювання. Розглянемо метод спостереження та експерименту. Сутність

цього методу полягає у проведенні тих або інших реформ при умовах повного контролю за їх протіканням.

Також важливу роль відіграють методи аналізу і синтезу. При аналізі фактичних даних про бюджет ставиться мета з його допомогою виявити нові тенденції та закономірності, зміни в них, які можуть потенційно здійснити вплив на їх поведінку в майбутньому. Відповідно до застосування методу аналізу та синтезу, система рівнянь для моделювання, прогнозування і планування державного бюджету повинна базуватись як на аналізі окремих структурних елементів, так і їх взаємодії та сукупному впливу.

До методів бюджетного прогнозування можна віднести метод варіативності. Метод варіативності передбачає висунення великої кількості варіантів про передбачувані прогнозні стани бюджету. Припущення будуються на базі інтуїтивного та експертного підходів. Такий метод є особливо ефективний в умовах нестабільної політичної та соціально-економічної ситуації.

Окреме місце у системі бюджетного прогнозування займає метод аналогії. Користуючись методом аналогії та досвідом попередніх років, можна прогнозувати загальні тенденції в економіці.

Успішність застосування кожного методу залежить від його відповідності конкретній ситуації, мети прогнозування, горизонту прогнозування, початкових даних, кваліфікації прогнозиста тощо. Виходячи зі складності бюджетного прогнозування та вимог до його точності, на практиці практично завжди використовують сукупність методів, що дозволяє забезпечити необхідну точність та врахувати усі необхідні фактори.

Список використаної літератури

1. Мацедонська Н.В. Світовий досвід бюджетного планування та його впровадження в Україні/Н.В. Мацедонська, А.В. Вансович//Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск 19. – С. 406–409.

2. Міністерство фінансів починає втілювати середньострокове бюджетне планування 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/ministerstvo-finansiv-pochynaie-vtiliuvaty-serednostokove-biudzhethne-planuvannia?category=bjudzhet>

3. Модель авторегресії і ковзного середнього (ARMA) 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ekon.in.ua/modele-avtoregresiyi-i-kovznogo-seredneogo-arma.html>

4. Плєскач В. Л. Середньострокове прогнозування доходів державного бюджету України з допомогою методу експоненціального згладжування / В. Л. Плєскач, І. Я. Івасюк // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 58–66.

5. Шаповал С. Л. Теоретичні засади бюджетного планування в системі соціально-економічного розвитку країни / С. Л. Шаповал [Електронний ресурс] // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2015. – Вип. 1. – С. 143-151. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2015_1_19

6. Williams, D. W., & Calabrese, T. D. (2016). The status of budget forecasting. *Journal of Public and Nonprofit Affairs*, 2(2), 127-160. doi:10.20899/jpna.2.2.127-160.

7. Williams, D. W., & Kavanagh, S. (2016). Local government revenue forecasting: Competition and comparison. *Journal of Public Budgeting, Accounting, and Financial Management*, 28(4), 488-526.

*Долбнєва Д.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет ім. Івана Франка
Deonisiya3@rambler..ru*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІЙ РОБОТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі здійснення бізнесової діяльності використання комп'ютерної техніки та технологій для обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності, планування виробництва є невід'ємним, а часто і ключовим елементом, організації обліково-аналітичної роботи на підприємстві. Застосування комп'ютерних технологій вносить значні зміни до організації обліку та аналізу фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Досвід комп'ютеризації зарубіжних компаній та провідних вітчизняних підприємств (середніх та великих) дає змогу виділити дві ключові передумови, необхідні для організації комп'ютеризованого обліку та аналізу [1, с. 109]:

1) наявність грошових коштів для інвестицій у створення та експлуатацію інформаційної системи (80 % невдач у комп'ютеризації обліку зумовлені відсутністю коштів);

2) зацікавленість керівника, менеджерів і головного бухгалтера підприємства у впровадженні інформаційних систем (на шляху комп'ютеризації обліку через незацікавленість керівництва зазнали невдач близько 20 % підприємств).

Вивчення практичної сторони діяльності вітчизняних підприємств дає можливість стверджувати, що у сучасних умовах ведення бізнесу спостерігається стійка тенденція до зростання кількості та розширення функціональних можливостей програмних продуктів, які власне забезпечують комп'ютеризацію обліково-аналітичних процедур. Так, протягом останніх десятиріч з'явилося багато відомих бухгалтерських програм типу «1С:

Підприємство», «Парус», «БЕСТ», «Фінанси без проблем», «Соло» та інші, які повністю готові до практичного використання, при цьому в них можна здійснювати необхідні корективи відповідно до змін у законодавстві та з врахуванням особливостей діяльності окремо взятого вітчизняного підприємства.

Важливою характеристикою більшості відомих комп'ютерних програм є те, що їх розробники часто погоджуються адаптовувати свої програмні продукти відповідно до специфічних потреб замовників.

Використання найбільш оптимальних для конкретного підприємства комп'ютерних технологій в його обліково-аналітичній роботі дає значний економічний ефект. Віддачу від інвестицій в інформаційну систему управління підприємством на сьогодні отримують за рахунок [2, с. 452-453]:

- наскрізного і вчасного оперативного-виробничого планування та обліку виробництва, що дає змогу на 20-30 % знизити втрати безпосередньо в цехах;
- зниження рівня запасів на складах та транспортно-заготівельних витрат – на 20-25 % (через 5-6 місяців після запуску системи);
- зниження собівартості продукції за рахунок скорочення цехових та загальногосподарських витрат – на 3-5 %;
- зниження дебіторської заборгованості за рахунок її всебічного, персоналізованого контролю – на 10-20 %;
- скорочення витрат на адміністративно-управлінський апарат – до 30 % тощо.

З результатів проведеного дослідження бачимо, що при широкому виборі комп'ютерних бухгалтерських програм, які представлені на ринку, керівництву підприємства необхідно зробити правильний та виважений вибір, враховуючи специфіку діяльності підприємства, обсягу обліково-аналітичної роботи, запитів користувачів та можливостей програмного забезпечення. Вибираючи програму, яка б задовольняла потреби різних користувачів, не потрібно шукати таку, яка б виконувала усі необхідні функції, а необхідно відштовхуватися від реальних потреб окремих користувачів і можливостей конкретного

підприємства. Вважаємо, що доцільніше придбати програмний продукт з інтегрованими можливостями, але з вбудованою макромовою програмування та налаштувати її під потреби підприємства. Найкраще вибирати програму, яка має широку підтримку розробником програмного забезпечення та вже набула поширення.

Разом з цим, аналізуючи результати використання комп'ютерних технологій і систем в обліково-аналітичній роботі підприємства, ми дійшли висновку, що тільки в тому випадку, коли керівництво підприємства впевнене в необхідності комп'ютеризації обліку та управління, ця система може внести позитивні зміни в діяльність самого підприємства. Але якщо рішення про використання комп'ютерних технологій і створення інформаційних систем управління підприємством є результатом намагання підвищити престиж підприємства та його керівництва, або відповідати загальній тенденції щодо комп'ютеризації управління, то купуючи обладнання, автоматизовані інформаційні системи, збільшуючи штат інформаційних служб, замість позитивного ефекту підприємство одержить зростання організаційних та транзакційних витрат, і загальним результатом впровадження будуть не виправдані збитки.

Список використаної літератури

1. Колумбет О. П. Впровадження комп'ютеризованих інформаційних систем бухгалтерського обліку : особливості та послідовність здійснення / О. П. Колумбет // – 2014. – № 2 – С. 107-115.

2. Савельєва Т. М. Інформаційні технології в обліково-аналітичному забезпеченні стійкого розвитку інфраструктурних підприємств / Т. М. Савельєва, Чаргазія Т. З. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 576 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 451-458.

*Кавун С. В.,
доктор економічних наук, професор,
ректор ПЗВО «Харківський технологічний університет «ШАГ»
Внукова Н. М.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Ачкасова С. А.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління фінансовими послугами,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

ОБґРУНТОВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЗВ'ЯЗНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ТА ІНШИХ УЧАСНИКІВ (СПФМ) ДЛЯ ОЦІНКИ ЇЇ ВПЛИВУ НА РІВЕНЬ РИЗИКІВ ВК/ФТРЗ

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю удосконалення державного регулювання фінансового моніторингу, що передбачає використання інструментарію виявлення мереж, спрямованих на відмивання коштів та фінансування тероризму і розповсюдження зброї масового знищення (ВК/ФТРЗ) при запровадженні ризик-орієнтованого підходу відповідно до вимог міжнародних стандартів [1]. За Стратегією розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року [3] основними заходами є послідовна та ефективна боротьба з корупцією та удосконалення форм та удосконалення методів ризик-орієнтованого підходу у сфері фінансового моніторингу.

При здійсненні нагляду у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму Держфінмоніторингом України застосовується ризик-орієнтований підхід до підзвітних суб'єктів первинного фінансового моніторингу (СПФМ).

Грунтовними змінами у системі фінансового моніторингу є розвиток механізмів удосконалення ризик-орієнтованого підходу, який на національному

рівні застосовується до підзвітних СПФМ і спрямований на здійснення аналізу та класифікації ризику фінансових операцій.

Для визначення впливу запровадження та реалізації ризик-орієнтованого підходу у діяльності суб'єктів державного та первинного фінансового моніторингу та його впливу на сценарії розвитку системи фінансового моніторингу в Україні через визначення рівня зв'язності фінансових установ та інших учасників (СПФМ) використано метод аналізу ієрархій Т. Сааті [2].

Пріоритетність реалізації сценаріїв розвитку системи фінансового моніторингу в Україні наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Пріоритетність реалізації сценаріїв розвитку системи фінансового моніторингу для запобігання та протидії ВК/ФТРЗ в Україні

Інструменти регуляторного впливу на систему фінансового моніторингу для запобігання та протидії ВК/ФТРЗ в Україні та сценарії розвитку	Удосконалення інструментарію виявлення підозрілих фінансових операцій	Посилення інформаційної транспарентності національного підрозділу фінансової розвідки з антикорупційними органами	Удосконалення законодавства у сфері протидії ВК/ВКФТ	Зниження асиметричності інформації для учасників системи забезпечення протидії ВК/ФТРЗ	Запровадження та реалізація ризик-орієнтованого підходу у діяльності суб'єктів первинного фінансового моніторингу України шляхом визначення рівня зв'язності фінансових установ та інших учасників (СПФМ) для оцінки впливу на рівень ризиків ВК/ФТРЗ	Запровадження та реалізація ризик-орієнтованого підходу у діяльності суб'єктів державного фінансового моніторингу України для запобігання та протидії ВК/ФТРЗ шляхом визначення рівня зв'язності фінансових установ та інших учасників (СПФМ) для оцінки впливу на рівень ризиків ВК/ФТРЗ	Пріоритетність за коефіцієнтом вагомості	Ранг
	0,190	0,076	0,045	0,098	0,337	0,254		
Прискорений	0,583	0,112	0,580	0,087	0,623	0,583	0,512	1
Нейтральний	0,281	0,565	0,310	0,616	0,239	0,281	0,323	2
Гальмування	0,136	0,323	0,110	0,297	0,138	0,136	0,165	3

Результати табл. 1 свідчать, що найбільшу пріоритетність мають 3 цілі розвитку системи фінансового моніторингу для забезпечення протидії ВК/ФТРЗ в Україні: запровадження та реалізація ризик-орієнтованого підходу у діяльності СПФМ України шляхом визначення рівня зв'язності фінансових установ та інших учасників (СПФМ) для оцінки її впливу на рівень ризиків ВК/ФТРЗ – 1 місце (0,337), що може слугувати інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення протидії ВК/ФТРЗ; запровадження та реалізація ризик-орієнтованого підходу у діяльності суб'єктів державного фінансового моніторингу України для запобігання та протидії ВК/ФТРЗ шляхом визначення рівня зв'язності фінансових установ та інших учасників (СПФМ) для оцінки її впливу на рівень ризиків ВК/ФТРЗ – 2 місце (0,254); удосконалення інструментарію виявлення підозрілих фінансових операцій – 3 місце (0,190).

Запровадження та реалізація ризик-орієнтованого підходу у діяльності СПФМ України для запобігання та протидії ВК/ФТРЗ сприятиме посиленню реалізації прискореного сценарію розвитку системи фінансового моніторингу для забезпечення протидії ВК/ФТРЗ в Україні, як найбільш пріоритетного сценарію (0,512), оскільки ймовірність реалізації – 51,2%.

Список використаної літератури

1. Внукова Н. М. Ризик-орієнтований підхід суб'єктів первинного фінансового моніторингу до класифікації клієнтів / Н. М. Внукова // Сучасні проблеми фінансового моніторингу : Збірник матеріалів VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Харків, 23 листопада 2018 р.). – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, ТОВ «ТО Ексклюзив», 2018. – С. 20-24.
2. Лямец В. И. Системный анализ: Вводный курс / В. И. Лямец, А.Д. Тевяшев. – [2-е изд.]. – Х.: ХНУРЭ, 2004. – 448 с.
3. Про схвалення Стратегії розвитку системи запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року : розпорядження Кабінету міністрів України від 30.12.2015

№ 1407-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :
<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1407-2015-%D1%80>.

*Крысь В.В. студент
Харьковский технологический университет «ШАГ»
turbovlad12345@gmail.com*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Трансформационная экономика - это современный этап развития мировой экономической системы отличается от предыдущих прежде всего ускорением процессов углубления взаимозависимости отдельных национальных и региональных хозяйств, появлением и ростом роли наднациональных органов координации и управления движением финансовых, сырьевых и товарных потоков, трудовых ресурсов в пределах всей планеты. Специфической особенностью этого развития является также быстрое превращение в активных субъектов экономической деятельности значительного количества государств, национальных хозяйств, которые еще недавно не имели всех признаков и атрибутов такой субъектности, экономические системы которых никак не идентичны или гораздо более отличаются по уровню целостности и развития от экономических систем так называемого ядра стран мирового сообщества.

Главной целью рыночной трансформации экономики Украины являются:

- Создание надежного фундамента роста для благосостояния населения;
- Стимулирование быстрого экономического роста;
- Повышение производительности труда;
- Достижение мирового уровня эффективности использования материальных ресурсов путем внедрения новейших технологий;
- Выработка достаточных объемов продукции, пользующейся спросом;
- Обеспечение высокого качества товаров и услуг;

- Создание условий для роста реальных доходов населения.

Как и в других постсоветских странах с начала становления новой экономической системы в Украине, сопровождался обострением социально-экономических противоречий, показательными проявлениями которых стали феноменальные для мирного времени обнищание ведущей части населения, уменьшение объемов отечественного, опасный уровень поляризации общества, сокращение потребления, производства и снижение эффективности экономики, истощение национального богатства, инвестиционная и инновационная кризисы, обострение диспропорций воспроизводства ресурсов в отраслевом и региональном аспектах.

Рассматривая перспективу и состояние развития экономической системы Украины, следует обратить внимание на то, что за годы независимости не удалось возможности создать экономическую систему, которая будет способна обеспечить прогрессивное развитие страны; процесс суверенизации было ограничено ради приобретения внешних политических свойств (40% покрытия дефицита государственного бюджета приходится на внешние источники) серьезную угрозу для безопасности государства составляют криминализация и так называемая "тенизация" экономики (теневой сектор составляет до 50% экономики).

Отсутствие методологического обоснования рыночных преобразований и необходимого теоретического более или менее связана со своеобразием трансформационных процессов, которые не имели аналогов в истории экономического развития. Многие западные экономические советников правительств, как в Украине, так и в других пост социалистических государствах Восточной и Центральной Европы, считали, что быстрая либерализация экономики является лучшим средством ее лечения от всех болезней. Именно эти догадки опирались не в реальном опыте, а на абстрактных моделях господствующей в американских университетах неоклассической экономической теории. Надеяться на то, что снятие искусственных препятствий и введение свободы принятия решений на уровне

предприятий будут способствовать созданию условий для равновесного роста, что права собственности возникнут сами собой в результате рыночных договоренностей сторон, не только не оправдались, но и нанесли огромный ущерб.

В отличие от экономических деловых циклов, присущие рыночной экономической системе, трансформационные циклы обусловлены резкими изменениями формальных институтов регулирования. Начало трансформационных процессов основан на стратегии «шоковой терапии», которая включала быструю либерализацию экономических отношений в условиях жесткой монетарной политики и стабилизации валютного курса.

Либерализация цен и открытие внутреннего рынка со всей очевидностью обнажили все недостатки унаследованной экономики, ее милитаризованную структуру, с одной стороны, и глубокую техническую и технологическую отсталость, низкую эффективность и низкую конкурентоспособность ее гражданских отраслей, с другой. Кризис товарного дефицита быстро изменился в жесткий кризис сбыта, что приобрел характер обвально-разрушительной силы со всеми тяжелыми экономическими и социальными последствиями (снижение реальной заработной платы, безработица, сокращение социальных услуг, сокращение государственного финансирования в общественно необходимых отраслях экономики (здравоохранении, образовании, науке, культуре)).

Среди причин экономического кризиса в Украине является отсутствие или неразвитость многих необходимых институтов (институт - это порядок, закрепленный в форме закона или учреждения, это созданные людьми нормы, правила поведения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия), которые опосредствуют связи между рынком, государством и обществом. В Украине не сформировано эффективных механизмов взаимодействия государства и рынка. Государство неохотно поддержит бизнес, а бизнес в основном обходит интересы государства. Происходит борьба групп интересов. Эти группы получают возможность напрямую влиять на разработку законотворческих и правительственных

документов. Сейчас бизнесмены иронизируют, что наиболее доходными с существующих ценных бумаг являются постановления правительства. Инвестиции в лоббизм являются высокопроизводительными.

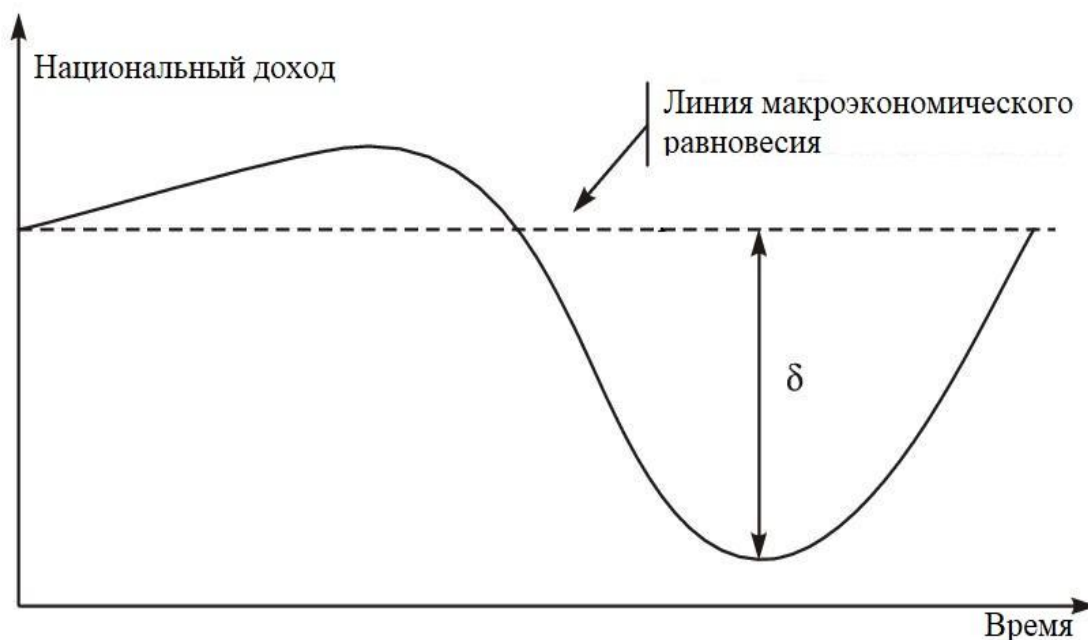


Рисунок - Стадии трансформационного цикла

Отказ от регулирующих институтов прямого государственного контроля за производством и ценами обнаружила диспропорции в структуре спроса и производства. Такие диспропорции наблюдались прежде всего в субоптимальном производстве капитальных благ и благ общественного потребления и были обусловлены переоценкой предельных выгод в структуре плановой экономической системы. Дефицит индивидуалистических товаров конечного потребления и избыточное производство средств производства, рядом с чрезмерным производством благ общественного потребления (к таким благам относятся неделимые блага и блага, от потребления которых нежелательно или невозможно отлучить индивидов, как то национальная оборона, образование, здравоохранение и т.д.), стал первопричиной структурных и ценовых изменений в производстве.

Таким образом, экономическая трансформация - это непрерывный процесс видоизменения, среди которых различают. Трансформация в широком

смысле (систематические изменения) - это не ограниченный во времени постоянный процесс преобразований системы, ее элементов, связей и отношений между ними. В процессе экономической трансформации в Украине состоялся переход к рыночной экономике, к ее определенной модели. Анализируя состояние и перспективы развития экономической системы Украины, следует отметить, что за годы независимости не удалось создать экономическую систему, способную обеспечить прогрессивное развитие страны. К негативным факторам развития экономики можно отнести теннизацию и криминализацию экономики, отсутствие или неразвитость многих необходимых институтов, опосредующих связей между рынком, государством и обществом, отсутствие настоящей системы четко определенных прав на собственность.

Список использованной литературы

1. Бочан І. О. Висвітлення теоретичних і практичних досліджень у справі економіки транспортної і промислової галузей України / І. О. Бочан., 2002. / Трансформація економіки України, сучасні проблеми та тенденції розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75810.doc.htm.
2. Сотула О. В. Перехідні і трансформаційні процеси в економіці України / О. В. Сотула., 2009. / Трансформація економіки України, сучасні проблеми та тенденції розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75810.doc.htm.
3. Етапи постсоціалістичного трансформаційного циклу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://posibniki.com.ua/post-etapi-postsocialistichnogo-transformaciinogo-ciklu>.
4. Зілгалова О. А. Особливості розвитку трансформаційних економік. / О. А. Зілгалова., 2008. / Трансформація економіки України, сучасні проблеми та тенденції розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/75810.doc.htm.

*Малецька О.І., к.е.н, доцент
доцент кафедри обліку та оподаткування
Шільберг Г. В. магістр
Львівський національний аграрний університет
oliamal@ukr.net*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

В цифрову епоху успішність країн залежить багато в чому від прогресу в побудові суспільства знань, а цифровий розвиток відіграє ключову роль у прискоренні економічного і соціального розвитку країни в цілому. Інформаційна сфера держави спрямовує її економічний та інноваційний потенціал і таким чином суттєво впливає на інші сфери, конкурентоспроможність на міжнародній арені, якість життя громадян. Актуальними завданнями для України в цій сфері є, з одного боку, реалізація власного цифрового порядку денного, з іншого — імплементація профільних документів і проектів ЄС в національне законодавство.

На думку Плескача В.Л [3] інформаційна (цифрова) економіка – напрямок економічної науки, що вивчає господарську діяльність у сфері інформаційних послуг, їх виробництва й обміну, де основними ресурсами є інформація та знання. Цей новий науково-практичний напрямок пов'язаний з дослідженням руху інформаційних потоків, поданих в електронній формі, в економічних системах різної складності.

Впровадження цифрової економіки в Україні на початковому етапі має відбуватися одночасно за трьома наступними напрямками (рис. 1).

Продукція цифрової економіки має ряд переваг:

1. так як товари віртуальні, можна скоротити витрати на транспортування,
2. Інтернет забезпечує майже миттєве доставлення по всьому світу.
3. Значно збільшилася швидкість грошових трансакцій.

Таким чином, Інтернет став провідною, ключовою технологією сучасної економічної взаємодії. Зі зростанням населення і споживання ресурсів в

сучасному світі, цифрова економіка не обмежує свій вплив тільки сферою бізнесу і торгівлі. Вона також має не менший вплив на галузь освіти та банківську сферу.

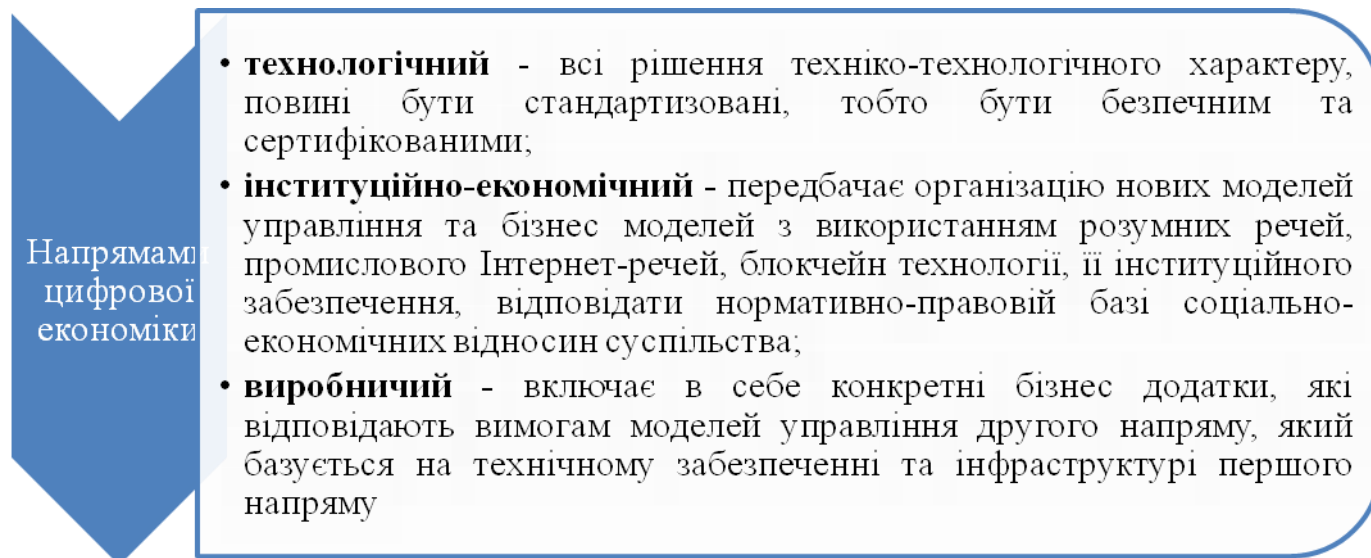


Рисунок 1 – Напрями цифрової економіки

Виходячи з цього, можна сказати, що цифрові технології, послуги та системи є надзвичайно важливими для соціального розвитку. Вони можуть забезпечити зростання і створення нових робочих місць в усіх галузях економіки, починаючи з найменших традиційних підприємств і закінчуючи новітніми високотехнологічними виробництвами, що з'являються сьогодні. Наприклад, запровадження цифрових технологій у промисловості та те, яким чином вони змінюють стиль нашого життя; те, як ми працюємо та ведемо бізнес.

Цифрова економіка відкриває великі можливості для: обміну інформацією (так наприклад з листопада 2015 зареєструвати компанію в Україні можна буде протягом доби, що, дозволить стимулювати розвиток бізнесу. 16 жовтня в силу вступили спільні накази Міністерства юстиції і Міністерства фінансів про електронний обмін інформацією.

Основними чинниками, що гальмують та несуть в собі ризики з розвитку цифрової економіки в Україні наведені на рисунку 2.



Рисунок 2 - Ризики розвитку цифрової економіки

Однак, для того, щоб цифрова економіка несла більше можливостей ніж загроз для підприємств України, влада повинна встановити чіткі, прозорі і рівні для всіх правила і контролювати їх дотримання [1].

Влада повинна запобігати будь-якого роду дискримінацію, захищати права споживачів, інтелектуальну власність і персональні дані, а також дбати про належний рівень освіти і грамотності громадян (необхідна реформа вищої освіти; співробітництво роботодавців і вузів, комерціалізацію винаходів і створення стартапів; вузи повинні стати більш міжнародними відносно залучення студентів і професорів). держава - один з найбільших гравців у національній економіці. Воно повинно бути моделлю для наслідування у

веденні бізнесу, конкуренції, захисту особистих даних громадян. Представники влади зобов'язані подавати приклад у використанні технологій для оптимізації бізнес-процесів; держава повинна зробити все можливе, щоб послуги були доступні в будь-якому місці, в будь який час, без затримок і з рівними правами для всіх; повинні розподіляти ресурси так, щоб покращувати доступ населення до цифрових технологій.

Отже, використання новітніх технологій в сфері економіки, яка визначена науковцями як "цифрова економіка", дасть змогу ефективніше використовувати знання класичної економіки для вирішення економічних проблем світу (кризових явищ, інфляції, збиткової економічної політики в деяких галузях), циклічних проблем.

Список використаної літератури

1. Наумік-Гладка К.Г. Державне регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності в системі економічної безпеки України/ К.Г Наумік-Гладка. // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 87 – 92.
2. Норец Н. К. Цифровая экономика : состояние и перспективы развития / Н. К. Норец, А. А. Станкевич // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 592 с. <http://inecprom.spbstu.ru/files/inprom-2017/inprom-2017.pdf>. – С. 173–179.
3. Плєскач В.Л. Елементи онтологічного аналізу у цифровій економіці / В.Л. Плєскач, Ю.В. Рогушина // Комп'ютерні засоби, мережі та системи. – 2007. – № 6. – С. 29–37.

*Мельник К.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Остроушко М.К., магістр
Уманський національний університет садівництва
kate_melnyk@ukr.net*

НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Технічний прогрес, досягнення в сфері інформаційних і комунікаційних технологій, створення глобальної мережі Інтернет, можливості стільникового зв'язку стали основною базою для впровадження і поширення технології електронного банкінгу.

Компонентами даної технології є:

- інтернет-банкінг (управління банківськими рахунками і картами через Інтернет і web-браузер в режимі on-line);
- мобільний банкінг (управління банківськими рахунками і картами з КПК, комунікаторів, смартфонів та інших аналогічних пристроїв).

Нині системи Інтернет-банкінгу використовуються в більшості великих банків і активно впроваджуються в середніх і малих банках. Вони дозволяють зменшувати трансакційні витрати, скорочувати штат співробітників і утримувати клієнтів.

Експерти відзначають, що протягом останніх років у сфері електронного банкінгу в Україні відбувся значний прорив. Обсяг безготівкових платежів у 2018 році склав 1 297 млрд грн. Це на 55,4% більше у порівнянні з 2017 роком. Кількість безготівкових операцій зросла за рік на 33% і склала 3,1 млрд шт. Мережа POS терміналів зросла на 20% і становить наразі 279 тис. шт. Також зросла на 20% і кількість підприємств у сфері торгівлі та послуг, які забезпечують можливість здійснення розрахунків з використанням платіжних карток (їх кількість становить 208,7 тис. шт). Крім того, вже 79,4% терміналів забезпечують можливість безконтактної оплати, в тому числі з використанням сервісів Apple Pay та Google Pay [1].

Кількість інтернет-користувачів в Україні за підсумками 2018 року збільшилась на 7%: наразі всесвітньою мережею користуються 70% українців (порівняно з показником 63% станом на грудень 2017 року) [2].

У січні 2018 року уряд ухвалив Концепцію розвитку цифрової економіки, тобто такої, що базується на комп'ютерних технологіях та глобальній мережі інтернет. У документі йдеться про амбітні плани покриття до 2020 року понад 70–80% території України широкосмуговим інтернетом, цифровізацію освіти, медицини, транспорту та громадської безпеки. Особливе місце у концепції посідає безготівкова економіка.

Інтернет-банкінг сьогодні дозволяє його користувачам здійснювати такі операції: проводити операції з будь-якого комп'ютера, що підключений до мережі Інтернет, оплатити послуги кабельного та супутникового телебачення, операторів мобільного зв'язку, IP-телефонії, Інтернет, on-line ігри, проводити комунальні платежі, отримувати витяги про рух коштів за картою або рахунком, відкривати депозит, погашати кредит, виконувати переказ коштів між власними рахунками, здійснювати різні операції з кредитними картами, переглядати курси валют, отримувати консультації фахівців банку в режимі on-line, SMS і e-mail повідомлення про операції на рахунках.

Застосовуючи сучасні технології та засоби, необхідно розуміти, що за всі ці зручності доводиться платити. І якщо регулювання в галузі дистанційного банківського обслуговування (ДБО), включаючи послуги електронного банкінгу, буде відставати від поширення нових джерел типових банківських ризиків, то всі ці нововведення в цілому обійдуться дорожче. В першу чергу зростають витрати на забезпечення безпеки даного способу надання банківських послуг, так як кредитні організації будуть змушені враховувати не тільки внутрішньобанківські ризики, але і ризики, що виникають на стороні клієнта і різних провайдерів (наприклад, інтернет-провайдери в випадку інтернет-банкінгу, стільникові оператори в випадку мобільного банкінгу).

На нашу думку необхідно виділити причини, за якими застосування систем електронного банкінгу потребує додаткового регулювання:

- розширення профілю операційного ризику в умовах електронного банкінгу;
- значне зростання числа кібер злочинів у фінансовій сфері (включаючи розкрадання грошових коштів);
- використання систем електронного банкінгу в схемах, спрямованих на легалізацію злочинних доходів (відмивання грошей)[3];
- недостатня підготовка співробітників комерційних банків з питань забезпечення інформаційної безпеки та управління супутніми ризиками в умовах електронного банкінгу.

З метою подолання основних причин, що гальмують належний рівень організації та більш широкого запровадження електронного банкінгу як одного з основних складових дистанційного обслуговування фінансовими установами та підвищення довіри клієнтів до цієї складової системи банківських продуктів необхідно:

1) зі сторони регулятора:

- розробити рекомендації для кредитних організацій з управління операційним ризиком з метою мінімізації наслідків проявів джерел операційного ризику, пов'язаних з особливостями функціонування систем електронного банкінгу (як на стороні банку, так і на стороні клієнта);
- розробити рекомендації для кредитних організацій щодо зниження ризиків, пов'язаних зі зростанням активності кіберзлочинців, дії яких спрямовані на крадіжки грошових коштів як банків, так і їх клієнтів;
- внести необхідні зміни до нормативних актів з метою підвищення «прозорості» операцій клієнтів банків в умовах ДБО, включаючи системи електронного банкінгу;
- розробити рекомендації для кредитних організацій, спрямовані на підвищення якості підготовки фахівців ризик-підрозділів, служб внутрішнього контролю і підрозділів фінансового моніторингу з питань виникнення додаткових джерел ризиків, пов'язаних з особливостями функціонування систем електронного банкінгу.

2) зі сторони банку:

- впровадити в системи управління ризиками в банку додаткові заходи щодо мінімізації наслідків проявів джерел операційного ризику в умовах електронного банкінгу;

- впровадити додаткові заходи захисту інформації для систем електронного банкінгу, ґрунтуючись на ризик-орієнтованому підході. Використовувати «кращу практику» в банку (ґрунтуючись на зарубіжному і вітчизняному досвіді) щодо запобігання кіберзлочинів;

- впровадити заходи ідентифікації клієнтів, розширити перелік ознак «сумнівних» операцій, які виконуються з використанням систем електронного банкінгу;

- впровадити заходи щодо підвищення рівня підготовки фахівців ризик-підрозділів, служб внутрішнього контролю та підрозділів фінансового моніторингу з питань, пов'язаних з особливостями функціонування систем електронного банкінгу.

Список використаної літератури

1. В 2018 році обсяг безготівкових операцій зріс на 55% – Режим доступу до ресурсу: <https://eba.com.ua/v-2018-rotsi-obsyag-bezgotivkovykh-operatsij-zris-na-55>.

2. Кількість інтернет-користувачів в Україні збільшилась (інфографіка) – Режим доступу до ресурсу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/443742/kilkist-internet-korystuvachiv-v-ukrayini-zbilshylas-infografika>.

3. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: учебно-практическое пособие. М.: КноРус, 2014. 318 с.

*Приходченко О.Ю.,
старший викладач кафедри фінансів
Національна металургійна академія України
oksana.prykhodchenko@gmail.com*

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ ТА ЇХ ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Недержавні пенсійні фонди за законодавством (далі – НПФ) є неприбутковими фінансовими установами [1], але отримання ними прибутку від інвестування активів є запорукою зростання активів і забезпечення збереження та збільшення вкладених коштів учасників. Тому аналіз та прогнозування прибутку НПФ є актуальним питанням як для керівництва НПФ, так і для зовнішніх користувачів інформації, для яких важливі доступність та відкритість даних про діяльність НПФ. Для збільшення поінформованості і довіри населення, допомоги щодо вибору недержавного пенсійного фонду підприємствам та індивідуальним учасникам необхідне відповідне інформаційне забезпечення та методичний інструментарій для аналізу діяльності недержавних пенсійних фондів.

Аналіз інформації, яка міститься на сайтах НПФ, сайтах адміністраторів НПФ та КУА НПФ, показав, що дані щодо діяльності НПФ подані в різних обсягах і на різні моменти часу. Для оцінки ефективності діяльності НПФ на основі рекомендацій Української асоціації інвестиційного бізнесу [2], праць українських та зарубіжних вчених [3, 4] обрано основні показники, розрахунок та зміст яких представлено в таблиці 1.

При аналізі діяльності НПФ більше значення показників конкретного НПФ порівняно з іншими НПФ є позитивним. На основі показників 1-4 розраховується приріст значень інвестиційного прибутку, чистого прибутку, чистих активів, чистої вартості одиниці пенсійних внесків НПФ та прибутковості чистих активів. Зростання показників у динаміці свідчить про позитивні тенденції.

Система показників для оцінки результатів діяльності НПФ

Показник	Розрахунок	Зміст
1	2	3
1. Прибуток (збиток) від інвестування активів НПФ (грн.)	Сума доходів від здійснення операцій з активами НПФ за і-тий період + сума пасивних доходів, отриманих на активи НПФ за і-тий період + сума інших доходів (втрат) НПФ – сума понесених витрат, в т.ч. сплачених податків за і-тий період.	Відображає прибуток (збиток), отриманий в результаті інвестування активів НПФ.
2. Чиста вартість активів (вартість чистих активів) НПФ (грн.)	Різниця між вартістю активів НПФ на день проведення підрахунку та загальною сумою зобов'язань НПФ, що підлягають виконанню на день проведення підрахунку.	Характеризує обсяг активів, що покривають зобов'язання перед учасниками НПФ по пенсійних накопиченнях.
3. Чиста вартість одиниці пенсійних внесків НПФ (грн.)	Визначається шляхом ділення чистої вартості активів НПФ на загальну кількість одиниць пенсійних внесків на день підрахунку. Чиста вартість одиниці пенсійних внесків на день надходження першого пенсійного внеску до НПФ встановлюється у розмірі 1 гривня.	Відображає зміну вартості кожної 1 грн., що надійшла до НПФ в складі пенсійних внесків, тобто результативності діяльності НПФ щодо прирощення суми пенсійних внесків.
4. Прибутковість чистих активів НПФ	Відношення прибутку від звичайної діяльності після сплати податків за і-тий період до суми чистих активів НПФ за і-тий період.	Показує, скільки чистого прибутку, отриманого НПФ, припадає на 1 грн. активів НПФ.
5. Коефіцієнт Шарпа	$\frac{\bar{R} - \bar{R}_f}{\sigma}$, де \bar{R} - середня доходність портфеля НПФ за певний період, \bar{R}_f - середнє значення безризикової ставки доходності за даний період, σ - стандартне відхилення доходності портфеля.	Показує ефективність управління портфелем НПФ із врахуванням ризику, а саме ступінь стійкості перевищення доходності портфелю, що оцінюється, безризикової ставки доходності.
6. Сукупний процентний темп росту в часі (1, 5, 10 років).	$CAGR = \left(\frac{End\ Value}{Begin\ Value} \right)^{\frac{1}{number\ of\ years}} - 1$ End Value – кінцеве значення; Begin Value – початкове значення; Number of years – кількість років.	CAGR може бути використаний для згладжування прибутків, щоб їх можна було легше зрозуміти в порівнянні з альтернативними інвестиціями.

1	2	3
7. Коефіцієнт номінального доходу пенсійного фонду	$K_{нд} = \left(\frac{ЧВО_i}{ЧВО_{i-1}} - 1 \right) * \frac{365}{K} * 100,$ де $ЧВО_i$ – чиста вартість одиниці пенсійних внесків пенсійного фонду на кінець звітного періоду; $ЧВО_{i-1}$ – чиста вартість одиниці пенсійних внесків пенсійного фонду на початок звітного періоду; К – к-сть календарних днів у розрахункову періоді (для розрахунку за рік К дорівнює 365).	Показує на скільки збільшилась кожна вкладена одиниця пенсійних активів.
8. Коефіцієнт реального доходу пенсійного фонду	$K_{рд} = \left(\frac{ЧВО_i * 100}{ЧВО_{i-1} * I} - 1 \right) * \frac{365}{K} * 100,$ де $ЧВО_i$ – чиста вартість одиниці пенсійних внесків пенсійного фонду на кінець звітного періоду; $ЧВО_{i-1}$ – чиста вартість одиниці пенсійних внесків пенсійного фонду на початок звітного періоду; I – індекс споживчих цін (рівень інфляції) за звітний період. К – к-сть календарних днів у розрахункову періоді (для розрахунку за рік К дорівнює 365).	Показує на скільки збільшилась кожна вкладена одиниця пенсійних активів враховуючи фактор інфляції.

За даними звітів Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері фінансових послуг, побудовано динаміку прибутку системи НПФ за період з 1.01.2006 по 1.01.2018 (див. рис.1) та розраховані показники (див. табл. 2) [5].

Аналіз показує нерівномірне збільшення чистих активів та прибутку від інвестування активів НПФ, а в 2015 році система зазнала збитки.

Тому необхідне більш детальне дослідження в розрізі окремих НПФ, яке показало диспропорції на ринку недержавного пенсійного забезпечення.

Так прибуток від інвестування активів «Корпоративний недержавний пенсійний фонд Національного банку України» складає більше 60% від суми прибутку всієї системи, а чиста вартість займає перше місце і майже 50% від чистих активів системи.

Отже, його результати діяльності здійснюють значний вплив на результати діяльності системи.

Другим за розмірами активів та прибутковістю на 01.01.2018 є КНПФ ВАТ «Укресімбанк». Хоча чиста вартість одиниці пенсійних активів цих НПФ мають не найвищі значення.



Рисунок 1 - Прибуток від інвестування активів недержавних пенсійних фондів України

Частка прибутку саме цих 11 НПФ займає майже 95% прибутку всієї системи НПФ.

Треба взяти до уваги, що не дивлячись на загальний прибуток від інвестування активів системи недержавного пенсійного забезпечення України в 2017 році, 3 НПФ, а саме «Хлібний», «Українська ощадна скарбниця», «Пенсійна опіка» мали збитки.

Негативним фактором є інфляція, яка за 2017 рік склала 113,7% [7]. Коефіцієнт реального доходу показує, що лише 4 НПФ з 11 має реальну доходність більше 0.

Для розрахунку коефіцієнту Шарпа потрібно мати детальну інформацію про інвестиційний портфель. Саме від нього залежить ефективність діяльності НПФ.

Топ-11 НПФ за величиною прибутку від інвестиційної діяльності за 2017 рік

Назва	Чисті активи, млн грн.	Кількість учасників	Чиста вартість одиниці пенсійних активів, грн	Прибуток (збиток) від інвестування активів	Прибутковість чистих активів	Коефіцієнт номінального доходу пенсійного фонду	Коефіцієнт реального доходу пенсійного фонду
КНПФ Національного банку України	1 209,96	12 323	3,21	213,19	17,62%	20,95%	6,37%
КНПФ ВАТ«Укрексімбанк»	201,09	5 553	3,55	29,64	14,74%	17,49%	3,33%
Емерит-Україна	148,18	71 445	4,33	16,62	11,22%	12,49%	-1,06%
Фармацевтичний	95,47	1 242	2,72	11,04	11,56%	14,09%	0,35%
ОТП Пенсія	108,28	33 381	3,60	10,53	9,73%	11,42%	-2,01%
ПриватФонд	114,26	47 849	6,09	9,92	8,68%	9,77%	-3,45%
Соціальний стандарт	36,17	4 351	3,36	4,89	13,53%	15,76%	1,81%
Український пенсійний фонд	39,50	422	0,93	4,79	12,12%	13,09%	-0,54%
Україна	54,19	4 655	1,88	4,70	8,66%	9,20%	-3,96%
ВСІ	63,29	54 988	3,61	4,40	6,94%	7,67%	-5,31%
Магістраль	35,70	326 475	2,20	3,79	10,61%	12,03%	-1,46%

Для постійного моніторингу результатів діяльності системи необхідне методичне та інформаційне забезпечення як на державному рівні, так і на рівні НПФ.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
2. Методика аналізу та оцінки недержавних пенсійних фондів та компаній з управління активами недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaib.com.ua/files/articles/369/29_4.doc.

3. Науменкова, С. В. Ринок фінансових послуг [Текст]: навч. посібник/ С. В. Науменкова, С. В. Міщенко . - К.: Знання, 2010. - 532 с.
4. Willis Towers Watson (2017). Global Pension Asset Study (p. 15). Retrieved December 4th, 2017, from: <http://www.next-finance.net/IMG/pdf/global-pensions-asset-study-2017.pdf>.
5. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>
6. Індеси споживчих цін на товари та послуги у 2001-2018рр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Синиціна Ю.П., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту;
Фонарєва Т.А.
старший викладач кафедри менеджменту;
Бушуєв К.М.
аспірант
Національна металургійна академія України
ysynytsina0@gmail.com*

НАПРЯМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ В РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки отримання всебічної інформації про стан зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, задля прийняття креативних інноваційних управлінських рішень, неможливо без застосування нових підходів у створенні інформаційних систем менеджменту підприємств.

Одним із таких підходів являється застосування нейронних мереж, як елементу штучного інтелекту, в системах підтримки прийняття рішень. Отже,

постає проблема вивчення можливостей та перспектив застосування нейронних мереж в інформаційній системі підприємства.

По-перше, для цього необхідно вивчити, яким чином здійснюється реальний процес прийняття рішень, які економічні чинники і умови його детермінують, які йому властиві тенденції та закономірності. Також слід враховувати неекономічні фактори – психологічні, соціокультурні, які безпосередньо впливають на прийняття рішень економічними суб'єктами. До таких факторів відносять: недолік інформації у ЛПР (особи, що приймає рішення в процесі вибору); недостатній досвід ЛПР: він знаходиться в процесі навчання і тому змінює свої переваги; прагнення ЛПР знайти рішення, оптимальне з точки зору сукупності критеріїв (цілей), строго впорядкованих за важливістю (але не може його знайти); відмінність між об'єктивно необхідним часом для реалізації планів і суб'єктивним горизонтом планування ЛПР. [1]

По-друге, нейронні мережі мають свої переваги та недоліки, які слід враховувати при їх застосуванні. Основні переваги нейромереж: успадкування певних механізмів роботи мозку; можливість універсальної апроксимації безперервних залежностей; здатність до відновлення інформації при руйнуванні або видаленні певної частини нейромережі; паралельна обробка інформації. До недоліків нейромереж можна віднести: відсутність чіткої теорії і механізмів інтерпретації функціонування і результатів роботи; низька швидкість навчання і необхідність розробки алгоритмів уникнення «паралічу», перенавчання та попадання в локальні оптимуми; необхідність вибору нейромережевих парадигм і розробки відповідних формалізацій для вирішення конкретних завдань. [2] Зазначені переваги є передумовою того, що нейромережеві технології досить привабливі для вивчення, дослідження і удосконалення, а також розробка систем, в яких інтегровані нейронні мережі та інші методи, мають ще обмежене практичне застосування.

Враховуючи все вищесказане, розглянемо більш детально основні напрямки використання нейромереж в реальному процесі прийняття рішень на рівні підприємства.

Одним з напрямків є застосування можливостей штучного інтелекту в процесі безперервного стимулювання мотивації творчої поведінки при створенні системи креативної інформації на підприємстві. Інформаційна система повинна, з одного боку, оцінювати значущість та якість досягнутих інновацій у порівнянні з цілями, які поставлені спочатку. А, з іншого боку, повинна вміти формулювати висновок таким чином, щоб він містив стимул початку створення нової інновації, тобто процес розвитку рівня творчих досягнень повинен бути безперервним. У цьому і є принципова відмінність креативної інформаційної системи від традиційних систем, безперервним стимулюванням мотивації творчої поведінки. Місце інформаційних технологій, в тому числі й штучного інтелекту, в цьому процесі схематично представлено на рисунку 1 [3].

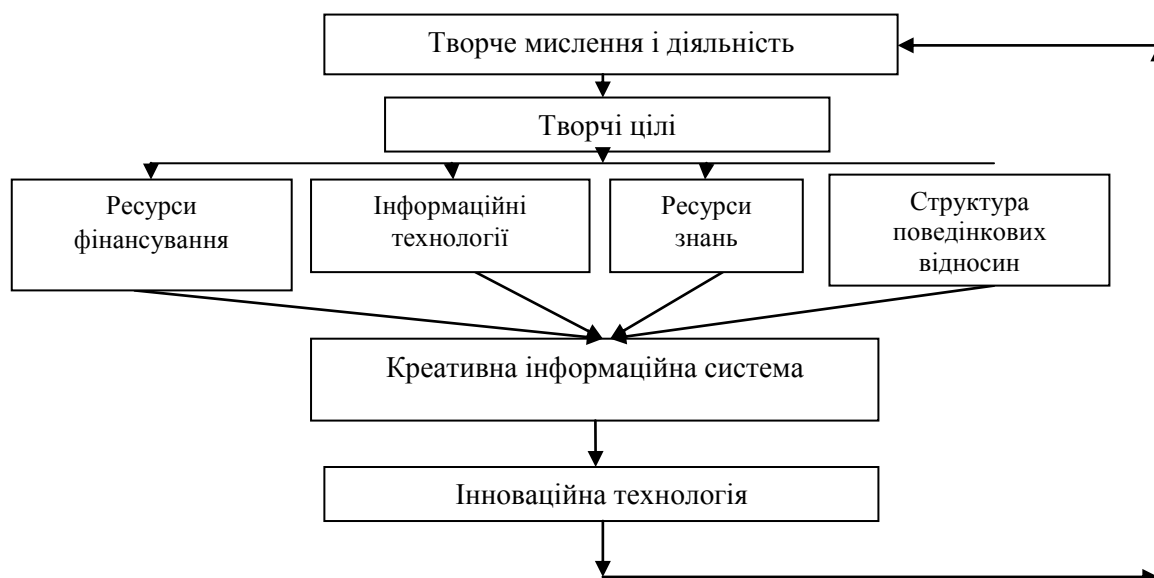


Рисунок 1 – Місце інформаційних технологій в процесі безперервного стимулювання мотивації творчої поведінки.

Другий напрямок – це використання нейронних мереж як математичне ядро інтелектуальних систем прийняття рішень. У рамках таких ІСППР застосовують: 1) готові нейро-пакети – це закінчені незалежні програмні продукти, призначені для широкого класу задач, в основному, для прогнозування і статистичної обробки даних. Більшість з наявних на ринку нейропакетів має дружній інтерфейс користувача, який не потребує знайомства

з мовами програмування; 2) інструменти розробки нейрододатків. Головне, що відрізняє цей клас програмного забезпечення – здатність генерувати «відчужувані» нейромережеві продукти, тобто генерувати програмний код, який використовує навчені нейромережі для обробки даних. Такий код може бути вбудований в якості підсистеми в будь-які як завгодно складні інформаційні комплекси. Подібні засоби розробки використовуються фірмами, зокрема, для створення заснованих на нейромережевої обробці даних готових рішень в різних областях; 3) готові рішення на основі нейромереж – це кінцевий результат, тут нейромережі захищені від користувача в надрах готових автоматизованих комплексів, призначених для вирішення конкретних виробничих завдань.[4]

Третім напрямком застосування являється нейромережевий консалтинг. Замість того, щоб продавати готові програми або інструменти для їх розробки, можна торгувати і послугами. Деякі завдання, наприклад такі, як прогноз ринкових часових рядів, є настільки складними, що доступні лише справжнім професіоналам. Не кожна компанія може дозволити собі витрати, асоційовані з передовими науковими розробками (наприклад, постійна участь в міжнародних конференціях). Тому набувають популярності фірми, єдиною продукцією яких є прогнозування ринків. При великому числі клієнтів ціна таких розробок може бути досить помірною.[4]

Четвертий напрямок, вони являються потужним інструментом в дослідженнях нейромаркетинга, тому що ці проекти можуть «бачити» та «слухати». Серед основних областей застосування нейронних мереж в економіці та маркетингу – прогнозування, прийняття рішень, розпізнавання образів, оптимізація, аналіз даних.

П'ятий напрямок заключається в тому що, нейромережі мають великі перспективи застосування в економічній та інтелектуальній безпеці. Сьогодні перед підприємствами стоїть вельми актуальне завдання – розробити адміністративні, економіко-правові, організаційні та інформаційно-технічні підходи до концепції впровадження системи інтелектуальної безпеки з метою

суттєвого підвищення конкурентоздатності виробництва та якості інноваційної продукції Як відомо, економічна безпека націлена на збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, який характеризується сукупністю матеріальної та людської складових. Отже, нейронні мережі дозволяють вирішити широке коло завдань, на сам перед пов'язаних з обробкою образів.

Підводячи підсумки, можливо зазначити, що коло питань, в яких можливо застосування нейронних мереж, стрімко збільшується, використання їх в розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства забезпечує менеджерів всебічною інформацією про стан об'єкту управління, яка відповідає вимогам креативності та інноваційності, та забезпечує підтримку прийняття ефективних управлінських рішень, а, отже, потребує подальшого вивчення та розповсюдження.

Список використаної літератури

1. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития: монография / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной ;ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. - М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. - 340 с.

2. Бушуєв К.М. Сравнительный анализ нейросетевых методов прогнозирования / О.М. Притоманова, К.М.Бушуєв / Математическое и программное обеспечение интеллектуальных систем: Тезисы докладов XIV Международной научно-практической конференции MPZIS-2016, Днепр 16-18 ноября 2016 г./ Под общ. ред. Е.М. Киселевой. – Д.: ДНУ, 2016. – 260 с. – С. 162-164.

3. Петренко В.О. Креативність та інноваційність інформаційного забезпечення в поведінковій економіці / В.О. Петренко, Т.А. Фонарьова, В.О. Кулик // Бізнес-моделі розвитку національної економіки та підприємницьких структур: сучасні реалії та перспективи: монографія з міжнародною участю / за ред.. Л.М. Савчук, Л.Н. Бандоріной. – Дніпро: Журфонд, 2018. – 408 с. С. 36-48.

4. Бушуєв К.М. Теоретичне обґрунтування застосування математичних методів прогнозування та моделювання в економіці / Петренко В.О., Притоманова О.М., Фонарьова Т.А., К.М. Бушуєв // Економічна кібернетика: моделювання соціально-економічних систем: колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук, К.Ф. Ковальчука. - Дніпро: Пороги, 2017. - С.138-148.

*Трушкіна Н.В., к.э.н., чл.-корр. АЭН Украины
старший научный сотрудник
Институт экономики промышленности НАН Украины*

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Важнейшим условием эффективного функционирования предприятий является цифровая трансформация бизнес-процессов. По мнению обозревателей Forbes [1], 67% руководителей компаний из списка Global 2000, выбрали в 2018 г. цифровую трансформацию в качестве приоритетной цели своей корпоративной стратегии. Аналитики Economy Intelligence Unit [2] утверждают, что 77% руководителей считают цифровую трансформацию ключевым направлением развития бизнеса. Согласно прогнозам International Data Corporation, общие глобальные затраты на технологии цифровой трансформации будут ежегодно увеличиваться на 16,8% и в 2019 г. составят 2,1 трлн долл. США.

При этом следует отметить, что трансформация представляет собой процесс кардинального изменения объекта в целом или отдельных его элементов в результате воздействия внешних и внутренних факторов. Что касается понятия цифровой трансформации, то существует множество различных его формулировок.

Аналитики компании Boston Consulting Group [3] определяют цифровую трансформацию как максимально полное использование потенциала цифровых

технологий во всех аспектах бизнеса. Ховард Кинг рассматривает цифровую трансформацию как масштабную трансформацию бизнеса, затрагивающую весь набор функций предприятия от автоматизации закупок до продаж и маркетинга, влияющую как на изменение операционной модели, так и на инфраструктуру предприятия, базирующуюся на цифровых технологиях и протекающую под действием трех основных драйверов: изменения запросов пользователей, развития технологий и усиления конкуренции [4].

В связи с этим под цифровой трансформацией подразумеваются радикальные изменения комплекса бизнес-процессов, начиная от разработки и заканчивая обслуживанием потребителей, а также внедрение современных цифровых технологий в бизнес-процессы предприятий.

Исследование компании Altimeter [5] показало, что среди направлений инвестирования в цифровую трансформацию первое место занимает «Удобство для клиентов». В результате опроса более 2000 топ-менеджеров из 15 отраслей, проведенного компанией Russel Reynolds Associates [6], выявлено, что акцент на цифровые технологии сделан от корпоративной стратегии до отдельного бизнес-процесса. В настоящее время у 23% из 300 крупнейших компаний в мире в структуре уже функционирует как минимум один руководитель по цифровым процессам, способствующий развитию предприятия. Аналитическое агентство Arthur D. Little [7] в ходе обследования 100 европейских компаний из 7 отраслей установило, что цифровая трансформация в первую очередь влияет на возможности привлечения новых клиентов.

Согласно исследованию, проведенному учеными Массачусетского технологического института [8], в котором приняли участие 157 руководителей из 50 компаний, движение к цифровой трансформации происходит в трех ключевых областях: работа с клиентами, операционные процессы и бизнес-модели фирмы. При этом работа с потребителями способствует более глубокому их пониманию, увеличению выручки от существующих клиентов и поиску новых точек взаимодействия с клиентами.

Таким образом, ключевой вектор цифровой трансформации должен быть направлен на повышение требований к уровню логистического обслуживания, появление новых критериев к качеству сервиса, то есть на формирование системы управления взаимоотношениями с потребителями в условиях цифровизации бизнеса.

Результаты исследований зарубежных ученых показывают, что 5% роста количества лояльных компаний потребителей сопровождается увеличением прибыли от 25 до 85% в зависимости от вида экономической деятельности [9]. По расчетам Дж. Коулмана [10], реализация стратегий, методов и систем для роста лояльности клиентов способствует повышению прибыльности компании на 25-100%. При этом при правильном внедрении программ лояльности на 15% увеличиваются объемы продаж, на 20% – маркетинговый эффект, на 23% – уровень лояльности к бренду [11].

Американские исследователи установили, что 1% роста индекса удовлетворенности покупателей приводит к 3% увеличению капитализации компании. Средний кумулятивный эффект прироста рентабельности (на 11,5% за пять лет) составляет от 1% ежегодного прироста индекса удовлетворенности потребителей [12].

По экспертным оценкам, затраты на приобретение нового потребителя в 5-10 раз больше, а на возврат потерянного потребителя в 50-100 раз больше затрат на удержание удовлетворенного потребителя. Доказано, что согласно принципу Парето, 80% прибыли компания получает от 20% постоянных клиентов, а стоимость привлечения нового клиента в 5 раз выше стоимости удержания имеющегося. Увеличение товарооборота от имеющихся клиентов на 10% приводит к росту акционерной стоимости компании на 15,5% [13].

На основе анализа и обобщения специальной литературы и результатов исследований выявлены основные тенденции цифровой трансформации логистического обслуживания потребителей:

–преобразование маркетинговой структуры предприятий на основе появления специалистов по потребительским предпочтениям и обработке данных;

–персонализация продуктов, опыта и общения с помощью цифровых технологий;

–переход на гибкие методы управления взаимоотношениями с потребителями;

–объединение всех цифровых каналов коммуникации и процессов работы с клиентами в единую информационную среду;

–рост объема трафика в цифровых каналах и сокращение количества телефонного общения с клиентами. Для этого необходимо перестраивать существующую бизнес-модель и обеспечивать мультиканальность в коммуникациях;

–внедрение чат-ботов как одного из самых эффективных способов обеспечения моментальной клиентской поддержки. С их помощью клиенты не только экономят время на посещение сервисного центра, но и получают ответы на вопросы в удобной форме в виде текстового сообщения. В результате использования чат-ботов в сервисе Samsung упростилось дистанционное управление операционными показателями, сократилось количество жалоб клиентов, скорость работы сервиса выросло на 11%;

–применение клиентоориентированного подхода к организации логистического сервиса, сущность которого заключается в изменении внутренней культуры общения в компании, поддержании доброжелательной атмосферы общения и цифрового взаимодействия с потребителями с помощью онлайн каналов. Все это будет способствовать повышению уровня удовлетворенности потребителей сервисом приблизительно на 3%;

–внедрение CRM-системы, на основе которой реализуется клиентоориентированный подход к логистическому сервису и обслуживанию потребителей. Сущность данной информационной системы состоит в рациональном управлении взаимоотношениями с клиентами, то есть в

привлечении новых клиентов, преобразовании нейтральных покупателей в лояльных клиентов и формирование бизнес-партнеров из числа постоянных клиентов.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать такой вывод. В современной цифровой среде возрастает роль и значение повышения качества и уровня логистического обслуживания потребителей с использованием клиентоориентированного подхода. Данный подход означает выстраивание всех бизнес-процессов вокруг потребностей клиентов и рассматривается как инструмент по созданию ценностей для потребителей и использованию цифровых технологий для изменения клиентского опыта.

Список использованной литературы

1. Прохоров А. Цифровая трансформация в цифрах. Режим доступа к ресурсу: <https://www.osp.ru>.
2. Как цифровая трансформация поможет развитию организации. Режим доступа к ресурсу: <https://www.terrasoft.ua>.
3. Банке Б. Аналитический отчет VCG. Режим доступа к ресурсу: <https://vlast.kz/corporation/24539-cifrovizacia-biznesa.html>.
4. Вьюгина Д.М. Цифровые стратегии медиабизнеса в условиях изменяющегося медиапотребления. Медиаскоп. 2016. № 4. Режим доступа к ресурсу: <http://www.mediascope.ru/2233>.
5. Цифровая трансформация – 2019: главные направления инвестиций. Режим доступа к ресурсу: <https://www.globalcio.ru>.
6. Как цифровая экономика влияет на разные отрасли. Режим доступа к ресурсу: <https://www.i-oblako.ru>.
7. Digital Transformation – How to Become Digital Leader. URL: http://www.adlittle.com/downloads/tx_adlreports/ADL_HowtoBecomeDigitalLeader_02.pdf.
8. Отчет Массачусетского технологического института: Digital Transformation: A Roadmap For Billion-Dollar Organizations. 2011. 80 с.

9. Райхельд Ф., Тил Т. Эффект лояльности. Движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. Пер. с англ. Москва: Вильямс, 2005. 384 с.

10. Коулман Дж. Никогда не теряйте клиента. Превратите любого покупателя в пожизненного клиента за 100 дней. Пер. с англ. М. Чамахидзе-Дорониной. Москва: Библос, 2018. 340 с.

11. Жильцова О.Н. Клиентоориентированность бизнеса. Ведомости. 2015. № 48. С. 12-13.

12. Fomell C., Rust R., Dekimpe M. The Effect of Customer Satisfaction on Consumer Spending Growth. Journal of Marketing Research. 2010. Vol. 47. No 1. P. 28-35.

13. Schulze C., Skiera B., Wiesel T. Linking Customer and Financial Metrics to Shareholder Value: The Leverage Effect in Customer-Based Valuation. Journal of Marketing. 2012. Vol. 76. No 2. P. 17-32.

*Шершун О. М.
провідний інженер відділу
економіко-екологічних проблем приморських регіонів
Інститут проблем ринку та
економіко-екологічних досліджень НАН України
olgashershunimpeer@gmail.com*

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТАТИСТИКИ В СИСТЕМІ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ

На будь-якому рівні екологоорієнтованого економічного управління для прийняття об'єктивно обумовлених управлінських рішень необхідна повна і достовірна статистична інформація. Виконуючи найрізноманітніші функції збору, систематизації і аналізу відомостей, що характеризують економічний і соціальний розвиток суспільства, статистика відіграє роль головного

постачальника точних і безперечних фактів для управлінських потреб.

Оскільки більшість екологічних проблем носять глобальний характер, то на даний момент особливу роль відіграють всесвітні спостереження. Ще з 2010 року Європейський союз (ЄС) розвиває регіональну співпрацю в країнах Східного партнерства - Вірменії, Азербайджані, Білорусі, Грузії, Молдові та Україні. Ця співпраця спрямована на зміцнення їх потенціалу в галузі управління даними та інформацією про стан навколишнього середовища та їх спільного використання. Європейський союз фінансував цю співпрацю в рамках проекту «На шляху до створення спільної системи екологічної інформації (SEIS) в регіоні Європейського сусідства», який був реалізований Європейським агентством з навколишнього середовища (ЄАНС). Проект підтримував ініціативи щодо вдосконалення управління в природоохоронній сфері в країнах Східного партнерства.

Підсумком чотирьох років регіонального співробітництва став значний прогрес в таких областях, як створення в країнах координаційних структур, мобілізація ресурсів для підготовки екологічних показників і модернізація інформаційних систем, що дозволило підвищити якість звітності та полегшити спільне використання даних про стан навколишнього середовища [1].

Аналіз істотних результатів, досягнутих у всіх країнах Східного партнерства представлений в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз результатів в усіх країнах Східного партнерства, досягнутих в рамках проекту «На шляху до створення спільної системи екологічної інформації (SEIS) в регіоні Європейського сусідства» [1]

№ п/п	Країна	Результати проекту
1	Азербайджан	<ul style="list-style-type: none"> – Розробка програми «Азербайджан 2020: погляд у майбутнє», що включає завдання розвитку SEIS. – Створення державної системи екологічних показників в інтернеті. – Перехід до підготовки доповідей про стан навколишнього середовища. – Відкритий доступ до першого державного цифрового кадастру водних ресурсів запланований на 2015 рік.
2	Вірменія	<ul style="list-style-type: none"> – Офіційне оформлення співробітництва з ЄАНС по досягненню цілей SEIS.

№ п/п	Країна	Результати проекту
		<ul style="list-style-type: none"> – Розробка нового рамкового і галузевого законодавства в області екологічного моніторингу, управління даними і підготовки доповідей про стан навколишнього середовища. – Створення централізованої системи розповсюдження всіх статистичних даних про стан навколишнього середовища та екологічних показників. – Обмін даними з використанням інфраструктури звітності ЄАНС. – Реалізація проекту з узагальнення даних про стан навколишнього середовища в басейні озера Севан і управління ними.
3	Білорусь	<ul style="list-style-type: none"> – Офіційно закріплена і розвинена система міжвідомчої взаємодії. – Національна система моніторингу навколишнього середовища (НСМОС) організаційна структура, яка об'єднує 11 видів екологічного моніторингу. – Розробка державної системи екологічних показників відповідно до регіональних показників. – Офіційне оформлення співробітництва з ЄАНС по досягненню цілей SEIS. – Участь в навчанні обміну даними про якість води з використанням методики Європейської інформаційної системи з водних ресурсів (WISE).
4	Молдова	<ul style="list-style-type: none"> – Розробка Урядового порталу відкритих даних в рамках політики розвитку «електронного урядування». – Участь в навчанні обміну даними про якість води з використанням методики Європейської інформаційної системи з водних ресурсів (WISE). – Офіційне оформлення співробітництва з ЄАНС по досягненню цілей SEIS. – Країна-учасниця проекту з розширення співпраці з ЄАНС для подальшого впровадження SEIS (проект InSEIS, червень 2014 - липень 2015 року).
5	Грузія	<ul style="list-style-type: none"> – Підписання міжвідомчої угоди про обмін даними всередині країни. – Створення Центру екологічної інформації та освіти (ЦЕІО) для поліпшення доступу до екологічної інформації та координації роботи по реалізації SEIS на рівні країни. – Участь в навчанні обміну даними про якість води з використанням методики Європейської інформаційної системи з водних ресурсів (WISE). – Членство в Глобальній системі спостережень за Землею (GEOSS) з 2014 року. – Офіційне оформлення співробітництва з ЄАНС по досягненню цілей SEIS.
6	Україна	<ul style="list-style-type: none"> – Створення міжвідомчого органу для координації діяльності, пов'язаної з SEIS. – Розробка Державним комітетом статистики системи для доступу до екологічних показників в інтернеті. – Розробка законопроектів, пов'язаних з функціонуванням державної системи екологічного моніторингу та використанням екологічних показників.

Окрема мета проекту - сприяти регулярній підготовці екологічних показників і доповідей про стан навколишнього середовища з метою створення

науково-інформаційної бази для розробки політики та якісного управління у сфері навколишнього середовища [2].

В межах даного проекту функціонує відкрита база даних для країн-учасниць, в якій міститься статистична інформація по екологічним індикаторам Європейської економічної комісії ООН. Згідно цієї бази даних Україна приблизно на 50% забезпечує наявність екологічних індикаторів (табл. 2).

Таблиця 2

Забезпеченість надання Україною статистичної інформації по екологічним індикаторам Європейської економічної комісії ООН [3]

№ п/п	Групи екологічних індикаторів Європейської економічної комісії ООН	Забезпеченість надання статистичної інформації, %
1	А. Забруднення повітря і руйнування озонового шару	50
2	В. Зміна клімату	0
3	С. Вода	50
4	Д. Біорізноманіття	25
5	Е. Земля і ґрунт	0
6	Ф. Сільське господарство	25
8	Г. Енергія	50
7	Н. Транспорт	50
9	І. Відходи	100
10	Ж. Фінансування природоохоронної діяльності	100

Також слід відмітити, що не зважаючи на наявність статистичної інформації по деяким із індикаторів, дані по ним оновлювалися останній раз в 2013-2015 роках.

Згідно доповіді «Результативність та практична цінність звітів про стан довкілля для формування політики та інформування громадськості в Україні» ситуацію із впливом екологічної статистики на формування екологоорієнтованого економічного управління можна описати такими основними тезами [4]:

- Звіти про стан довкілля надають відповідну інформацію, але їхня роль у формуванні екологічної політики не є високою;
- використання методів та інструментарію при підготовці звітів є середньою;

- більшість зацікавлених сторін не обізнані в економічних аспектах звітів про стан довкілля;
- існує потенціал для оптимізації, в тому числі з використанням інноваційних технологій.

Ототожнюючи вище сказане, можна зробити висновок, що Україна має всі передумови для удосконалення екологічної статистики та використання її в системі екологоорієнтованого економічного управління, проте на даний момент країна не використовує свої можливості у даній сфері.

Для гармонійного розвитку екологічної статистики Україні необхідно:

- вести продуктивнішу участь в проектах ЄС, які направлені на зміцнення потенціалу в галузі управління даними та інформацією про стан навколишнього середовища;
- проводити в зацікавлених організаціях семінари та круглі столи на тему економічних аспектів звітів про стан довкілля;
- розвивати екологічну свідомість у молоді задля подальшої зацікавленості громадян в даних екологічної статистики.

Список використаної літератури

1. Разработка совместной системы экологической информации со странами восточного партнерства. Информационный центр программы европейского соседства. Флаер, ЕАОС. – 2015 р.
2. Внедрение принципов и методов совместной системы экологической информации (SEIS) в странах «восточного партнерства». Проект ENI SEIS II в регионе «Восточного партнерства» (2016 – 2020). Флаер, ЕАОС. – 2016 р.
3. ENI SEIS II East. Implementation of the Shared Environmental Information System (SEIS) principles and practices in the ENP East region [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: <https://eni-seis.eionet.europa.eu/east>
4. Результативність та практична цінність звітів про стан довкілля для

формування політики та інформування громадськості в Україні. Робочий документ. Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2017 р.

*Шпортко Г.Ю., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
gshportko@gmail.com*

*Синиціна Ю.П., к.т.н., доцент
доцент кафедри менеджменту
Національна металургійна академія України
synytsina0@gmail.com*

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Діяльність будь-якої організації і її успіх на ринку залежить від безлічі факторів навколишнього середовища. Саме тому кожна організація в рамках менеджменту реалізує функцію планування, збираючи та аналізуючи інформацію про умови ведення діяльності. Планування допомагає організації приймати рішення, що попереджають виникнення і розвиток проблемних ситуацій, без шкоди для досягнення організаційних цілей. У процесі прийняття будь-якого рішення, в тому числі управлінського, використовується інформація. Точність і повнота інформації гарантує, що прийняття рішення буде обґрунтованим, враховуючим найбільшу можливу кількість чинників.

Забезпечення доступу до інформації, необхідної для ефективного прийняття управлінських рішень, називається інформаційно-аналітичним забезпеченням. Інформаційно-аналітичне забезпечення управлінських рішень може здійснюватися силами спеціалізованих підрозділів організації або окремо найнятих сторонніх компаній (або експертів), що надають консультаційні послуги. Збір, обробка та підготовка інформації може бути також функцією будь-яких відділів компанії.

Метою інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень є своєчасне надання інформації належної якості особам, які приймають рішення. Слід зауважити, що сутність інформаційно-аналітичного забезпечення полягає в тому, що керівництво компанії або інші особи, які приймають рішення, повинні своєчасно отримувати необхідну їм інформацію в повному обсязі, при цьому вона повинна бути достовірною і дає уявлення про зовнішню і внутрішню ситуацію в організації.

Для досягнення мети процесу інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень необхідно реалізувати ряд завдань:

- збір, обробка та аналіз інформації про ринкову ситуацію;
- прогнозування ринкових тенденцій;
- вивчення конкурентної ситуації, методів конкурентної боротьби і цілей конкурентів;
- дослідження партнерів і клієнтів, їх цілей і характеристик;
- моніторинг всіх підрозділів і систем організації;
- аудит і забезпечення безпеки внутрішньої інформації компанії;
- розробка рекомендацій та аналітичних звітів для керівництва компанії та інших осіб, які приймають рішення.

Основними вимогами, що пред'являються до інформаційно-аналітичного забезпечення, є: наукова основа оцінки досліджуваних подій і явищ; оперативність отримання, збору і обробки інформації; безперервність отримання, збору інформації; достовірність одержуваної інформації; системність у висвітленні проблем; конфіденційність проведення інформаційно-аналітичних процедур; своєчасність інформування керівництва о важливих проблемах; чіткість визначення цілей і інтересів посадових осіб, яким може бути корисна інформація, яка добувається.

Процес ведення робіт з інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень будується на наступних принципах:

- принцип цілеполягання – наявність чітко визначеної мети дозволяє визначити масштаб і методи роботи зі збору та аналізу інформації;

– принцип однозначності – визначення точного сенсу термінів, які використовуються в інформаційних потоках;

– принцип множинних джерел – використання різних джерел інформації для забезпечення її достовірності та повноти.

Основними складовими інформаційно-аналітичного забезпечення являються сили, засоби, методи і дії (табл. 1).

Таблиця 1

Складові інформаційно-аналітичного забезпечення

Сили	Засоби	Методи	Дії
1. Відділи та служби господарюючого суб'єкта, на які покладаються завдання. 2. Консалтингове агентство (фірма) або незалежний експерт, діяльність котрого ліцензована. 3. Власна інформаційно-аналітична служба (відділ, управління, департамент та ін.)	1. Засоби масової інформації. 2. Інтернет. 3. Бази і банки даних. 4. Власна звітна та облікова документація господарюючого суб'єкта.	Кількісний аналіз. Якісний аналіз.	Активні: інтерв'ю, бесіда, опитування, спостереження та ін. Пасивні: аналіз інформації зі ЗМІ, Інтернету, баз даних та ін.

Для того щоб система інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень працювала ефективно, необхідно чітко визначити цілі і коло інтересів осіб, які приймають рішення, що дозволить забезпечити релевантність (якісну характеристику інформації, яка відображає ступінь її наближеності до суті досліджуваного питання або ступінь її відповідності поставленим завданням) і корисність інформації.

Інформаційно-аналітичне забезпечення рішень в області управління організацією повинно ґрунтуватися на науковому підході до оцінки досліджуваних подій і ситуації поза і всередині компанії. При цьому отримана інформація повинна бути оперативною і достовірною. Компанія повинна

забезпечити безперервність збору інформації і створити систему інформування зацікавлених осіб в значенні подій і проблем, що виникають.

Інформацію, на основі якої приймаються важливі управлінські рішення, можна оцінити якісно. Для проведення якісної оцінки інформації можна використовувати схему ранжирування достовірності Шермана Кента. Для оцінки надійності джерела відомостей і достовірності самих відомостей застосовується спеціальна градація (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Оцінка деяких характеристик інформації

Надійність джерела	Достовірність інформації
А - абсолютно надійний	1 - достовірність підтверджена
Б - зазвичай надійний	2 - ймовірно правдива
В - досить надійний	3 - можливо правдива
Г - не завжди надійний	4 – сумнівна
Д - ненадійний	5 – неправдоподібна
Е - надійність не може бути визначена	6 - достовірність не може бути визначена

За такою ж схемою можуть оцінюватися і інші характеристики інформації, такі як повнота, цінність, актуальність, релевантність.

Інформаційно-аналітичне забезпечення є одним з найважливіших напрямків діяльності організації, досягається шляхом підготовки інформації, спираючись на яку керівник приймає рішення в умовах трансформації (це нова траєкторія економічного зростання, що вимагає управління постійними змінами в умовах безперервних криз на основі креативних соціально-відповідальних рішень в інтересах нинішнього і майбутніх поколінь). За рахунок цього істотно скорочуються ризики, різного роду втрати, вартість заходів захисту і підвищується якість і результативність економічної діяльності організації.

Список використаної літератури

Додонов А.Г. Распознавание информационных операций / А.Г. Додонов, Д.В. Ландэ, В.В. Цыганок, О.В. Андрейчук, С.В. Каденко, А.Н. Грайворонская. – К.: ООО «Инжиниринг», 2017. – 282 с.